

MarktStudie

Kansen en mogelijkheden voor het op de markt brengen van
Lota lota vanuit de Belgische aquacultuur

Markt- Onderzoek *Lota lota*

Vertrouwelijk rapport

Karin van de Braak & Arjo Oostra
Juli 2021



In opdracht van

Odisee
DE CO-HOGESCHOOL

Uitgevoerd door

SUSTAINABLE AQUACULTURE SOLUTIONS

Deze studie is mede mogelijk gemaakt door



Europees Fonds voor
Maritieme Zaken en Visserij



Europese Unie

Inhouds- opgave

I INTRODUCTIE & METHODOLOGIE

II RESULTATEN

1. Introductie nieuwe soorten
2. Gentse Waterzooi
3. *Lota lota* productie in Europa
4. Potentiele afnemers & SWOT

III AANBEVELINGEN

- Marktbenadering
- Nevenactiviteiten
- Ontwikkelingen Duurzaamheid
- Waarde creatie

IV SAMENVATTING

HOOFDSTUK I.

INTRODUCTIE & METHODOLOGIE

MARKTSTUDIE LOTA LOTA

Doel onderzoek

Onderzoeksvraag

Wat zijn de kansen en mogelijkheden voor het op de markt brengen van *Lota lota* uit de Belgische aquacultuur

Deelaspecten

Productie *Lota lota* in Europa in 2010-2020

- Geografisch gebied, markt en kwantiteit productie
- Afzetmarkt/Keten in Europa

Voor de Belgische (en NI) markt

- Ervaring marktintroductie nieuwe kweekvissoorten
- Specifieke recepten – Gentse waterzooi
- Potentiele afnemers voor *Lota lota*
- Marktbenadering

6-Steps

Gemengde methode en adaptief

1 Baseline Studie

Gebaseerd op beschikbare informatie
over *Lota lota*

2 Definitie Onderzoeksvragen

Doelen en afbakening
Probleemstelling en deelvragen

3 Onderzoek ontwerp

Methode - Kwantitatief & Kwalitatief
Desk-top Studie, Interviews, Surveys

4 Dataverzameling

Desktop Studie & 'Veld'studie

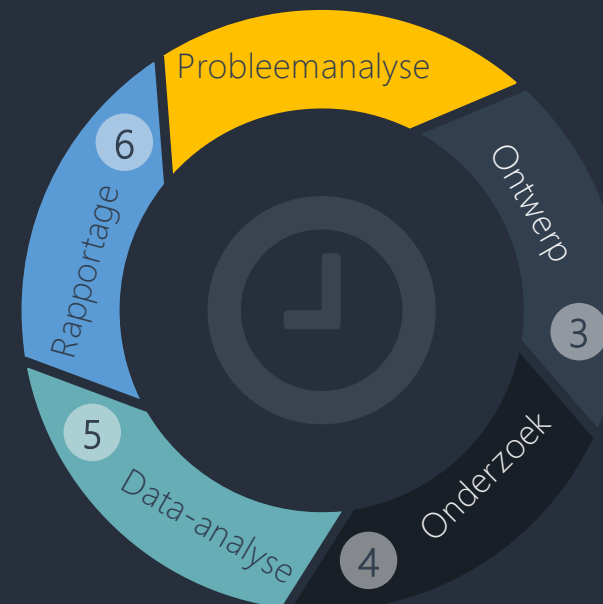
- Informatie web
- Diepte-Interviews
- Enquêtes

5 Data-analyse

Analyseren resultaten
Visualisatie & Opmaak grafieken

6 Rapportage

Resultaten & Aanbevelingen



Activiteiten onderzoek



1. Desk
research

2. Diepte-
Interviews

3. Online
Enquêtes

Methodologie

	1. Intro Nieuwe Soorten - ervaring België (en NL)	2. Gentse Waterzooi	3. Productie & Verkoop <i>Lota lota</i> in Europa
Achtergrond	Ervaring introductie nieuwe kweekvissoorten in België en Nederland	Traditioneel ingrediënt van Gentse Waterzooi	Onderzoek productie en afzetkanalen van <i>Lota lota</i> in Europa
Onderzoek	• Telefonische interviews (10) • Experts check (4)	• Telefonisch interviews (35) • Survey (5/35)	• Telefonische Interviews (>40 restaurants; 7 diepte) Oostenrijk, DU, Zwitserland • Expert Interviews (3) • Survey (3/25)
Doelgroep	Aquacultuur BE + NL	Restaurants – focus in/om Gent, België	B2B & B2C Europa - Restaurants met <i>Lota lota</i> op het menu
Resultaat	Ervaringen, achtergronden en tips voor <i>Lota lota</i> kwekers	Bekendheid en interesse naar <i>Lota lota</i> .	Marktoverzicht <i>Lota lota</i> Europa
4. Onderzoek potentiële afnemers in België (en NL) – Vishandel en restaurants Interesse & Marktbenadering - Interviews (14) en Survey (10/70)			

HOOFDSTUK II.

RESULTATEN

MARKTSTUDIE LOTA LOTA

II. RESULTATEN



1. Introductie **nieuwe soorten**



MARKTSTUDIE LOTA LOTA

Vanuit ervaringsdeskundigen aanbevolen voor *Lota lota*-kwekers

Ervaringen van pioniers



In de afgelopen jaren zijn er in België en Nederland veel initiatieven geweest om een duurzamere aquacultuur te realiseren

De meeste van deze pioniers maken gebruik van RAS (Recirculating Aquaculture Systems)

Er zijn succesvolle voorbeelden, maar we kunnen meer leren van de initiatieven die stranden, bijvoorbeeld als gevolg van problemen bij de (op)kweek of bij markttoegang

D.m.v. telefonische diepte-interviews is er onderzoek gedaan naar ervaringen van kwekers van (nieuwe) vissoorten in België en Nederland

De volgende resultaten geven de *perceptie* van de geïnterviewde stakeholders weer

Snoekbaars

Sander lucioperca

Succesfactoren: Bestaande markt

1. Inspelen op achteruitgang wildvang
2. Grote vraag – Weinig aanbod
3. Jaarrond constante kwaliteit vanuit RAS

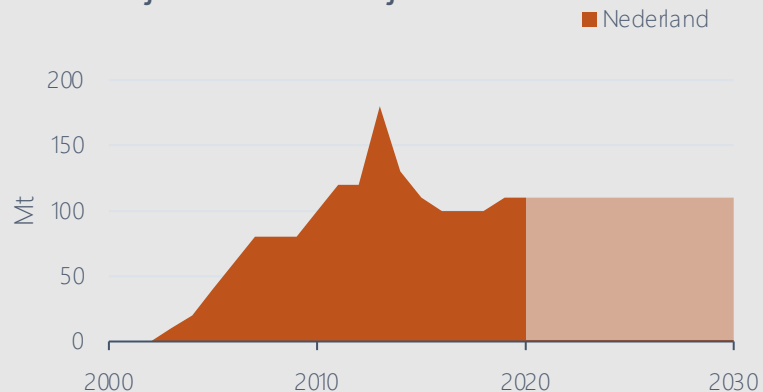
Risicofactoren

1. Fluctuatie aanvoer wildvangst heeft effect op prijs
2. Moeilijke start hatchery fase - weinig pootvis (nu beter)
3. Acceptatie consument – ‘kweekvis = lagere kwaliteit’

Onze werkwijze

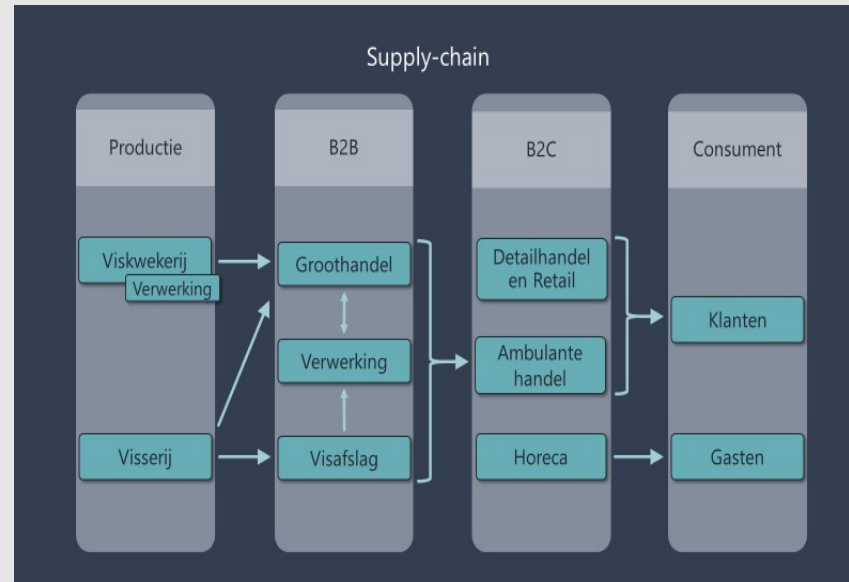
1. Korttijdige projecten/onderzoeken – low-risk innovatie
2. Tijd nemen voor groei
3. Verkoop aan het buitenland – Geen verkoop in NL/BE

Landelijke Productiecijfers



Afzetgebied(en)

1. Internationaal Noord- en Oost-Europa
2. Zwitserland



High-end product



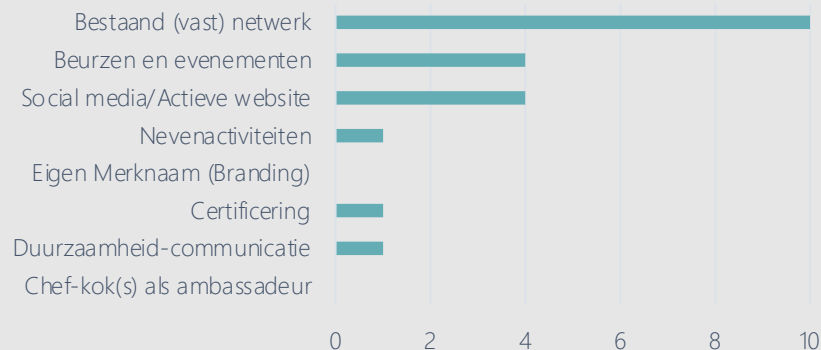
Tips voor *Lota lota*

‘Verkoop verschillende producten; vlees, lever(pastei), huid; Met alleen verkoop visvlees geen beginnen aan, maak bekendheid via restaurants’

‘Focus op landen waar de vis bekend is en wordt gegeten, spreid afzetmarkt (Levende vis, Bewerkte vis en dode hele vis) en lever niet op één punt’

‘Je moet jaarrond blijven kweken, seizoensgebonden kweek indoor kan niet uit, zorgt voor een hogere kostprijs met onnodig hoge verkoopprijs’

Marketing Activiteiten



Prijsindicaties

Kostprijs in RAS: € 7–9,-/Kg
Farm-gate prijs: € 8–11,-/Kg
300gr. levend (uitzet in vijvers: € 10–25,-/Kg

Pootvis

7,5–10gr: € 1,25/st
10–12,5gr: € 1,35/st
12,5–15gr: € 1,50/st

Paling (Aal)

Anguilla anguilla

Succesfactoren

1. Historie/naamsbekendheid – Traditioneel in NL
2. Rendabele kweek in RAS – hoge bezetting mogelijk
3. Samenwerking tussen palingkwekerijen

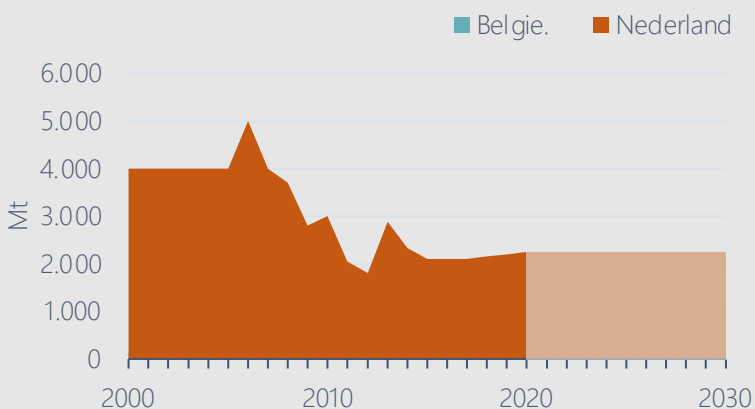
Risicofactoren

1. Uitstervende populatie; afname glasaalvangsten
2. Variabele verkoopprijzen
3. Minder acceptatie van Retail en geen vanuit NGO's

Onze werkwijze

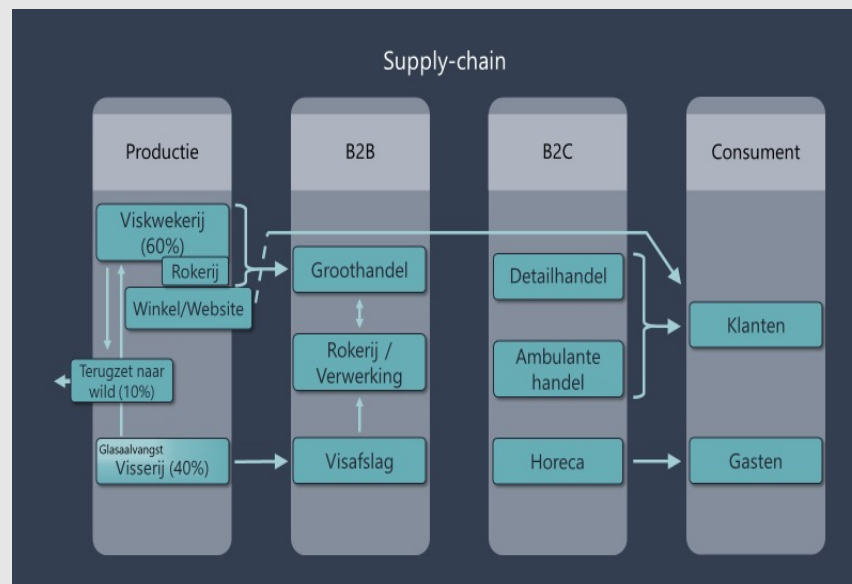
1. Samenwerking voor behoud wildpopulatie
2. Rustig groeien naar verbetering – efficiëntie
3. Organisaties voor afzetmarkten palingkwekerijen

Landelijke productiecijfers

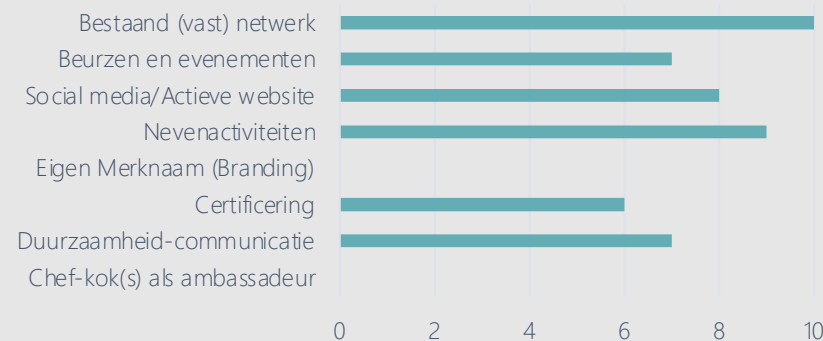


Afzetgebied(en)

1. België/Nederland
2. Duitsland



Marketing Activiteiten



High-end product



Tips voor *Lota lota*

'Ga niet én groothandel én voor restaurants/hotels verkopen. Je gaat ermee in het vaarwater zitten van de groothandelaren waarmee je ze eerder tegenwerkt'

'Kijk naar de meerval als voorbeeld, Grootste en efficiëntste kweek is in Nederland, maar de verkoop gaat allemaal naar Oost-Europa. Nederland eet nauwelijks zoetwatervis - of het wordt in de kibbeling verwerkt als massaproduct'

'Hou het op productie in België bij pootvis, verkoop aan kwekers in het oosten waar de consumptie van zoetwatervis hoger ligt dan in bijv. Nederland'

Prijsindicaties

Kostprijs productie in RAS: € 7,50 - 8,50/Kg

Farm-gate prijs NL: € 8,50 - 10,-/Kg

(Handel levende wilde vis België: 18,-/Kg)

Gerookt NL: € 35/Kg

Omegabaars

Scortum Barcoo

Succesfactoren

1. Vissmaak – unieke smaak
2. Milieubewust– 100% plantaardig gekweekte vis
3. Aquaponics-systeem – Tomatenteelt

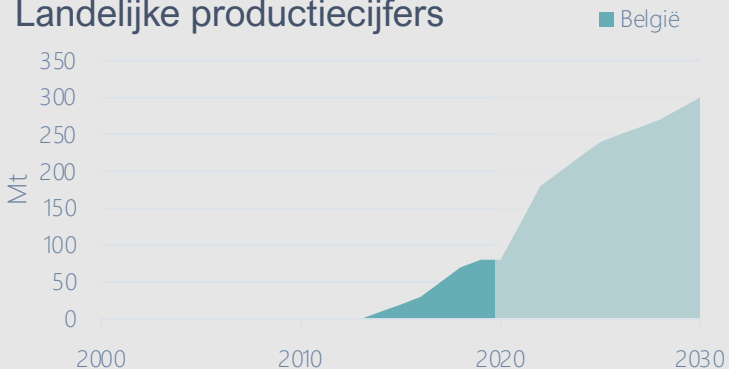
Risicofactoren

1. Acceptatie consument nieuwe soort
2. Grondsmaak zoetwatervis
3. Vraag/Aanbod – geen aanhoudende vraag

Onze werkwijze

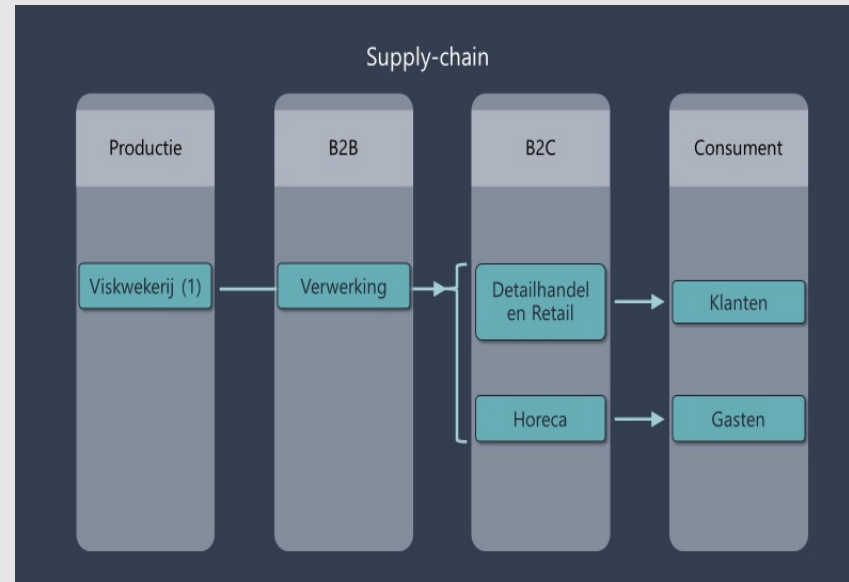
1. Rustige groei met focus op restaurants/retail
2. Langer aanhouden vis-batches – later leveren
3. Opbouw netwerk restaurants – ‘pioniers nieuwe vissoort’

Landelijke productiecijfers



Afzetgebied

1. België



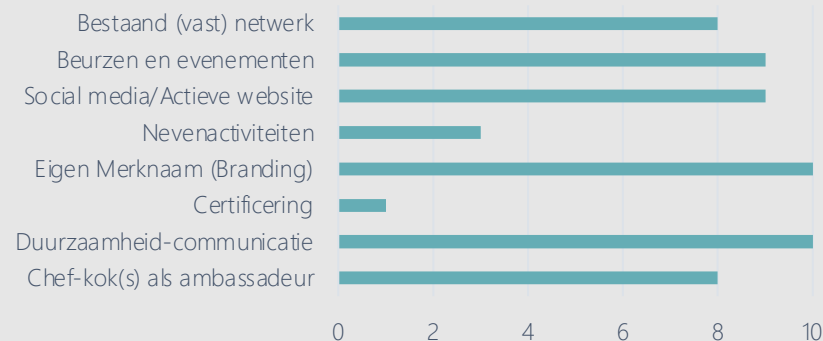
High-end product



Tips voor *Lota lota*

‘Begin met bekendheid maken via beurzen en evenementen. Zoek restaurants uit die als pionier bezig willen om de Lota lota uit te proberen. Pak die basis aan en bouw rustig verder, neem de tijd’

