



Vild Vänerfisk

Mars 2019

Yvonne Norlén, Ove Ringsby



en förstudie med syfte att undersöka intresset för att öka värdet på vildfångad fisk från Vänern

Ingefärsdoftande laxgryta, bild från Svensk Fisk



Lokalt ledd utveckling

LEADER

FISKEOMRÅDE VÄNERN  

1. Sammanfattning

Syftet med förstudien är att undersöka om det finns ett gemensamt intresse mellan yrkesfiskarna och krögare att höja värdet av Vildfångad Vänerfisk.

Förstudien har visat att så är fallet. Både yrkesfiskarna och restaurangerna har enligt vad som framgår nedan visat en stor positiv respons på idén.

Vilka behov och intressen har yrkesfisket? Undersökningen har genomförts genom att merparten av yrkesfiskare runt Vättern med nätdispens intervjuats. Responsen för projekts avsikt att öka värdet av vildfångad vänerfisk är övervägande mycket positiv.

Ett urval av restauranger i närområdet har intervjuats, urvalet har begränsats till företag som kan hänföras till "finkrogar". Alla restauranger har, utom en, förklarat sig intresserade av projektet. Generellt är krögarna mycket positiva till vildfångad Vänerfisk då det upplevs som en högkvalitativ vara. Krögarna menar att det går att ta ut ett högre pris för en vildfångad fisk från Vänern än en odlad.

1. Inledning och syfte

Vild Vänerfisk en förstudie för att undersöka förutsättningarna för ett projekt med syfte att öka värdet på den vildfångade fisken från Vänern.

Projektägare är Svenska Insjöfiskarens AB. Förstudien har utförts av Ove Ringsby, Svenska Insjöfiskarens AB och Yvonne Norlén, Sagalund AB. Administrationen av förstudien har utförts av Svenska Insjöfiskarens AB. Finansiärer av förstudien har varit Fiskeområde Vänern.

Förstudien har inriktats på att se vilket intresse yrkesfiskarna och restaurangnäringen runt Vänern med omnejd har att delta i ett projekt i avsikt att *öka värdet på den vildfångade fisk från Vänern*.

Vi vill med denna rapport ge en bild av hur krögare och yrkesfiskare ser på olika frågeställningar. Det finns säkert andra intressenter som har fler intressanta infallsvinklar än de som berörs i denna studie, men här är det *yrkesfiskarens och krogarnas bild* vi vill lyfta fram och belysa. Vi har valt att i förstudien begränsa oss enbart till dem då deras intresse för att arbeta med produkten Vild Vänerfisk är avgörande för det framtida projektet. Rapporten presenterar förstudiens resultat och dragna slutsatser

3 Metod

Förstudien syftar till att undersöka om det finns möjlighet och intresse att öka värdet för vildfångad fisk från Vänern, gör det angeläget att ta reda på vilka faktorer som är viktiga för krögare och yrkesfiskare.

Då förkunskapen kring hur respondenterna resonerade kring dessa frågor var ringa, bör en explorativ studie göras där respondenterna inte styrs av undersökningsledarens förutfattade meningar. Explorativa studier är lämpliga i de tidigaste stadierna av en beslutsprocess. Denna typ av studie är designad för att uppnå en preliminär undersökning av en situation till ett minimum av kostnad och tidsåtgång. Den är flexibel för att upptäcka insikter som inte tidigare är kända. En explorativ ansats är korrekt när det gäller att synliggöra och definiera möjligheter och problem, utveckla en mer precis definition av vagt formulerade möjligheter och problem, etablera en prioritering mellan olika variabler. När möjligheter och problem har blivit definierade kan en explorativ studie identifiera handlingsalternativ

Som insamlingsmetod av data har djupintervjuer valts. Djupintervjuer möjliggör öppna frågor där respondenten får möjlighet att fritt förmedla sina egna tankar kring sina beteenden i dåtid och i framtiden. De öppna frågorna säkerställer att man inte fokuserar på fel variabler baserade på fördomar i det framtida arbetet, utan respondenterna har fritt kunna uttrycka vad som är relevant för dem. Majoriteten av frågorna har varit öppna, se Bilaga 1 & 2.

En del av de öppna frågorna har utformats så att Top of Mind har kunnat registreras och mätas procentuellt. Top of Mind är ett begrepp som används inom marknadsundersökningar där respondenten fritt utan påverkan får nämna vad de tänker på först av olika variabler ex varumärken, produkter, produktgenskaper mm.

INSJÖFISKARENA

Djupintervjuerna har gjorts på plats hos respondenterna. För att undersökningsledaren skall kunna vara helt närvarande i samtalet har intervjuerna spelats in. Därefter har intervjuerna skrivits ner, verbatim. Efter det har data kodats.

Intervjuerna har inletts med att informera respondenterna att deras svar inte skall kunna identifieras i rapporten.

3.2 Urval av krögare

Urvalet är baserat på att skilja ut de krogar som arbetar med hög kvalité och ligger i det övre prissegmentet. Målsättningen är att få med framtida potentiella kunder i undersökningen. Då målet med arbetet skall vara att höja värdet och intresset för vildfångad vänerfisk för alla parter är det viktigt att det är "finkrogarna" som kommer med i studien. Som källa i urvalet har White Guide och organisationer för närproducerad mat valts.

Urvalskriterier:

- Vänern med omnejd
- omnämmande i White Guide och/eller
- Västsvensk mersmak och Värmlandsmat

3.3 Urval av yrkesfiskare

Yrkesfiskare med yrkesfiskelicens har kontaktats och de flesta har medverkat i intervju.

4. Resultat från djupintervjuer med yrkesfisket

4.1 Bakgrund

I Väneren finns ett 60 tal aktiva yrkesfiskelicenser. Flera licensinnehavare är äldre och bedriver fisket endast sporadiskt eller har helt avvecklat sitt fiske men har kvar licensen. Det totala antalet aktivt utövande yrkesfiskare är därför väsentligt lägre, uppskattningsvis ca 40-45 personer. Antalet har minskat successivt under de senare åren. I takt med minskningen av antalet utövande fiskare har fiskemetoderna rationaliserats och utvecklats vilket gjort att fångstnivåerna totalt sett är relativt konstant (sett utifrån redovisad fångststatistik) trots sjunkande antal fiskare. Ett viktigt undantag utgör dock sik som tidigare utgjorde en ganska stor del av den totala fångsten, (2007 18 % av redovisad total fångst i Väneren) men som nu pga uppmätt höga dioxinhalter i sort sett upphört som fångstfisk.

Genomsnittsåldern inom fiskarkåren är hög varför man kan förvänta en fortsatt minskning av antalet aktivt utövande yrkesfiskare framöver. Nyetablering hämmas av såväl av administrativa skäl (svårigheterna att få nya licenser, restriktioner och lagstadgade inskränkningar etc.) och av praktiska och lönsamhetsmässiga skäl (Höga etableringskostnader, brist på lämpliga hamnplatser, osäkerhet gällande tillgång och priser, miljöpåverkan etc.) Fiskaryrket är därtill fysiskt krävande och har inte högsta bekvämlighetsfaktor. Tillsammans innebär detta att vänerfisket står inför stora utmaningar. Lönsamhetsutvecklingen i näringen är av central betydelse för fiskets överlevnad. Detta projekt har som huvudfokus att öka vänerfiskets attraktionskraft, genom att stärka kontakterna mellan lokala fiskare och restauranger därmed bidra till ökat värde för den fångst som landas. Som underlag för det fortsatta arbetet har en kartläggning gjorts såväl bland yrkesverksamma fiskare runt Väneren, som bland utvalda restauranger. Nedan redovisas en summering av fiskets förutsättningar.

