

Vis

sectorspecial



Foto: Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, Frankrijk.

De sector vis, schaal- en schelpdieren – want zo heet hij voluit – is een dynamische sector binnen de Nederlandse agribusiness, die inspeelt op de nieuwste ontwikkelingen om zo een stap voor te blijven op de internationale concurrentie.

De wereldwijde vraag naar vis groeit, de wereldwijde sector dus ook. Maar de voorraden wilde vis zijn niet oneindig, en daarom neemt het belang van viskweek (met een aandeel van ruim 30% in de wereldproductie van vis) steeds verder toe.

Dit biedt volop kansen op de wereldmarkt voor het Nederlandse bedrijfsleven, of dat nu bezig is met visvangst, -verwerking, -handel, -export of -kennis. Duurzaamheid, productinnovatie en technologie zijn maar enkele van de uitdagingen waarop sectorbreed adequaat moet worden ingespeeld, willen wij succesvol blijven in wat wij doen.

Duurzaamheid is een notie die blijft. Het heeft, naast verstandig omgaan met de visserijgebieden, ook betrekking op de gehele visproductieketen. Productdiversificatie en -innovatie, zowel aan de laaggeprijsde onderkant van de markt als op de markt voor luxeproducten met toegevoegde waarde, is een belangrijk vraagstuk. Op het gebied van export van technologische en andere kennis over vis is Nederland, zoals uit deze visspecial blijkt, een actieve speler.

De ondernemers en belangenbehartigers geven daarover hun mening, en met de bijdragen over nationale en regionale marktontwikkelingen in enkele specifieke markten wordt aangetoond hoe divers de handel in vis(producten) kan zijn.

*Martin Olde Monnikhof
Plv. directeur Industrie & Handel*



Vissers in nood, kansen voor aquacultuur

Duurzaam vissen door groeiende vraag

Terwijl de vissersvloot in zwaar weer verkeert, gaat het de visverwerkende industrie voor de wind. De binnenlandse afzet en de export van het gezonde en in de smaak vallende product groeit. Nederland maakt zich sterk als doorvoerland met een belangrijke opwaarderende industrie. Onze vissers zien zich echter voor grote problemen geplaatst. De vangstquota zijn de afgelopen jaren wellicht gestabiliseerd, maar om de beperkte hoeveelheden binnen te halen, moet een hoge prijs voor de brandstof worden betaald. Is de hang naar duurzaamheid uiteindelijk de ramp of de nieuwe impuls voor onze vissector?

De visserij heeft met grote tegenstrijdigheden te maken. Dat de vraag wereldwijd toeneemt, valt niet te ontkennen. Op zich een verheugende ontwikkeling. De kansen voor de Nederlandse visindustrie, met zijn handelscultuur en visie, lijken onverdeeld gunstig. Rotterdam maakt de functie van overslaghaven al sinds jaar en dag waar en onze gunstige ligging biedt ons land alleen maar voordelen.

Allereerst: hoeveel vis is er te vangen. Feit blijft dat quota altijd aan discussie onderhevig zullen zijn. Biologen hanteren andere maatstaven dan vissers, consumenten hebben andere beweegredenen dan overheden. En de metingen zijn niet absoluut. De natuur laat zich niet gemakkelijk meten, hoort men uit vele monden. De vangst

‘Deelname in ondernemingen is ook export’

wordt wereldwijd wel in kaart gebracht en laat bijvoorbeeld over het jaar 2003 een totaal zien van 90 miljoen ton. China, in meerdere opzichten een ‘groter groeiend’ land, neemt daarvan 18,5% voor haar rekening en Peru, de VS en Indonesië volgen op enige afstand. Gigantische hoeveelheden, en Nederland speelt daarbij een klein rolletje: 0,6 miljoen ton. Opvallend is dat wij graag de ‘betere’ soorten als tong en schol voor onze rekening nemen.

Misschien is de onzekerheid over de mate van overbevissing wel voldoende aanleiding om de visvangst te beperken. Anderen zullen de beperkingen overdreven en veel te rigoureuus vinden. Het lijkt

een veilige aanname dat de vangsten zullen krimpen of hooguit zullen stabiliseren. Kortom, met een groeiende vraag kan een tekort ontstaan.

Groei in kweekvis

Met een visvangst onder druk mag de viskweek vrijuit groeien. Wereldwijd komt de aquacultuur op een respectabele productie van ruim 40 miljoen ton, dus iets meer dan 30% van de totale visproductie. Logisch dat dit percentage de komende jaren verder stijgt. Sommige kweeksoorten komen wat betreft het volume al aardig in de buurt bij de opbrengsten van de wilde vangst. Een land als Vietnam weet zich een toonaangevende positie te verwerven met onder andere een (geschatte) productie van 400.000 ton pangasius in 2005. Daarmee lijkt dit land exemplarisch voor de ontwikkelingslanden, want hun aandeel in de sterk groeiende aquacultuur bedraagt 77%

Aquacultuur verzorgt nu al meer dan 30% van de wereldvisproductie.



van de wereldproductie. De westerse wereld neemt dus slechts een kwart van de aquacultuur voor zijn rekening.

Goed om te constateren dat deze landen in deze moderne nieuwe sector wel degelijk hun kans weten te grijpen. Nederland neemt slechts een klein aandeel in deze groeiende sector, maar we zijn uitermate sterk aanwezig in het segment technieken en methodes. Onze deelname in de ondernemingen in andere Europese en ontwikkelingslanden is naar verhouding goed verzorgd. Als klein land hebben we misschien niet de ruimte om grootschalige aquacultuur van de grond te krijgen, maar men vertrouwt wel op onze algemene kennis van vis en onze ondernemingsgeest. Een goede zaak, want deelname is ook export.

Toegevoegde waarde

Als wij onze productie willen exporteren, zullen we ons een hogere plaats moeten veroveren tussen andere visexporterende landen. China is met een geschatte export in 2006 van 6,6 miljard euro een tikje te groot voor ons. De Chinese verwerkende industrie verwerkt ook elders gevangen vis en de groeiende import van 2,9 miljard euro (schatting 2006) biedt weer kansen voor onder andere onze export.

‘Creëren van extra waarde biedt grootste kansen’

Andere grote visexporterende landen zijn Thailand, Noorwegen en de VS. Ons land neemt in dat rijtje grootexporteurs een respectabele negende plaats in. Dat volume bestaat deels uit verse en diepvriesvis en deels uit bewerkte vis, met toegevoegde productwaarde.

Vooraf dit laatste product biedt onze industrie grote kansen. De waardevermeerdering die de bewerking van basisproduct tot half- of eindproduct oplevert, brengt geld binnen. Het ligt dan ook voor de hand dat onze visindustrie zich op dit punt sterk moet maken. Noch op het gebied van wilde vangst noch kweek kunnen wij een grote rol spelen. Des te meer ligt onze kracht en dus ook concentratie op het opeisen van een rol in de handelsstromen. Handelen is ons wel toevertrouwd.

Groeiende import voor export

De Europese Unie is als handelsblok de grootste importeur van vis ter wereld. Die invoer is essentieel voor de consumptie binnen de EU-grenzen én voor de export. Zelf vangen wij 6 miljoen ton (van de totale EU-markt aan meest gangbare soorten) en importeren we 8 miljoen ton. Dat vormt een totale markt van 14 miljoen ton, die in de afgelopen tien jaar 20% groei te zien gaf.

Zet deze trend zich voort, dan zal meer invoer noodzakelijk zijn, omdat de wilde vangst beslist niet toereikend is en de kweekvolumes nooit snel genoeg groeien. Tel daarbij op dat de verschillende ontwikkelingslanden niet meer zo scheutig zijn met het toekennen van



De Chinese verwerkende industrie verwerkt ook elders gevangen vis.

concessies om in hun wateren te komen vissen en om dit vervolgens zelf te gaan doen, dan ligt voor de hand dat het voldoen aan de verder stijgende vraag van groeiende import kan komen. Van hele, verse vis? Ook hierin zien we een verandering. Alle exporterende westerse en ontwikkelingslanden willen een graantje meepikken van de omzet die waardevermeerdering met zich meebrengt.

Exportkansen?