Marketing Activiteiten



Prijsindicaties

Kostprijs in RAS: € 15/kg Filet

Farm-gate prijs: € 30/kg Filet

Claresse

*Heterobranchus Longifilis X
Clarias Gariepinus*

Succesfactoren

1. Bekende en bestaande markt (meerval)
2. Hybride vissoort – Duurzame en goedkope kweek
3. Internationaal verkoop (niet in NL/België)
4. Makkelijk te kweken

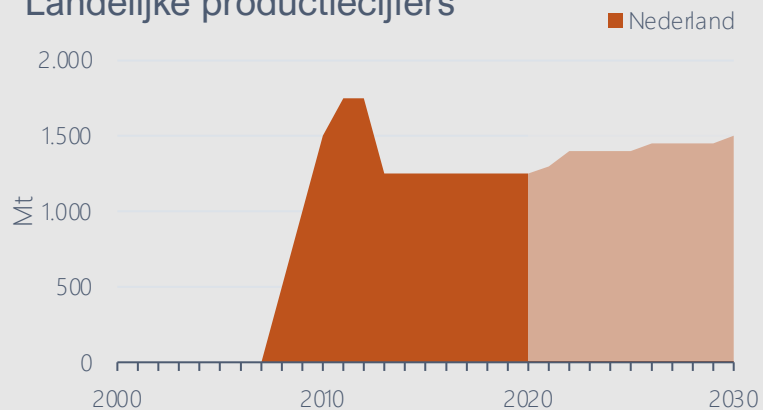
Risicofactoren

1. Bestaande markt – Grote concurrentie
2. Viskeurmerk – geen standaarden voor Claresse
3. Acceptatie consument – Geen kruising meerval willen

Onze werkwijze

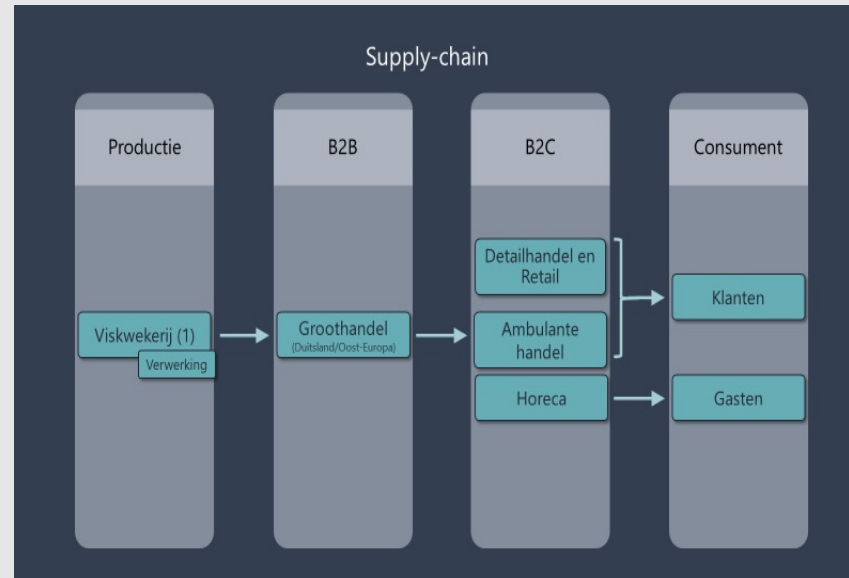
1. Kweken op aanvraag – geen overhoud kweek
2. Verkoop groothandel – verkoop buitenland
3. Verkoop buitenland – historie consumptie vis

Landelijke productiecijfers



Afzetgebied(en)

1. Duitsland
2. Zwitserland
3. Polen



Medium-end
product

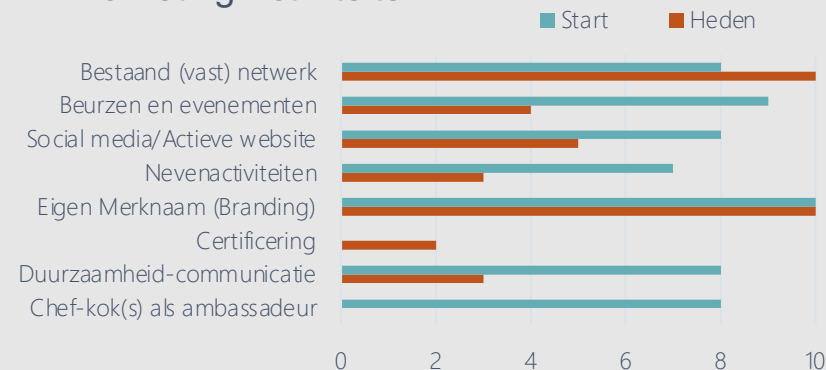


Tips voor *Lota lota*

‘Eerst een goed marktonderzoek uitvoeren voordat je gaat verkopen/kweken. Door te weinig informatie en kennis over de markt zijn veel startende kwekers failliet gegaan’.

‘Een alternatief gaan kweken waarmee de vaste lasten worden verdeeld (kosten besparen). Niet volledig als kwabaal kweker gaan beginnen’.

Marketing Activiteiten



Prijsindicaties

Kostprijs in RAS: € 1,50/Kg

Farm-gate prijs: € 1,90/Kg

Yellowtail Kingfish

Seriola lalandi

Succesfactoren

1. 3 jaar marketing voordat kweek begon
2. Aanpak verschillende verkoopvlakken
3. Een eigen kweekvisnaam – Dutch yellowtail

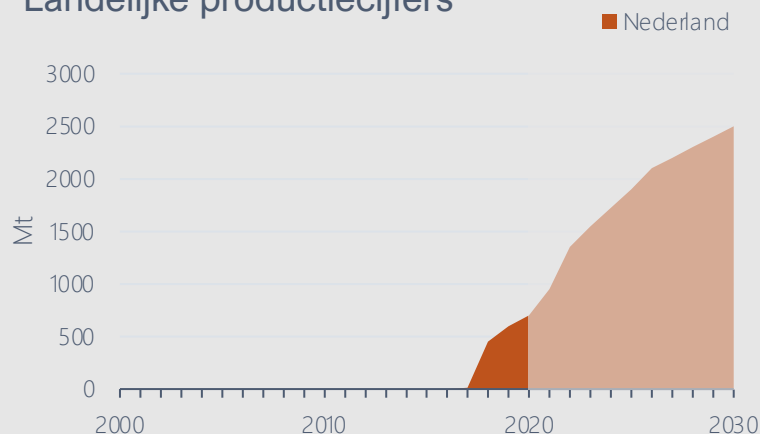
Risicofactoren

1. Afzettingsmogelijkheden – acceptatie consument
2. Duurzame vis – te hoge kost-/verkoop prijs
3. Nieuwe kweekvis – weinig kweekkennis

Onze werkwijze

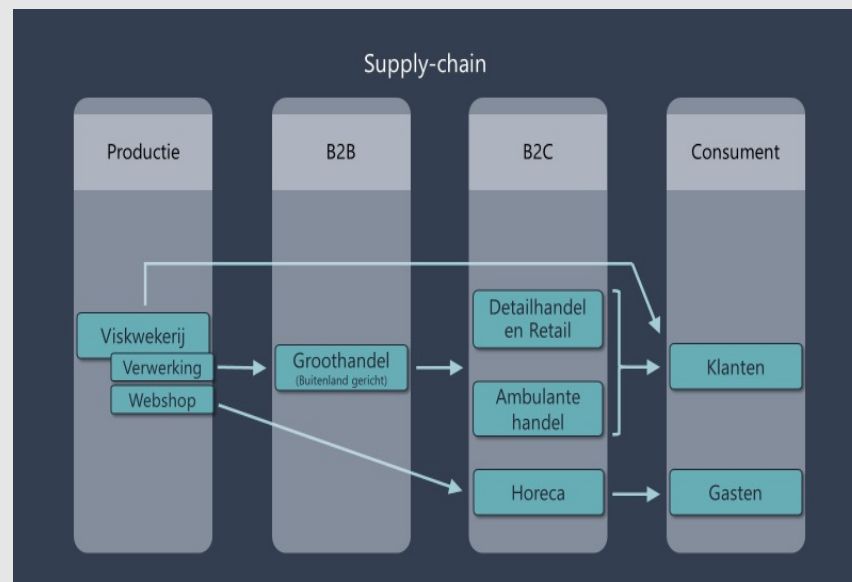
1. Eerst marketing, kweek later
2. Het product proeven, testen en bekend maken
3. Eerst restaurant – daarna nr. groothandels

Landelijke productiecijfers



Afzetgebied(en)

1. Europees -> Wereldwijd



High-end product



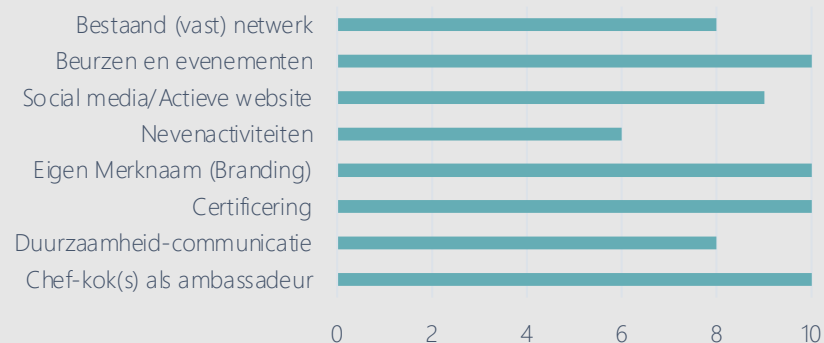
Tips voor *Lota lota*

‘Goeie naam verzinnen. Dutch Yellowtail is het productnaam van de Kingfish Company. Ga daarmee “lawaaai” maken, maar word niet te vervelend. Niet alleen op de vis richten maar ook op het hele concept. Het product testen in samenwerking met bekende chefs.

‘Consistent wezen in wat je communiceert’

‘Marketing-wise focus op chefs. Maar, alleen verkoop aan restaurants en direct leveren komt niet uit in omzet. Daarom verstandig om toch via groothandel te gaan leveren’

Marketing Activiteiten



Prijsindicaties

Kostprijs in RAS: € 12-14,-/Kg

Farm-gate prijzen:

800-1300 gram, € 12-13,-/Kg

1-2 kg, € 13-14,-/Kg

2-3 kg, € 15-16,-/Kg

3+ kg, > € 16,-/Kg

Tarbot

Scophthalmus maximus

Succesfactoren

1. Veel reclame - eigen restaurant
2. Lage visvangst cijfers – ‘een bijvangst vissoort’
3. Hoog kwaliteit witvis filet

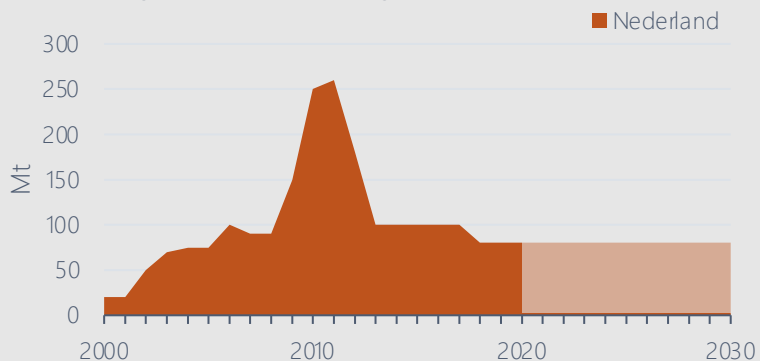
Risicofactoren

1. Concurrentie goedkope witvis
2. Acceptatie consument – witvis, vrij onbekend
3. Lage distributie - nichemarkt

Onze werkwijze

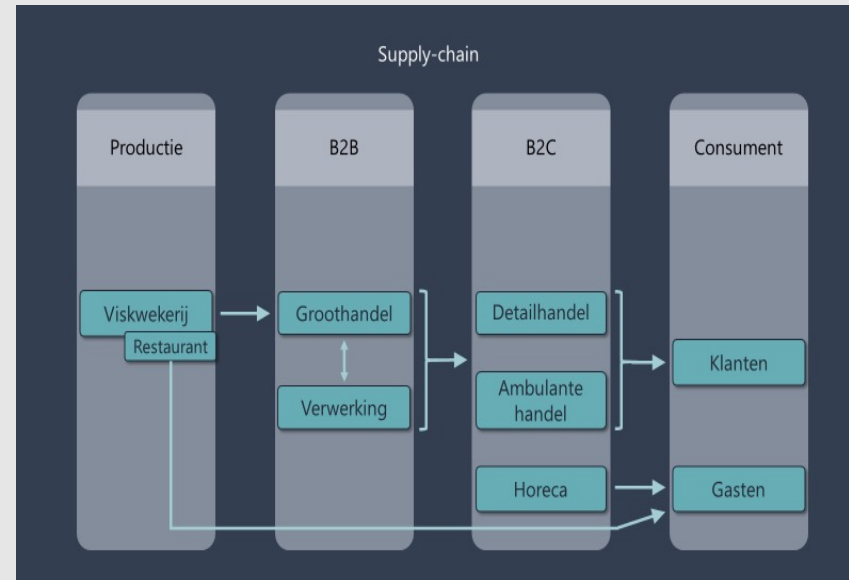
1. Presentatie, marketing, showroom – zelf doen
2. Eigen showroom met restaurant
3. Distributie levende vis – altijd verse vis
4. Afzet via visafslag niet succesvol

Landelijke productiecijfers



Afzetgebied(en)

1. Wereldwijd / Groothandel
2. Be + NL / Huisverkoop (restaurant)



Medium-end product



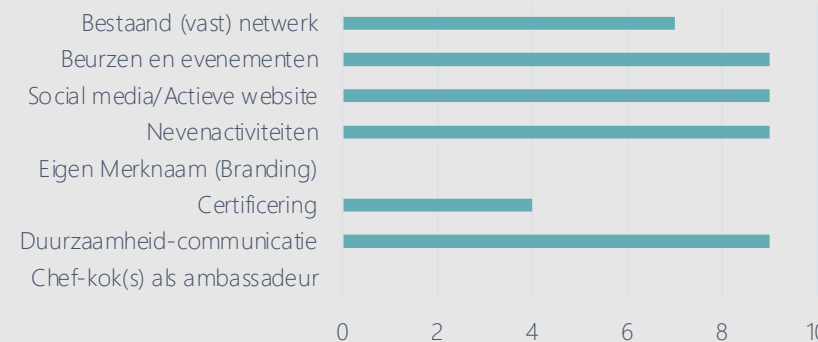
Tips voor *Lota lota*

‘In plaats van meer nieuwe manieren, ga vergroten en verbeteren in goed lopende manieren. Breid uit op een rustig tempo, behoud daarbij een gezonde draagkracht met de productie op hoge aantallen van vis.’

Vergroot het onderling respect, werk samen waar mogelijk met andere producenten en met kennisinstellingen

Kennisuitwisseling is belangrijk om samen te groeien in deze kleine sector

Marketing Activiteiten



Prijsindicaties

Kostprijs in RAS: € 7-9,-/Kg

Farm-gate prijs: € 10,-/Kg

Karper *Cyprinus carpio*

Succesfactoren

1. Hengelsport en commerciële markt DU-FR, verkoop aan visvijvers en groothandels
2. Grote vraag – weinig aanbod
3. Vlaamse visveilingen – makkelijke verkoop bekende vis

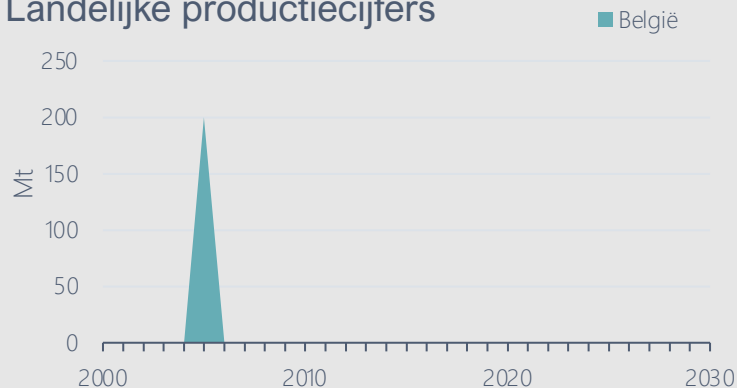
Risicofactoren

1. Geen jaarrond kweek – productie lager dan de vraag
2. Lang marketing proces – geen korte termijn winst
3. Een te lage verkoopprijs – probleem break-even point

Onze werkwijze

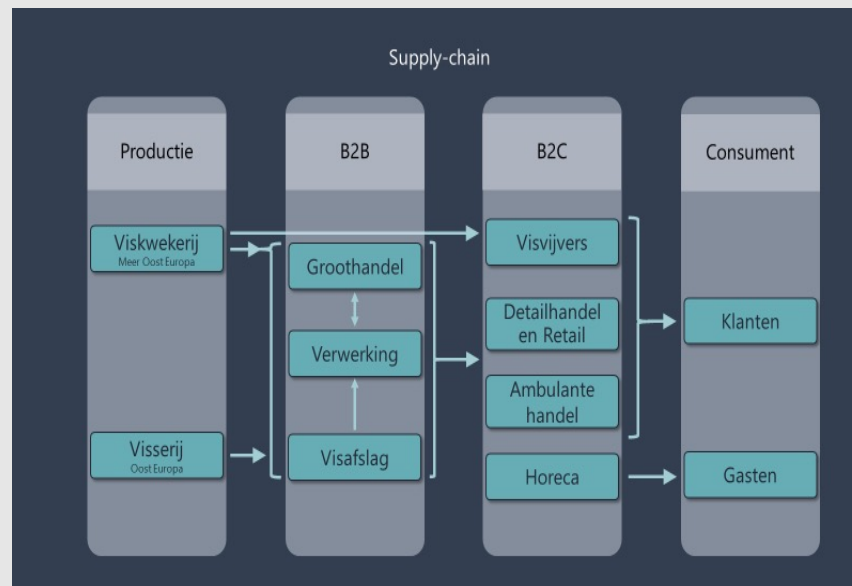
1. Een bekende soort kweken waar veel over bekend is
2. Verkoop via visveilingen en groothandels
3. Eerst marketing met pilot-kweek – daarna pas starten met volle productie kweek

Landelijke productiecijfers

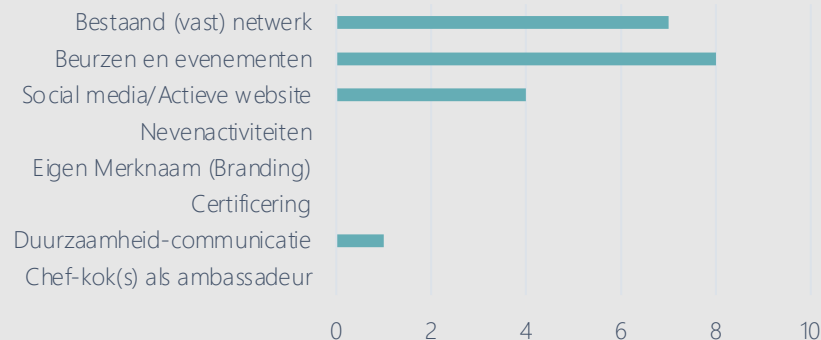


Afzetgebied(en)

1. Duitsland
2. Frankrijk



Marketing Activiteiten



Medium-end product



Tips voor *Lota lota*

'Ga beurzen af voor reclame en informatie.

Promoot de vis als zoetwater-kabelfjauw en niet als kwabaal, dat is geen aantrekkelijke naam.

Focus op het krijgen van een contract bij een Carrefour of groothandel.