4.2 Fångstperioder

Vänerfisket är småskaligt och därför väderberoende. De flesta fiskare har fångstuppehåll under vintern då fångstvillkoren är både fysiskt utmanande och vädermässigt osäkert. Vintern är därför för de flesta en tid som ägnas åt materialvård, administration och ger visst utrymme för ledighet. Normalt drar fiskesäsongen igång i mars men det kan variera bakåt och framåt i tid beroende på väderförutsättningar för resp. säsong. Under våren är fisket för de flesta i första hand riktat på gös. Gösfisket fortsätter för de flesta större delen av säsongen, såvida man inte fiskar kräfta vilket i så fall sker på sensommar och tidig höst och/eller siklöja som fångas oktober-december. Många fiskar också abborre parallellt med gös, och i mindre uträkning bedrivs även riktat fiske på gädda och lake. Några fångar också ål (ryssjefiskare). Normal fångstperiod är ca 9 mån/år. Viss variation förekommer beroende på valet av inriktning för fisket, använda fångstmetoder och vilka övriga förutsättningar man har.

4.3 Arter

Av Vänerens nära 40 olika fiskarter är endast ett fåtal av kommersiellt intresse. Nedan följer en summarisk genomgång av förutsättningar och villkor för de arter som diskuterats.

4.4 Gös

Utan gösen och den starka ställning den fått som "lyxfisk" skulle vänerfisket knappast överleva. Beståndet bedöms stabilt och fångsterna har ökat något under de senaste åren.

INSJÖFISKARENA

Prisnivån för gös är generellt hög men kan variera en hel del under säsongen. I genomsnitt beräknas försäljningspriset för hel gös på Göteborgs fiskeauktion till ca 75 kr/kg. men det varierar som sagt en hel del beroende efterfrågan och tillgång. Vid perioder av sämre priser, eller för fiskar som inte har tillräcklig storlek kan det vara intressant att till viss del själv förädla och sälja filé. Prisnivån för sådan produkt är i dagsläget ca 220 kr/kg.

Redovisade fångster och försäljningsvärde i första led för gös:

<u>2007</u>	<u>2009</u>	<u>2011</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
111	113	100	105	126	131	141	140
6722	7456	7902	7600	8738	10186	10719	10965

Som framgår av siffrorna har fångstvolymen ökat något (+25% om man jämför 2007 med 2017) Det är svårt att bedöma om ökningen beror på att beståndet är större eller att fiskeansträngningen ökat. Försäljningsvärdet har under motsvarande tid ökat med 30%, vilket speglar den ökande intresset för gös. Det förekommer förstås naturliga variationer mellan enskilda år men generellt kan man nog göra en försiktig bedömning att tillgången är stabil och fångstförutsättningar framöver ser goda ut. Vänergös har fått MSC certifiering vilket är en god grund för exportförutsättningar.

4.5 Siklöja

Vid sidan av gös är siklöjan den viktigaste arten för vänerfisket. Siklöjan fångas enbart för löjrommens skull vilket gör att fisket är kort och intensivt under senhösten.

Säsongsvariationerna är stora, vissa år ger goda fångster andra betydligt sämre. Endast 5-6% av fisken kommer till användning. Resten är avfall som främst är ett problem att bli av med. Tidigare kunde det användas som gödsel på åkrar men numera finns på de flesta håll restriktioner som förhindrar detta, varför många fiskare har problem att bli kvitt resterna. Föreningen Vänerlöjrom har en överenskommelse med en minkfarmare som tar hand om stor del men det fungerar inte på alla platser. Samarbetet kring varumärket Vänerlöjrom har gett god utdelning, och prisutvecklingen de senaste åren har varit mycket bra. Löjrommen framställs i egen förädling hos resp. fiskare.

Redovisade fångster och försäljningsvärde i första led för siklöja:

<u>2007</u>	<u>2009</u>	<u>2011</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
208	200	340	310	341	214	276	116
4984	6253	10070	6944	5148	6395	2301	2149

Av statistiken framgår att 2017 var ett riktigt dåligt år för löjfisket, vilket i någon mån kompensades av bra priser. (Redovisat försäljningsvärde ökade med 123% mellan 2016-2017) I genomsnitt för de redovisade åren är fångsten ca 250 ton/år med en topp 2014. Därefter ser fångsterna ut att ha minskat vilket kan bero på tillfälliga säsongsvariationer, lägre fångstambitioner eller minskad tillgång (beroende på ökad volym sik i sjön?) Löjrom är en lyxprodukt som konsumeras av få. Varumärkning och kvalitetssäkring har sannolikt bidragit till den kraftiga prisökningen. Exportmöjlig produkt?

4.6 Abborre

Abborre är en eftertraktad fisk som ger bra betalt om den är i rätt storlek. (över 0,5 kg) Problemet är att huvudparten av fångsten är mindre. Liten abborre är det låga priser för.

INSJÖFISKARENA

Mindre abborre lönar sig förhållandevis bra att filéa själv i den mån förutsättningar för detta finns, varför det är relativt vanligt med självförädling av sådan fisk. Den totala redovisade fångstmängden har varit relativt konstant under de senaste 10 åren (I genomsnitt ca 35 ton/år). En viss minskning verkar ha skett de senaste åren. De flesta tycks vara överens om att bestånden minskat vilket troligen i första hand kan hänga samman med att skarven etablerat sig i Vänern. Skarvbestånden har begränsats en del under senare år då havsörnen återkommit. Tillgången på abborre är inte så stor. Huvudparten av fångsten är liten abborre, varför dess kommersiella värde är ganska begränsat. Abborre är eftertraktad från restaurangerna.

Redovisade fångster och försäljningsvärde i första led för abborre:

<u>2007</u>	<u>2009</u>	<u>2011</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
43	40	36	33	44	38	32	33
656	855	1097	791	1012	1346	884	993

4.7 Kräfta

Det ursprungliga beståndet av svensk flodkräfta i Vänern är borta sedan flera år. Signalkräfta har satts ut för länge sen. Beståndet har långsamt ökat och numera bedrivs ett hyfsat lönsamt kräftfiske i delar av sjön (främst i Dalbosjön och särskilt Kållands östkust). Det har konstaterats förekomst även i andra delar av Vänern men bestånden är inte tillräckligt stora för kommersiellt fiske på andra platser. Varför signalkräftan inte ökat på samma sätt i Vänern som i t.ex. Vättern och Hjälmaran är oklart. Möjligen beror det på ekobalansen i sjön, hårdare födokonkurrens, högre förekomst av predatorer eller sämre bottenförhållanden. Signalkräftan är klassad som en s.k. "invassiv art", varför det inte skett något officiellt sanktionerat aktivt arbete för att främja dess utveckling. Tendensen tyder på att arten trots det ökar, om än långsamt och från en låg nivå. Fångstmängderna indikerar också samma utveckling. I Vänern finns inget beslut om fritt kräftfiske likande det man har i Vättern vilket gör att om den hittillsvarande utvecklingen fortsätter kan man hoppas att kräftans betydelse för yrkesfisket fortsätter öka. Vänerkräfta håller god kvalitet, vilket kan vara en bra grund att hålla prisnivån relativt hög.

