

Translation of minutes

„Fischerzeugung in Kreislaufanlagen“ in Wietzendorf bei der Heidefisch GmbH, 9.2.2017

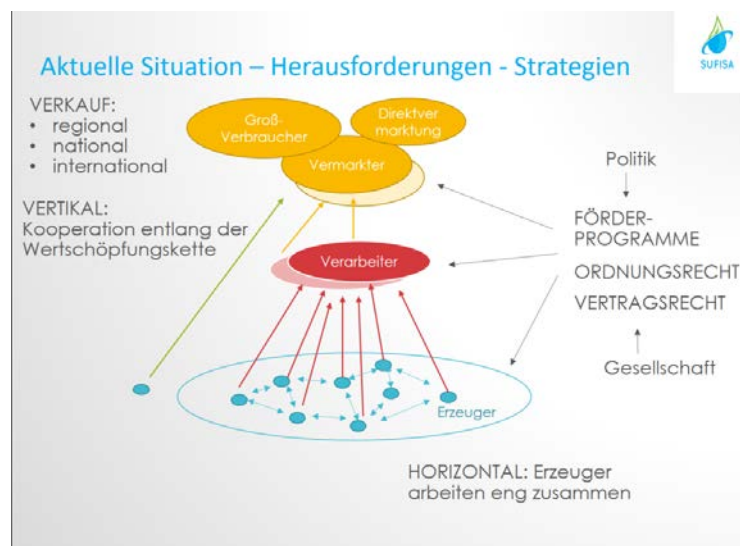
Participants

Hermann Winkelmann und Stephan Winkelmann (Heidefisch GmbH),
Reiner Elies (Fischgut Nord eG),
Max Hoersen (Rent a Fishman),
Gerrit Bauer und Dorothee Klemann (Fischmaster IP- Services GmbH),
Patrick Meyer (Ahrenhorster Edelfisch GmbH & Co.KG),
Marco Böer (Glammeyer & John Systemtechnik GmbH & Co. KG),
Volkmar Hinz (LWK Niedersachsen),
Andreas Müller-Belecke (Institut für Binnenfischerei e.V. Potsdam-Sakrow),
Susanne v. Münchhausen (Hochschule für Nachhaltige Entwicklung Eberswalde),
Cornelia Kreiß (Thünen-Institut für Seefischerei)

Agenda

After visit of Heidefisch GmbH plants and the two key notes "Zandererzeugung in Kreislaufanlagen - Derivation of production costs and marketing options" (Andreas Müller-Belecke) and "Growing fish enterprises and marketing" (Rainer Elies), a discussion took place.

The chart (see right) served as a template for the participants to graphically present the situation of their own company. The aim was to present the cooperation for the three levels of "production", "processing" and "marketing" and to identify problems (for example within the political framework), strategies and successes. These drafts served as the basis for the discussion.



Challenges/Opportunities, Strategies, Expectations/Achievements

Challenge of strict legal interpretation in Germany: EU law covers all member states. However, rules are applied differently, according to the opinion of the participants. Compared

to some other member states, the German interpretation of EU law and the formulation of German regulations are more stringent than the implementation of the legal frameworks in the neighbouring countries. Potential flexible interpretation of EU law would hardly be used in Germany. Moreover, the interpretation at the state or county level seems to be inconsistent. In Germany, this leads to requirements that differ between regions. Consequently, site specific conditions change depending on legal framework implementation. Authorisation processes follow their own logic in the different German or European areas – a comparability of decision-making processes in local policy and administration is not convincing for the actors. Apart from environmental regulation, this issues also applies to veterinary and hygiene regulations, e.g. for slaughtering and processing.

Die Fischerzeuger machten deutlich, dass sie einerseits wahrnehmen, dass die Ausdehnung der Fischproduktion innerhalb der EU politisch angestrebt wird (siehe europäischer bzw. nationale Strategiepläne für Aquakultur, dass aber andererseits politisch bzw. gesellschaftlich die Bereitschaft für eventuelle Zugeständnisse zur Erreichung dieses Ziels scheinbar nicht besteht. Die Bereitschaft für solche Zugeständnisse z.B. in Bezug auf einen erhöhten Nährstoffaustrag, die Errichtung baulicher Anlagen, Zuweisung von Wassernutzungsrechten seien vor Ort kaum oder gar nicht erkennbar.

