

VISBOOT 2.0



TEKST
Justin Burggraaf

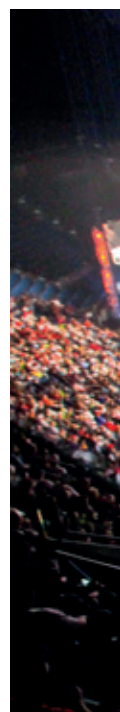
FOTOGRAFIE
Bassmaster Media
en Sander Boer

De moderne visboot is uitgegroeid tot een high tech vismachine.

In Nederland wordt het sportvissen in wedstrijdverband steeds professioneler. In de Verenigde Staten is het wedstrijdvissen een discipline die vanuit snelle high tech visboten wordt uitgeoefend. Visboten die je ook in Nederland steeds meer tegenkomt en die zelfs in Fryslân worden gemaakt.

De oorsprong van deze trend ligt in de Amerikaanse sportvisserij. Het in wedstrijdverband vissen op roofvis is daar echte kijksport die in populariteit wedijvert met honkbal, ijshockey en de Indycar races. Er zijn in de Verenigde Staten twee belangrijke competities, de Bass Master Classic en de Bass Master Elite.

In vergelijking met voetbal kunnen deze competities worden vergeleken met de Jupiler League respectievelijk de Eredivisie. De deelnemers vissen vanuit hightech visboten uitgerust met 250 pk buitenboordmotoren. Dit vermogen is van belang om zo snel mogelijk te beste visplekken te bereiken maar spektakel speelt ook een rol.



Een trotse winnaar met zijn vangst.
De vissen worden na de wedstrijd
levend en onbeschadigd teruggezet.

De wedstrijden van de Bass Master Classic zijn live te volgen op internet en door de inzet van bodycams kunnen de kijkers de verrichting van de vissers volgen. De Elite Series bestaan uit een serie van 11 wedstrijden die live op televisie worden uitgezonden. Om de wedstrijden in deze topcompetitie zo goed mogelijk in beeld te brengen krijgen alle 100 deelnemers een professionele cameraman als opstapper mee.

Arena

Tijdens de prijsuitreiking worden de winnaars in immense arena's als ware helden onthaald. Naast enorme geldprijzen, verdienen de wedstrijdvisser dankzij sponsors als Toyota, Mercury en Yamaha, miljoenen met sponsorcontracten. Vast onderdeel van dit circus is dat de winnaars met hun auto en boot het stadion binnen rijden, een paar ererondjes maken, de auto uitstappen en het podium betreden en daar voor tienduizenden fans de grootste vissen laten zien. Deze vissen worden in een speciale bun bewaard en dienen na de wedstrijd levend en onbeschadigd te worden teruggezet.

Tijdens de prijsuitreiking van grote wedstrijden worden de winnaars in immense sportarena's als helden onthaald.



Visstand

De Bassmaster-competitie is een waar mediacircus waarin sensatie en commercie de boventoon voeren. De grote commerciële belangen in deze tak van hengelsport zorgen echter wel voor een gezonde visstand. Een goede visstand is namelijk van essentieel belang voor het houden van deze wedstrijden. Daarom geldt voor alle viswedstrijden in de VS het principe 'catch and release', of te wel het levend en onbeschadigd terugzetten van

de vangst. Daarnaast financiert de hengelsportbranche in goed overleg de uitkoop van beroepsvissers, op het binnenwater. Deze bootviswedstrijden lijken een typisch Amerikaans fenomeen, dat ver lijkt af te staan van de Nederlandse sportvisserijcultuur.

NKS

Hoewel? In navolging van Amerika worden er steeds meer professionele roofviswedstrijden in Nederland georganiseerd. Al ruim twintig jaar kennen we bijvoorbeeld het Nederlands Kampioenschap Snoekbaarsvissen, afgekort het NKS. Verder wordt in het Benedenriviervan gebied ieder jaar de Predator Tour, World Predator Classic, Luremasters en sinds vorig jaar de World Crank Cup georganiseerd. Serieuze wedstrijden met sportvissers uit heel Europa, inclusief een goed gevulde prijzenkast, waaronder een complete visboot.