Redovisade fångster och försäljningsvärde i första led för kräfta:

<u>2007</u>	<u>2009</u>	<u>2011</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
0	3	10	11	11	12	13	20
0	399	1432	1623	1593	1931	1643	3256

4.8 Ål

Ål är en akut utrotningshotad art. På global nivå beräknas att bestånden minskat med ca 90-95% under de senaste 50-60 åren. Problemen tros i första hand hänga ihop med vandringshinder (Kraftverk i älvar och floder), överfiske och miljöförändringar. (I vissa länder är s.k. "glasål" (älyngel) mycket eftertraktad) Pga. ålens utsatta situation har försäljning av ål för konsumtion i stort sett upphört. I Vänern utfärdas sedan flera år inga nya tillstånd att sälja ål för konsumtion, men fortfarande finns gamla tillstånd som möjliggör viss, begränsad försäljning. Som en kompensation för uteblivet fiske, och som en insats för hjälpa ålen, har Sveriges insjöfiskare genom avtal med kraftbolagen skapat en möjlighet att ersätta fiskare som tar upp köns mogen ål. Den transporteras med bil och sätts ut nedströms kraftverket i

INSJÖFISKARENA

lilla Edet för att därefter förhoppningsvis för egen maskin hitta vägen till Saragassohavet där de fortplantar sig. (Projekt "Trap and transport") Fiskaren får marknadspris för leveransen. Förhoppningen är att detta kan vara ett bidrag till artens fortlevnad. Fångstmängderna i Väneren under de senaste 10 åren verkar ha varit relativt konstant. I dagsläget är det artens överlevnad som är huvudfokus. På lång sikt kan man hoppas att den, om återhämtar sig, återigen skulle kunna få betydelse som en del i yrkesfiskets försörjningsunderlag, men i dagsläget verkar det vara långt bort. Tills vidare är fortlevnaden av Trap and transport projektet ett mycket bra sätt att skapa vinn-vinn förhållande både för kraftbolag och fiskare, och kanske främst för arten som sådan.

Redovisade fångster och försäljningsvärde i första led för ål:

<u>2007</u>	<u>2009</u>	<u>2011</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
19	14	11	13	16	14	14	18
1253	637	603	989	1139	1107	368	2127

4.9 Gädda

Gäddans betydelse som matfisk har minskat. I dagsläget är det få yrkesfiskare som bedriver riktat gäddfiske, vilket sannolikt främst beror på att försäljningspriserna vanligen är låga. Det förekommer dock stora variationer och det finns en internationell efterfrågan. Stundtals kan det ge riktigt hyfsade priser. Beståndsutvecklingen är svårbedömd. Från många håll har det vädrats oro för att återväxten kan hämmas av den mer strikta vattenregleringen som införts i sjön efter oron för konsekvenserna av kommande förväntade klimatförändringar. Tittar man på redovisad fångststatistik för de senaste 10 åren är dock fångsterna stabila med undantag för en tillfällig(?) dipp 2015. I snitt ligger det på ca 35 ton/år. Gäddan är eftertraktad bland sportfiskare.

Redovisade fångster och försäljningsvärde i första led för gädda:

<u>2007</u>	<u>2009</u>	<u>2011</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
37	41	35	41	43	11	37	38
505	693	907	927	956	862	994	978

4.10 Lax

I Vänerens finns två unika laxarter Klarälvslox resp. Gullspångslax. Bestånden är trots omfattande räddningsinsatser hårt trängda, särskilt Gullspångslaxen. Skälen till detta är den omfattande kraftverksutbyggnaden som hindrat laxen att nå sina naturliga lekplatser uppströms i älvarna. Reproduktionen mycket svag varför det är förbjudet att ta upp vild vänerlax.

Laxbeståndet i Väneren överlever endast med hjälp av "konstgjord andning".

Kraftverksbolagen är ålagda att som kompensationsåtgärd bekosta omfattande årlig utsättning av odlad laxsmolt. Den odlade laxen som ska ha klippt fettfena, är tillåten att fiska på. Lax är en fet fisk och har därför också förhöjda halter av miljögifter. Eftersom den omfattas av det s.k. "undantaget" är det möjligt att använda den för försäljning nationellt även om halten överstiger gällande gränsvärde. Den är dock inte tillåtet att exportera vänerlax. Priset på lax har varit relativt svagt vilket bidrar till att intresset bland yrkesfiskare att fiska på arten är relativt litet. Lax är den mest intressanta arten för sportfisket, och bedömningen är

INSJÖFISKARENA

att sportfisket tar upp betydligt större mängder lax än yrkesfisket. För att ytterligare öka utsättningen främst i syfte att stärka sportfisketurism har Laxfond Vänern bildats. Fonden finansierar en del av utsättningarna.

Redovisade fångster och försäljningsvärde i första led för lax:

<u>2007</u>	<u>2009</u>	<u>2011</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
15	16	12	10	13	14	10	9
683	859	923	351	227	208	218	170

4.11 Öring

Öringens situation är i många stycken likartad som laxen. Viss utsättning av odlad öring förekommer också vid sidan av laxen. Öring är dock inte lika eftertraktad av sportfisket. Bestånden är ganska små och fångsterna beskedliga. Den är en fin matfisk som ger hyfsat betalt. För några fiskare kan den vara ett intressant komplement till annat fiske varför den ändå kan vara värd att nämna. Enligt fångststatistiken har fångsten minskat under de senaste åren. Oklart om det beror på minskad fiskeansträngning eller svagare bestånd.

Redovisade fångster och försäljningsvärde i första led för öring:

<u>2007</u>	<u>2009</u>	<u>2011</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
6	6	2	4	5	4	4	2
280	313	138	121	227	208	218	170

4.12 Sik

Sik är Vänerns största problemfisk. Tillgången har ökat markant de senaste åren. Den var tidigare en eftersökt och populär matfisk, och för många fiskare en viktig del i försörjningen. Under 2012 konstaterades att även sik har dioxinvärden som i många fall överstiger EU:s fastställda gränsvärde. Länsstyrelserna beslutade då efter samråd med Livsmedelsverket att sik inte får säljas såvida man inte kan visa att den fisk man avser sälja har halter under gränsvärdet. Siken omfattas inte av det nationella undantag som gäller för annan fet fisk såsom lax, röding och strömming. Detta har lett till att fisket efter sik i princip helt upphört, med påföljd att bestånden ökat snabbt. Från Sic:s sida har gjorts omfattande insatser för att öka kunskapen om, och om möjligt hitta åtgärder att komma till rätta med dessa problem. I ett nationellt forskningsprogram om dioxiner i fet fisk i samarbete med IVL (Institutet för vatten och luftvård), SLU (Sveriges lantbruksuniversitet), och SVA (Sveriges veterinärmedicinska anstalt) analyseras samband och orsaker och undersöks tänkbara insatser som få ner halterna eller hitta bestånd med lägre halter som kan skapa möjligheter att nyttja dem. För närvarande kan endast enskilda partier som testats och befunnits ha värden under gränsvärdet säljas. Det är en komplicerad, dyr och osäker procedur som innebär att de flesta inte finner det mödan värt att fiska efter sik. För närvarande är därför fisket efter sik på en flämtande sparlåga. Om det sker ett genombrott som undanröjer försäljningshindren finns dock god tillgång och troligen också fortfarande en hyfsad efterfrågan, varför siken har god potential om den blir "friklassad".