Uit de cijfers blijkt dat in de Europese Unie nauwelijks vis wordt doorgedraaid. We mogen dus concluderen dat we voor vis altijd een afnemer weten te vinden. Dat voor ons land de EU toch de eerste exportmarkt is, mag voor waar worden aangenomen. Meer groei kunnen we vinden in het lagere prijssegment. Dat vraagt wel om een lichte inkeer, want we hebben al gezien dat wij ons sterk maken in de hoogwaardige (dus prijzige) soorten.



Informatie over wat men op de eindmarkt wenst is voor de gehele vissector van belang.

Met oog op de natuurlijke export naar Duitsland is het van belang ons goed te realiseren dat dit een land van discounters geworden is, en dat diepvriesvis hier uitermate populair is. Brengen we de vis over zee, naar het Verenigd Koninkrijk, dan verkiest men daar vers verpakt en liefst met een waardetoevoeging. In dit kader is het van groot belang onze traditionele concentratie op kennis en beleidsmatig handelen te verleggen van de visvangst zelf naar de gehele handelsketen. Informatie over wat men op de eindmarkt wenst, is ook voor de vissector van het grootste belang.

Jan Odink (voorzitter Productschap Vis)

“Ondernemers komen centraler te staan in naleving regels”

Het Productschap Vis wordt sinds februari 2006 voorgezeten door Jan Odink. De landbouweconoom heeft naam gemaakt in zijn functie als staatssecretaris van (voorheen) Landbouw, Natuurbeheer en Visserij in het eerste kabinet-Balkenende. Het mag gezegd dat hij tijdens zijn ambtsperiode betere voorwaarden voor onder andere de visserij wist te bevechten dan de Europese Commissie ons had toebedacht.

“De natuur bepaalt hoeveel vis er is,” aldus Odink, “En wij hebben daarin nauwelijks invloed. Toch is duurzame visvangst belangrijk om zelfs de meest geringe invloed te kunnen verantwoorden.”

Stijgende vraag

Het Productschap Vis heeft iets om voor te vechten. De Nederlandse vissers zijn gespecialiseerd in het vangen van hoogwaardige vissoorten, met omzetmakers als tong, schol, makreel, haring, garnalen en mosselen. Daarnaast kan onze visserij niet zonder de import van garnalen, nijlbaars en zalm. De vraag is nog altijd stijgende, vooral vanwege het etiket ‘gezond’ dat vis krijgt opgeplakt, en onze eigen vangstgebieden kunnen bij lange na niet voldoen. Onze reputatie als visvangende en verwerkende natie maakt dat de vangst plus de import voor 80% wordt geëxporteerd. Ook de kwaliteit en veiligheid zijn debet aan deze grote vraag naar ‘Hollandse’ vis. Onze eisen op dit gebied behoren tot de categorie ‘streng’ en de manier waarop ze

worden nageleefd geeft het buitenland voldoende vertrouwen om bij onze handel bestellingen te plaatsen.

Uit zee tot op het bord

Odink: “De ondernemers in de vishandel komen steeds meer centraal te staan in de naleving van de regels. Dat is ze wel toevertrouwd, in tegenstelling tot wat vroeger werd gedacht. Toen dacht iedereen dat men alleen maar bezig was met het ontduiken van regels. Het tegendeel was en is waar. Ze hebben gezamenlijk een naam hoog te houden en een misstap wordt je in de handel, dus ook in de export, langdurig nagedragen. Alles is tegenwoordig te traceren, vanaf de zee tot en met het visje op het bord bij de consument. Dus past elke scha-

“We gaan meer aandacht besteden aan de groeiende verwerkende sector”

kel in die keten behoorlijk op. Daarbij betekent het honderd procent naleven van regels op bijvoorbeeld het gebied van hygiëne ook dat die perfecte werkwijze ingebakken raakt onder je medewerkers. Dus stijgt je kwaliteit. Daarvan ziet iedereen de voordelen. En dus doen wij namens de regelgevende overheid er alles aan om de voorschriften te verklaren, te onderbouwen en uit te dragen. We gaan in de nabije toekomst gidsen over onder andere goede hygiënepraktijk uitwerken voor de primaire sector, de vangst en de kwekers. Zoals die al bestaat voor de detailhandel. We moeten altijd kunnen uitleggen hoe de productie in elkaar steekt, waaraan we ons dienen te houden en dus ook houden en hoe de hele keten zijn verantwoordelijkheid neemt, elke schakel voor en namens de andere. Dat werkt allemaal prima.”



De aquacultuur levert goede vis op maat, met steeds meer kwaliteit.



Jan Odink.

Draaischijffunctie

De visverwerkende industrie in Nederland heeft de stroom mee. Mede dankzij een groeiende vraag uit het buitenland kunnen we meer omzet maken. Omdat de vangsten vanwege de aan banden gelegde visquota niet toenemen, moeten we dit volume uit een grotere invoer halen. “De consumptie van vis in de EU groeit en onze Nederlandse verwerkende industrie profiteert daarvan.” vertelt Odink, “Na het zuiden van Europa, dat al langer op de gezonde vlistoer is, ontdekt de rest van Europa de positieve eigenschappen van vis. Europa groeit als vismarkt. We hebben een draaischijffunctie. Invoer, verwerking, uitvoer. We zullen het meer en meer in toegevoegde waarde moeten vinden. Doen we al, maar we moeten op dat punt alert blijven. China en de rest van Zuid-Oost-Azië komen stevig opzetten. We zullen het nog meer op vers moeten gaan gooien. En topsoorten, topproducten en topsmaken. De markt ontwikkelt zich hoogwaardig en wij als grote leverancier moeten meedoen in de voorste linies.”



Foto: Rob Voss.

De pulskor, een nieuwe manier van vissen op vooral platvis.

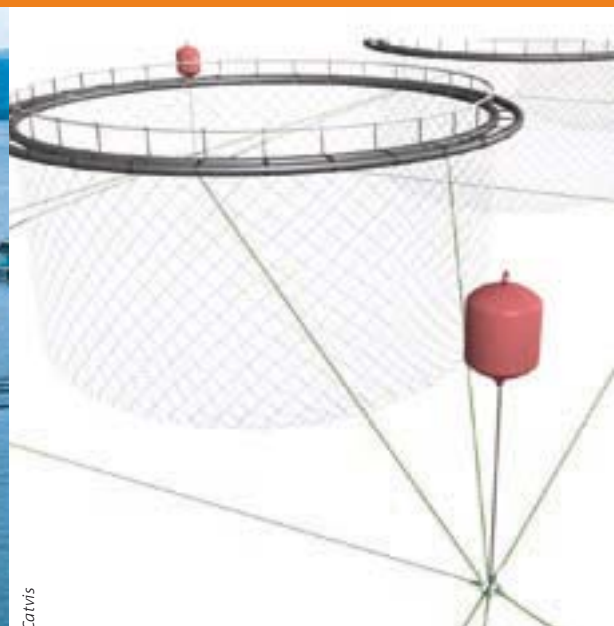
Doorontwikkeling kweekmethodes

Duurzaamheid vraagt andere krachtsinspanningen. “Maar ook op dat gebied zijn we zeer actief,” zegt Odink. “Innovaties op het gebied van selectiever vissen om de bijvangsten te beperken, om het brandstofgebruik terug te dringen en meteen de uitstoot van verontreinigingen op zee in te dammen, kortom, een veelheid aan ontwikkelingen. We verwachten veel van de pulskor, een nieuwe manier van vissen op vooral platvis. De vis wordt niet meer van de bodem geplukt met een ketting, waarbij ook allerlei ongewenste vangsten meekomen en het bodemleven ontregeld raakt, maar wordt opgekruld met een klein stroompje. Betere vangsten en brandstofbesparing, twee grote voordelen met een ontwikkeling. Maar een heel logische stap naar nog meer duurzaamheid is natuurlijk de viskweek, de aquacultuur. Goede vis op maat, die tegenwoordig ook steeds aan kwaliteit wint. Als Nederlanders zijn we zeer ver met het betere voer en de doorontwikkelde kweekmethodes, compleet met perfecte apparatuur. Je ziet ook steeds meer dat we gaan deelnemen in bedrijven buiten Nederland, omdat wij de kennis en technieken hebben en daar ruimte of andere ideale omstandigheden zijn. Je kunt van de inspanningen van onze branche en van het productschap om die duurzaamheid na te streven niet zeggen dat we ergens kansen laten liggen of er niet voldoende energie in steken.”