Vermijd veel input van energie en tijd, probeer makkelijke wegen aan te nemen. Mensen gaan uiteindelijk voor de vis die ze kennen'

Prijsindicaties

Kostprijs: € 2-2,50/Kg

Verkoopprijs: € 3,50-4,-/Kg (variërende marktprijs)

Tropische garnalen

Penaeus vannamei

Succesfactoren

1. Geen tot weinig concurrentie – enigste kweek in BE
2. Geïnteresseerde markt – Vraag naar kwaliteit
3. Een eigen kweekvisnaam – zie 'Dutch yellowtail'

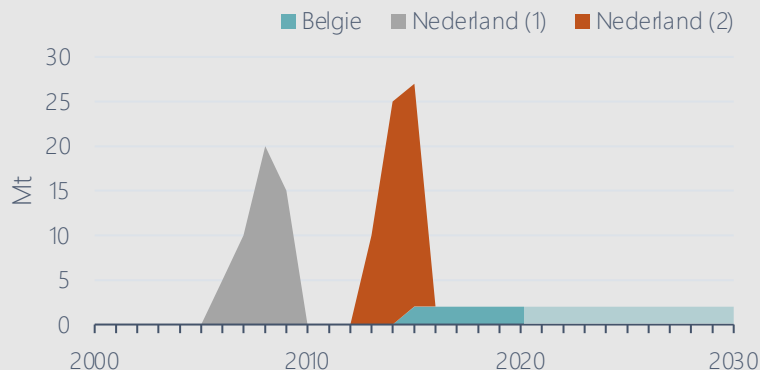
Risicofactoren

1. Lastige larvale kweek – ziektes met veel productieverliezen
2. Dure inkoop PL's (larven) vanuit USA
3. Variërende markt – focus op restaurant
4. Distributiekanaal

Onze werkwijze

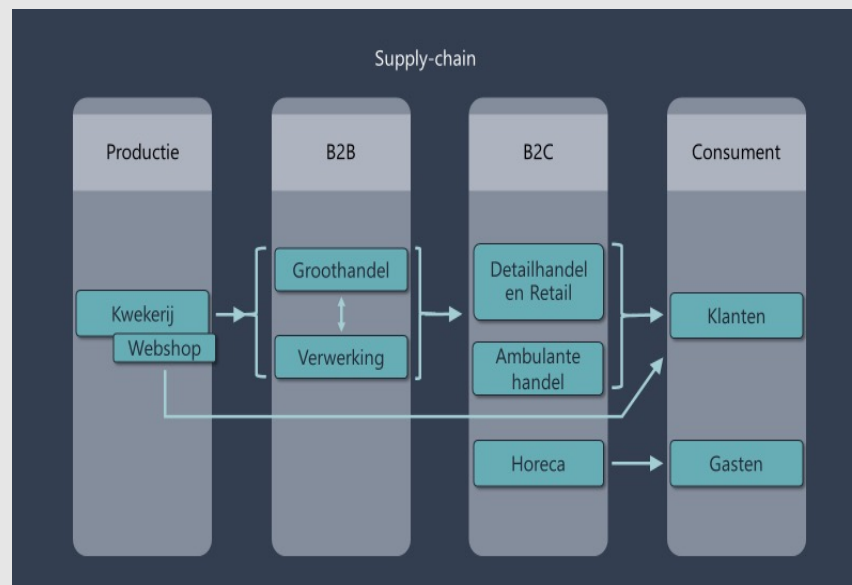
1. Kleinschalige productie – voorkomen grote verliezen
2. Opzet eigen larve-kweek – kwaliteit verhogen
3. Lokale verkoop – boerenmarkten

Landelijke productiecijfers

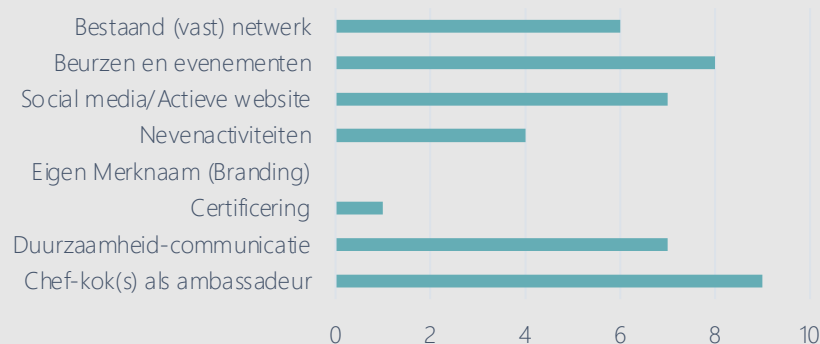


Afzetgebied(en)

1. België



Marketing Activiteiten



High-end product



Tips voor Lota lota

'Behoud kleinschalige productie. Bekijk het als een duurdere en duurzaam product'.

'Oppassen met het grondsmaak bij zoetwatervissen waarmee bijvoorbeeld de kweekvis Claresse onder lijdt, Tilapia kweek in België is ermee gefaald omdat de smaak slecht was'.

'Kijk regionaal op restaurants/boerenmarkten. Anders zou de productie zo groot moet worden om rendabel te blijven wat veel grotere risico's met zich meebrengt'.

Prijsindicaties

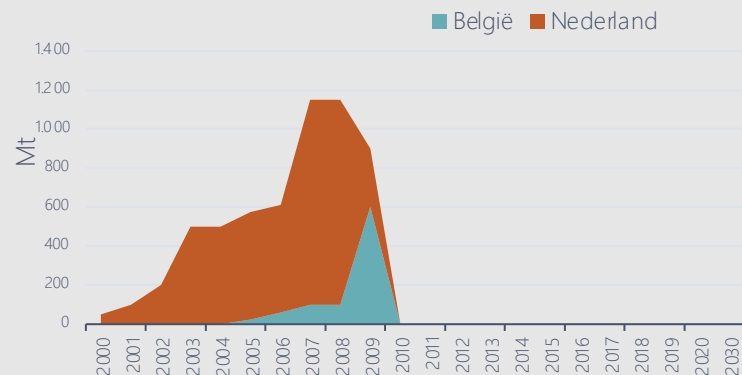
Productie in RAS: € 10-15/Kg

Verkoopprijs: € 40/Kg

Tilapia

Oreochromis niloticus

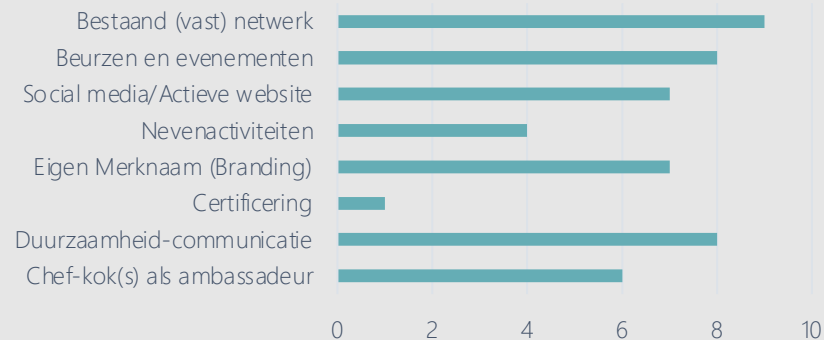
Landelijke productiecijfers



Risicofactoren

1. Goedkope import vanuit Azië
2. Ziekteproblemen in RAS
3. Grondsmaak

Marketing Activiteiten



Medium-end product



Tips voor *Lota lota*

'Produceer pootvis en zet in op basis van marktvraag.'

Prijsindicaties Tilapia

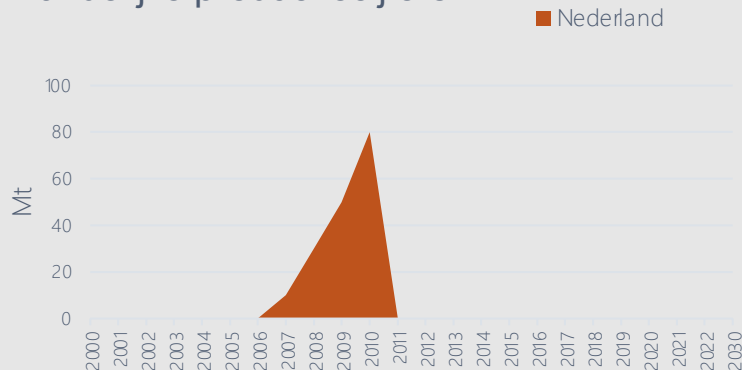
Kostprijs in RAS: € 2,50/Kg

Farm-gate prijs: € 3-4,-/Kg

Barramundi

Lates calcarifer

Landelijke productiecijfers



Risicofactoren

1. Grondsmaak
2. Nieuw product en nieuwe afzetmarkt
3. Ziekteproblemen in RAS bij opstart
4. Slechte concurrentiepositie

Low-end product



Beekridder (trekzalm)

Salvelinus alpinus

Succesfactoren

1. Kwaliteit tot in de details
2. Duurzaamheid – voer, FCR, energie
3. Antibiotica-vrij (communiceren)
4. Hoog filet-rendement

Risicofactoren

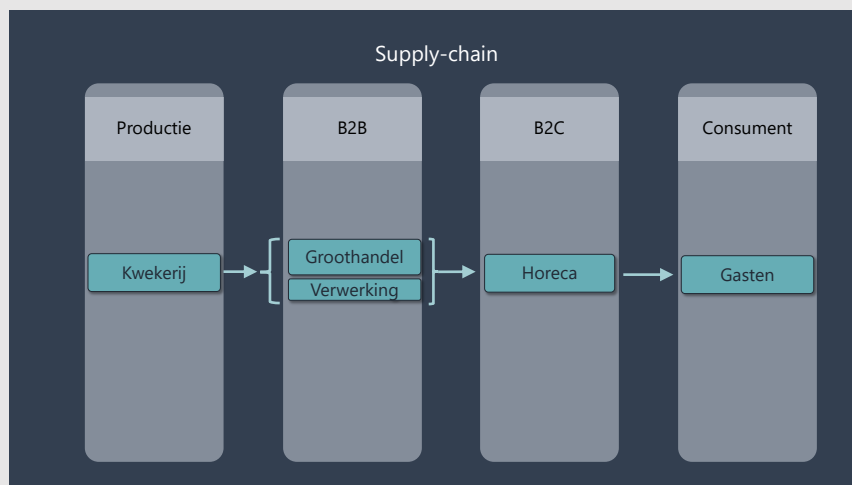
1. COVID-19
2. Moeilijke reproductie (import eieren)
3. Gevoelig voor schimmel en vroegtijdige maturatie
4. Onbekende vissoort, markt in ontwikkeling

Onze werkwijze

1. Focus op duurzaamheid/verduurzaming
2. Restaurants benaderen en samples rondbrengen
3. Zichtbaar in de regio, streekproducten (Streekvis)
4. Actief op Social media, vrnI. Instagram

Afzetgebied(en)

1. Nederland, zoveel mogelijk lokaal



High-end
product

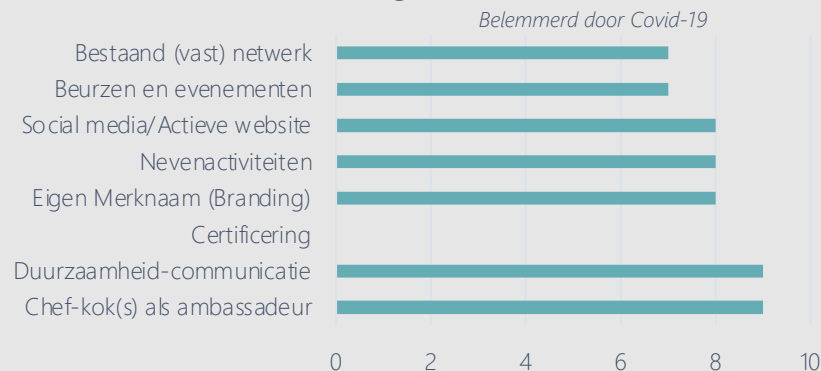


Tips voor *Lota lota*

Werk met korte ketens en houd alles in eigen beheer; als producent sta je laag in de pikorde, je neemt alle risico's'

Focus op Topkwaliteit, samenwerking, openheid en transparantie, laat zien wat je doet'

Marketing Activiteiten



Prijsindicaties

Productie in RAS: € 4-4,50/Kg (ex. arbeid)

Verkoopprijs: € 8,50-9/Kg

II. RESULTATEN



2. Gentse Waterzooi



MARKTSTUDIE LOTA LOTA

Traditioneel Ingrediënt Gentse Waterzooi

Onderzoek naar de bekendheid van en interesse in *Lota lota* als traditioneel ingrediënt

Doelgroep: Belgische restaurants met Gentse Waterzooi op het menu

Telefonisch interviews (35) en online enquête (5/35)

“Beste Gentse Waterzooi”

Beoordeling van Brasserie Savarin



30 foto's

Brasserie Savarin

Vrijdagsmarkt 17, Gent 9000, België +32 9 233 51 66
Website E-mail Deze vermelding verbeteren



Bezoekineige...

19 juni 2019 beoordeeld

Beste Gentse Waterzooi

Beste Gentse Waterzooi ever!!! Kom hier sinds jaar en dag om Gentse Waterzooi te eten wanneer ik in de buurt ben. Zo lekker! Mijn kids hebben het meer voor scampis of steak met vers geklopte bearnaise en frietjes. Tot binnenkort!!!

Datum van bezoek: juni 2019

[Stel Bezoekineigenland een vraag over Brasserie Savarin](#)

[Bedank Bezoekineigenland](#)

Deze beoordeling is de persoonlijke mening van een TripAdvisor-lid en niet die van TripAdvisor LLC zelf.

Beoordelingen (183)

Schrijf een beoordeling

Waardering van reizigers



Type reiziger

- ☐ Gezinnen
- ☐ Stellen
- ☐ Alleen
- ☐ Zakelijk
- ☐ Vrienden

Tijd van het jaar

- ☐ Mrt-mei
- ☐ Jun-aug
- ☐ Sep-nov
- ☐ Dec-feb

Taal

- ☒ Alle talen
- ☐ Nederlands (74)
- ☐ Engels (48)
- ☐ Frans (36)
- [Meer talen](#)

Resultaten Gentse Waterzooi

Basis-ingrediënt Gentse waterzooi

60% Met vis
40% Met kip

Vissoort(en) gebruikt in de waterzooi

67% Zalm
33% Tong
33% Kabeljauw
33% Zeewolf
33% Forel
33% Zeebarbeel
33% Elke zoetwatervis
0% Tarbot
0% Elke zeevis

Aankoop locaties vis

50% Gespecialiseerde visleveranciers
25% Horeca groothandels
25% Verse vishandel / Lokale vismarkt
0% Visveiling / Visafslag
0% Aquacultuur

Bezorgingswijze aankoop vis

75% Thuisbezorging
25% Eigen inkoop + vervoer

Verse of ingevroren vis

100% Verse vis
0% Ingevroren vis

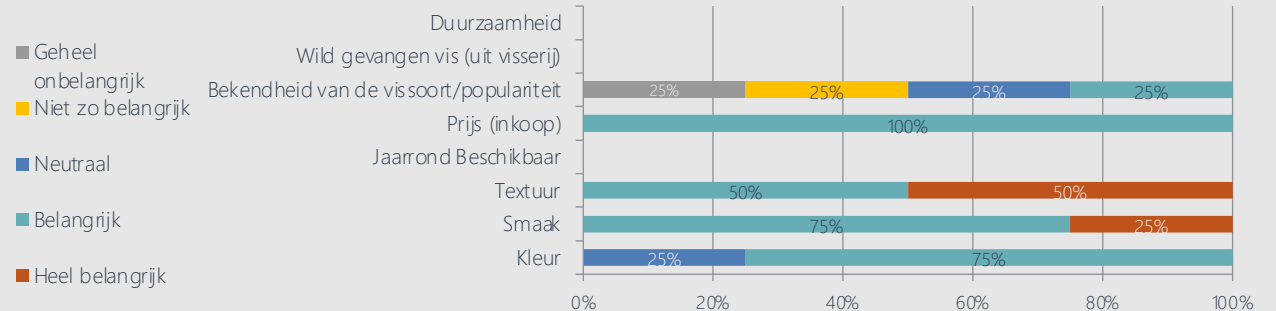
Flexibiliteit aanpassen recept

20% Niet flexibel, behouden recept
60% Mogelijk, beetje flexibel
20% Heel flexibel

Keuzebelang van klanten

75% Smaak, kleur, textuur
25% Bekendheid van de vissoort
0% Prijs
0% Duurzaamheid
0% Afkomstig uit wildvang
0% Lokale vissoort

Aankoopbelang selectie vissoort



Resultaten Gentse Waterzooi

Bekend met *Lota lota*



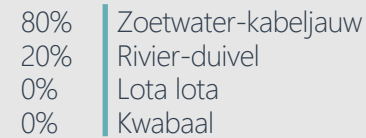
Lota lota gebruiken in een ander recept



Gekweekte *Lota lota* kopen



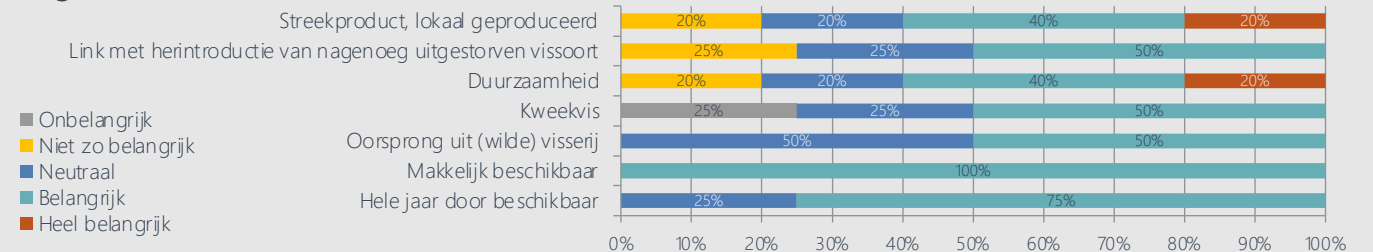
Naamkeuze *Lota lota*



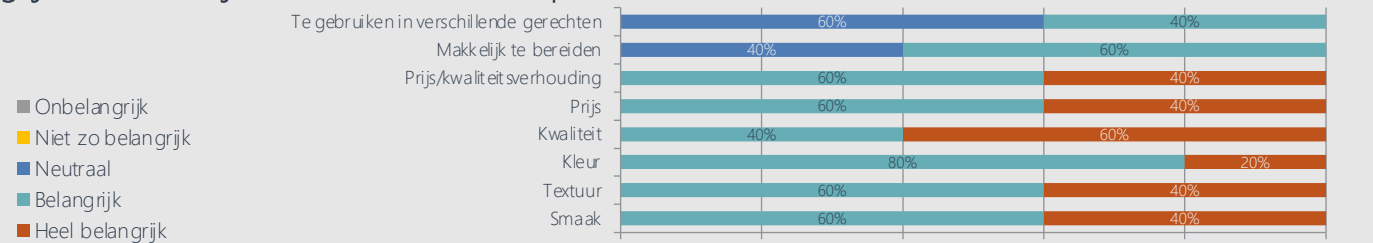
Interesse om *Lota lota* te gebruiken in Gentse waterzooi