Redovisade fångster och försäljningsvärde i första led för öring:

<u>2007</u>	<u>2009</u>	<u>2011</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

INSJÖFISKARENA

111	56	31	0	0	7	8	4
2845	1938	1206	4	1	820	225	70

4.13 Lake

Laken är sötvattens torskfisk. Generellt i landet har bestånden minskat, vilket föranlett WWF att ge den status som hotad (gult ljus). Av allt att döma är beståndet i Vänern stort och stabilt, varför den bedöms som en art som kan vara möjlig att satsa på att utveckla. Som matfisk har den inte någon vidare status. Efterfrågan är låg och priserna svaga, vilket gör att intresset för att fiska den inte är så stort. De flesta är dock överens om att laken är undervärderad. Rätt tillagad är den en utmärkt fisk, och med rätt lansering bör det vara möjligt att öka dess värde. I dagsläget är den en bifångst som oftast går som kräftbete eller som kasseras då det sällan är lönt att ta vara på lakefångsterna. En viss ökning av intresset under senare år har ändå kunnat konstateras. Någon fiskare bedriver riktat fiske på lake och hittar avsättning. Stockholms fiskeauktion har också anmält visst intresse för arten.

Redovisade fångster (ton) för lake:

<u>2007</u>	<u>2009</u>	<u>2011</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
45	38	19	16	12	15	23	23

Viss försäljning på auktion sker främst tidig vår då det kan ge någorlunda priser.

4.14 Övriga arter

Av Vänerns totala fiskbiomassa bedöms nors svara för ca 80% (enligt uppskattning från SLU). Den är den verkliga volymfisken i sjön. Nors var tidigare en använd och omtyckt fisk. Den fiskades med trål eller håvades i älvarna om våren. På kontinenten är olika norsfiskar vanliga och eftertraktade som matfisk. I Vänern har fisket dock efter nors upphört och med dagens förutsättningar bedöms det inte möjligt att bedriva kommersiellt fiske efter nors. Den utgör en stor oanvänd resurs som kanske i framtiden kan komma att bli en viktig tillgång i Vänerns fiske.

Brax och asp är vitfiskar som det finns en liten, begränsad efterfrågan på. Det förekommer viss försäljning på fiskeauktionen i Göteborg av dessa arter. Framförallt aspen kan stundtals ge priser som gör det lönt att skicka fångster dit. Dess betydelse är dock mycket begränsad och det får ses som ett möjligt komplement när man får den som bifångst. Vitfisk i övrigt används huvudsakligen som kräftbete vilket ger priser på 10-15 kr/kg. Karpfiskar är efterfrågade i Östeuropa, men priserna så låga att det f.n. inte är intressant att exportera.

4.15 Förädling

Huvudparten av fångsten säljs som hel fisk. De flesta fiskare filear en liten del av fångsten för försäljning till restauranger och/eller privatkunder. I första hand gäller det fisk som förväntas ha lågt pris på auktionen, såsom mindre abborre och gös. Egen förädling sker företrädesvis när det finns tidsmässigt utrymme och bedöms ekonomiskt fördelaktigt. Vanligtvis ger det ganska låg förtjänst att förädla i egen regi varför de flesta heller lägger den tiden på själva fisket. Några har kompletterat sitt fiske med egen servering och använder sin fångst huvudsakligen i den egna rörelsen. En del fiskare har egna frysar som möjliggör viss lagerhållning av filead fisk.

INSJÖFISKARENA

Löjrom förädlas alltid i egen regi. Det har bildats en ekonomisk förening där de flesta av Vänerns löjfishare medverkar. Avsikten är att säkra kvaliteten på produkten etablera varumärket Vänerlöjrom. Prisutvecklingen för denna produkt har varit mycket positiv, varumärket har etablerats och tagits väl emot av konsumenterna.

4.16 Försäljning och distribution Den absolut övervägande delen av all fångst säljs via fiskeauktionen i Göteborg. Uppskattningsvis går ca 75-80% av yrkesfiskefångsterna i Väneren hit. I västra och norra delen av sjön är transporten till Göteborg ett problem varför en större andel här säljs till lokala grossister. I östra och södra delen där merparten av fisken landas är det fiskeauktionen som är den självklara huvudkanalen för försäljningen. En mindre del säljs lokalt. Flera fiskare har etablerade kontakter med några restauranger som de regelbundet levererar till. I några fall äger eller driver fiskare själv restaurang eller servering varvid det såklart finns ett självklart intresse att försörja den med egna produkter. Restauranger efterfrågar vanligen filéad fisk, vilket begränsar leveransförutsättningarna då många inte har förutsättningar varken tidsmässigt eller ekonomiskt att leverera sådana produkter i tillräcklig omfattning. Ett annat problem är att restaurangernas betalningsviljan bedöms som låg, varför man oftast förväntar sig bättre priser vid försäljning på fiskeauktionen.

Viss försäljning till privatkunder ägnar sig de flesta åt. Omfattningen är oftast begränsad och den ekonomiska betydelsen av sådan försäljning är marginell. Skälen för att upprätthålla sådan försäljning är i första hand vänskapsmässiga och inte ekonomiska.

Enstaka fiskare har direktkontakt med lokala butiker och kan sälja en mindre del av fångsten den vägen. Butikerna efterfrågar dock ofta filé vilket oftast är svårt att leverera. Volymerna är också små vilket gör hanteringen orationell.

Transporten från landningsplatserna till Göteborgs fiskeauktion ombesörjs av Västgöta transport AB (Granlund). Fisken hämtas vanligen i resp. hamn. Transporterna sker på sträckan Otterbäcken – Vänersnäs 2 dagar/vecka året runt. Från Kristinehamn-Karlstad får man ombesörja egen transport till Otterbäcken, och från Mellerud till Vänersborg. Från Kållandsö får man ibland (vid små kvantiteter) själv transportera till en central i Lidköping där fiskbilen hämtar.