Toekomst is dynamisch

De ontwikkelingen in de vissector gaan snel. Aanvoer ondergaat veranderingen als we kijken naar volume en problematiek. Tekorten in Nederlandse aanvoer, aangewakkerd door expanderende export, worden snel en gebruik makend van alle mogelijkheden gecompenseerd. Voor het Productschap Vis een continu vraagstuk om te bezien hoe er kan worden ingespeeld op al die snelle bewegingen. De deelnemende private organisaties kregen altijd alle gelegenheid zich naar hun achterban te profileren. Dat vroeg enige terughoudendheid van het productschap zelf. “We hebben ons daar inmiddels op beraden,” aldus Odink, “En kwamen tot de conclusie dat de branche onze directe betrokkenheid wel degelijk verwacht en verdient. We worden communicatief actiever en gaan onze inbreng beter en persoonlijker onder ieders aandacht brengen. Informatie- maar vooral kennisvoorziening, daar zijn we op uit. Nu de verwerkende sector een grotere inbreng krijgt in onze visserijsector ten opzichte van de aanvoer, gaan we daar ook dienovereenkomstig aandacht aan besteden. Onderhouden van contact met de VWA, bijvoorbeeld. En betrokkenheid tonen naar de ministeries toe, om op Europees niveau een goede implementatie van de regelgeving op het gebied van hygiëne, zoals wij die al langdurig hanteren, te verkrijgen. Ook daarmee kun je de export vergemakkelijken: door wat wij ons al eigen hebben gemaakt, ook in het buitenland als maatstaf af te dwingen.”

Foto: Jeroen van der Meide (Fotogeniek).



Cartis

Innovatieve uitdagingen: technisch, organisatorisch en logistiek

Viskennis kan internationale positie bestendigen

Naast duurzame visserij is mondiaal de aquacultuur in opkomst om aan de stijgende vraag naar consumptievis te kunnen voldoen. Nederland is te koud en te klein voor een grote aquasector en zal een beroep moeten doen op zijn kennis en handelsvaardigheden om zich internationaal een positie te verwerven. In ons land zijn duurzaamheid, people, planet, profit en kennis leidend. Ze zijn daarmee richtinggevend voor de ontwikkeling van visteelt.

De vraag naar consumptievis stijgt, terwijl de vangstquota hun limiet hebben bereikt. Aquacultuur moet aan de vraag naar vis gaan voldoen. De jager werd veeteler en zo zal de visser in toenemende mate viskweker worden. Wereldwijd wordt zo'n 3 miljoen ton vis gekweekt, waarvan slechts 10.000 ton in Nederland. Een fractie van het totaal. Maar met één verschil: De meeste landen kweken vis in kooien op zee (zalm, baars en brasem) of in visvijvers met stromend water (forel, tilapia). Maar de Nederlandse viskwekers gebruiken voornamelijk gesloten teeltsystemen voor onder meer paling en meerval. Ruimtegebrek en milieuverordeningen noopten hen tot deze innovatie.

Profit: gesloten teeltsystemen

Gesloten teeltsystemen zijn bassins op het land die zijn voorzien van waterzuivering waardoor circa 90% van het water wordt gerecicleerd. De systemen zijn daarmee niet alleen zuinig met water; ze leveren ook een grotere biosecurity op. Ziekten en parasieten zijn veel

beter te weren met minder of zelfs zonder gebruik van antibiotica. Vandaar dat dit soort systemen erg geschikt is voor de vermeerdering van pootvis die het uitgangsmateriaal vormt voor de kweek. Nederland is een tijd lang koploper geweest op het gebied van recirculatiesystemen, maar ondervindt in toenemende mate concurrentie uit landen als Denemarken (UNI-Aqua en Billund Aquaculture), Noorwegen (AquaOptima) en de VS (PR Aqua).

Nederlandse leveranciers van recirculatiesystemen behalen hun omzet grotendeels in het buitenland. Hesy Aquaculture verkoopt bijvoorbeeld systemen tot in Chili en Australië toe. Sander de Bondt van Hesy: "Overheden willen van de kooien op zee af omdat ze naast het milieu ook de toeristenindustrie schaden. Sinds kort geldt bijvoorbeeld een verbod op kooien in het Israëlische Eilat en dat levert werk op." De Bondt ziet daarom ook op lange termijn een goede toekomst voor de systeembouwers in het buitenland, maar ook in Nederland. Recent verwezenlijkte Hesy een tarbotkwekerij op een industrieter-

rein in Tholen dat over een bron met zout water beschikt. Zout water op het vasteland ligt vergunningtechnisch vaak moeilijk. Hier was het mogelijk.

Tropen

Willy Fleuren, partner in Fleuren & Nooijen Viskwekerijen, begon ooit met het kweken van de Afrikaanse meerval. Vanuit die achtergrond ontwikkelde zijn bedrijf zich tot leverancier van gesloten systemen inclusief de pootvis (meerval) en de kennis om die te kweken. Oost-Europa is een groeimarkt en het bedrijf heeft een aandeel in meer-alkwekerijen in Nigeria. Fleuren: "Gesloten systemen in de tropen kunnen voordeliger zijn. Je hebt minder last van droogten, ziekten en diefstal. De temperatuur is regelbaar en de gesloten teelt heeft een betere voederconversie."

Een nadeel van gesloten systemen zijn de relatief hoge investeringskosten. Daarom vindt de meeste visteelt wereldwijd nog plaats in open water of in vijvers. Een goed voorbeeld daarvan is Egypte. Tussen 1992 en 2002 vertienvoudigde het land de productie van teeltvis van 35.000 naar 359.000 ton. En de aquasector in Egypte heeft de

‘Gesloten vissystemen hebben in de tropen zeker voordelen’

potentie zich in tien jaar nogmaals te verdubbelen, waardoor het land netto exporteur kan worden. Nu nog voerde Nederland afgelopen jaar voor 40 miljoen euro aan vis naar Egypte uit.

Herman van Wissen werkt als LNV-raad in Egypte aan het versterken van de viskweeksector in dat land. "De productie is groot, de kwaliteit is niks", schetst Wissen de situatie. Daarom ondersteunt de attaché een vijftal task forces die de sector in Egypte moeten organiseren en

InnoFisk1: verbouwen olietanker tot viskwekerij nog niet haalbaar.



Aquacultuur heeft grote mogelijkheden in (sub)tropische landen.

sturen op het gebied van wetgeving, kwaliteit en distributie. Maar wat zijn de mogelijkheden voor Nederland in Egypte?

Potentie

Van Wissen: "De aquacultuur heeft grote mogelijkheden in (sub)tropische landen. Willen we aan de bal blijven, dan moeten we onze kennis uitbouwen. Het is net als met koffie en cacao. Op die markten spelen we een grote rol zonder dat in Nederland ooit een boon wordt geplukt. Belangrijk is dat we betrokken en aanwezig zijn op die plekken waar de aquacultuur sterk in ontwikkeling is. Egypte heeft de potentie zich te ontwikkelen tot netto exporteur."

"Nederland moet zich daarbij richten op de technologische en logistieke aspecten ten behoeve van ketenontwikkeling en zich niet blindstaren op de productie in eigen land", meent Van Wissen. "Alle sectoren zijn in Nederland vertegenwoordigd. Nutreco heeft kennis van visvoerders. Intervet doet vaccins. En de verwerking en logistiek leveren veel meer op dan de basale productie." Hij vergelijkt die logistieke functie met de tuinbouwsector: "We hebben 20.000 telers, maar een half miljoen mensen werkt indirect in die sector. Productie is maar een onderdeel." Toch ziet Van Wissen ook plaats voor aquacultuur in Nederland: "We hebben enige kritische massa nodig om onze kennis op peil te houden."

Planet: InnoFisk1

Visteelt gaat over de productie van consumptievis. Maar voor het kweken van een kilo zalm is 1,36 kg wildvis nodig (Nature, februari 2004). Kortom, er gaat meer vis in dan er uitkomt. Duurzaamheid is bij een carnivore soort als zalm ver te zoeken. InnoFisk1 is een studie van InnovatieNetwerk naar een duurzame oplossing voor de zalmteelt. Het zou een reusachtig gesloten systeem moeten zijn op zee. Zo werd het idee geboren om een opgelegde olietanker te verbouwen tot viskwekerij. Eiwit kon worden gemaakt door micro-organismen die leven op methaan. Een restproduct dat gewoonlijk op boorplatforms wordt afgefakkeld. In de plannen kwam het schip dus naast een boorplatform te liggen. Tot slot werd een innovatieve techniek van Wageningen UR begroot voor het maken van essentiële (vis)olie door algen zonder welke zalm niet kan leven. De ontlasting

van de zalm kon worden vergast tot methaan voor de eiwitproductie, enzovoort. InnoFisk1 leek aardig wat kringlopen te sluiten.