Het belang voor de herkomst van de *Lota lota*



Belangrijke factoren bij de *Lota lota* voor inkoop



II. RESULTATEN



3. Productie Europa

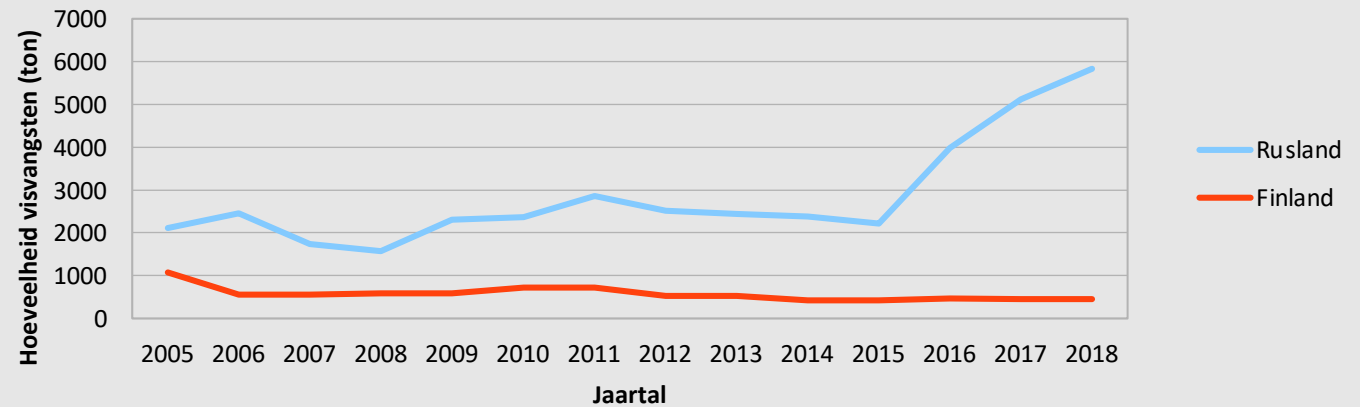
MARKTSTUDIE LOTA LOTA

Visserij

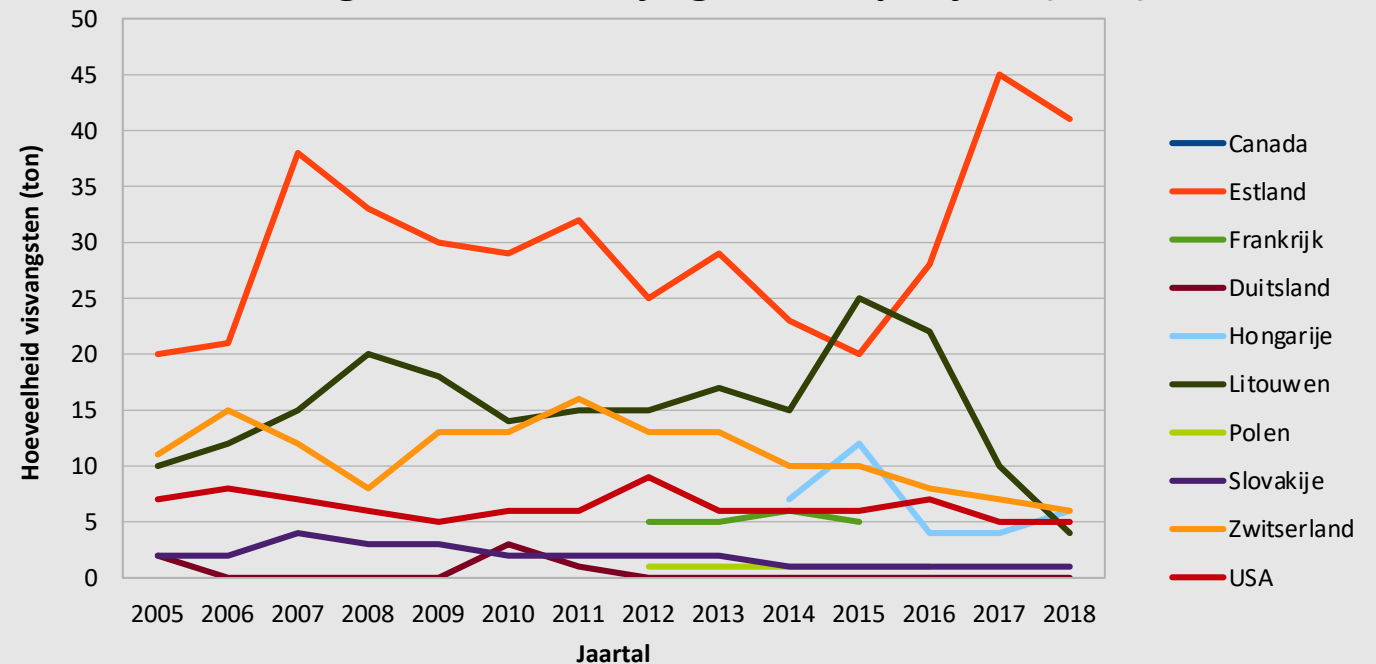
(Inland Wereldwijd)



Visvangsten gemeten per Jaar (FAO)



Visvangsten wereldwijd gemeten per jaar (FAO)



Bron: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FISH_INLAND#

Namen in Europa

Overgenomen van: https://fish-commercial-names.ec.europa.eu/fish-names/species_nl?sn=21095#ecl-accordion-header-food-qual

Handelsbenamingen

Land	Handelsbenamingen
 België	fr Lotte de riviere nl Kwabaal
 Denemarken	da Knude da ferskvandskvabbe
 Duitsland	de Quappe de Rutte de Trüsche de Aalquappe
 Estland	et Luts
 Finland	fi made sv lake
 Frankrijk	fr lote de rivière (zoet water)
 Hongarije	hu menyhal
 Italië	it Bottatrice
 Kroatië	hr manjić
 Letland	lv Vēdzele
 Litouwen	lt paprastoji vėgėlė
 Luxemburg	de Aalquappe de Quappe de Rutte de Trüsche fr lote de rivière (zoet water)
 Nederland	nl Kwabaal
 Oostenrijk	de Aalquappe de Aalrutte de Quappe de Rutte de Trüsche
 Polen	pl Miętus
 Roemenië	ro Mihalț
 Slovenië	sl menek
 Slowakije	sk mieň sladkovodný
 Zweden	sv Lake

Prijsetting van wilde en gekweekte *Lota lota* in Europa

Resultaten Prijsetting

Duitsland

Ravensburger (kweek 7 winkel) €37,-/kg zonder kop en huid
€69,-/kg Lever
Fischerei Lasner (visserij) €6,-/kg hele vis; €9,50/kg filet
bijvangst kleine vis

Zwitserland

Fischer Martin (visserij) 24,- franc/kg = €22,- hele vis
Fischerei thoman (visserij) 22,- franc/kg = €20,- hele vis
Fischer fritz (restaurant) 29,50 frank = €32,-
Rössli Hurden (restaurant) 40 frank = €37,-
Gottstatterhaus (restaurant) 30 frank = €32,-
Pecherie (restaurant) 56 franc = €50,-/kg filet

Frankrijk (groothandels)

La poissonnerie parisienne €28,-/kg filet
Le lobster €29,-/kg filet

Polen

Irybka (groothandel) €8,-/kg filet
Bemuke (online-supermarkt) €11,-/kg filet
Rano zebrano (online-super) €18,-/kg filet
Rybakrynica (groothandel) €17,-/kg filet

Finland

Visserij €4-6,-/kg hele vis
K-Citymarket €13,-/kg hele vis; €20,-/kg filet



Gerechten

1. Gentse waterzooi (BE)
2. Armenluis (NL)
3. Roulade von der Rutte (Oost)
4. Gebratene Ruttenleber (Oost)
5. Lotte du Lac et Brochet en Biscuit (Fr)
6. Trüsche mit leber (ZW)
7. Gebraten Quappe (DU)
8. Madekeitto (FIN)
9. Sitruunainen uunimade (FIN)



Trüsche mit leber

Hoeveelheid:	Ingrediënt:
1	Lota lota met lever
1/2dl	Witte wijn
40 g	Boter
1/4	Bos krul peterselie
1/2	Kleine tomaat
3	Kleine vastkokende aardappelen
	Bakboter
	Bloem
	Zout, kruidenzout en zwarte peper



(https://www.rollis-rezepte.ch/?id_rez=79&id_kat=18)

Vorbereitung *Lota lota*

Spoel de *Lota lota* kort af met koud water en dep hem droog met keukenpapier. Verwijder de lever (de vis is al ontdaan van ingewanden, behalve de lever) en snijd de kop eraf. Zout, peper en bestuif met bloem.

Vorbereitung gerecht

Verwarm de oven voor op 140°.

- (Pan) Smelt eerst de boter, hak de peterselie fijn en voeg toe. (De boter mag niet te heet worden, ze mag slechts lichtjes bruisen.
- Verwijder de zaadjes uit de tomaat, snijd in kleine blokjes en voeg toe. Breng op smaak met kruidenzout en peper.
- Laat ongeveer 5 minuten sudderen. Verwarm opnieuw voor het opdienen.
- Zet (gezouten) water op om te koken voor de aardappelen. Schil de aardappelen en snijd ze in blokjes (1,5 cm).
- Braad de *Lota lota* aan alle kanten dicht, ongeveer 5 minuten in totaal, blus af met witte wijn, dek af en plaats in de oven. Stoof gedurende 10 minuten. (*Lota lota* was vermeld als klein, slechts 200 g (met kop), stoof grotere tarbot dienovereenkomstig iets langer)
- Kook tegelijkertijd de aardappelen tot ze zacht zijn.
- Zout en peper de lever alleen tijdens het serveren en bak ze op middelhoog vuur 20 seconden aan elke kant.



Madekeitto

Tip! Het kuit:

Haal de kuit voorzichtig uit de membraanzakken, bijvoorbeeld door ze met de vingers in een kom te melken. Spoel de kuit met koud water door het gaasje en laat goed uitlekken. Klop het kuit los in een kom met een vork of garde waaraan de rest van de membranen en bloedvaten zullen blijven plakken. Vries het kuit in een plastic zak op een plat bord of in een laag bakje minimaal een dag in. Ontdooi het ei langzaam in de koelkast. Voeg ongeveer 3 gram (ongeveer 1/2 theelepel) zeezout toe aan 100 gram kuit.

Hoeveelheid:	Ingrediënten (6 man):
1,3 kg	<i>Lota lota</i>
Bouillon	
1l	Water
1 ½ theelepel	Zout
10	Pittige of zwarte pepers
1	Laurierblad
Soep	
1	Ui
1	Kleine prei
2	Wortels
6-8	Aardappelen
1 eetlepel	Boter
1-2 dl	Kookroom
1 bundel	Dille

Vorbereitung bouillon

- Voeg de bouillon ingrediënten (op de paprika's na) in een pan. Breng dit aan de kook
- Voeg de vis in zijn geheel toe in de bouillon
- Snijd de paprika's, Haal het schuim weg van de bouillon en voeg de paprika's toe. Laat het pannetje op laag vuur gedurende 15 minuten sudderen
- Haal de gekookte vis geheel uit de bouillon en plaats die op een schaal
- Zeef de bouillon (ongeveer 1 L)

Vorbereitung soep

- Snipper de ui en bak in een pan met boter
- Spoel de prei af en snijd fijn, Snijd de wortels in plakjes, schil de aardappelen en snijd fijn
- Voeg de wortels aan de stoofpot om te laten sudderen
- Giet de gezeefde bouillon over de stoofpot
- Voeg de aardappelen toe en laat ongeveer 15 minuten sudderen tot de wortels en aardappelen beet gaar zijn
- Snijd de lever en voeg toe aan de soep om dat met de laatste minuten mee te laten sudderen
- Scheid tijdens het gaar worden van de aardappelen en wortels het visvlees van het graat
- Voeg als laatste de stukjes vis, de room en gehakte dille toe
- Verhit de soep en controleer de smaak

Serveer met (rogge)brood



(<https://www.k-ruoka.fi/reseptit/madekeitto>)

Vorbereitung Lota lota

Snij, na het verwijderen van de huid, de buik open en verwijder de ingewanden en kieuwen. Let erop niet de gal te beschadigen gedurende het proces. Hou de lever apart (de bron verteld ook iets over het kuit van de Lota lota) en spoel vervolgens de vis af. (zo wordt het vermeld op de site, opmerkingen vertellen dat het behouden van de huid smaak toevoegt aan het recept en bij het weghalen ervan de vis ruïneert)

Sitruunainen uunimade

Hoeveelheid:	Ingrediënten:
1 (800 g)	<i>Lota lota</i>
1 theelepel	Zout
½	Citroen
2 ½ dl	Kook room
½ dl	Fijn gesneden dille
½ dl	Fijn gesneden bieslook
1 dl	Geraspte Parmezaanse kaas



(<https://www.soppa365.fi/reseptit/kala/sitruunainen-uunimade>)

Vorbereitung: Verwarm de oven voor op 200°

- Maak de *Lota lota* klaar en bestrooi het met zout
- Was de citroen met warm water, veeg het oppervlak droog met keukenpapier, haal stukjes citroenschil af met een schilmesje
- Meng het citroensap met de kookroom samen in een kom. Voeg vervolgens toe in een ovenschaal
- Plaats de *Lota lota* in de ovenschaal en plaats de citroenschillen op de *Lota lota*
- Plaats de Ovenschaal in de oven voor 25 minuten. Giet tijdens het wachten af en toe wat citroenroombouillon over de *Lota lota*
- Haal de ovenschaal uit de oven en bestrooi de *Lota lota* met de fijn gesneden dille en bieslook. Rasp de Parmezaanse kaas en verdeel de kaas over de *Lota lota*

Lota lota op het menu

Onderzoek naar de huidige markt
van *Lota lota*

Doelgroep: Restaurants in Europa
met *Lota lota* op het menu

Telefonisch interviews (7) en online
enquête (3/25)

Geslacht enquête-deelnemers

30%	Vrouw
60%	Man
10%	G/A

Leeftijd enquête-deelnemers (3)

0%	<30
33%	31-40
0%	41-50
67%	51-60
0%	>60

Land van afkomst enquête-deelnemers

50%	Zwitserland
30%	Duitsland
20%	Oostenrijk

Werksector enquête-deelnemers

75%	Restaurant/Hotel
8%	Visserij
8%	Detailhandel/Groothandel
8%	Viswinkel

Aankoop locatie *Lota lota*

70%	Lokale visserij
10%	Groothandel
10%	Viswinkel
10%	Eigen vangst

Beschikbaarheid *Lota lota*

90%	Seizoen product
10%	Geheel het jaar beschikbaar

Verwerkingsvorm aankoop *Lota lota*

25%	Hele vis
13%	Schoongemaakt
0%	Schoongemaakt + zonder kop
13%	Schoongemaakt + zonder kop/huid
50%	Gefileerd

Prijs *Lota lota* per kg (8)

50%	15-20 euro
13%	21-25 euro
25%	26-30 euro
0%	31-35 euro
0%	36-40 euro
13%	41-45 euro

Gemiddelde bedrag: 24,- euro/kg

Hoeveel *Lota lota* kg/Jaar (7)

14%	1-2 Kg
29%	5 Kg
29%	10-15 Kg
29%	20-30 Kg

Bekendheid *Lota lota* lever

78%	Bekend en gebruikt lever
11%	Bekend maar gebruikt niet
33%	Onbekend ermee

Bekendheid *Lota lota* kaviaar

0%	Bekend en gebruikt kaviaar
50%	Bekend maar kan er niet aankomen
50%	Onbekend ermee

Lota lota op het menu

Bijvangst of doelbewuste vangst

100% | Bijvangst
0% | Doelbewuste vangst

Classificatie *Lota lota* als ingrediënt

4,6 | ★★★★★

Prijsindicatie restaurant-verkoop

3,7 | ★★★★
middel- hoog prijzig

Vergelijkende vissoorten in structuur en/of smaak met *Lota lota*

50% | Kabeljauw
25% | Zeeduivel
12,5% | Tong
12,5% | Snoekbaars

Gegeten vooral door:

40% | Lokaal
0% | Toeristen
60% | Beide

Achteruitgang in de visserij *Lota lota* (3)

33% | Ja
67% | Nee

Potentie voor *Lota lota* in de vismarkt (3)

100% | Ja
0% | Nee

Inkoop *Lota lota* van een aquacultuur

60% | Ja
30% | Nee
10% | Misschien

Bereidingswijze *Lota lota*

87,5% | Braden
50% | Frituren
37,5% | Stomen
37,5% | Soep
25% | Grillen
25% | Roken
12,5% | Marineren
12,5% | Pocheren
0% | Fondue
0% | Stoofpot

Lota lota op het menu

De bijzonderheden van **Lota lota**

- 'Leber und Gratenarmut' (lever en graatarm)
- 'Geschmack, wenig bis gar keine Gräten' (smaak, weinig tot geen graten)
- 'Geschmack' (smaak)
- 'An Exclusive Product that is great for in between dishes that can be served in large but also small portions. A not dominating taste that mix well'

Tip voor de aquaculturen voor verkoop **Lota lota**

'Sell it as a seasonal product or otherwise the people will loose interest as it is not rare anymore'

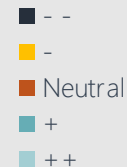
Minder goeie bijzonderheden van **Lota lota**

- 'Farbe und Haut' (Kleur en huid)
- 'Parasitenbelastung der Leber, Sehr hoher verarbeitungsazfand, Geringe asbeute' (Parasietbelasting van de lever, Zeer hoge verwerkingsopbrengst, Lage opbrengst)
- 'A huge fish that doesn't give that much meat'

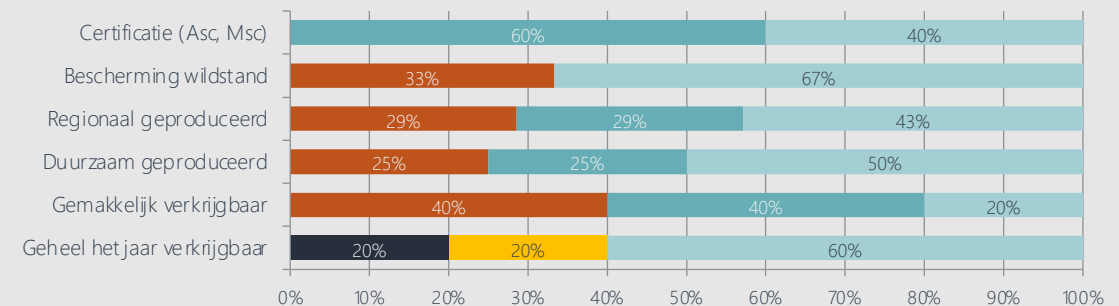
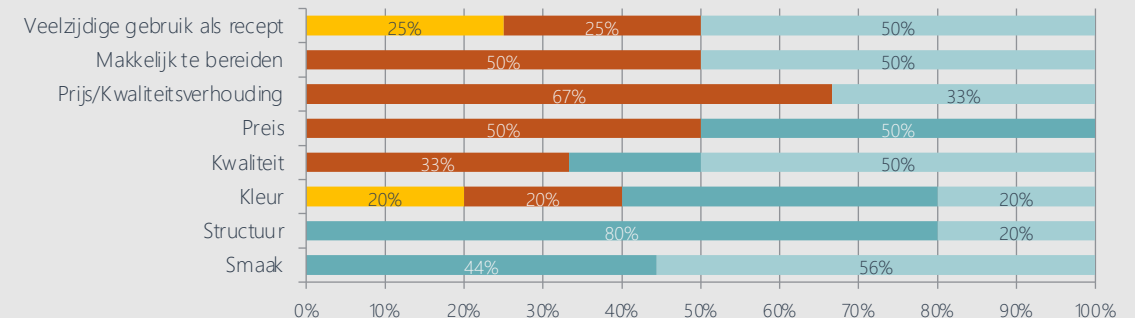
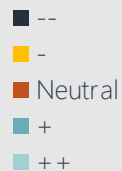
Wensen aan aquacultuur met verkoop **Lota lota**

'Durchgängige Verfügbarkeit' (Consistente beschikbaarheid)
'Quality on top without the antibiotics'
'Quality and no groundtaste'
'Knowledge of origin, delivered as filet without groundtaste'

Belang van **Lota lota** als product



Aandachtspunten inkoop gekweekte **Lota lota**



Duitsland



Potentiele markt-kansen:

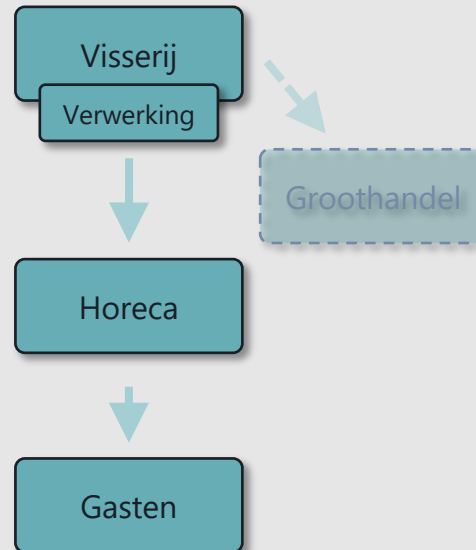
Favoriete kookwijze **Lota lota**:

- Braden/Bakken
- Frituren



What is the market situation for **Lota lota**?

'There is no market because of the lack of a continuously delivery. The Lota lota is very hard to catch. It is mostly sold as bycatch and too small in size to be an interesting selling point'

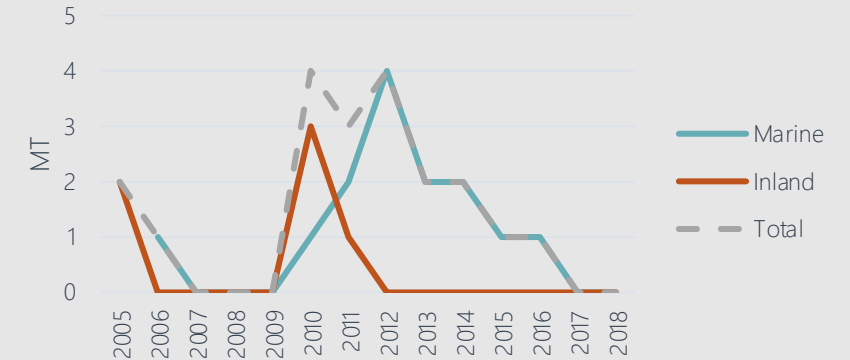


EETSEIZOEN



jan feb mrt apr mei jun jul aug sep okt nov dec

Lota lota visserij-visvangsten



Price range **Lota lota**

Fishermen:

- 20-25 euro/kg Gutted without head and skin.
- 14-16 euro/kg Whole fish, 'But small' – frequently told during restaurant-interviews

Can we compare **Lota lota** prices with different countries?