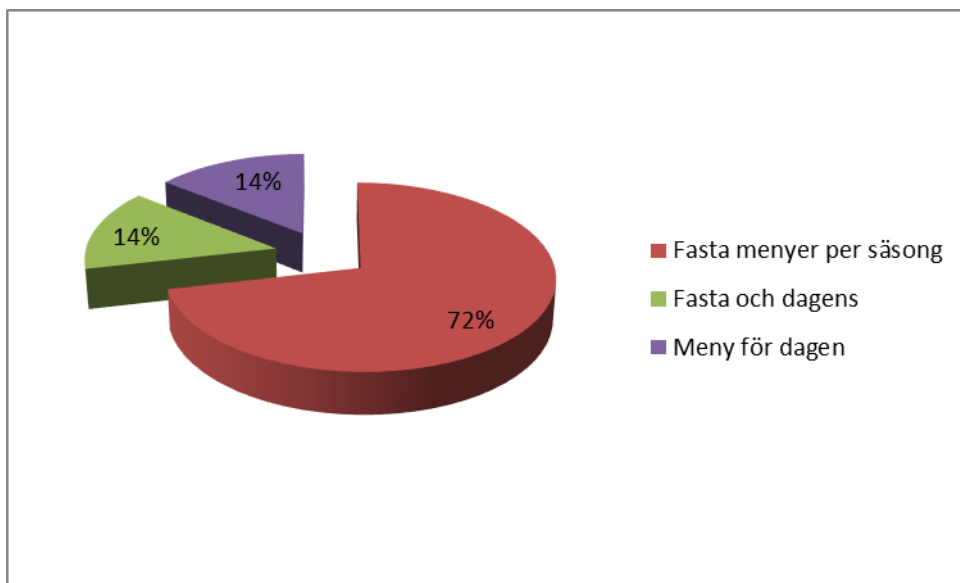
Fiskeauktionen i Göteborg säljer inte löjrom varför den produkten vanligen säljs till grossister. En del säljs också via fiskeauktionen i Stockholm. Stockholms fiskeauktion har visat intresse för att ta emot vänerfisk generellt, men det hindras främst av svårigheterna att hitta rationella transportlösningar dit.

Kräfta säljs vanligen inte heller på auktionen utan oftast till Smålandskräftan som är största uppköpare i Sverige, eller i vissa fall till andra mindre grossister.

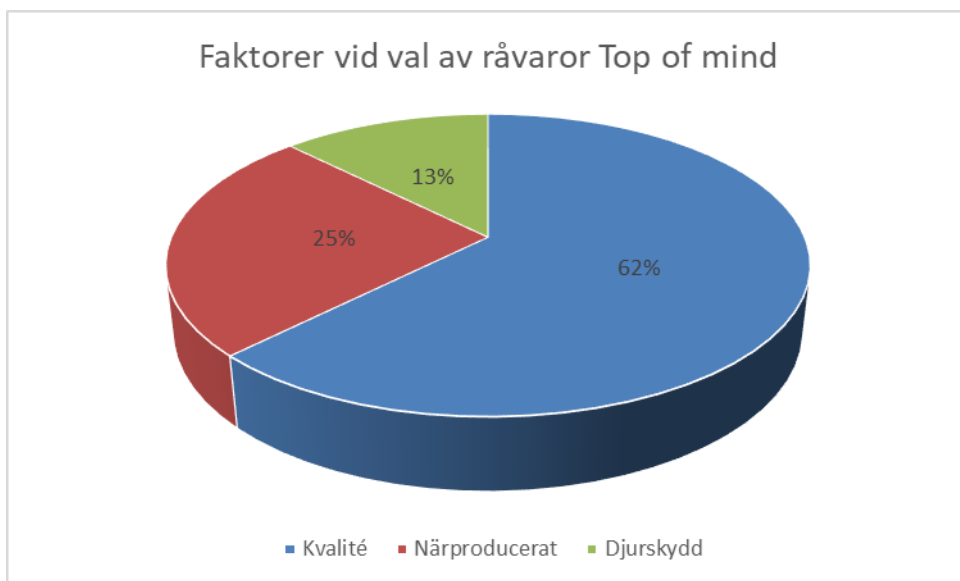
5. Resultat från djupintervjuer med restauranger vid Vänern med omnejd

5.1 Fasta menyer eller dagens special?

Många krögare arbetar idag med fasta menyer som byts ut per säsong. Många av dem arbetar med fem säsonger. Eftersom en säsong varar flera veckor är det viktigt med leveranssäkerhet för att en råvara ska hamna på menyn.

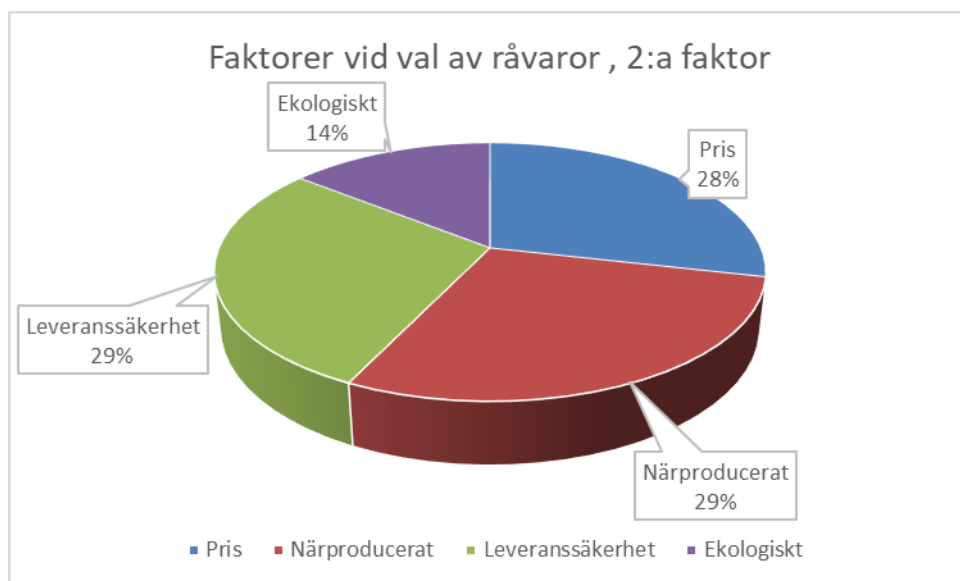


5.2 Vilka faktorer är viktiga vid val av råvaror, Top of Mind



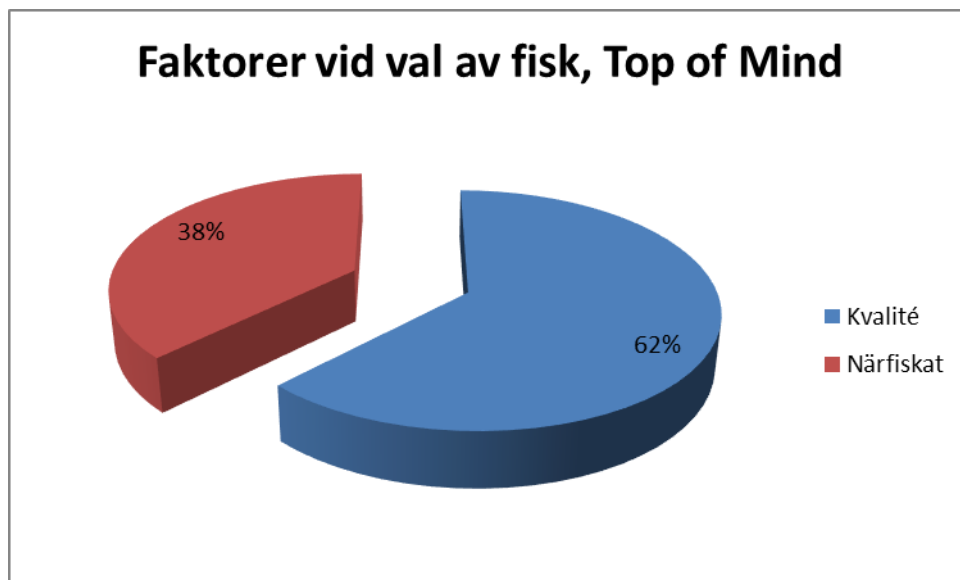
INSJÖFISKARENA

Den i särklass viktigaste faktorn vid val av råvaror är kvalitet, 52%. Därefter kommer närproducerat och djurskydd.