“Helaas, de InnoFisk1 blijkt technisch wel mogelijk, maar is economisch nog niet haalbaar”, stelt Okker van Batenburg, één van de opstellers van het rapport over de haalbaarheid. “Door de hoge staalprijs verdubbelde de waarde van de opgelegde tankers en kon het project niet meer uitgevoerd worden. Ook de lage prijs van de gekweekte zalm werkte niet mee.” De opstellers van het rapport kijken nu verder naar onderdelen van het project en naar andere vissoorten. Van Batenburg: “We denken dat kweken in containment de toekomst heeft en dat gaan we onder een Europese EUREKA-paraplu uitzoeken. En we willen de nationale beleidsmakers wakker schudden, want Europa moet keuzes maken wie zich op welke vis richt. Een taakverdeling op het gebied van research per land.”

Versnipperd

Een soortgelijk kritisch geluid is te horen bij directeur Martin Ooms van systeembouwer Catvis bv. “De subsidie voor innovatie in de vissector is te versnipperd. Zo krijg je dat iedereen probeert de kennis voor zichzelf te houden. Ik denk dat we in de landbouw juist groot zijn geworden door kennis te delen.” De toekomst voor de Nederlandse aquacultuur ligt in niche markten voor luxe vis als tarbot, schol en tong, want de commodities zullen uit andere landen komen. “Maar we moeten onze pijlen dan wel op een niche richten”, meent Ooms.

Om die reden investeren de Noren stevig in een laboratorium voor zalm en hebben tarbotkwekers in Spaans Galicië hun eigen onderzoeksinstituut opgezet. In Nederland experimenteert een enkele kweker met tong. De vis groeit om onbekende reden maar langzaam in gevangenschap. Maar een nationale focus ontbreekt.

People: duurzaam vissen

De zee geeft en de zee neemt. Maar ze geeft steeds minder en de visser blijft steeds vaker thuis. Industriële schepen doen het werk van vele kotters. De grote visserij vangt echter niet selectief en is

Jonge tongkweek bij de firma Solea.



Nutreco is betrokken bij het verduurzamen van de visserij op ansjovis in Peru. Kleine kustvissers blijven zo verzekerd van hun bestaan.

vernietigend voor de zeebodem. Ondertussen staan vissers werkloos aan wal en kwijnen vissersdorpjes weg. Een probleem dat wereldwijd speelt. De IJslander Arthur Bogason had als voorzitter van de National Association of Small Boat Owners een idee. Probeer industriële quota op te kopen met steun van banken en fondsen die op duurzaamheid zijn gericht. Verkoop de quota vervolgens aan vissers die duurzaam vissen met behulp van long lines en kleine boten.

‘Kennis delen bevordert innovatie’

Bogason kaartte het idee aan bij the Sustainable Food Laboratory (SFL): een ideëel platform waar internationale leiders uit de agro- en foodsector zoeken naar duurzame projecten onder het motto ‘van niche naar mainstream’. Het idee van Bogason voldeed aan de duurzaamheidseisen van de Franse supermarktketen Carrefour, en SFL besloot van IJsland een pilotproject te maken. Dat project moet bijvoorbeeld de vraag beantwoorden hoe een fonds voor de aankoop van quota is te financieren. Het IJslandse voorbeeld is vergelijkbaar met het idee om kleine vissers op de Waddenzee een voorrangspositie te verlenen.

Coëxistentie

Duurzame visserij betekent een vreedzame coëxistentie tussen grote en kleine agribusiness. Een mooi voorbeeld hiervan vindt plaats in Peru, waar Nutreco met ondermeer het WNF en Peruaanse stakeholders om de tafel is gaan zitten. De inzet is ‘s werelds grootste visserij, die op ansjovis, te verduurzamen. Door bijvoorbeeld te letten op minimale bijvangsten, blijven kleine Peruaanse kustvissers verzekerd van hun bestaan. Makkelijk is het niet om de vele partijen nader tot elkaar te brengen en dat maakt het opdoen van ervaring met dit soort processen des te belangrijker.

Argentinië en Chili

Met samenwerkingsakkoord wel haventoeegang



Quotasystemen, vergunningen voor visvaartuigen en tal van beperkingen met betrekking tot tijden, bijvangst, grootte van vissen en aard van het vistuig.



De visserij in Argentinië en Chili is gebonden aan strenge regels. Internationale samenwerking is alleen mogelijk op basis van een samenwerkingsakkoord.

Hoewel Argentinië een kustlijn heeft van maar liefst 4.400 km, is de visserij er betrekkelijk overzichtelijk. De totale jaarlijkse visvangst bedraagt ongeveer 900.000 ton, dat is circa 1% van de mondiale vangst. De belangrijkste havens zijn Mar del Plata, Puerto Madryn en Ushuaia, met respectievelijk 49%, 17% en 14% van de vangst. Slechts een beperkt aantal soorten is van commercieel belang. De Argentijnse heek (*Merluccius hubbsi*) is met ruim 300.000 ton verreweg de meest gevangen vis. Daarna volgen inktvis met 140.000 ton, *Macruronus magellanicus* (een andere heeksoort) met 100.000 ton, en garnalen en blauwe wijting, beide met 50.000 ton.

Quotasysteem

Mede door overbevissing geldt een quotasysteem. De regelgeving is sterk gebaseerd op de situatie van de Argentijnse heek. Het Instituut voor Onderzoek en Ontwikkeling van de Visserij (INIDEP) draagt gegevens aan op basis waarvan de Nationale Raad voor de Visserij de maximaal toegestane vangsten vaststelt. In 2005 was de totale toegestane vangst van de Argentijnse heek 310.000 ton. Vissers moeten zich niet alleen aan de quota houden, maar hebben bovendien een vergunning voor hun visvaartuig nodig. Verder moeten ze tal van regels naleven met betrekking tot gesloten tijden, bijvangst, grootte van de vis en aard van het vistuig.

De viskweek staat in Argentinië nog in de kinderschoenen. Het gaat vooral om de productie van forel van zo'n 1500 - 2000 ton per jaar.

Consumptie, export en import

De gemiddelde Argentijn consumeert per jaar 13 kg vis. Ruim de helft van de vangst wordt geëxporteerd: 490.000 ton met een waarde van US\$ 875 miljoen in 2004 en US\$ 780 miljoen in 2005. Argentinië importeerde in 2005 voornamelijk tonijn voor ongeveer US\$ 17 miljoen. Veel visverwerkende bedrijven mogen naar de Europese Unie exporteren. Spanje is met een aandeel van 35% de grootste afnemer van Argentijnse vis. Brazilië volgt met 8%. Nederland is een bescheiden afnemer: 0,9% ter waarde van US\$ 6,8 miljoen.

Internationale samenwerking

In een uitgebreid gebied van Chili, vanaf iets ten noorden tot ongeveer 1.000 km ten zuiden van Santiago is horsmakreel de belang-



Forellenkwekerij in Salta. Argentinië kent nog niet veel viskweek.

rijkste vis. Voor deze vissoort, waarvoor een quotum van circa 1,5 miljoen ton geldt, hebben Nederlandse bedrijven de meeste belangstelling. Het is echter niet mogelijk om vis waarvoor een vangstbeperking geldt, in Chili aan te landen. Het is zelfs verboden om met het vaartuig Chileense havens aan te doen. Op basis van een samenwerkingsakkoord met Chili kan wél van de havens gebruik worden gemaakt. Een dergelijk akkoord regelt uitwisseling van informatie en samenwerking op het terrein van onderzoek.

Internationale samenwerking op visserijgebied is in deze regio in het algemeen een moeizame aangelegenheid. Het Galapagos Agreement tussen Chili, Colombia, Peru en Ecuador heeft het niet verder gebracht dan een raamovereenkomst. Eerst trok Colombia zich terug. Daarna werden de onderhandelingen stilgelegd in verband met grensgeschillen tussen Peru en Chili. De geringe participatie van Chili in het UN Fish Stock Agreement heeft voornamelijk interne oorzaken. Vissers en verwerkende industrie zien dit verdrag als een bedreiging van de Chileense soevereiniteit. Het gaat daarbij vooral om de zeggenschap over de horsmakreel binnen en buiten de 200-mijlszone.