Bigger and better

Door alle aandacht voor deze roofviswedstrijden op social media, tijdschriften en YouTube gaat ook de gewone sportvisser steeds meer de Amerikaanse kant op. Dat betekent: bigger and better. Grotere boten, meer paardenkrachten en geavanceerdere dieptemeters. Het Gelderse bedrijf IJsselsport merkt al jaren dat de Nederlandse, maar ook Europese visbotenmarkt, in de lift zit. Begonnen in 2003 als universeel watersportbedrijf hebben zij zich vanaf 2009 volledig toegelegd op visboten. Als Europees importeur van het Amerikaanse botenmerk Lund weten ze ieder jaar 10 tot 15 procent te groeien. Eigenaar Frank Helming: "Het is ongelooflijk wat er in bijna 10 jaar allemaal is veranderd. De meest geavanceerde elektronica is tegenwoordig ook voor de gewone consument bereikbaar. Dieptemeters met kraakheldere kleurschermen die





Luxe visboten van eigen bodem.

tientallen meters links en rechts vis kunnen detecteren en elektromotoren die op de gps je boot op één plek houden of automatisch een koers volgen.”

Maar er is volgens Helming in Nederland vooral steeds meer vraag naar grotere visboten en zwaardere motoren. “Verkochten we voorheen boten met gemiddeld 30 pk erachter, inmiddels ligt het gemiddelde op 90 pk.” De botenhandelaar heeft er wel een verklaring voor. “Roofvissen wordt steeds

roofvissers steeds groter geworden. Ze rijden gerust 100 of 200 kilometer met de boot erachter als er ergens goed wordt gevangen.” In de reguliere watersportsector gaat het volgens hem juist andersom. “Mensen hebben steeds meer bezigheden en dus minder tijd. Ze willen niet duizenden euro’s aan een boot, stalling en onderhoud uitgeven als ze maar twee keer per jaar varen. Ook de vergrijzing speelt daarbij een belangrijke rol. Daarom krijgen universele watersportbedrijven het steeds zwaarder.”

“In tegenstelling tot de reguliere watersportsector is de visbotenmarkt volop in ontwikkeling”

populairder en daarmee ook het bootvissen. Verder zijn er steeds meer wedstrijden die iedereen op de voet kan volgen via social media. Als een wedstrijdvisser keer op keer voorbij wordt gevaren door zijn concurrent, wil hij een zwaardere motor. Reguliere vissers gaan daar vanzelf in mee. Je ziet daarom steeds meer volledig uitgeruste en grote boten op het water.”

Bovendien geven sportvissers volgens Helming makkelijker flinke bedragen uit. “Veel roofvissers gaan elke week het water op, dus ze willen goed materiaal hebben en zijn bereid hiervoor diep in de buidel te tasten. Daarnaast is het visgebied van veel

Vergrijzing

Ook Amerikaanse bedrijven zien steeds meer in dat de crisis in botenland niet geldt voor de Nederlandse visbotenmarkt. Mercury Marine heeft zich de afgelopen jaren specifiek gefocust op de hengelsportmarkt in Nederland. “De hengelsport is een belangrijke doelgroep voor ons”, zegt Bram Dreschler, country manager Benelux van Mercury. “Dat heeft twee voornaamste redenen. Ten eerste merken wij al jaren dat er steeds minder reguliere watersporters bijkomen vanwege de vergrijzing. De visbotenmarkt is echter volop in ontwikkeling. Je ziet dat steeds meer sportvissers een boot kopen en dat ze steeds zwaardere motoren willen.”

Bovendien valt hem op dat sportvissers een bijzondere groep watersporters vormen. “Hengelsporters hebben een enorme passie voor hun hobby en dat straalt ook uit naar de boten en motoren die ze kopen. Ze sparen vaak jaren om dat ene model te kunnen kopen en zijn zuinig op hun spullen. De waardering voor onze producten is erg groot, dat is mooi om te zien.”