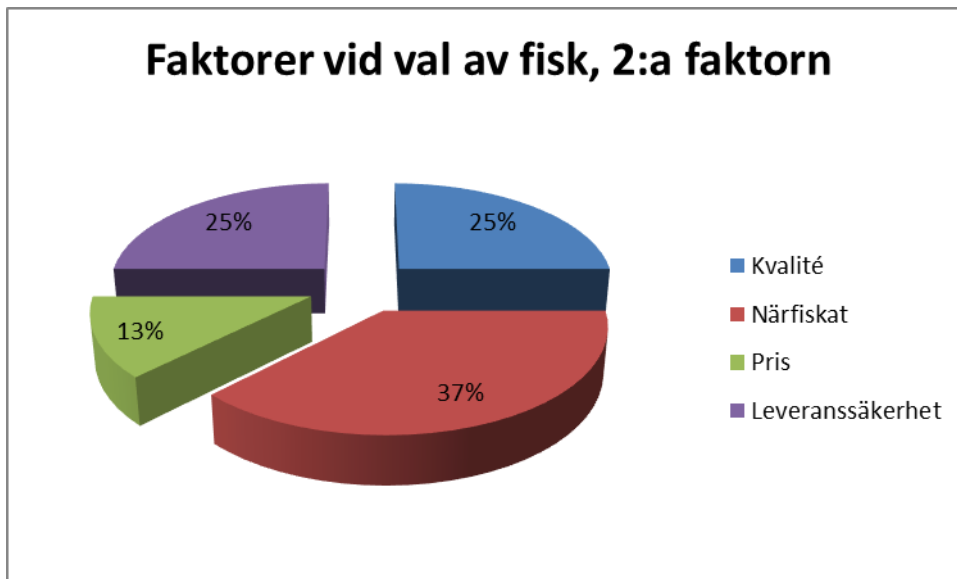


Andra faktorn som är viktig vid val av råvaror, top of mind är leveranssäkerhet, närproducerat och pris.

5.3 Vilka faktorer är viktiga vid val av fisk, Top of Mind



Även här är kvalitet nummer ett och därefter närfiskat.



Intressant att notera är att fisk inte är lika priskänsligt som råvaror i allmänhet. För fisk är närproducerat viktigare än för råvaror generellt. Distributionen är också viktig då krögare är måna om att få det de beställer och i en hög kvalitet. Vissa krögare har tidigare dåliga erfarenheter när det gäller leveranssäkerheten av lokala yrkesfiskare.

5.4 Mervärden kring vildfångad fisk

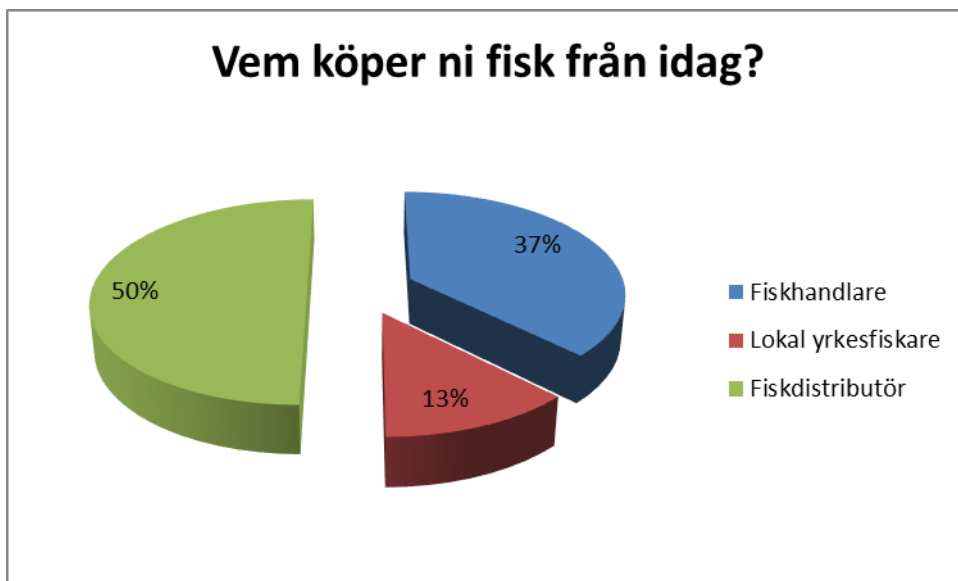
- 100% anser att det är ett mervärde att fisken är närproducerad i Väneren
- 100% är övertygade om att de kan ta ut ett högre pris för en vildfångad fisk jämfört med en odlad

5.5 Trender nu och i framtiden

Krögarna har i denna frågeställning fritt fått berätta vad de tror konsumenterna efterfrågar idag och imorgon.

- Närproducerat
- Minskat svinn, ta hand om allt på djuret
- Hållbarhet
- Hälsa genom mat
- Vegetariskt

5.6 Vem köper ni fisk ifrån idag?



50% handlar sin fisk från en fiskgrossist. Fiske- matgrossister som de handlar fisk ifrån är Fisk idag, Lillängshamnens fiskrökeri, Seafood Supply och Servera. 37% handlar från en lokal fiskehandlare och 13% från yrkesfisket direkt.

5.7 I vilken form vill krögarna ha fisken?

50% av krögarna föredrar filé, det sparar tid och de menar att man ändå inte använder ben från insjöfisk att koka fond på. 50% vill kunna beställa både hel fisk och filé.

5.8 Inköp av vildfångad fisk från Vänern idag

Idag har alla restauranger någon gång under året vildfångad fisk från Vänern. Det finns ett stort intresse att köpa mer Vänerfisk om leveranssäkerhet och kvalitet kan säkerställas.

5.9 Vilka andra insjöfiskearter är intressanta för krögarna att köpa in?

Följande arter är krögare intresserade av att köpa in. Arterna är presenterade i popularitetsordning, respondenterna har fritt tala om vilka arter de skulle vilja köpa. Listan mäter i första hand kännedom kring arter.

1. Gös
2. Abborre
3. Lax
4. Lake
5. Gädda
6. Löjrom
7. Laxöring
8. Siklöja
9. Nors

Som synes finns här en stor potential att sälja mer lokalt fiskad insjöfisk till krögarna.