Herausforderung Wettbewerbsverzerrung: Diese divergierende Auslegung des EU-Rechts führe zu einer Wettbewerbsverzerrung, welche durch den unterschiedlich ausgeprägten Umgang mit Verstößen gegen das EU-Recht weiter verstärkt würde. Während in Deutschland engmaschig kontrolliert und bei Verstößen entsprechende Auflagen erhoben würden, würde in manchen EU-Mitgliedsstaaten kaum kontrolliert (Bsp. Italien) oder bei Verstößen gegen Umweltauflagen (als Beispiel wurde die -Reinhaltung des Abflusswassers in Frankreich genannt) vor Auflagen zurückgeschreckt um keinen Nachteil im Wettbewerb zu riskieren, so die Darstellung in der Arbeitsgruppe

- ⇒ **Diskussion zu Möglichkeiten:** Das EU-Recht bietet Flexibilität in der Rechtsauslegung. Maßnahmen, die zur Nutzung dieser Ermessensspielräume bei den Behörden bzw. Mitarbeitern wären wünschenswert.
- ⇒ **Erwartungen:** Gleiche Rechtsauslegung in allen EU-Ländern und in den Bundesländern/Landkreisen (z.B. bezüglich Baugenehmigungen im Außenbereich, Abwasserregelung) um gerechte Voraussetzungen und Wettbewerb für alle zu schaffen.

Herausforderung Genehmigungspraxis: Die Genehmigung von Großanlagen gestaltet sich vom Gesetz her schwierig – vor allem im Außenbereich. Regionsabhängig können bereits bestehende Viehdichten den zusätzlichen Nährstoffaustrag von neuen Aquakulturanlagen begrenzen oder gar ausschließen.

Als weitere Beobachtung merkten Teilnehmer an, dass in den zuständigen Behörden (Bsp. Niedersachsen) ein Generationswechsel stattgefunden hat - neue Mitarbeiter, die direkt aus der Ausbildung kommen, bringen dabei oft wenig Fachexpertise mit und scheuen sich davor Genehmigungen auszusprechen und die damit verbundene Verantwortung zu tragen. Gleichzeitig sei, so die kritische Haltung der Teilnehmer, die Mitarbeiterzahl in entsprechenden Behörden (Bsp. Wasserbehörde in Niedersachsen) aufgestockt worden, was dazu beigetragen habe, dass Genehmigungsverfahren komplexer geworden seien.

- ⇒ **Bewährte Strategien der Erzeuger:** offene Kommunikation und enge Kooperation mit Behörden/Landkreisen. Fachwissen von Betriebsseite aufbauen und einbringen („Schulungseffekt“).
- ➔ Auf Betriebsseite macht ein Zusammenschluss von Erzeugern zwecks Nachweis von Fachwissen für die Genehmigung Sinn.
- ➔ Etablierung von Kreislaufwirtschaft durch die Verbindung von Fisch- und Landwirtschaft (Nutzung von Synergien)
- ⇒ **Erwartungen der Fischerzeuger an die Verwaltung/Politik:** Behördenmitarbeiter sollten wieder mehr Fachexpertise haben (evtl. Etablierung von Fischereiberatern auf Landkreisebene) durch Informationsbereitstellung/Schulungen
- ➔ Begünstigung geschlossener Kreisläufe, Förderung von Pilotphasen neuer Ansätze mit Bezug auf z.B. Nutzung/Rückgewinnung von Phosphaten und Nitraten, da z.B. Aquaponic die Erwartungen bisher nicht erfüllt hätten

Herausforderung Keine Maßnahmen zur Marktregulierung: Im Vergleich zur Landwirtschaft gibt es in der Aquakultur keine Direktzahlungen und Maßnahmen zur Unterstützung der Situation an den Märkten für Fisch und Fischerzeugnisse. Dies könnten z.B. Unterstützungen für die Lagerhaltung sein. Die Direktvermarktung birgt zwar mehr Risiken, aber auch Chancen, so das Ergebnis der Diskussion.

Herausforderung Billigimporte und Markt im Hochpreisland DE: Sehr gute Marktkenntnisse und Vermarktungswissen sind erforderlich, um im Hochpreisland Deutschland bestehenbleiben zu können. Es gibt in der Regel keine schriftlichen (verbindlichen) Verträge zwischen Erzeuger und Handel/Verarbeiter, Festpreisverträge sind nicht üblich. Der Aufbau der Marktkenntnis ist sehr zeitintensiv und erfordert großes Engagement. Absatz über Großhandel wird als finanziell eher ungünstig beurteilt.