Friese botenbouwer

In al het Amerikaanse botengeweld is er één Nederlands bedrijf dat zich al jaren staande houdt met zelfgebouwde boten die de concurrentie aankunnen met de meest bekende buitenlandse merken. Aan de rand van Leeuwarden bouwt Marcrafft al sinds 2005 visboten die bij zowel Nederlandse als buitenlandse sportvissers veel waardering oogsten. De aluminium vismachines worden volledig door het bedrijf zelf ontworpen, gelast, gelakt, afgetimmerd en gestoffeerd in Friesland. Bovendien zijn de boten speciaal ontworpen voor Nederlandse omstandigheden. Huidig directeur Dammes Oldenburg vertelt hoe het bedrijf ooit begon. “De broers Marcel en Martin Frankena vonden dat de beschikbare visboten het net niet waren. Ze besloten er voor zichzelf één te maken van aluminium. Het waren twee ondernemende jongens dus al snel zagen ze in dat een boot gemaakt voor de Nederlandse visserijen en wateren, weleens een gat in de markt kon zijn.” Inmiddels staat Oldenburg aan het roer van dit Friese bedrijf maar de visie is hetzelfde. “We maken hoogwaardige boten speciaal voor de veeleisende sportvisser. We gebruiken alleen de beste materialen en produceren boten die een vissersleven lang meegaan. Onze slogan is dan ook: A catch for life”, zegt de trotse directeur terwijl hij het paradepaardje van het bedrijf laat zien. “Dit is de Marcrafft 565 River Pro, ons nieuwste vlaggenschip. Maar daar zit dan ook een prijskaartje aan”, zegt hij er meteen bij. “Compleet met 200 pk motor en elektronica ga je richting de prijs van een stevige Mercedes of BMW. Dat is natuurlijk niet voor iedereen weggelegd. We hebben daarom een brede range van modellen. Van 4.10 meter die in een kleine garagebox past tot een aantal tussenmodellen en een familieboot van 5.85 die heel breed inzetbaar is.”

Tijdrovend productieproces

In een bescheiden formaat loods weet Marcrafft ongeveer 25 tot 30 boten per jaar te produceren. Eén boot heeft een productietijd van acht tot negen weken. “Een gespecialiseerd bedrijf waar we al jaren mee werken, maakt met een lasergestuurde snijder de aluminium platen. Nadat die bij ons zijn afgeleverd gaan onze lassers aan de slag. Eerst lassen we de binnenkant en het geraamte, daarna wordt door een speciale lasser

de buitenkant gelast", schetst Oldenburg het productieproces. Vervolgens begint het traject waarmee de botenbouwer zich onderscheidt van de fabrieksboten. "Bij ons is iedere boot namelijk anders. Elke sportvisser heeft zo zijn wensen. De volledige indeling, voor zover scheepsbouwtechnisch veilig, kan worden aangepast aan de wensen van de klant. Iedere boot die de loods uitrijdt, is daarom uniek. "We kunnen de boten in praktisch elke kleur spuiten en de klant bepaalt hoe de boot er van binnen uitziet. Buitenlandse roofvissers hebben bijvoorbeeld weer andere eisen dan Nederlandse." Het bedrijf betreft hun klanten zoveel mogelijk bij het productieproces. "Veel kopers komen regelmatig even een kijkje nemen en soms gebeurt het dat we een week voor de oplevering op verzoek toch nog een aanpassing maken. Daar zijn we heel flexibel in." Onlangs kregen ze in Friesland echter een wel heel bijzonder verzoek. "Een Ierse hoteleigenaar en oud chef-kok bieden hun gasten een volledig verzorgde visdag aan, inclusief luxe diner. Die maaltijd bereidt de kok vooraf en neemt hij mee de boot op. Hij vroeg of we niet een visboot met fornuis kunnen maken. Voor ons een mooie uitdaging dus daar gaan we binnenkort aan beginnen", grijnst Oldenburg.

Het Friese bedrijf onderscheidt zich bovendien op nog een punt. "Wij gebruiken 4 millimeter dik aluminium terwijl Amerikaanse boten vaak 2 millimeter gebruiken. Door het hogere eigen gewicht zijn de vaareigenschappen zeker bij ruig weer beter." Oldenburg loopt



Eigenaar Dammes Oldenburg is trots op zijn oer-Hollandse product.

daarna naar een hoek van de loods en laat een gedeukte boeg van een Marcraft zien. "Deze sportvisser is met 40 kilometer per uur tegen een paal gevaren. Er zat niet eens een gat in het aluminium", zegt hij trots. "Gelukkig kwam ook de sportvisser er goed vanaf."

De klandizie van Marcraft bestaat uit vissers uit heel Europa. En dat zonder al teveel reclame te maken. "We hebben nu in totaal bijna 350 boten gemaakt en als het aan mij ligt, komen er nog honderden bij. Ik denk dat wij een product maken dat uniek is voor Europa. Daar mogen we best een beetje trots op zijn", besluit de ondernemer.

■ Marcraft produceert circa 30 visboten per jaar.