Gerard den Heijer (W.G. den Heijer & Zn.)

De wil om te groeien dwingt tot export

W.G. den Heijer & Zn. was net na de oorlog een van de pioniers op het gebied van garnalen. Er is al veel geschreven over Cees den Heijer, die met handen en voeten contacten wist te leggen in Zuidoost-Azië en op grote schaal garnalen begon te importeren. We zijn vele jaren verder. Cees doet het wat rustiger aan en ook onder zoon Gerard en neven Martin en Wouter vaart de handel wel. Den Heijer heeft zijn rechtmatige portie handel in Nederland keurig in handen. “Meer willen doen hoort bij het ondernemerschap,” meent de nuchtere Gerard den Heijer. “En in dit kleine land moet je dan wel gaan exporteren.”



Gerard den Heijer.

De markt in Nederland is stabiel. Iedereen heeft zijn afzetgebied, er is veel import en vooral veel van hetzelfde. “Het avontuur ligt dus buiten Nederland,” meent de Scheveningse vis- en garnalenhandelaar. “En dat is nog volop te vinden. Je moet er wel zelf naar op zoek gaan. Kijken wie wat waar levert en zien of je er tussen kan komen, zonder je als een te grote concurrent voor collega’s aan te dienen. Wij zien bijvoorbeeld in Noorwegen en Finland een groeiende markt waar we onze producten heel goed kwijt kunnen.”

Noorwegen en Finland? Maar die landen hebben toch geen vis en garnalen uit Nederland nodig? “Nou en of,” luidt het stellige antwoord, “Zou je zo op je eerste oordeel ook denken, maar de Noren

‘Wij zien in Noorwegen en Finland een groeiende markt’

zijn liefhebbers van vis en hun markt groeit flink. Grote garnalen, tilapia-filets, tonijn, en nog veel meer van wat wij kunnen leveren. Ze importeren van heinde en verre, dus ook uit ons Nederland. Met Finland heb je weer een ander plaatje. De Finnen willen geen voorraad. Wij zijn wel bereid om die voorraad te houden en dus betrekken ze elke 7 dagen leveringen uit Scheveningen. Tegen hoge transportkosten, maar die hebben ze ervoor over. De prijzen liggen daar hoog, maar de vis is niet onbetaalbaar. De Finnen hebben een hoge levensstandaard. Ze ruilen hoge prijs tegen het risico van in voorraad hebben. Want dat is met die prijs- en koersschommelingen altijd het risico van de voorraadhoudende partij. Overigens gaan we met de overige export ook steeds meer over op de 7-daagse levering. In Nederland leveren we met eigen transport zelfs dagelijks.”

Kansen in het Oosten

Duitsland is een moeilijke markt, meent Den Heijer. “Die markt zit zo vast. Je komt er nauwelijks tussen. Of je moet iets heel unieks te bieden hebben. De competitie is zwaar, de inkopers gaan niet snel overstag en de prijs blijft een heet hangijzer. We zitten er wel, maar het zijn trouwe contacten van jaren her.” Het voormalige Oostblok is veel lucratiever. “Ja, kijk, daar praat ik graag over als je het over avontuur wilt hebben,” vervolgt hij enthousiast. “Polen is werkelijk snel aan het opkomen en creëert daarmee meteen een groeiende binnen-



Op Sumatra samengesteld, in een eigen productie-eenheid en als diepvriesmaaltijd geleverd.

landse markt. Daar voel je je gewaardeerd als leverancier met ervaring. En Rusland, ook zo'n groeimarkt. Makreel, het is daar niet aan te slepen. Was ik nou een gematigd beeld van onze export aan het schetsen? We doen het eigenlijk heel leuk op exportgebied. Want met al die nieuwe markten, vergeet ik bijna de markten waar we al zo lang aan gewend zijn. En doorlopend mooie export, al valt het ons al niet meer op. Zwitserland, al sinds jaar en dag prima exportomzetten. En Engeland. Parijs, Frankrijk. Daar heb ik wel weer een nieuwe ervaring. Ik ga af op een nieuw contact en dat blijkt een handelsfirma van vroegere Vietnamese vluchtelingen te zijn. Een gigantisch kantoorpand, keihard werkende ondernemers. En met een even gigantische afname, want ik heb er prachtige klanten aan. Ja, zo blij als we elke dag weer zijn met de binnenlandse handel, zo verrassend en avontuurlijk blijft die export. Niet gemakkelijk, maar wel mooi als je slaagt."

Meerwaarde creëren

We hebben het nog niet over het opwaarderen van producten gehad. Volgens de economische ziener is Nederland in de toekomst vooral een rol toebedeeld als toevoeger van meerwaarde. De bulk overlaten aan andere landen en wij de topproducten, de specialiteiten en de niches. "Ja, dat zeggen ze en ik geloof er weinig van. Misschien is vis een apart segment, dat een uitzondering vormt op die momenteel populaire theorie. Misschien geldt het wel voor alle andere handel, maar wij blijven gewoon veelzijdig. Ik denk dat je het één moet doen en het ander niet moet laten. Import, export, vers, diepvries, detail en groothandel. Dat wil niet zeggen dat we zo'n suggestie helemaal laten liggen. Wat we ontwikkeld hebben, is een lijn kant-en-klaar-

maaltijden. Inderdaad, volgens die meerwaardetheorie. Maar niet alleen daarom. Ook simpelweg omdat het op onze weg kwam en wij de mogelijkheden zagen om dit project tot een goed einde te brengen en aan onze activiteiten toe te voegen, zonder ons te laten afleiden van de bestaande handel. En omdat wij altijd ondernemers zijn, die niet bang zijn om iets nieuws te proberen.

Maar hoe gaat zo iets? EZ doet het Programma Samenwerking Opkomende Markten, oftewel PSOM. Ze bieden een financieel duwtje in de rug om in Derde-Wereldlanden productieve projecten op te zetten. Nou zaten wij al langer met een idee om garnalen in kant-en-klaarmaaltijden te gaan verwerken, de Indische keuken is in Holland bekend en wij hebben in Indonesië goede contacten. Komt nog bij dat Sumatra na die tsunami wel een nieuwe impuls kan gebruiken. Dus de aanleiding en de kans waren aanwezig. Wij hebben dat opgepakt, creëerden topmaaltijden, investeerden in productiegelegenheid en zijn nu volledig klaar voor de introductie. Zoiets moet in ons assor-

‘Makreel, het is in Rusland niet aan te slepen’

timent altijd een speciaal plaatsje innemen en moet van werkelijk onbesproken kwaliteit zijn. Exclusief en door en door lekker. We hebben ons op het traject van de productontwikkeling begeven en, zo zijn we dat gewend, dat doen we dan ook meteen goed. Je moet de tijd nemen en je rust bewaren, je moet stap voor stap ontwikkelingen doormaken en problemen overwinnen, maar dan heb je wel eer van je werk. De vier startmenu's zien er prachtig uit en smaken meer dan voortreffelijk. En op Sumatra hebben we een prachtige fabriek draaien met heel gelukkige medewerkers. Nu goed positioneren, eerst lekker in Nederland en dan, ja wat dacht je, export. Ik zie onze Udang Sumatra wel graag in de supermarkt in, noem eens wat, Parijs liggen."

Meer info over PSOM: www.evd.nl





Denemarken

De vis wordt niet duur betaald



Eén van de adviezen van het Deense Voorlichtingsbureau voor de

Voeding luidt: eet meerdere keren per week vis! Voor een visserijnatie

als Denemarken zou dat vanzelfsprekend moeten zijn. Maar tegenover een jaarlijkse vleesconsumptie van gemiddeld 116 kg per persoon staat een visconsumptie van slechts 25 kg per persoon, wat gelijk is aan het gemiddelde in de EU.

Bestaat een kindermenu in Nederland meestal uit patat, kip en appelmoes, in Denemarken is dat patat met gebakken scholfilet. Deze gepaneerde platvisfilet, die dunner en platter is dan het Nederlandse lekkerbekje, is ook terug te vinden op elk Deens lunchbuffet. De gebakken vis wordt op roggebrood met een schijfje citroen en dikke remouladesaus gegeten. Ook kuit van kabeljauw wordt op die manier gegeten.