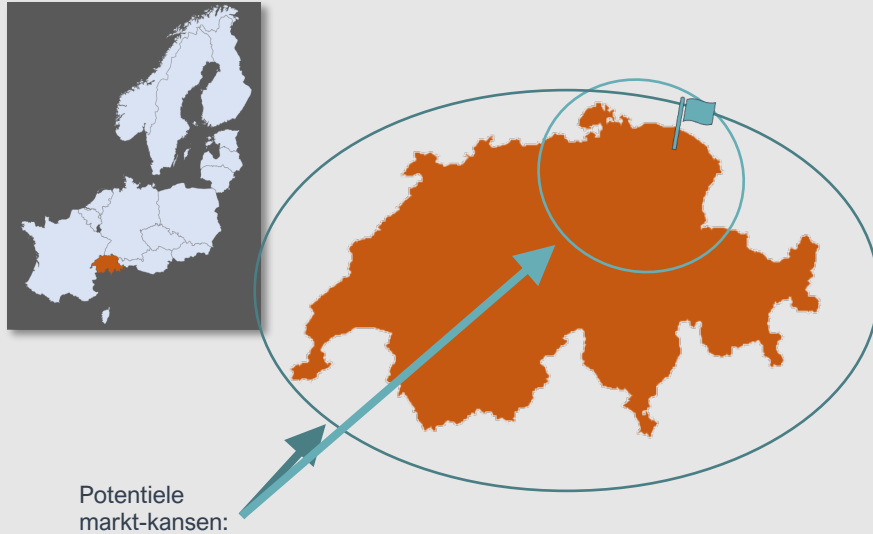
'Without an existing market it is difficult to precisely compare prices, even in Germany itself. It also depends heavily in what preliminary proces the lota lota is sold as'

Zwitserland

What is the market situation for *Lota lota*?

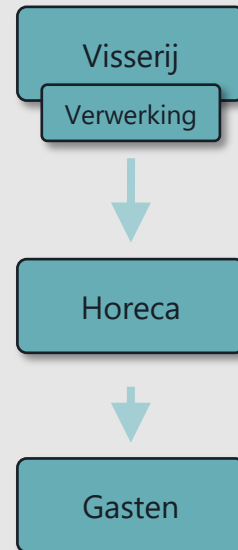
'Switzerland doesn't have a market, when it is caught, it is mostly bycatch but will be sold because of the contract fishermen have with the restaurants'

There is very limited supply, but interested market



Favoriete kookwijze *Lota lota*:

- Bakken of braden (visvlees en/of lever)
- Soep
- Frituren

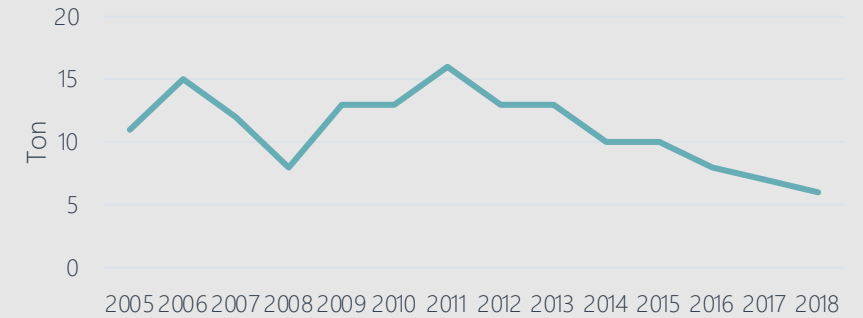


EETSEIZOEN



jan feb mrt apr mei jun jul aug sep okt nov dec

Lota lota visserij-cijfers (FAO 2019)



Price range for *Lota lota*?

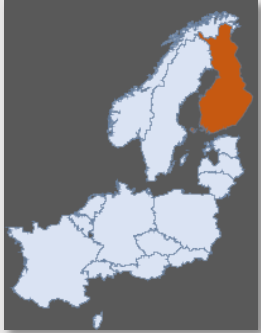
Fishermen: 20-25 francs/kg whole fish or fileted , 'but those are tiny lota lota around an average weight of 100 grams or smaller'

Fillets zijn 50-70 CHF/Kg, vaak verkoop door retailer aan gastro aan 45-55 CHF/kg

Can we compare *Lota lota* prices with different countries?

'Switzerland cant be compared with any other country of Europe. Mainly because of the high restrictions of the border crosses combined with the exchange rates from EURO to Franc'

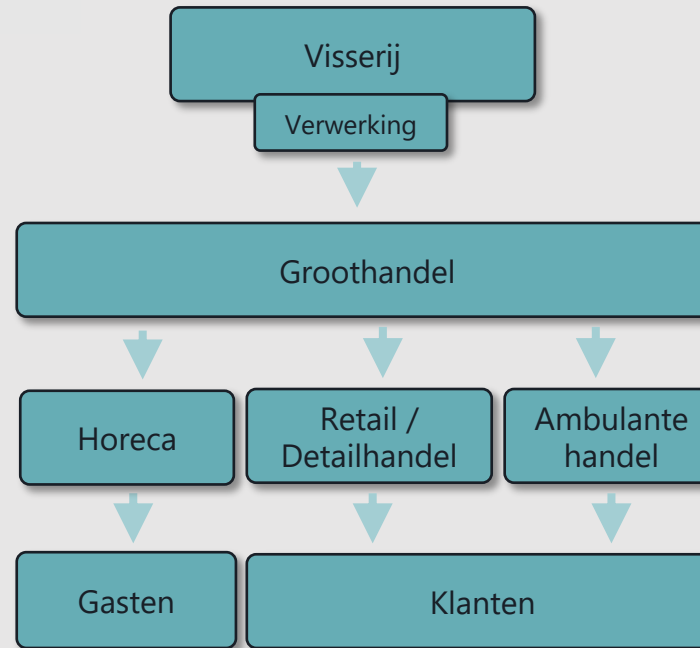
Finland



Potentiele markt-kansen:

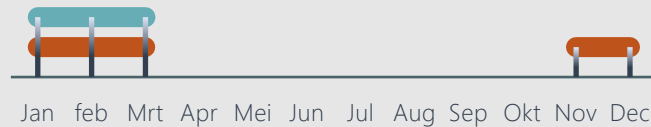
Favoriete kookwijze *Lota lota*:

- Soep
- Oven- /Stoofschotels

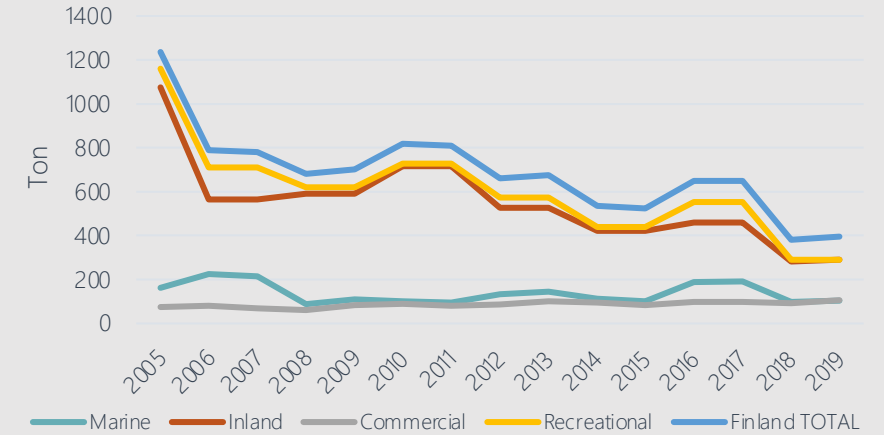


Seizoenen

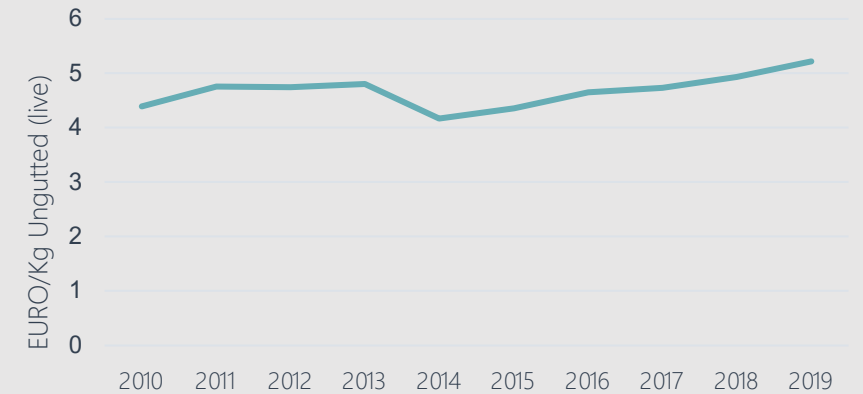
Eetseizoen
Visseizoen



Lota lota visserij-vangsten



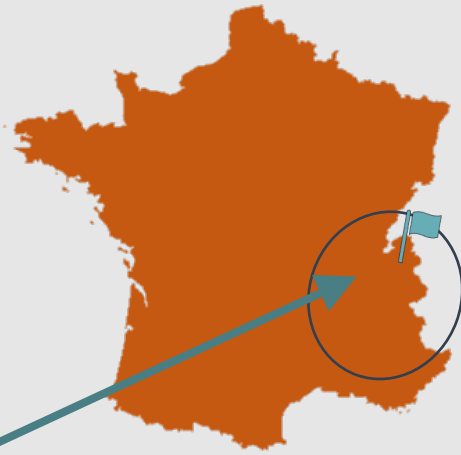
Price range *Lota lota*



Consumptie persoon/Kg

2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
0,05	0,05	0,05	0,04	0,04	0,05	0,05	0,03	0,03

Frankrijk



Potentiele markt-kansen:

Favoriete kookwijze *Lota lota*:

- Gebraden en geserveerd met bouillon



MARKTSTUDIE LOTA LOTA

Ma Nature
Cuisine Bio, cuisine facile.

Ma Nature 2 > Poissons et crustacés > Lotte d'eau douce meunière

mercredi 19 mars 2008

LOTTE D'EAU DOUCE MEUNIÈRE

La lotte de rivière appartient à la même famille que l'églefin, le merlan, le lieu ou le cabillaud ... mais ne vit qu'en eau douce. C'est un poisson peu commun qui vit dans les eaux froides peu courantes. Le corps est recouvert de petites écailles très fines cachées sous un épais mucus. Pour en savoir plus, cliquez ici

La lotte d'eau douce est un poisson assez difficile à trouver. Quand on a la chance comme moi d'habiter près d'un lac, il suffit d'aller voir le pêcheur et le questionner sur sa prise du jour.

Quelques belles lottes étaient là à m'attendre.

Comptez deux à trois lottes par personne selon leur grosseur.

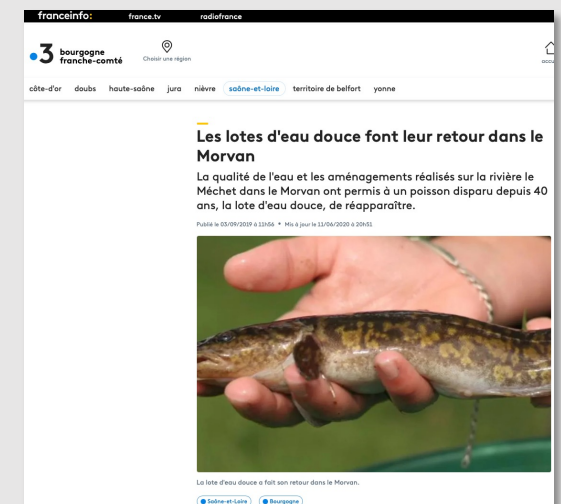
Si vous avez une poêle à poisson c'est bien car vous pourrez les faire cuire entière.

EETSEIZOEN



jan feb mrt apr mei jun jul aug sep okt nov dec

Lota lota visserij-cijfers (FAO 2019)



Vanuit ervaringsdeskundigen aanbevolen voor *Lota lota*-kwekers in België

Tips vanuit Interviews



- Om te voorkomen dat een aquacultuur niet kan blijven leveren in bulk met kleine winstopbrengsten is het advies om eerst de focus te leggen op horeca en te wachten met coöperatie met groothandels.
- Tijdens het marktonderzoek is alleen in Finland een stabiele continue verkoop van *Lota lota* gevonden vanuit de visserij. Advies om voorbeelden te zoeken vanuit Finland waar bereidingsfilmpjes, verkoop tactieken en prijsindicaties beschikbaar zijn vanuit groothandels en supermarkten.
- Tijdens de telefonische interviews met vishandels en restaurants is duidelijk ondervonden dat BE en NL een vaste en “koppige” keuze behouden in vissoorten. Advies om rustig te groeien en eerst lokaal bekendheid te krijgen door met horeca samen te werken om de vis te gaan testen, serveren en te promoten.
- Na een diepte-interviews met een *Lota lota* experts uit Zwitserland is geadviseerd om de *Lota lota* schoongemaakt zonder kop en huid te verkopen. Bij het fileer-proces verlies je veel vlees, wat onnodig is aangezien het vis bijna graat loos is. Bij verkoop met de kop werd aangegeven dat de consument de vis “te lelijk” vindt om te kopen.
- Om bij internationaal verkoop de hoogste succeskans te behalen is geadviseerd om te kijken naar de gebieden waar *Lota lota* voorkomt en relatief bekend is als gerecht.
- Kijk of het werkt om de vis als seizoen product aan te bieden (winter). Dit houdt de vis speciaal wat voor de consument aantrekkelijker is dan wanneer het jaarrond beschikbaar is. Tijdens interviews met de *Lota lota* experts en internationale restaurants (ZW,AUS,DU) is dit meerdere malen aangegeven.
- Zwitserland wil zoveel mogelijk lokaal-geproduceerde producten op de markt; hierdoor is er ook een markt voor van *Lota lota*-pootvis in dit land.

II. RESULTATEN



4. Potentiele **Afnemers**



MARKTSTUDIE LOTA LOTA

Beschrijving vissoort ter introductie onderzoek potentiële klanten

Introductie Enquête

Op basis van het eerste deel van het onderzoek is de volgende beschrijving opgesteld ter introductie van het onderzoek bij vishandels en potentiële markt in België (en Nederland)

De vis wordt beschouwd als een van de meest bijzondere en een van de lekkerste zoetwatervissen

Het vlees is stevig, niet te vet en niet te droog met een unieke smaak waardoor deze vis nauwelijks te vergelijken valt met een andere soort



Wij willen de *Lota lota* dan ook als een uniek product op de markt brengen en zouden graag uw interesse en mening hierover horen.

Achtergrondinformatie

Als ingrediënt: De *Lota lota* was in het verleden hét basisingrediënt van de Gentse waterzooi, een gerecht in Vlaanderen dat teruggaat tot in de Middeleeuwen.

Beschermingsstatus: De *Lota lota* wordt beschouwd als een van de meest bedreigde en zeldzame vissoorten in België en Nederland. De beschermingsstatus varieert in Europa. Dit wordt deels veroorzaakt door een gebrek aan kennis over het historische en huidige voorkomen van deze vissoort.

Leefwijze: De *Lota lota* is een nachtelijke rover met een voorkeur voor koud water en is daardoor vooral in de winter actief. Het voedsel bestaat voornamelijk uit insectenlarven, kreeftachtigen en vissen. De soort komt voor in Noordoost Europe (en in Amerika) en stelt hoge eisen aan zijn omgeving; achteruitgang van de waterkwaliteit en temperatuurstijging vormen een bedreiging voor deze soort.

Familie: De *Lota lota* behoort tot de familie van de kwabalen (*Lotidae*) en is de enige soort in de orde van de kabeljauwachtigen (*Gadiformes*) die zijn hele leven in zoetwater doorbrengt

Namen: Zoetwaterkabeljauw, puitaal, weeraal of lomp (sommige namen ook gebruikt voor andere vissoorten)

Resultaten Vishandel

Gebaseerd op resultaten vanuit
telefonische interviews (14) en
respondenten uit de online enquête (10)

Aanbod assortiment (19)

33%	50-100
13%	>100
40%	10-49
13%	<10

Interesse naar een nieuwe vissoort

67%	Ja
29%	Ja, mits de vraag ernaar is
4%	Nee

Belang bij opname nieuwe vissoort

23%	Prijs/Kwaliteitsverhouding
23%	Kleur filet
23%	Structuur filet
17%	Service aan de klant
6%	Levering
4%	Bekendheid
2%	Certificering

Inkoop locaties vis

43%	Visafslag/Veiling
30%	Viskwekerij(Aquacultuur)
20%	Handel/Groothandel
4%	Afslag/visverwerking (producenten)
2%	Ambulante handel/Viswinkel

Andere locaties: Importeurs/Import derde-
landen, Container opkoop

Bekendheid **Lota lota** bij Vishandels

29%	Ja
71%	Nee

Belang herkomst van de **Lota lota** (12)

28%	Bekendheid consument (vraag)
23%	Prijs/kwaliteitsverhouding
23%	Bekendheid origine
14%	Certificatie
5%	Transparantie in de markt
5%	Smaak vanuit de aquacultuur
2%	Positief beeld van de media

Bij bekendheid van, Spreekt de **Lota lota** aan of niet? (14)

Telefonische interviews

"Absoluut ja, Wij willen ons aanbod verduurzamen en een voorloper van de Belgische distributie zijn"

"Wij leveren enkel diepvries en zal afhankelijk zijn van de mogelijkheden. Bijvoorbeeld de verwerking en verpakkingen"

"Nee, Ik zal het eerst moeten kennen en proeven voor ik er aan begin"

"Wij hebben meer info nodig, zoals de prijs, vlees kleur en graten etc."

Online enquêtes (10)

10%	Spreekt niet aan
30%	Neutraal
60%	Spreekt aan

Groothandels verdiensten (12)*

30%	+/-10%
20%	10-15%
20%	15-20%
25%	20-30%
5%	>30%

**Bij B2C ligt deze verdiensten hoger
(30-45% of zelfs 50-70%)*

Resultaten Vishandel

Gebaseerd op resultaten vanuit
telefonische interviews (14) en
respondenten uit de online enquête (10)

Opname **Lota lota** in het assortiment

4%	Zeer waarschijnlijk
60%	Waarschijnlijk wel
27%	Neutraal/weet niet
8%	Waarschijnlijk niet
0%	Zeer onwaarschijnlijk

Reden om **Lota lota** op te nemen (23)

23%	Vraag van de klant
23%	Smaak
26%	Innovatie/verduurzaming
13%	Prijs/kwaliteitsverhouding
6%	Weinig graat/structuur vis
10%	Lokaal

Reden om **Lota lota** niet op te nemen (22)

27%	Te Duur, prijst zichzelf uit de markt
19%	Grondsmaak
12%	Geen interesse consument
12%	Geen zekerheid van verkoop
4%	Benaming
4%	Te klein voor restaurant verkoop
4%	Geen filet en/of veel verlies van bij verwerking

Veranderingen om meer kans van opname te krijgen (17)

38%	Interesse vanuit de markt (vraag)
44%	Tonen van verkoop-potentie
13%	Evenaren van de meest verkochte vis
6%	Verandering benaming

Geprefereerde Verwerkingsvorm **Lota lota**

60%	Gefileerd
23%	Hele vis
10%	Schoongemaakt zonder kop zonder huid
7%	Schoongemaakt met kop
0%	Schoongemaakt zonder kop en huid
Andere vorm: in mootjes ingevroren	

Aanlevering vanuit de aquacultuur (23)

52%	Promotiemateriaal, informatie
22%	Start met de promotie/bekendheid opgezet
15%	Geen extra bijdrage nodig
11%	Ware viskwaliteit leveren

Uw geschatte Prijs **Lota lota** per kg (14)

	Filet
4%	<5 euro
36%	5-10 euro
4%	11-15 euro
0%	16-20 euro
21%	21-25 euro
	Hele vis (1)
7%	5-10 euro
	Schoongemaakt zonder vel en kop (1)
7%	5-10 euro
21%	Kon geen schatting maken (3)

Naamkeuze **Lota lota**

28%	Lota	8%	La lotte de rivière
25%	Zoetwater-kabeljauw	8%	Kwabaal
11%	Lotte	6%	Rivier-duivel
11%	Lota lota	3%	Burbot

Tips vanuit de Vishandel

Gebaseerd op resultaten vanuit telefonische interviews (14) en respondenten uit de online enquête (10)

'Als je de naam kwabaal neemt, haal kwab weg en zet iets vriendelijker neer voor de aal. Maar dat moet nog altijd kloppen met het product dat je levert.'