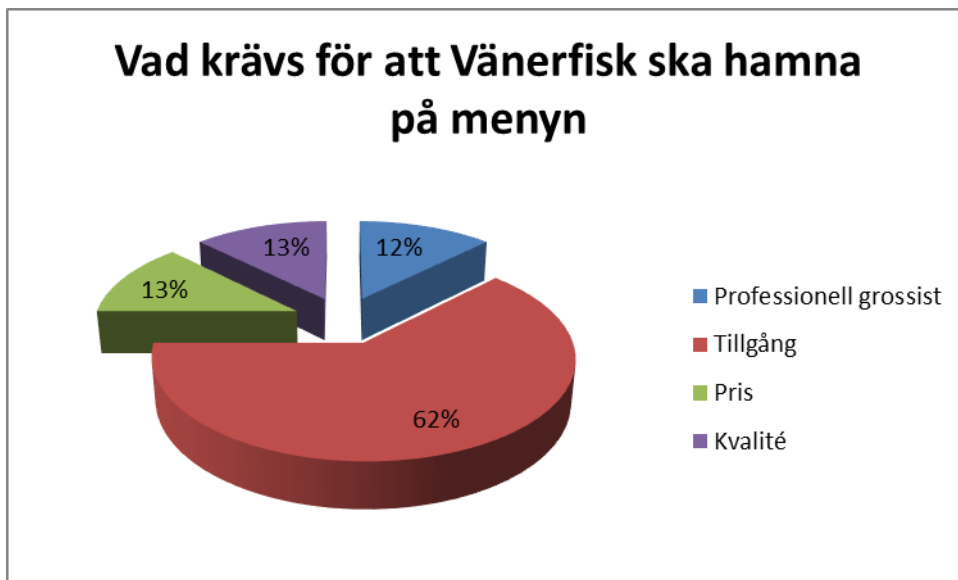
5.10 En fördel eller en nackdel om fisken skulle vara en säsongsvare

En stor majoritet av krögarna, 100%, tycker att det är en stor fördel om fisken blir en

INSJÖFISKARENA

säsongsvara då de anser att det är så redan. Argument för detta är att de redan arbetar efter säsong och anpassar menyerna efter detta, att det är lättare att skapa uppmärksamhet kring produkten om den inte finns året om, att det är lättare att säkerställa leveranserna om den inte finns hela tiden. Krögarna efterfrågar kunskap kring när de olika arterna är i säsong.

5.11 Vad krävs för att vildfångad vänerfisk skall hamna på menyn, Top of Mind?



Den viktigaste faktorn för att krögarna skall ta in Vänerfisk på menyn är att de kan känna sig trygga med att få utlovad volym när de beställer.

7. Slutsatser

7.1 Slutsatser kring yrkesfisket

Antalet yrkesfiskare i Vänern har minskat kontinuerligt under senare år. De flesta aktiva fiskarna är över 60 år varför många förväntas avveckla sitt aktiva yrkesfiskande inom de kommande åren. Bland de äldre fiskare som står i begrepp att avsluta sin aktiva yrkesfiskarkarriär är intresset för driva utvecklingsarbete och testa nya idéer av naturliga skäl mindre än bland de yngre med längre yrkestid framför sig.

Gös är den art som fått allt större betydelse och svarar nu för ca 50% av det totala fångstvärdet. Gösen är eftertraktad vilket medfört ökande priser. Även för löjrom, som näst gös är den mest inkomstbringande produkten, har en tydlig prisökning skett de senaste åren. Trots förbättrade priser på de viktigaste produkterna finns stort behov att förbättra lönsamheten inom vänerfisket. Förlusten av sik som säljbar produkt är troligen huvudskälet till att den totala lönsamheten, ändå är ett problem som hotar fiskets framtid.

Kräfta är en produkt vars betydelse ökat. Utbredningsområdet utvidgas långsamt år från år och fångsterna har också ökat, även om takten inte är snabb. Vänerkräfta håller hög kvalitet och bedöms vara en möjlig art att vidareutveckla inom fisket i Vänern. Problemet är främst att den klassas som s.k. "invassiv art" vilket gör att det inte ges resurser att upprätta förvaltningsplan eller genomföra åtgärder för att stärka arten.

INSJÖFISKARENA

Bland de arter med liten kommersiell betydelse, som bedöms tänkbara att öka intresset för och därmed ev. kunna bli intressanta är det vanligtvis lake som i första hand nämns. Tillgången på lake är god och det är en bra matfisk som dock hämmas av oförtjänt lågt anseende. Det finns små tecken på att intresset kan vara på väg att öka, även om priserna på fiskeauktionen vanligtvis är mycket låga.

Den övervägande delen av fångsterna (ca 70 - 80 %) säljs genom Göteborgs fiskeauktion. Det finns en effektiv och välfungerande leveranskedja som täcker området från Vänersborg – Otterbäcken. Områdena i Dalsland och Värmland täcks inte av denna hämtning varför förutsättningar att effektivt transportera varorna till auktionen är betydligt sämre här. De säljer därför i högre grad sina produkter till lokala grossister som oftast erbjuder lägre priser än vad man får vid auktionen.

Många fiskare har etablerat relationer med enskilda krogar och levererar regelbundet till dem. Att dela upp i mindre kvantiteter, förädla och transportera till lokala restauranger upplevs av många som orationellt varför man oftast vill begränsa den verksamheten så mycket som möjligt. Efterfrågan bedöms vara betydligt större än leveransförmågan. Ett annat problem som nämns är bristande betalningsdisciplin från en del restauranger.

De flesta fiskare söker begränsa sin egen förädling (skära filé) och lägger hellre mer tid på själva fisket. Egenförädling görs i mån av tid då priserna på auktionen förväntas vara låga och det därför kan vara hyfsat lönsamt med egenförädling. Det medför att volymerna oftast blir små och tillgången på förädlade produkter ojämn.

7.2 Slutsatser HoReCa (Hotell, Restaurang, Catering)

Generellt är krögarna mycket positiva till vildfångad Vänerfisk då många gäster efterfrågar närproducerat.. Många poängterade dock att det är viktigt med en *kvalitetssäkring* från sjö till bord, att den hanteras varsamt i fisket så den inte blir skadad, att kylkedjan fungerar och att den kommer färsk. Kvalité är den viktigaste faktorn vid val av alla råvaror.

Närfiskat och hållbarhet är viktiga frågor för krögare och konsumenter, både idag och imorgon. Trender framåt är att *minskat svinn och hälsofrågor* blir viktigare. Här har insjöfisket en stor potential om man kan lösa spårbarhet och distribution. Alla skulle gynnas om lokal matproduktion skulle få större plats på våra bord, såväl på finkrogen som hemma. Det är också viktigt att arbeta med information kring spårbarhet och miljö såväl till kund som till konsument.

Respondenterna menar att det går att ta ut ett högre pris för en vildfångad Vänerfisk än en odlad. *Fisk är inte lika priskänsligt* som råvaror generellt.

Krögarna vill helst inte köpa in varor direkt från producenterna då detta tar för mycket tid. Att få till ett samarbete med en kunnig grossist kan vara avgörande för projektet skall lyckas med att sälja in till HoReCa-branchen. För krögaren är det ett sätt att *säkerställa god kvalité och leverans*. Projektet bör arbeta för att få ett samarbete med en högkvalitativ grossist som kan fisk och/eller närproducerade produkter.