Vis als lunchgerecht

Een traditionele lunch zoals de Denen die graag op feestdagen gebruiken, wordt meestal ingeleid door verschillende soorten gemarineerde haring met wat uiringen en kappertjes. Naast diverse vleesgerechten mag bij een dergelijke lunch de gebakken haring in azijn, de gerookte paling met roerei, de gerookte zalm en het broodje Groenlandse garnalen niet ontbreken. Een favoriet doordeweeks lunchgerecht is de zogeheten vallende ster. Van onder naar boven bestaat deze uit roggebrood, een blaadje sla, een lekkerbekje, een schijfje citroen, mayonaise, een handje grote roze Groenlandse garnalen, een cherrytomaatje en een toefje tuinkers.

Vis bij de warme maaltijd

Vis bij de warme maaltijd kan een voorafje zijn van garnalen of zalm. Ook populair als voorgerecht zijn gebakken of gekookte vis met citroen en remouladesaus, en visgehaktballen, die ook als broodbeleg worden gebruikt. Op oudejaarsavond is het traditie om gekookte kabeljauw te eten. Rond die tijd wordt in de media altijd druk gespeculeerd of er wel voldoende 'oudejaarskabeljauw' beschikbaar zal zijn.

Traditioneel versus modern

In de trendy restaurants van Kopenhagen worden spannende dingen gedaan met vis, maar toch wel vaak als variatie op de hierboven beschreven gewoonten en tradities. Een man die nieuwe wegen inslaat, is Preben Madsen. In samenwerking met de Deense Visserijvereniging en met hulp van EU/FIOV-steun (Financieringsinstrument voor de Oriëntatie van de Visserij) ontwikkelde hij een aantal recepten met vissoorten die normaal niet als consumptievis worden beschouwd: zandaal met cherrytomaatjes... grenadiervis in





De Deense vissersvloot: verhoudingsgewijs nog veel kleine boten.

zuurzoete saus. Voor het brede publiek in Denemarken bestaat de vernieuwing in de visconsumptie uit gemarineerde haring in plastic eenpersoonsverpakkingen en makreel in blik in andere sausjes dan de geijkte tomatensaus.

Oesters en visolie

In de Limfjord in Noord-Jutland is een lucratieve productie van oesters ontstaan. Ter ondersteuning van dergelijke initiatieven is het Schelp- en Schaaldier Centrum opgezet. Dit centrum bevordert de duurzame productie met onderzoek en informatie. Ook in noordelijk Jutland staat een nieuwe fabriek voor de productie van visolie. Het product is volgens een nieuw, mede door de universiteit in Aalborg ontwikkeld procédé gemaakt en is heel zuiver. Op

De beste consumptievis gaat naar Zuid-Europa, de Deense consument eet vis van mindere kwaliteit.



dit moment produceert de fabriek alleen voor diervoeder. Voor de productie van voedingssupplementen importeert Denemarken visolie uit onder andere Chili. De productie van visolie voor humane consumptie is financieel lucratiever dan de productie voor diervoeder. De Deense *Veterinary and Food Administration* heeft de goedkeuring voor het produceren van visolie voor humane consumptie geweigerd. De productie voor diervoeder en voor humane voeding zou niet in dezelfde fabriek mogen plaatsvinden. De instantie heeft alle aanvragen afgewezen en de mogelijkheid van dispensatie nooit overwogen. Dit tot ongenoegen van Hans Christian Schmidt, de Deense minister van Voedsel, Landbouw en Visserij.

Kwaliteit heeft een prijs

De oesters worden geëxporteerd, omdat de lancering in Denemarken niet succesvol was. De logistieke problemen waren in verhouding tot de afzet te groot en bovendien betaalt men in Zuid-Europa méér voor de oesters. Ook de beste consumptievis die wordt aangeland, is bestemd voor export naar Zuid-Europa, waar men verse kwaliteitsvis op waarde schat. De Denen zelf worden afgescheept met minder verse en minder goede vis, omdat ze de prijs voor betere kwaliteit niet willen betalen. De Denen kunnen voor hun visaankopen terecht in ongeveer 300 viswinkels, waar overigens ook wild wordt verkocht. Via internet kan bij een aantal bedrijven vis worden besteld. Sommige van deze bedrijven bieden zelfs een abonnement op wekelijkse visleveranties aan.

Nuttige adressen

Danish Fishermen's Association	www.fiskeriforening.dk
Dansk Skaldyrcenter	www.skaldyrcenter.dk
Danish Shellfish Center	www.danishshellfish.com

Guus Pastoor (voorzitter Visfederatie)

“Vis is groeimarkt, maar concurrentie is moordend”

Wat hebben bedrijven in de handel en verwerking van garnalen, haring, mosselen en platvis met elkaar gemeen? Hun belangen worden, samen met die van de importeurs, behartigd door de Visfederatie. Jaarlijks exporteert Nederland voor circa 2 miljard euro aan vis. Guus Pastoor, sinds 2002 voorzitter van de Visfederatie en van de EU-koepelorganisatie van visfederaties: “De concurrentie is moordend!” Een interview over de internationale trends van de toekomst.

Guus Pastoor is van origine bedrijfs econoom en, na een start in het onderwijs, al het grootste deel van zijn werkzame leven actief in de sfeer van belangenbehartiging. Eerst in het wegtransport, later voor de zuivelsector. Hij werkte ook bij het Productschap Vis. Kortom, de juiste man voor een gesprek over de uitdagingen waarvoor bedrijven in de visverwerking, -handel en -import zich nu en in de nabije toekomst gesteld zien.

Het startschot: “Import en visverwerking waren vroeger twee strikt gescheiden activiteiten. Dit onderscheid is aan het vervagen, want er is te weinig grondstof – vis – voorhanden. Dan sta je als bedrijf voor de keuze om óf zelf te gaan importeren óf samenwerking te zoeken

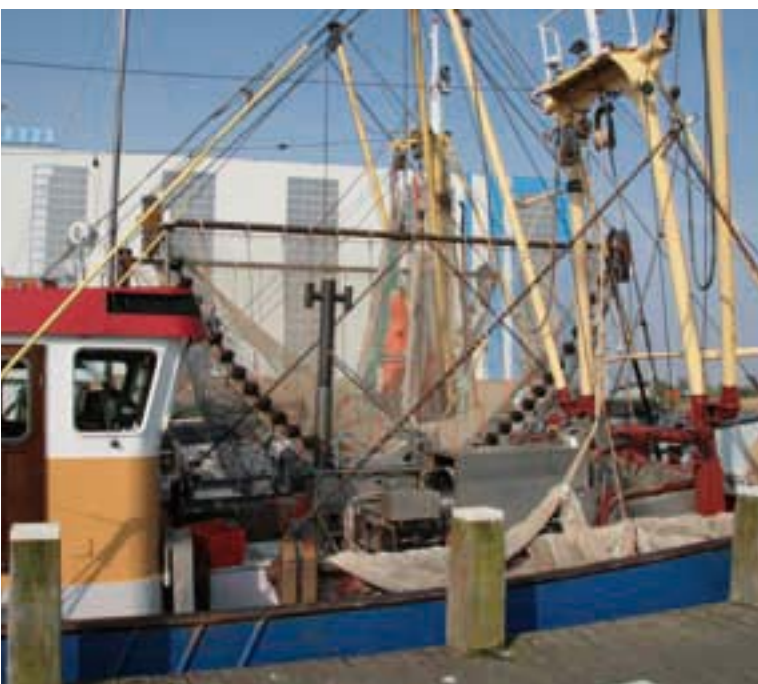
met een importeur. Zelfs in de haringsector, met zijn traditie van trotse onafhankelijkheid, zie je dit; de Nederlandse schepen die verse haring visten zijn inmiddels verdwenen. Tegenwoordig voeren Denen en Noren deze vis aan.”

Schaalvergroting

Een bedrijfstak waar de aanvoer óók een probleem vormt, is de garnalensector. Pastoor: “Daar zie je bedrijven als Heiploeg worstelen met de aanvoer, die vrijwel uitsluitend geschiedt door kleine ondernemers, met kleine schepen dus. Je probeert daarom een grote regeling af te sluiten in plaats van met elk afzonderlijk klein bedrijf. Dit streven wordt beperkt door de historisch zo gegroeide traditie van onafhankelijkheid in de hele branche. Die maakt het niet mogelijk om het zakendoen te ontwikkelen in de richting van een coöperatie, zoals in de zuivelsector. Het midden- en kleinbedrijf is dominant in deze sector als geheel. Maar dat zal niet altijd zo blijven.”