Bedenk in welke vorm jij de vis het best als kan presenteren. Rode-poon mee te vergelijken, als je de kop eraf haalt met de huid, heb je 50% over, super lekker maar heel goedkoop. uitermate geschikt om te roken. Even lekker als een gerookte aal. Het verschil is dat er veel graat aan zit, als de kwabaal dat niet heeft kun je daarop inspelen. Eventueel kun je het roken als makreel'

'Halve introducties en slechte beschikbaarheid is killing voor opstart'

'Je kunt maar één keer een goed eerst indruk maken.... Dus niet verknallen'

'Horeca is voor de instap van de markt gemakkelijk om mee te beginnen. Maar voor de lange duur zijn restaurants snel geneigd om terug te gaan naar de traditionele vissoorten omdat de klanten erom vragen. Probeer de supermarkten te benaderen en als je dat lukt heb je meer kans van slagen om constante aanvoer te mogen leveren'

'Vroeger is de naam de rivier-lotte gebruikt voor de verkoop van tilapia. Dit wordt nu geassocieerd met tilapia en heeft geen goeie naam in Vlaanderen. Beter om een andere naam hiervoor te kiezen'

'Als u aan groothandels/Retail gaat leveren weet dat zij altijd grote volumes willen hebben die ze gegarandeerd geleverd willen hebben. Als je diepvries levert is het meer mogelijk om geheel het jaar te leveren, verse vis zou meer seizoen gebonden zijn.'

'Oppassen met de grondsmaak bij zoetwatervis (dus mogelijk ook bij de kwabaal)

'Maak eerst bekendheid met evenementen, proeverijen, reclame via radio of televisie. Niet met een te duur product aan komen bij de mensen die het niet kennen. Mensen zijn, ook van de jongere generatie, heel strikt op de prijs en hun concurrentie'

'Maak eerst bekendheid. Als voorbeeld om op Jan TV door middel van een koksprogramma de Lota lota te laten klaarmaken. Maak mensen geïnteresseerd in deze soort zodat je mond tot mond reclame krijgt.'

'België gaat heel lastig worden om aan te leveren via een groothandel, die willen een 'gemakkelijke' verkoop van het product.'

'Keurmerken zoals het ASC is ook in trek in de Belgische supermarkten, Marktkramers en viswinkels zijn daar minder streng mee en zijn meer geïnteresseerd naar lage/redelijke prijzen'

'Als je zoetwater-kabeljauw zou willen nemen moet je eerst goed nadenken of het geen verwarring oplevert in vergelijking met de meer bekende kabeljauw uit de Noordzee'

'Als je de marketing gaat starten, maak het zo dat het een duurzame handeling heeft. Een groot voorbeeld is coca cola. Zelfs na 100 jaar coca cola, er blijft altijd coca cola reclames om de mensen aan te houden. Hou het duurzaam en repeteer/herhaal'

'Het beste voor de verkoop om altijd terug te kunnen vallen naar de Latijnse benaming. Het probleem met meerdere soorten dat iedereen in andere landen een andere naam heeft voor één vissoort. Daarom vraag ik vaak naar de Latijnse benaming om zeker te weten.'

'Zoals ik het zie en ook hoor in het verhaal is de vis toch veelal hetzelfde als de meerval, die wordt verkocht zonder kop en huid maar met graat. Hierin zou je vergelijkingen kunnen trekken en toch ook een waarschuwing mee kunnen pakken dat het ook je concurrentie zou kunnen zijn.'

'Als je aan groothandels wilt verkopen moet je lijntjes hebben of weten dat er een geïnteresseerde markt is die de lota lota wil kopen. Geen enkele groothandel wil beginnen met de verkoop zonder een basis te hebben en zichzelf nog de marketing van moeten opzetten'

II. RESULTATEN

SWOT Analyse

MARKTSTUDIE LOTA LOTA

SWOT Analyse – *Lota lota* markt

INTERNAL

STRENGTHS

- *Lota lota* wordt hoog gewaardeerd in landen waar deze soort in het wild voorkomt
- Uniek product qua smaak en beschermingsstatus
- Positieve pilots met reproductie en productie in gecontroleerde RAS in België
- Kleine kwekerij, overzichtelijke interne organisatie en korte communicatielijnen
- Focus op Lokale markt; lage transportkosten en kleine CO₂-voetafdruk
- Interesse in bescherming van bedreigde vissoorten zorgt voor extra aandacht

WEAKNESS

- Nieuwe vissoort, kweek moet geoptimaliseerd worden en markt moet ontwikkeld worden
- Weinig in-house ervaring bij viskwekers aanwezig met marketing en branding van een nieuw product
- Logistieke opties nog niet uitgewerkt
- Commerciële kweek voor hatchery en grow-out in beginfase

OPPORTUNITIES

- Aquacultuursector groeit wereldwijd sterk, visconsumptie neemt al jaren toe
- Steeds meer vraag naar gezonde, duurzame en lokale producten
- High-end markt heeft interesse in nieuwe hoogwaardige producten
- EU en België stimuleren innovatie in de aquacultuursector
- Europese Green Deal vraagt om diversificatie en lokale productie
- Weinig tot geen concurrentie
- Mogelijkheden voor samenwerking en creëren van win-win situaties
- Veel mogelijkheden voor unieke en additionele waarde creatie

THREATS

- Marktvraag moet gecreëerd worden in België
- Nog geen bestaand klantennetwerk aanwezig
- Nog geen concept uitgewerkt
- Strenge eisen aan kweek, vissenwelzijn, omgeving, voedselveiligheid en traceerbaarheid
- Rendement visproductie in RAS staat onder druk

EXTERNAL

HOOFDSTUK III.

AANBEVELINGEN

MARKTSTUDIE LOTA LOTA

III. AANBEVELINGEN

Markt Benadering

MARKTSTUDIE LOTA LOTA

Lota lota

Succesfactoren

1. Unieke smaak met stevig vlees, veelzijdig als ingrediënt
2. Open geïnteresseerde 'nog niet bestaande' markt
3. Veelzijdig product – Potentie in vlees, lever en huid

Risicofactoren

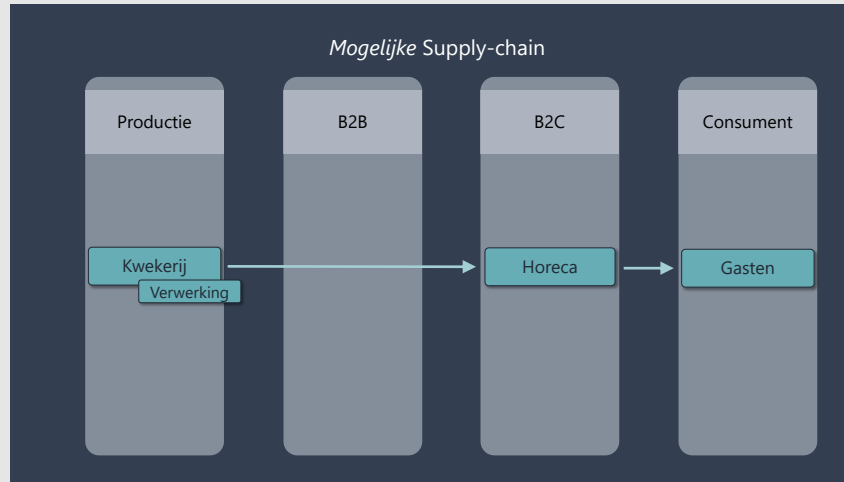
1. Een vergeten, onbekende vissoort – geen bekendheid bij de consument
2. Kweekkosten/break-even point
3. Kan vergeleken worden met goedkopere vissoorten met wit vlees en low-end gezien worden

Werkwijze Tips

1. Bekendheid verkrijgen, marketing opzetten, Chefs laten kennismaken met de *Lota lota*
2. Start-verkoop op plaatsen met enige bekendheid van *Lota lota*
3. Zoek ambassadeurs en werk samen

Potentieel Afzetgebied

1. België (lokaal)
2. Nederland, Frankrijk
3. Zwitserland, (Zuid) Duitsland en Oostenrijk



High-end product



Tips voor *Lota lota*

'(Switzerland) Get a low-cost production. Start with (for example) an old trout farm, have cold waters and a colder environment to lower the electric costs. See if restaurants want to buy frozen packages of 5-10kg as Headless, gutted and skinless burbot'

'(Germany) Be careful with selling burbot to wholesale-companies, They will compare the prices with wild caught and other species, and you will receive an unfair price. Make burbot your main cultured fish-species as it requires more attention in feed and temperature than most other species'

Marktactiviteiten heden - toekomst



Prijsindicaties

Kostprijs in RAS: € 9-10,-/Kg

Farm-gate prijs: € 14-15,-/Kg

Pootvis: € 1-1,50/st

Wereldwijd toenemende vraag naar lokale producten

Lokale afzetmarkt



De herkomst van het product van steeds groter belang en tegenwoordig kiezen steeds meer mensen voor streekproducten

Niet alleen bij de consument, maar ook in restaurants komt dit steeds vaker terug

Dit wordt in 2020/2021 nog eens benadrukt door de COVID-19 pandemie

De voordelen van lokale producten;

- Transparantie over de wijze van produceren, herkomst
- Minimale transport kosten door korte ketens
- Volledig traceerbaar
- Vers en smaakt vaak veel beter
- Vaak minder verpakkingen nodig
- Geen probleem als het product tijdelijk niet beschikbaar is
- Vaak goedkoper terwijl boeren en kwekers worden gesteund met een eerlijkere prijs
- Beleving en verbinding, langdurige relaties

Er wordt geadviseerd gebruik te maken van enkele ambassadeurs

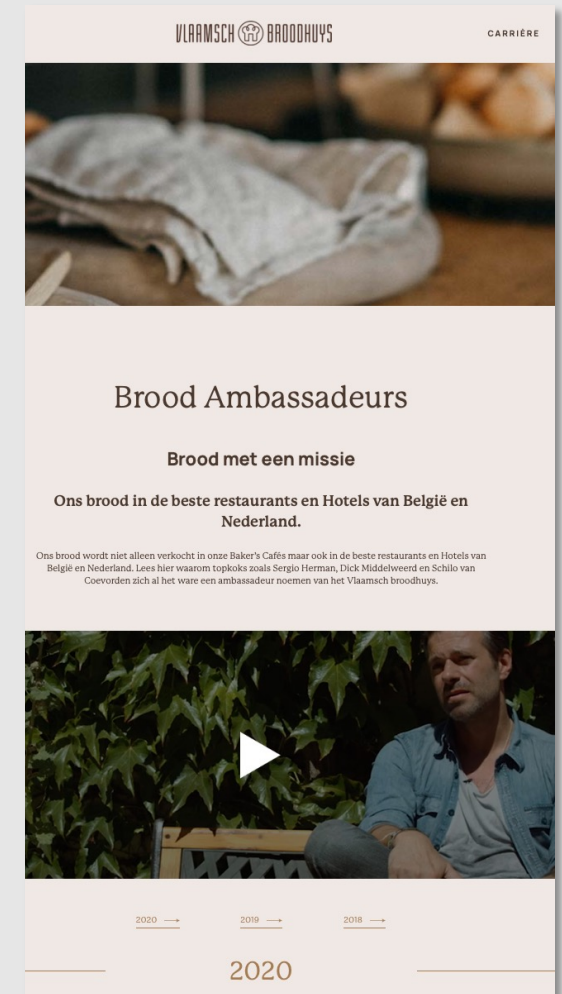
Aanbevolen door top-koks en op het menu in de beste restaurants van België

Ambassadeurs



Top-koks die in het product geloven en bereid zijn te communiceren

- High-end lokale/regionale restaurants en koks
- Diversificatie van aanbod
- Geïnteresseerd, creatief en inspirerend
- Het complete verhaal vertellen (story-telling)
- Voorbeeldrecepten aan, incl. Gentse Waterzooi
- Zoek naar win-win situaties
- Verschillende communicatiekanalen, incl. de pers

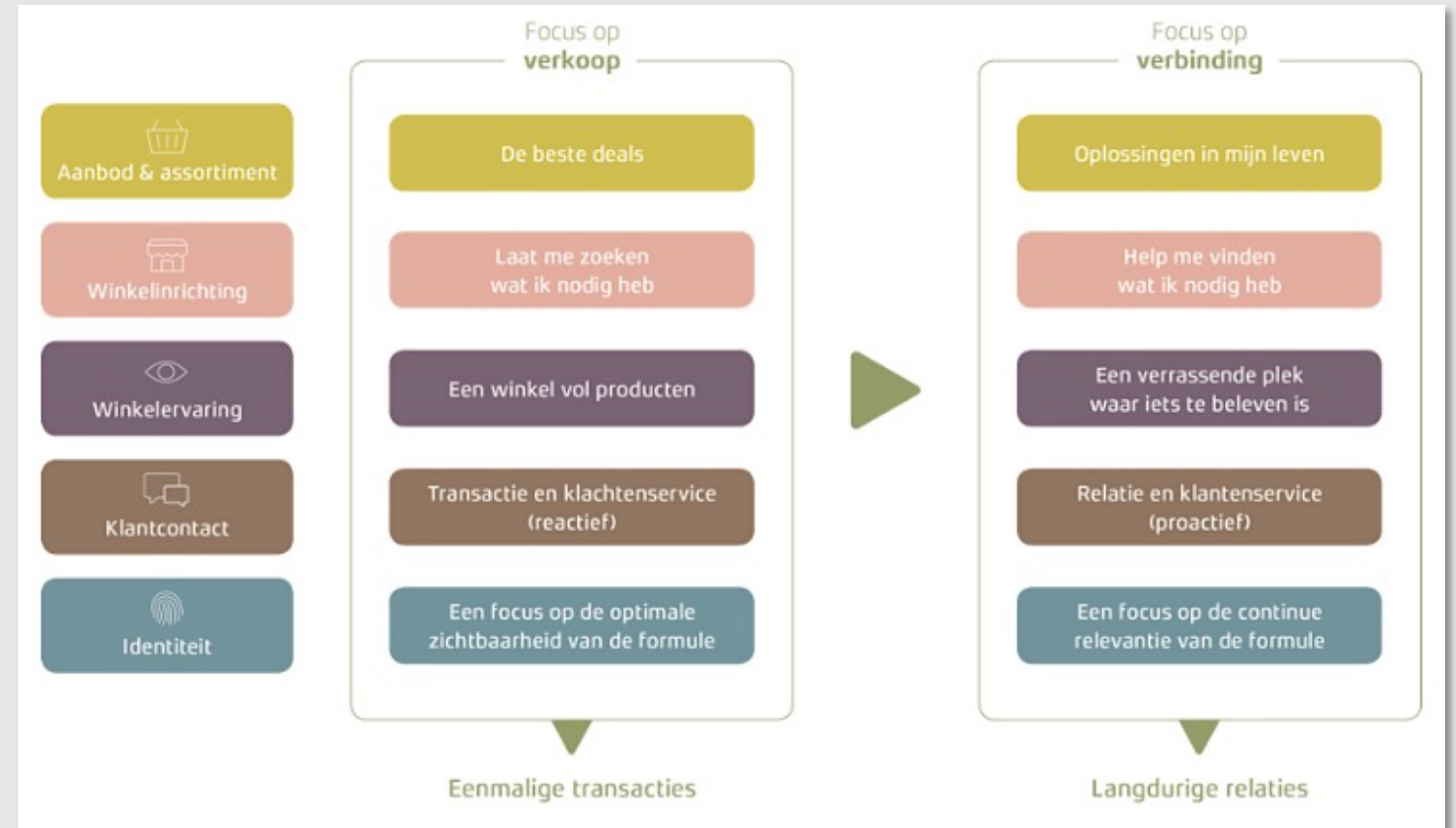


Consistent voldoen aan en overtreffen van de verwachtingen van de klant

Loyale klanten

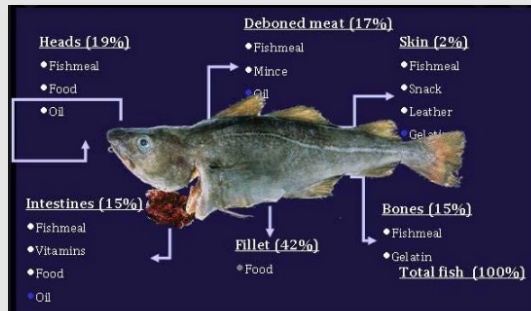


Van verkoop naar verbinding



Onderscheid maken door maximaliseren van beleving en smaak

Product Differentiatie



Ook een onderscheidend vermogen is van toenemend belang, bijvoorbeeld andere producten, soorten of gewassen, andere verkoopkanalen of andere marketing

Differentiatie is vaak ook gericht op beleving, het geven van een unieke ervaring, bijvoorbeeld vergeten soorten, ambachtelijk bereid, zonder additieven en streekproducten

Voor *Lota lota* kan afval geminimaliseerd worden door zoveel mogelijk van de vis te gebruiken, zoals huid en lever etc.

Verandering van de organisatievorm zoals digitalisering, veiling of nieuwe (lokale) concepten



Samenwerken met vergelijkbare visproducenten en collectief aanbieden

Win-win situaties



Samenwerking kan een manier zijn om meer te bereiken

Producten kunnen aangeboden worden met een service

Voor kleine bedrijven die niet jaarrond een stabiele levering kunnen bieden, kan het zinvol zijn om samen te werken met andere kleine viskwekerijen (met dezelfde of een andere soort)

Een mogelijkheid is om gezamenlijk aan te sluiten bij lopende (online) verkoopkanalen

Op deze manier kan het assortiment rouleren of er kunnen juist combinaties van verschillende producten tegelijk aangeboden worden met periodieke acties op het moment dat de vissen klaar zijn voor verkoop

Voor een open samenwerking is wederzijds vertrouwen van groot belang



<https://versevisonline.be>



De Online Verse Vis Supermarkt

<https://versevisonline.be>



<https://www.visbezorgd.nl>



<https://www.visoptafel.nl>

III. AANBEVELINGEN

Nevenactiviteiten

MARKTSTUDIE LOTA LOTA

Toenemende interesse in nieuwe soorten en in afvalreductie

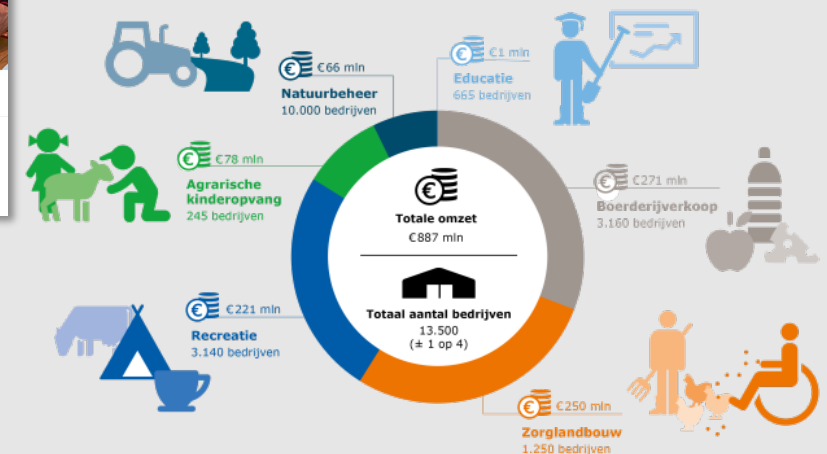
Multifunctioneel bedrijf

Diversificatie van het boerenbedrijf is een trend die zich al enige tijd voortzet in de agri-sector. Ook voor de kleinschalige viskweker kan het voordelen opleveren; het is een strategie om meer inkomsten te genereren en risico te spreiden

Er is een heel scala aan activiteiten mogelijk zoals agrotourisme, agrarisch natuurbeheer, waterbeheer, een zorgboerderij maar ook activiteiten die geen specifieke link hebben, zoals een bierbrouwerij, een camping, energieproductie met zonnepanelen of windmolens

Multifunctionele landbouw en viskweek helpt ook de consument dichterbij de producent te brengen en de waardering voor de boer en viskweker te doen groeien

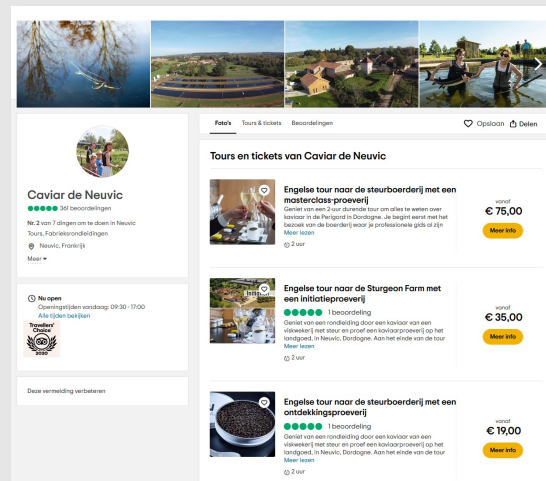
Belangrijk voor succes is om activiteiten te kiezen die aansluiten bij de omgeving en bij de verantwoordelijke personen voor de uitvoering ervan



Winkel Restaurant Proeverij

Voorbeelden van nevenactiviteiten

Caviar de Neuvic
Rondleiding + proeverij met
verschillende kaviaarsoorten



Rijpelaal palingkwekerij en -rokerij
Eigen winkel met webshop voor bestellingen.
Combineren van fietsroutes die bij de kwekerij
uitkomen.