- ⇒ **Strategien:** Zur Risikoverminderung haben die Erzeuger den Betriebszweig Fisch langsam aufgebaut, um dann mit bereits vorhandenem Kenntnisstand und –nachweis, Förderung und Genehmigung zu beantragen/erlangen.
- ➔ Eine breite Aufstellung bei der Vermarktung gewährleistet geringere Abhängigkeit von einem Abnehmer; es ist essentiell, Netzwerke aufzubauen und zu pflegen, genauso wie Marktanalysen und Kenntnisse des internationalen Preisniveaus.
- ➔ Wichtig ist das Herausstellen eines Alleinstellungsmerkmals des Unternehmens, um sich von den anderen Erzeugern abzugrenzen und so den Markt selbst beeinflussen zu können (z.B. ASC-Zertifizierung, Besatzfische im Sortiment, flexibel auf Kundenwünsche einzugehen und eine gleichbleibend gute Qualität anzubieten). Zusammenarbeit mit einem Kleinverarbeiter und Vermarktung entsprechender Spezialitäten bietet eine gute Möglichkeit, eine Nische zu belegen.
- ➔ Für Verlässlichkeit sorgen, um Vertrauen der Kunden aufzubauen und zu bewahren; Verhandlungsgeschick beim Ein- und Verkauf gezielt nutzen

→ Alternativ lässt sich die Rolle eines ‚Mittelsmanns‘ etablieren/nutzen, der Angebote von mehreren Erzeugern „sammelt“, diese in Produktion, Verarbeitung und Vermarktung berät und auch mit Verarbeitern/Händler verhandelt oder eigene Verarbeitung und Vermarktung für die Gruppe von Erzeugern organisiert.

→ Vor Preisverhandlungen die eigene Preisuntergrenze festlegen oder – sofern möglich - im Nischenbereich, die Preise selbst festlegen.

⇒ **Bereits erreichte Erfolge:** Erfolgreiche Betriebe haben durch viel Erfahrung und gute Kontakte Marktübersicht und verfügen meist über ein Alleinstellungsmerkmal.

→ Es bestehen Kooperationen mit Verarbeitern als Anbieter von Dienstleistungen.

→ ASC-Zertifizierung ist in Deutschland (bei vorgesehenen Arten) generell umsetzbar, da die nötige betriebliche Dokumentation vorhanden ist (praktisch jedoch mit vielen Herausforderungen verbunden).

→ Erzeugergemeinschaft mit eigener Jungfischproduktion und –versorgung ermöglicht sichere Vorausplanungen von Mengen.

→ Insektenmehl wird ab 07/2017 im Nutztier-Futter für die Fischerzeugung zugelassen

Herausforderung Landespolitische Ausrichtung: Darüber hinaus wurden Bundesland spezifische Unterschiede mit Bezug auf Fördermöglichkeiten und Genehmigungshürden angesprochen:

- Hessen: In der Förderperiode 2014 bis 2020 hat das Land Hessen keine Mittel mehr aus dem Europäischen Meeres- und Fischereifonds (EMFF) in Anspruch genommen, was es für die Betriebe stark erschwert hat, Fördermittel für Aquakulturanlagen in Anspruch zu nehmen.
- Mecklenburg-Vorpommern nimmt als fischereifreundliches Bundesland eine Sonderrolle ein. Fischerei/Aquakultur wird dort zur Landwirtschaft gezählt und erhält so z.B. Genehmigungen für das Bauen im Außenbereich.
- Schleswig-Holstein hat ein umfangreiches Programm zur Aquakultur aufgestellt. Der Stand der Umsetzung überzeugt die anwesenden Fischerzeuger jedoch wenig.
- Niedersachsen verfügt über keine eigene Fischereipolitik. In Bayern hingegen ist die Aquakultur soweit etabliert und steht eher für sich.

Abschlussrunde

Generell bestand in der Runde Einigkeit darüber, dass es wichtig ist die Herausforderungen und Problempunkte in der Branche mehrfach und auf mehreren Ebenen (Wissenschaft, Verbände, Kammern, Fachbehörden) an die Politik heranzutragen. Es besteht der Wunsch, die SUFISA-Ergebnisse aus der Fokusgruppe gemeinsam mit Ergebnissen ähnlicher Projekte/Fokusgruppen in einem Workshop mit verschiedenen Vertretern der Branche unter Einbeziehung der politischen Ebene zu besprechen, eventuell unter hinzuziehen von Journalisten. Dabei wurde der Vorschlag gemacht, im Norddeutschen Raum zu beginnen (Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Bremen, Hamburg, Schleswig-Holstein, Brandenburg). Als Termin dafür ist das Frühjahr 2017 vorgesehen.