‘Je kunt je als klein bedrijf nog steeds onderscheiden’

Er zijn volgens hem namelijk genoeg redenen voor schaalvergroting. “Door de groei in bedrijfs grootte van de afnemers (*retailers*) word je min of meer gedwongen om dezelfde schaal op te zoeken. Zodat je het aanbod kunt aanpassen aan hun wensen, en tegelijkertijd qua professionaliteit de ontwikkeling kunt bijhouden. Het gaat erom zo slim mogelijk die grotere schaal te bereiken”, aldus Pastoor. Ook de aanbodzijde wordt beheerst door grote spelers. Steeds meer grondstof is kweekvis, bijvoorbeeld zalm. Op dat gebied is het Noorse Pan Fish de grootste kweker van zalm ter wereld. Pastoor:



In de garnalensector geschiedt de aanvoer vooral met kleine schepen.



Guus Pastoor.

“Een onderneming die in deze markt actief is, moet zich afvragen: ‘Ga ik groter worden of wil ik klein blijven?’ Met het laatste is op zich niets mis. Dan zoek je de gespecialiseerde afnemer op. Zoals (luchtvaart)catering, horeca of visspecialiteitenhandel. Ik wil niet de indruk wekken dat een klein bedrijf op langere termijn bij voorbaat kansloos is. Je kunt je nog steeds onderscheiden, door een groter assortiment, een goed distributiesysteem of een kwalitatief hoogstaande service.”

Duurzaamheid

Een andere kwestie die alweer enige tijd speelt en die echt niet voorbijgaat, is duurzaamheid. De Visfederatie neemt deel aan internationale overlegstructuren over bijvoorbeeld een gedragscode of keurmerk voor duurzame vis.

“Vanuit maatschappelijke organisaties als het Wereld Natuur Fonds is er veel kritiek op de duurzaamheid van vis. Terecht of onterecht, maar dat doet niet terzake”, aldus Pastoor. “De vissector groeit nog steeds, autonoom, los van de ellende in diverse hoeken van de vleessector. Maar de wereldwijde visbestanden zijn niet oneindig. Als gevolg daarvan neemt de visweek per soort en in zijn totaliteit enorm toe. Duurzaamheid is daar goed te controleren. Je kunt er transparant werken als je dat wilt. Maar ook daar worden vraagtekens bij gezet. Want wat zit er in het voer van de gekweekte vis? Waar komt de vis vandaan die als basis dient? Andere issues zijn ontsnappingen van kweekvis, die zich vervolgens vermengt met wilde vis, en het gebruik van vismedicijnen. Al deze vragen zijn prima te beantwoorden. Bedrijven als Nutreco laten zien hoe dat kan. Kijkt u maar eens in hun sociaal en milieujaarverslag.”

Bij wilde vis gaat het om de omvang van de visbestanden en hoeveel je daaruit kunt halen zonder dat het verkeerd afloopt. Hoe ziet Pastoor dat? “Het gemeenschappelijk belang van alle betrokkenen is dat je als het ware de rente moet opmaken, terwijl je het kapitaal in de zee laat. Een bedrijf als Parlevliet en Van der Plas investeert dan

‘Kijk ook eens serieus naar productontwikkeling’

ook samen met collegabedrijven in wetenschappelijk onderzoek, om zeker te stellen dat er verantwoord gevestigd wordt. Het is een trend dat bedrijven iets doen met deze verantwoordelijkheid.”

Innovatie

Wat wil hij tot slot als aanbeveling kwijt aan de ondernemers die hij vertegenwoordigt? “Een ondernemer moet dit natuurlijk weten, dat is een onderdeel van ondernemerschap. Maar als ik dan toch iets moet noemen... Nederland is van oudsher sterk in de logistiek van ergens goed een natuurlijk product brengen, zonder verdere opsmuk. De traditionele keuze is een groot volume draaien met een lage overhead. Maar kijk ook eens serieus naar de optie van innovatie, productontwikkeling. Op die manier kun je extra toegevoegde waarde creëren. Zie bijvoorbeeld het visaanbod in de grotere supermarkt in Frankrijk. Het wereldaanbod aan vis is door de technologische ontwikkeling voor iedereen binnen handbereik gekomen. Vis is een groeimarkt, toch is de concurrentie moordend. Het is dus zaak om als bedrijf alert te blijven.”

Regelgeving

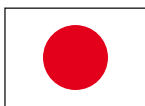
Bijna 100% van de Nederlandse visexport vindt plaats binnen de Europese Unie, aldus Pastoor. Politiek-bestuurlijk werk op dit gebied is dus erg belangrijk. Er is al jaren veel te doen over de al dan niet vermeende regelzucht van de Europese Unie. Pastoor stelt: “Het is een Nederlands belang om de zaken in EU-verband goed te organiseren. Daarbij moet er wél een evenwicht bestaan tussen wat nodig is en de uitwerking ervan. Het moet niet uit de hand lopen. Dan praat je over het visserijbeleid in het algemeen. Speerpunt voor ons zijn voedselveiligheid en veterinaire zaken. Bij de import zie je dat met de huidige veterinaire regelgeving vaak geen goede afweging wordt gemaakt tussen de risico's en de kosten.”

Heeft Pastoor méér zorgen op dit gebied? “Of ik daar zorgen heb? Kijkend naar de visvangst zijn er te veel regels, en dat is niet het ergste: ze veranderen ook steeds, van jaar tot jaar. Daar kun je niet op bouwen. Ten dele komt dit door verschillen in – wetenschappelijke en andere – inputs die de basis voor het beleid vormen. Het zou beter zijn om langere periodes te hanteren, bijvoorbeeld drie jaar. Er vindt continu wetenschappelijk onderzoek plaats, aan de hand waarvan het beleid na zo'n periode zonodig kan worden bijgesteld. Dat heeft zin. Minister Veerman heeft deze boodschap op zich wel goed opgepakt. Maar hij moet ook nog zijn Europese collega's overtuigen en er een maatschappelijk verhaal bij hebben.”

Foto: Jeroen van der Meyde (Fotogeniek).

Japan

Vis, vis en nog eens vis



In Japan is de visconsumptie na IJsland het grootst ter wereld. Mede door de sterke daling van de eigen productie sinds de tweede helft van de jaren '80 heeft Japan zich ontwikkeld tot 's werelds grootste importeur van visserijproducten. Japan hecht veel waarde aan voedselveiligheid. Hier is voor Nederland nog een slag te winnen.

Vis is een belangrijk product in Japan. Wie daarvan niet op voorhand overtuigd is, zou de vismarkt van Tsukiji in Tokio moeten zien. In de vroege ochtend, na de tonijnveiling, gaan de 1600 groothandelaren aan het werk om hun producten nog vóór de lunch afgeleverd te krijgen in de regio. Tussen de stalletjes door scharrelend, zal iedere bezoeker zien dat er met vakmanschap en grote liefde voor het product wordt gewerkt.

3,5 miljoen ton vis

De Japanner eet gemiddeld 67 kg vis per jaar. Bijna 40% van het dierlijk eiwit is afkomstig van vis, 30% van vlees. De eigen productie is sinds de

tweede helft van de jaren '80 stevig gedaald. Vooral de opbrengst van de offshore zeevisserij is sterk afgenomen door uitputting van visbestanden en restrictieve maatregelen om datzelfde voor andere bestanden te voorkomen. Mede hierdoor is de Japanse import van visserijproducten de afgelopen decennia sterk gestegen. Japan is op dit moment 's werelds grootste importeur van visserijproducten. In 2004 importeerde het land 3,5 miljoen ton vis en visproducten. Op waardebasis was dat goed voor een kwart van de totale wereldhandel van visserijproducten. Nu stabiliseert de import zich op hoog niveau. De productgroep met de grootste invoerwaarde is schaaldieren (16%), gevolgd door tonijn en tonijnachtige vissen (14%) en zalm en forel (6%).

Op de vismarkt van Tsukiji in Tokio wordt de tonijn vakkundig verwerkt.