Mosselkwekerij Schot / Neeltje Jans



Viskwekerij Neeltje Jans bouwt samen met Mosselkwekerij Schot aan een proeverij van Zeeuwse vis-, schaal- en schelpdierproducten. Het verkooppunt, Proef Zeeland, gaat op 25 mei open.

Neeltje Jans wil zo mensen met uitzicht op de hangmosselparcels kennis laten maken met de smaak van Zeeland.

Touroperators

Er zijn al overeenkomsten gesloten met touroperators en andere reisorganisaties. Directeur Simon Schot verwacht daardoor een toename van het aantal toeristen op Neeltje Jans.

Bardoel Paling
Eigen winkel met een
innovatief drive-in idee



Tours Tentoonstelling Workshops

Voorbeelden van nevenactiviteiten

Dakboerderij De Schilde – Urban farming
Opstellen van rondleidingen
gecombineerd met workshops om de
lokale bevolking te betrekken, overtuigen
en inspireren



UF002 De Schilde (UF001 staat in Bazel), is ontwikkeld voor het duurzaam produceren van vis en groenten voor Den Haag en omgeving, voor consumenten door middel van Fresh Weekly Baskets en voor levering aan lokale restaurants, chefs en catering partijen.



Workshops & Testings

Lokaal gekweekte voeding van hoge kwaliteit - met échte smaak, dat is de belofte die Urban Farmers maakt. Ze zijn zelf overtuigd, maar weten dat het publiek nog overtuigd moet worden. "Eerst proeven, dan geloven!" zegt Shuang Liu (Urban Farmers Marketing Assistant) met sprakelende ogen. Groeien plannen zijn er, zo worden er workshops, testings, events en cooking classes bij UE De Schilde georganiseerd om Hagenaars te betrekken, overtuigen en inspireren. Wil je hiervan op de hoogte blijven? Meld je aan voor onze nieuwsbrief!

Neeltje Jans, oester- en mosselwekerijen
Tentoonstelling met positieve reclame voor een breed publiek

>>> Initiatief 27: De Dag van de Zeeuwse Visserij

Op 23 september 2006 heeft de Zeeuwse Visveilingen BV, in samenwerking met de provincie Zeeland, voor de tweede maal een promotie-dag voor de Zeeuwse visserij- en aquacultuursector georganiseerd. De eerste Dag van de Zeeuwse Visserij, die plaats vond op 22 oktober 2005, is door alle betrokkenen als bijzonder succesvol ervaren. Vrijwel alle deelsectoren van de Zeeuwse visserij hebben zich deze twee dagen in de vismijn te Vlissingen gepresenteerd.

Het doel van deze 'open dag van de Zeeuwse Visserij' is deze traditionele, typisch Zeeuwse bedrijfstak op een positieve wijze onder de aandacht te brengen van een breed publiek. Bewoners, toeristen en overige geïnteresseerden hebben deze dagen kennis kunnen maken met en zich kunnen verdiepen in de verschillende deelsectoren van het Zeeuwse visserijcluster. Van de zeevisserij tot de oestersector en van de garnalsector tot de Oosterscheldekreft: alle sectoren boden de vele duizenden bezoekers door middel van informatiemateriaal, presentaties en demonstraties een kijkje in de keuken.

De kosten van dit initiatief bedroegen in 2005 € 16.000, waarvan de het college van Gedeputeerde Staten € 11.000 voor haar rekening nam. In 2006 bedroegen de totale kosten € 24.000. Hieraan droeg het College € 15.500 bij.

Palingfabriek

Aanbieden van een cursus
'ambachtelijk paling roken' of
om bij te wonen en te
bezoeken



Beleving Recreatie Visvijver

Voorbeelden van nevenactiviteiten

Recreatieve Visvijvers (rijkswaterstaat)
Het gaan combineren van viskweek voor consumptie en voor recreatie

Uitleg van de activiteit

De visvijvers waar het hier over gaat zijn vijvers waarin gekweekte vissen worden uitgezet om te worden gevangen door recreatieve vissers.



De vissen worden tijdelijk in voorraadbakken bewaard, die in open verbinding staan met de visvijvers.

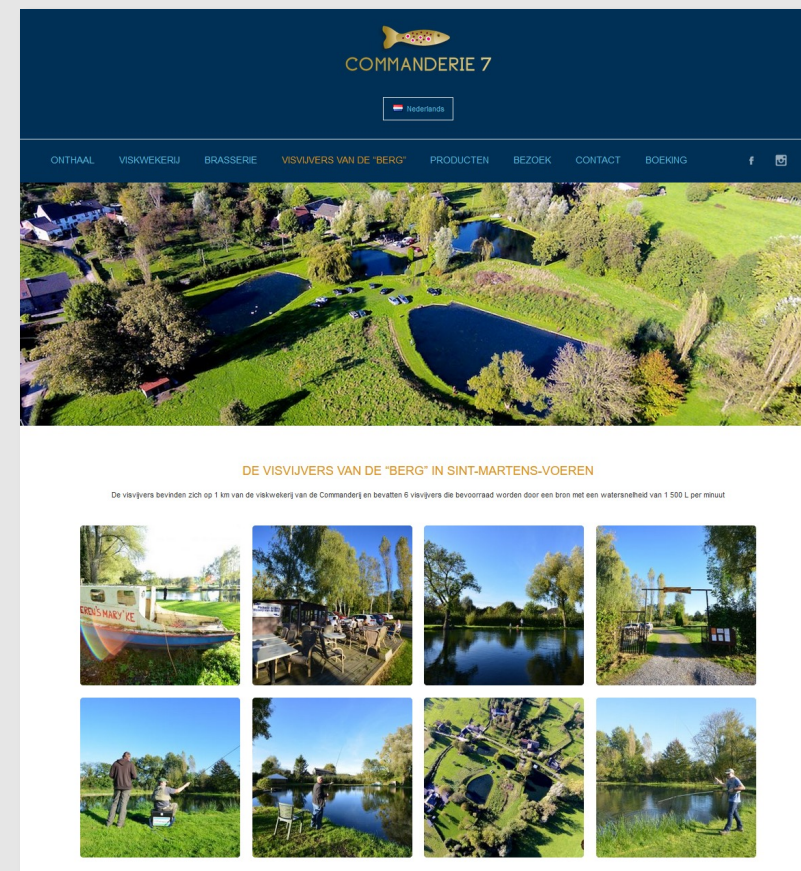
Het water in de visvijvers wordt in beweging gehouden om vorming van onder andere blauwalgen te voorkomen.

Daartoe wordt grondwater opgepompt en toegevoegd aan de voorraadbakken. Uiteindelijk wordt het spuiwater geloosd.

In recreatieve visvijvers worden geen vissen gekweekt.

Visvijver van de Berg

Op 1 km afstand van elkaar waarbij de kwekerij van Commanderie zorgt voor aanvulling van vis in de visvijvers van van de Berg



Rondleiding Arrangementen Accommodatie

Voorbeelden van nevenactiviteiten

Commanderie

Oudste viskweek van België die de viskweek combineert met restaurant, visvijver in het domein van de commanderie voor rondleidingen en groepsarrangementen



BEZOEK		
BEZOEK VAN HET DOMEIN Duur van de rondleiding: 15-20 minuten 2,5€ per persoon	Tripkaart Tijdsduur: 15-20 minuten Rondleiding met gids (1 persoon = 15-20 minuten)	
GROEPSRONDELEIDING MET GIDS Rondleiding met gids (1 persoon = 15-20 minuten) 3,5€ per persoon	Tripkaart Tijdsduur: 15-20 minuten Rondleiding met gids (1 persoon = 15-20 minuten)	
GROEPSRONDELEIDING MET GIDS + DEGUSTATIE Rondleiding met gids (1 persoon = 15-20 minuten) + Degustatie 4,5€ per persoon	Tripkaart Tijdsduur: 15-20 minuten Rondleiding met gids (1 persoon = 15-20 minuten) + Degustatie	

Fonda

Zeebaarskwekerij die Rondleidingen per boot organiseert voor groepen tot 50 man of voor schooluitjes



Visits

• Groups of 1 to 12 people • Groups of 15 to 50 people • Schools • Custom visits •

FISH FARM VISITS FOR SMALL GROUPS

Booking: please book your visit to the Fonda Fish Farm in advance by phone: 0038651 605 605 or e-mail: info@fonda.si.

Price for the visit to the fish farm: EUR 25 per person. Duration of visit: 1 to 1,5 hours. A minimum price of EUR 100 per group is charged.

Price for the visit to the fish farm with degustation: EUR 36 per person. Duration of visit: 1,5 to 2 hours. A minimum price of EUR 150 per group is charged.

Price for the visit to the fish farm and Piran salina: EUR 39 per person. Duration of visit: 2 to 3 hours. A minimum price of EUR 200 per group is charged.

Price for the visit to the fish farm and Piran salina with degustation: EUR 50 per person. Duration of visit: up to 3 hours. A minimum price of EUR 250 per group is charged.

Visits are free of charge for children under 15 years of age accompanied by parents.

The price of the degustation includes 2 glasses of wine per person, any extra wine will be charged at EUR 15 per bottle. VAT is included in all prices.

Passie voor Vis, Sevenum, NL

Palingkwekerij met proeverij, winkel, restaurant met groepsarrangementen

MAAK UW KEUZE:
PALINGKWEKERIJ | ROKERIJ | PROEVIJ | WINKEL | WORKSHOPS | RESTAURANT

WELKOM
PASSIE VOOR VIS
ONS PRODUCT
INFORMATIE

PASSIE VOOR VIS

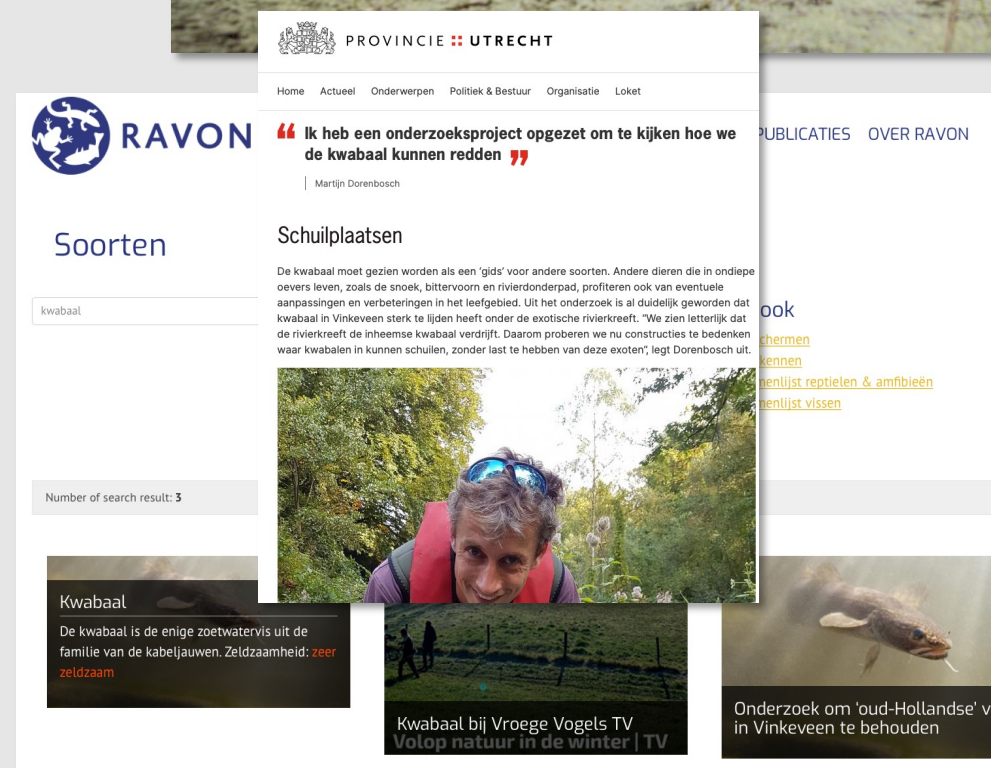
Ons product - workshops
Passie voor Vis biedt verschillende workshops aan voor groepen en/of bedrijven.
Denk bijvoorbeeld aan:
• Paling roken
• Almásse maten
• Kookworkshop

Neem gerust contact met ons op om informatie te verkrijgen over de diverse mogelijkheden. Wij denken graag met u mee!
Klik hier om naar ons productoverzicht te gaan.

Workshop paling roken

Cursussen Natuureducatie Onderzoek

Voorbeelden van nevenactiviteiten



Stichting RAVON
Het doel van het onderzoek is inzichtelijk maken wat er moet gebeuren om de populatie kwabalen te laten groeien. Met meer kennis over voortplanting en leefomgeving kunnen, in samenwerking met natuurbeheerders, aanpassingen gedaan worden om het de kwabaal beter naar de zin te maken.

Activiteiten Dagbesteding Zorgboerderij

Voorbeelden van nevenactiviteiten

Er zijn tal van mogelijke nevenactiviteiten die al dan niet met viskweek te maken hebben.



III. AANBEVELINGEN



Ontwikkelingen Duurzaamheid



MARKTSTUDIE LOTA LOTA

Het belang van duurzaamheid zal in de komende jaren verder toenemen

Duurzaamheid



Naast kwaliteit, veiligheid en gezondheid, is duurzaamheid een toenemende vereiste voor markttoegang en een succesvolle bedrijfsvoering

Voor *Lota lota*-kwekers zijn er veel links met Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) door bijdragen aan bewustwording van de negatieve effecten van uitsterven van inheemse (vis)soorten en intensivering van systemen zonder oog voor de werkelijke impact op de wereld

- **Vis** is een duurzame eiwitbron vergeleken met andere dierlijke eiwitbronnen
- **Duurzaam kweekstelsel**; RAS met hergebruik van water, wat gebeurt er met het afval/nutriënten - circulariteit?
- **Dierenwelzijn** en focus op ziektepreventie voor minimale verliezen en optimale productie
- **Gezond en vers**; geen gebruik van antibiotica, andere chemische middelen of toevoegingen
- **Visvoer**; is een aandachtspunt; waar komen de ingrediënten vandaan?
- **Lokaal** geproduceerd; minimaal transport, volledig transparant en traceerbaar

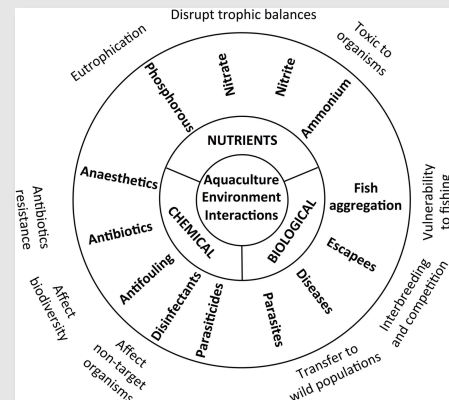
Overige aandachtspunten

- Creëer zo weinig mogelijk afval
- Gebruik milieuvriendelijke verpakkingen
- Zoek aansluiting bij duurzaamheidsinitiatieven en de Europese Green Deal
- Vertel het verhaal achter het product, GEEN Greenwashing!!!

Bedrijfs- en sectorstrategieën verbinden met wereldwijde prioriteiten

Duurzaamheids-indicatoren & rapportage

Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) is de verantwoordelijkheid van een organisatie voor de effecten van haar besluiten en activiteiten op de maatschappij en het milieu door transparant en ethisch gedrag (Bron: ISO 26000)



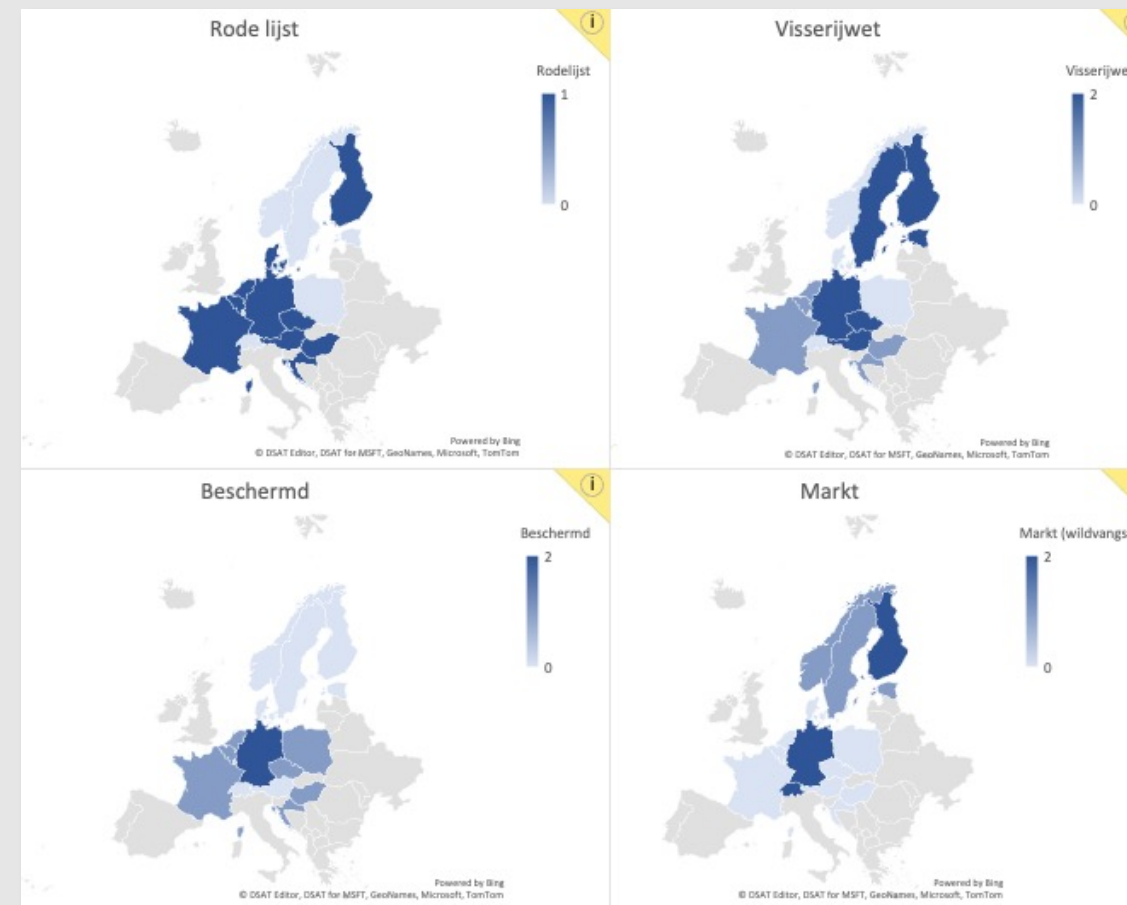
Aanknopingspunten voor duurzaamheids-strategieën en rapportage voor *Lota lota* -kweek in België