INSJÖFISKARENA

Om distributionskanaler kan uppgraderas för Vild Vänerfisk kan många *fiskearter få en ökad marknad* då efterfrågan på annan insjöfisk hos krögarna finns. Arter som efterfrågas är bland annat gös, abborre, lax, lake och gädda.

Majoriteten av respondenterna tycker att det är en fördel om rödingen är en *säsongsvara*. De flesta krögare vill arbeta efter säsong.

7.3 Kritiska succéfaktorer

Vi har identifierat några faktorer som är kritiska för ett framgångsrikt resultat av ett kommande projekt. Dessa faktorer bör man proaktivt arbeta med i ett kommande projekt.

7.3.1 Mat- fiskgrossist

Restaurangnäringen efterfrågar en mat- eller fiskgrossist som kan sälja Vild Vänerfisk direkt till dem. En framgångsrik matgrossist levererar det man beställer till en hög kvalitet. Krögarna har poängterat hur viktigt det är med god kvalitet och får man inte det byter man grossist eller råvara. Grossisten kan också vara ett bollplank för krögaren när det gäller att ta fram recept och menyer. Få krögare vill lägga tid på att åka ut själva och handla direkt av producenterna.

I det fortsatta projektarbetet ska läggas kraft på att finna ett samarbete som gör att distributions-kedjan blir lönsam och att fisken säljs av kunnig/kunniga grossister med ett gott renommé då produkten skall positioneras som exklusiv.

7.3.2 Information kring spårbarhet och hållbarhet

Miljö och hållbarhetsfrågan är viktig för krögarna, de vill veta vart fisken kommer ifrån och att den är fiskad på ett hållbart sätt. De upplever att konsumenterna i allt högre grad frågar kring detta när de beställer. De menar också att de själva och konsumenterna har ett informationsbehov kring att det är tillåtet för yrkesfisket att fiska och sälja vild fisk från Vänern. I projektets nästa steg ska arbetas med PR och riktade marknadsföringsåtgärder mot HoReCa och konsumenter för att informera kring detta och kostrekommendationerna från Livsmedelsverket. Projektet ska också utvärdera och ev genomföra en certifiering eller på annat sätt tydliggöra kvalitetskriterier för att öka trovärdigheten gentemot grossister, kunder och konsumenter. Detta kommer att i hög grad påverka den upplevda kvalitén av råvaran.

7.3.3 Fler arter i projektet ger en större lönsamhet

Många krögare är intresserade av att köpa insjöfisk, särskilt lokalproducerad. Här finns en stor potential för yrkesfisket att få en bättre lönsamhet om framtida uppgraderade distributionskanaler kan utnyttjas av andra arter.

Krögarna och måltidsturismen gynnas också om mer mat på menyn är lokalproducerad.

7.3.4 Leveranssäkerhet

Får inte kunderna tillgång till Vild Vänerfisk, blir det svårt att realisera idén, om att öka värdet på den vildfångade fisken från Vänern.

För att distributionskedjan skall få lönsamhet och det skall vara intressant för en matgrossist att ta in Vild Vänerfisk i sortimentet måste volymen av fisk vara tillräcklig. Erfarenheter från

INSJÖFISKARENA

tidigare projekt har mycket tydligt visat att en viktig faktor i ett lyckat projekt är leveranssäkerhet och att avtalade kvantiteter levereras.

7.3.5 Fisketransporter

Ett ökat fiske ger större volymer vilket underlättar transportfrågans lösning. Det är inte effektivt att varje enskild fiskare skall köra fångsten till kunderna i egen kylbil.

Här bör det även finnas en möjlighet till någon form av samarbete mellan de anläggningar som finns. Den frågan får närmare utredas och lösas i ett kommande projekt.

8. Framtida inriktning

Förstudien har visat att, enligt vår uppfattning, att ett projekt har förutsättningar att fortsätta där förstudien slutar i avsikt att genomföra åtgärder som höjer värdet på den vildfångade Vänerfisken.

Ekonomi och distribution

- Hur uppnås en lönsam volym, under en säsong, av yrkesmässigt fiskad Vänerfisk som säkerställer distributionsekonomi, hållbarhet och kvalitet?
- Samarbete med en eller flera grossister
- En integrering av nuvarande EU-godkända fiskberedningsanläggningar runt Väneren i projektet.

Kvalitet och spårbarhet.

- Spårbarhet så vild Vänerfisk kan särskiljas genom tillämpning av likande principer som gällde för "Närfiskat", ett arbete med hela kedjan producent - distributör-Horeca/fiskhandel.
- Kvalitetssäkring genom samarbete mellan yrkesfiskare – grossist – krögare.

Marknadsföring och PR.

- Marknadsföring av produkten gentemot HoReCa grossister och konsumenter
- Utvärdering och implementering av eget varumärke.
- PR-arbete kring produktens unika kvalitéer, miljö vilket innefattar hälsoinformation & hållbarhet, storytelling m.m.
- Genom projektet bidra till ökad måltidsturism i Vänerregionen.

Bilaga 1

Vild Vänerfisk intervjuguide yrkesfiskare

1. Vilket fiske bedriver du?
 - a. arter
 - b. tider
 - c. volymer
 - d. bifångster

2. Hur säljer du din fångst idag?
 - a. direkt till restauranter, vilka
 - b. direkt till butik
 - c. grossister, vilka
 - d. direkt till konsument

3. Vilken art eller arter är dina premiumprodukter?
 - a. Prisnivå?
 - b. Volymer?
 - c. Försäljningskanal?
 - d. Säsongs?

4. Vilka arter skall du vilja öka försäljningen på?

5. Vilka arter skulle du behöva öka lönsamheten på?
 - a. Arter?
 - b. Prisnivå idag?
 - c. Försäljningskanal?
 - d. Säsongs?

6. Vilka arter förädlar du och hur?

7. Hur sker transporten av ditt fiske till kund?

Bilaga 2

Vild Vänerfisk Intervjuguide HoReCa

1. Arbetar ni med fasta menyer enbart eller har ni också "dagens special"
2. Vilka faktorer är viktiga för er vid val av råvaror?
3. Vilka faktorer är viktiga vid val av fisk?
4. Från vem köper ni in fisk ifrån idag?
5. Vilken typ av fisk vill ni ha?
 - a. hel
 - b. förädlad, vilken typ?
6. Hur distribueras fisken och av vem?
7. Finns det några viktiga hinder för att ta in Vildfångad Vänerfisk på menyn?
8. Finns det ett mervärde för er gentemot era kunder att fisken är närfiskad i Vänern och att den är spårbar?
 - a. skulle ni kunna ta ut ett högre pris för rätten om ni kommunicerar att fisken är närfiskad och spårbar?
9. Vad efterfrågar era kunder idag och vad tror du de efterfrågar i framtiden?
10. Vilka insjöfiskarter skulle vara intressant för er? Lista med på kommersiella fiskesorter från Vänern, som stöd
11. Använder ni gös idag?
 - a. Vilket land
 - b. från vem köper ni den?
 - c. hur använder ni gös idag?
12. Är det en nackdel eller fördel om gös är en säsongsvara?
13. Vad krävs för att Vildfångad Vänerfisk skulle hamna på menyn?