Voorbeeldselectie van SDG's voor *Lota lota*-kweek in RAS



Beschermde vissoort



Rode lijst/
Beschermd

Uitzetting/
Herintroductie

Wildvangst &
Markt

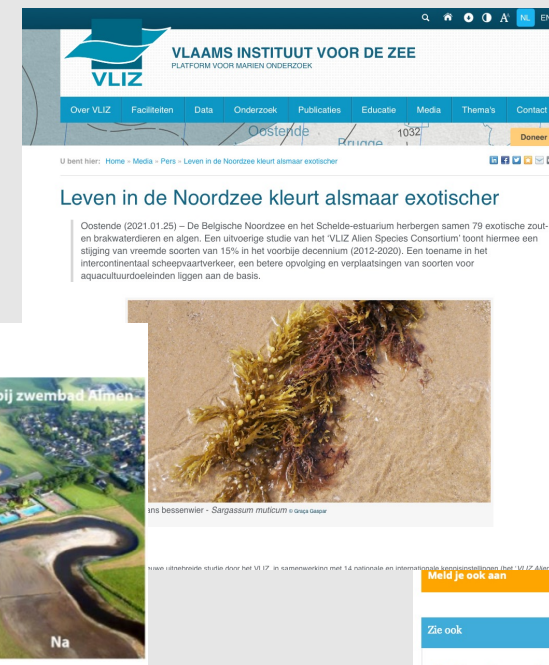
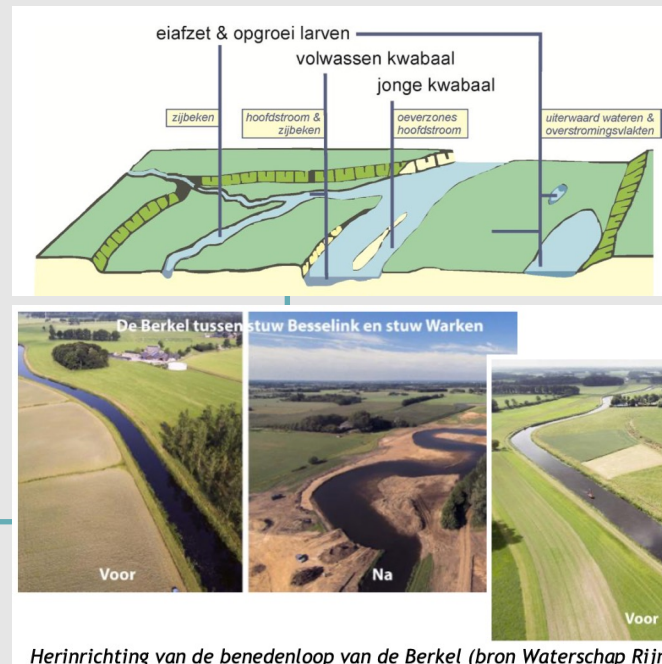
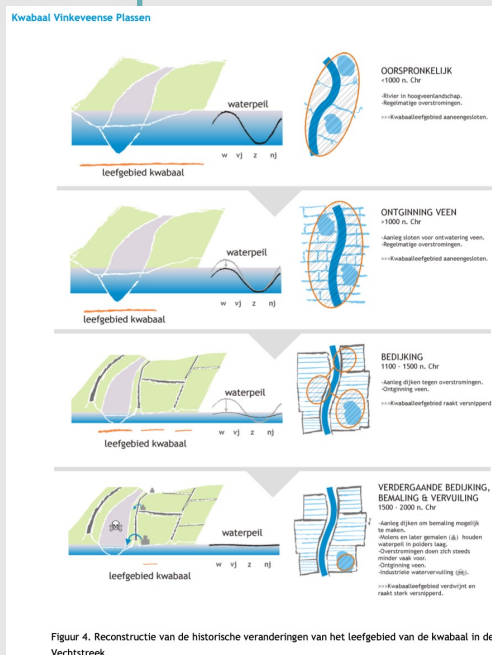
Icoonsoort voor natuurbescherming en biodiversiteit

Biodiversiteit

Biodiversiteit is van levensbelang voor ons overleven en welzijn en biedt ons tegelijkertijd een schat aan producten en diensten. Het belang van biodiversiteit wordt zeer onderschat.

Lota lota behoort inmiddels tot de zwaar beschermde soorten en er zijn verschillende initiatieven om de populaties te laten groeien of terug te brengen. Er wordt onderzoek gedaan naar de voortplanting en wenselijke leefomstandigheden van deze soort.

Behoud en herstel van biodiversiteit is erg belangrijk. De *Lota lota* wordt beschouwd als een uitstekende indicator voor habitat-status en als 'gids' voor andere soorten. Er kan worden samengewerkt met natuurbeheerders voor onderzoek en educatie.



Het verhaal achter het product is in toenemende mate belangrijk

Communicatie- plan



Bedenk een concept en stel een marketing- en communicatieplan op met uitgewerkte informatie voor (potentiele) klanten en consumenten

Communicatie die aansluit bij doelgroep (type klant en consument)

- Het werkelijke verhaal achter het product; herkomst, kweekmethode, kwekers
- Planning; timing promotie die aansluit bij productie
- De pers benaderen en artikelen (blijven) schrijven
- Maak gebruik van ambassadeurs (betrouwbare influencers)
- Uitleggen wat duurzame vis betekent en het belang benadrukken
- Toegankelijke website, professionele beeldmateriaal
- Social media gebruiken en links met gerelateerde site
- Samenwerking met diverse partners
- Geef samples en/of demonstraties en vraag feedback
- Vertel het verhaal achter het product
- Benadruk duurzaamheid, maar GEEN greenwashing!
- Overige onderwerpen voor communicatie
 - Gezond product; geen antibiotica of andere chemische producten gebruikt
 - Lokaal product, beleving en verbinding
 - Bewustwording van de negatieve effecten van uitsterven van inheemse (vis)soorten en intensivering van systemen zonder oog voor de werkelijke impact op de wereld

Duurzame vis uitgelegd dmv de Viswijzer



Beoordelingen op basis van recente wetenschappelijke gegevens over visbestanden, databases van het Wereld Natuur Fonds, Fishbase en FAO, Food and Agriculture Organization of the United Nations

Opname *Lota lota* in de Viswijzer

Uit een onderzoek van GFF geeft 80% van de chefs (in Nederland) aan dat duurzaamheid een belangrijk onderwerp is in hun bedrijfsvoering

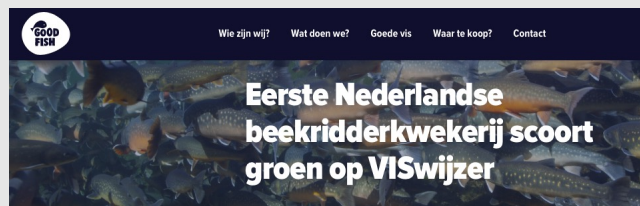
Deze intentie is nog niet terug te zien op de menukaarten van de meeste restaurants

Opname van *Lota lota* op de Viswijzer is een eenvoudige en betaalbare manier om aan te tonen dat deze soort, geproduceerd in RAS, tot een verantwoorde keuze behoort

Er wordt geadviseerd contact op te nemen met GFF en onderzoek in gang te zetten

Lota lota in RAS zal zeer waarschijnlijk groen scoren op de Viswijzer

Het resultaat van de beoordeling zal door GFF gecommuniceerd worden op de website en in ander (online) kanalen



GOOD FISH

Wie zijn wij? Wat doen we? Goede vis Waar te koop? Contact

NL Steun ons

Snoekbaars



Snoekbaars

Kies kweekmethode

Informatie over vissoort

Lees meer



Snoekbaars

Sander lucioperca

Herkomst

Duitsland, Denemarken, Nederland

Kweek- / Vangstmethode

Recirculatiesysteem (Kweek)

JAN FEB MRT APR MEI JUN JUL AUG SEP OKT NOV DEC

↓



Snoekbaars

Sander lucioperca

Herkomst

Zwitserland

Kweek- / Vangstmethode

Handlijnen en hengelsnoeren

JAN FEB MRT APR MEI JUN JUL AUG SEP OKT NOV DEC

↓



Snoekbaars

Sander lucioperca

Herkomst

Litouwen

Deelgebieden:

Zwitserland

Kweek- / Vangstmethode

Korven, fuiken en vallen, Kieuwnetten (staand want)

JAN FEB MRT APR MEI JUN JUL AUG SEP OKT NOV DEC

↓



Snoekbaars

Sander lucioperca

Herkomst

Europa, binnenlandse wateren

Deelgebieden:

Rusland, binnenlandse wateren

Kweek- / Vangstmethode

Korven, fuiken en vallen, Kieuwnetten (staand want), Spanzegens, Strandzegens

JAN FEB MRT APR MEI JUN JUL AUG SEP OKT NOV DEC

↓

ASC keurmerk

Het ASC keurmerk staat op visproducten die verantwoord gekweekt zijn. ASC (Aquaculture Stewardship Council) is een onafhankelijke, internationale non-profit organisatie.

MSC keurmerk

Het MSC keurmerk staat op visproducten die op een duurzame manier gevangen zijn. MSC (Marine Stewardship Council) beheert en ontwikkelt een certificeringsprogramma voor duurzame visserijen.

Goede vis

Deze vis wordt niet overbevist of wordt verantwoord gekweekt, met een minimale impact op het milieu.

Tweede keuze

Deze vis is een tweede keuze. Dat wil zeggen dat het een goed alternatief is voor soorten die in het rood staan. Wel zijn er nog een aantal verbeteringen nodig in deze visserij of bij de kweek van deze vis.

Vermijden

Koop deze vis niet. Hij wordt overbevist of de vangst-/kweekmethode heeft een negatieve impact op het milieu.

Bijvangst

Deze vis wordt onvrijwillig gevangen bij het vissen op andere soorten. Ze zijn onderbenut en moeten meer gegeten worden.

GlobalG.A.P.

GlobalG.A.P. (Global Good Agriculture Practice) is een non-profit organisatie die als doel heeft om de traceerbaarheid en voedselveiligheid van gekweekte visproducten te garanderen.

Biologisch

Als er gesproken wordt over biologische vis, dan gaat het altijd over

Voorbeeld resultaten snoekbaars op de Viswijzer

<https://www.goodfish.nl/zoeken/snoekbaars/>

MARKTSTUDIE LOTA LOTA

Sleutelrol voor lokale Aquacultuur in nieuwe Europese strategieën

Europese Green Deal



De Commissie heeft nieuwe strategische richtsnoeren voor een duurzamere en concurrerendere aquacultuur in de EU vastgesteld. Een gemeenschappelijke visie voor de ontwikkeling van de sector op een wijze die rechtstreeks bijdraagt tot de Europese Green Deal, en met name de "van boer tot bord"-strategie.

De Europese Commissie heeft op 20 mei een ambitieuze nieuwe biodiversiteitsstrategie aangenomen om de Europese natuur meer kansen te geven en dichterbij de Europese burger te brengen alsook een "van boer tot bord" (Farm to Fork)-strategie voor een eerlijk, gezond en milieuvriendelijk voedselsysteem.

De twee strategieën zijn sterk verweven en verbinden de natuur, de boeren, het bedrijfsleven en de consumenten in een weg naar een concurrerende, gezonde en duurzame toekomst. Een belangrijke rol hierin is weggelegd voor aquacultuur en de *Lota lota*-kwekers passen heel goed in beide strategieën.



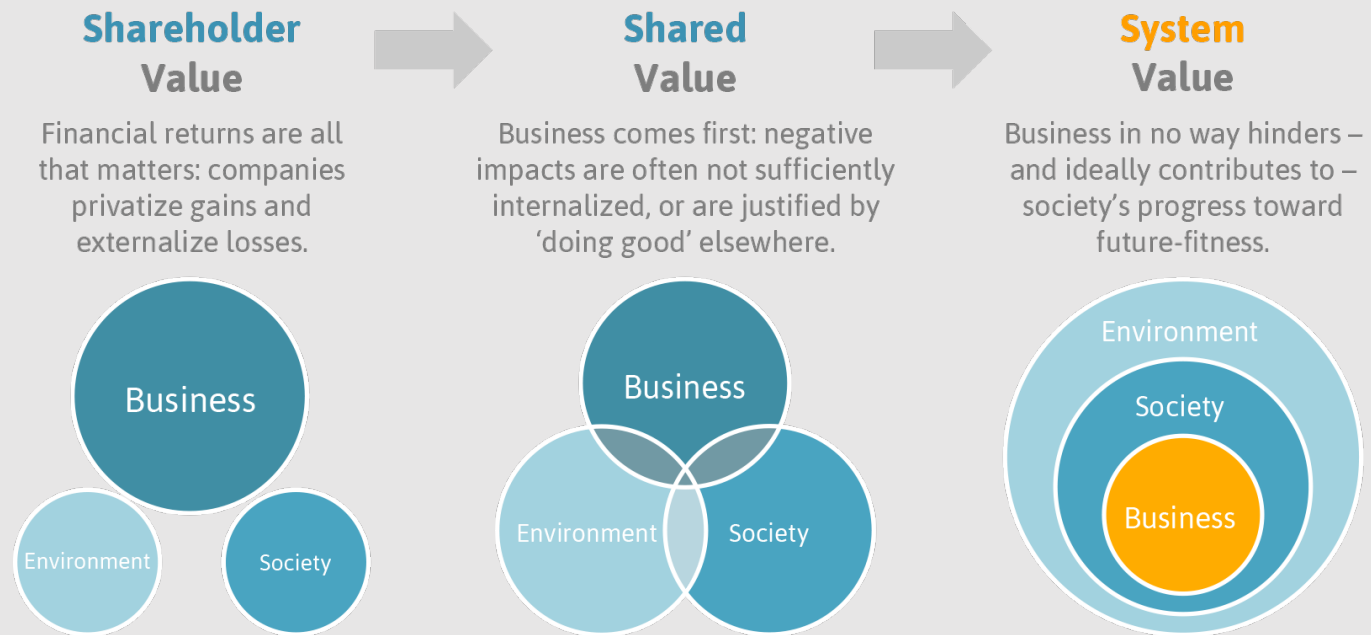
III. AANBEVELINGEN

WaardeCreatie

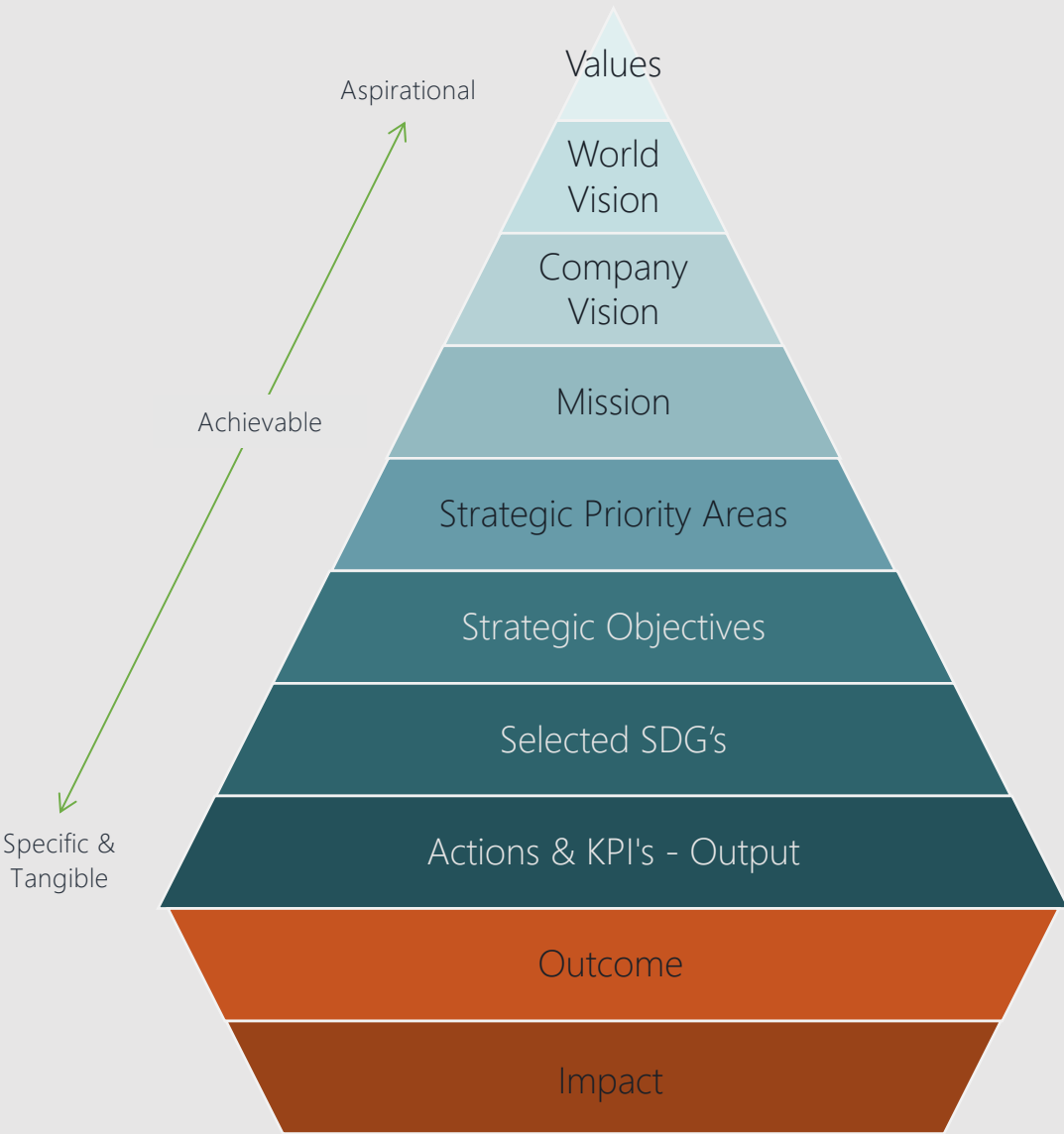
MARKTSTUDIE LOTA LOTA

Van Business case naar Value case

Gezien de systemische problemen waarmee de samenleving wordt geconfronteerd, moeten we verder denken dan financiële waarde - en zelfs gedeelde waarde - om alle manieren te meten waarop een bedrijf waarde kan creëren voor het systeem



Kader voor uniek concept *Lota lota* markt - Voorbeeld



What do we stand for? Ethics, Principles, Beliefs	Sustainable production Biodiversity Partnering with our Customers Employees
How we see the future of the world? Ethics, Principles, Beliefs	Sustainable food production and local consumption
How we see the future of company? How does it fin in our World vision	We produce healthy and sustainable fish
What do we do and for whom? Motivation, Purpose	With the production of Lota lota in RAS, we help to create sustainable food systems and create win-win situations with our stakeholders
What are we going to concentrate on? Focal points, Capabilities, Markets, Sectors, Trends	Customer loyalty Resource management Communication
How are we going to progress? Plan, Goals, Priorities – important for the strategy	Focus areas Ambassadors Great customer service Communication
Sustainable Development Goals? Focus areas for sustainable development	
What do we have to do? How do we know? Actions, Owners, Timeframes, Resources, Output	KPI's to be defined – Link with SDG's and targets and Company Strategy
Mid-term results	To link to Objectives
Long-term results	To link to Vision

SAMENVATTING

MARKTSTUDIE LOTA LOTA

Mogelijkheden voor het creëren van een markt voor *Lota lota*

Markt voor *Lota lota*



Lota lota wordt over het algemeen zeer hoog gewaardeerd in gebieden waar hij in het wild voorkomt. In België is de vissoort onbekend en de markt moet gecreëerd worden.

- Zet in op een uniek en hoogwaardig product
- Maak gebruik van het onderscheidend vermogen van de *Lota lota*
 - Unieke smaak, stevig visvlees, diversificatie producten (gerookt, lever, huid)
 - Bedreigde inheemse vissoort
- Begin klein en focus op een lokale afzetmarkt
- Focus op B2C, daarna op high-end handel; vermijd de gangbare (groot)handel
- Werk samen en creëer win-win situaties met (potentiele) klanten en andere stakeholders
- Maak gebruik van ambassadeurs (enthousiaste lokale chefs)
- Leg een sterke focus op duurzaamheid en story-telling, vertel het complete verhaal en vermijd altijd greenwashing
- Bedenk unieke concepten en stel een marketing- en communicatieplan op met uitgewerkte informatie voor (potentiele) klanten en consumenten
- Zorg voor diversificatie en zoek nevenactiviteiten met meerwaarde, die passen in de omgeving én bij de uitvoerende personen - Succes is sterk afhankelijk van de energie die mensen erin (kunnen) steken

Mogelijkheden voor het creëren van een markt voor *Lota lota*

Vis met een Verhaal



De omzet in de vissector neemt al een aantal jaren flink toe; dit wordt veroorzaakt door een toename in visconsumptie en prijsstijgingen van de producten

Het wordt verwacht dat deze trend zich in de komende jaren voortzet

Maak gebruik van de volgende kenmerken en ontwikkelingen en speel flexibel in op veranderingen;

- Duurzaam product
- Gezond en veilig product
- Lokaal geproduceerd in België
- Korte ketens, transparant en traceerbaar
- Mogelijk bijdragen aan herstel natuurlijke populatie van een bedreigde inheemse vissoort



END OF REPORT

MARKTSTUDIE LOTA LOTA