Bescheiden exportplaats

China, de Verenigde Staten, Thailand, Indonesië en Rusland zijn de grootste exporteurs naar Japan. Nederland neemt met slechts 0,25% van de totale Japanse invoer een zeer bescheiden plaats in. Desondanks speelt ons land een rol van betekenis bij de aanvoer van roodbaars, haringkuit en sommige platvissen, en is het zelfs de belangrijkste leverancier van horsmakreel en van sommige soorten bevroren sardine. De kwaliteit van de horsmakreel is vergelijkbaar met die uit Japan en heeft precies het goede vetgehalte en de juiste vorm voor de kieskeurige Japanse consumenten. Voor de Japanners is verder van belang dat de vis nauwkeurig op de juiste grootte wordt geselecteerd. Op dit punt kunnen de Nederlanders volgens de handel nog wel veel verbeteren.

Veiligheid en traceerbaarheid

Het belang van voedselveiligheid is in Japan de afgelopen jaren sterk toegenomen. De perceptie van de veiligheid heeft allereerst betrekking op het land van herkomst. Japanse consumenten zijn vooral beducht voor de kwaliteit van producten uit China. Daarentegen hebben producten uit Noorwegen, Alaska en Chili juist een zeer goed imago. Het imago van producten uit Nederland is

onderontwikkeld. Sinds 2000 zijn de labellingvoorschriften aanzienlijk aangescherpt, ook voor verwerkte producten. Gekweekte vis heeft evenmin een sterk imago, tenzij het Japanse producten zijn; vooral de kweek van paling, yellowtail en brasem loopt goed. De zorg van consumenten om de voedselveiligheid en de herkomst van producten is door de handel beantwoord met de introductie van traceersystemen. Iedere Japanse consument kan op de winkelvloer via zijn mobiele telefoon op internet herkomstinformatie inwinnen. Dat geeft weliswaar geen garantie ten aanzien van de veiligheid, maar scheidt wel gemoedsrust. Vooral de supermarkten hebben in dergelijke systemen geïnvesteerd en zijn op afstand de belangrijkste outlet geworden voor vis.

Japanse consumenten zijn uiterst kieskeurig wat betreft de kwaliteit van vis.





Vietnam

Sterkst opkomende vismarkt ter wereld



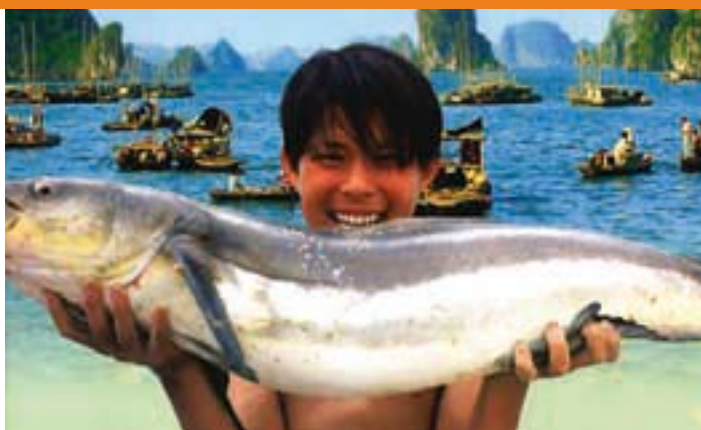
Nergens ter wereld groeit de visindustrie zo snel als in Vietnam. Met een kustlijn van 3.200 km, meer dan 3.000 eilanden en een groot aantal meren en rivieren zijn de natuurlijke omstandigheden voor visvangst en viskweek er ideaal. Het aandeel van vis in het bruto nationaal product stijgt. Momenteel verdienen 3,5 miljoen mensen een goede boterham in de visserijsector.



De afgelopen jaren is de vissector één van de pijlers van de Vietnamese economie geworden. Een vijfde van de totale agrarische productie in Vietnam komt uit de vissector. Dat komt neer op 5% van het bruto binnenlands product. In 2005 bedroeg de visproductie meer dan 3,3 miljoen ton. Doordat de vis in toenemende mate wordt uitgevoerd, heeft Vietnam nu US\$ 2,7 miljard aan exportinkomsten. De Vietnamese overheid stimuleert de visindustrie sterk. De sector moet elk jaar met minstens 5% groeien. In 2010 moet de export zo'n US\$ 4 miljard opbrengen. In de plannen van de overheid staat kwaliteitverbetering van zowel de productie als het eindproduct centraal.

Mogelijkheden

Het is vooral de viskweek die rendeeft. Viskweek is een goed alternatief voor boeren die willen overstappen van de weinig opbrengende teelt van onder meer rijst. Het oppervlak dat wordt gebruikt voor viskweek is de afgelopen vijf jaar verdubbeld en bedraagt nu een miljoen hectare. Naast de ideale natuurlijke condities zijn in Vietnam



Vietfish 2006

Van 14 tot 16 juni vindt in Ho Chi Minhstad de Vietfish 2006 plaats. Deze kleine, maar sterk groeiende Vietnamese visserijbeurs omvat de gehele visserijketen. In 2005 trok deze beurs zo'n 30.000 bezoekers en namen 150 exposanten deel. Er is een duidelijke toename te zien van internationale exposanten en bezoekers die inspelen op het groeiend belang van Vietnam op het wereldtoneel van de visexport. Kijk voor meer informatie op www.vietfish.com.vn

bovendien veel zeer goedkope en goed gemotiveerde arbeidskrachten voorhanden. Hierdoor kan de verdere ontwikkeling van de vissector op een hoogwaardige manier en goedkoop geschieden. Inmiddels zijn er ruim 300 verwerkingsfabrieken in Vietnam, waarvan er 172 geschikt zijn om te exporteren naar de EU.

Exportmarkten

De belangrijkste exportmarkten van Vietnam zijn Japan (30%), de Verenigde Staten (23%) en de Europese Unie (16%). Garnalen maken verreweg het grootste deel uit van de export. Opvallend is dat ondanks de antidumpingheffing van de VS de export naar dat land toch gestegen is. Ook opmerkelijk is dat de export van pangafillet

‘Vietnam heeft veel goedkope en goed gemotiveerde arbeidskrachten’

naar de EU enorm is gestegen. Bedroeg de export vier jaar geleden nog geen € 10 miljoen, in 2005 was dat € 140 miljoen. Nederland neemt een behoorlijk deel van deze invoer voor zijn rekening. Naast pangafillet zijn Europese bedrijven sinds kort ook geïnteresseerd in garnalen uit Vietnam.

Verduurzaming

Natuurlijk ondervindt Vietnam door de stormachtige groei van de vissector ook problemen. De milieuvuiling als gevolg van de



uitgebreide viskweek is groot. Ook de aanwezigheid van residuen van onder meer antibiotica in de vis levert problemen op afzetmarkten op. De Vietnamese overheid onderkent deze problemen en probeert hier wat aan te doen. Maar de wens tot economische vooruitgang weegt zwaarder dan de zorg voor het milieu. Verschillende buitenlandse partijen ondersteunen Vietnam inmiddels bij de verduurzaming van de viskweek. Zo ook Nederland. Het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit is anderhalf jaar geleden met Vietnam een publiek-privaat partnerschap aangegaan. Bedrijfsleven en overheid uit beide landen werken samen om meer markttoegang te kunnen bieden voor duurzaam geproduceerde vis uit Vietnam op de Europese markt. Deze succesvolle samenwerking bestaat onder meer uit het bij elkaar brengen van bedrijven en het geven van training en voorlichting aan de Vietnamezen over de nieuwste toegangseisen tot de EU-markt.



Dirk van der Plas (Parlevliet & Van der Plas)

“De toekomst is innoveren met een wereldwijde blik”

Het Katwijkse bedrijf Parlevliet & Van der Plas (PP) begon in 1949 als een haringhandel van twee families. Anno 2006 heeft PP ruim 700 mensen in dienst en houdt het zich wereldwijd bezig met visvangst en -verwerking. Alweer enige tijd vist het bedrijf in het zuiden van de Stille Oceaan en is het betrokken bij de totstandkoming van een beheersovereenkomst voor de visserij in dit gebied. Een interview met Dirk van der Plas (27), uit de derde generatie en verantwoordelijk voor onder andere internationale projecten.

De wereldzeeën zijn voor de visserij onderverdeeld in zogenoemde regionale sectoren. Dit betreft dan het gebied buiten de 200-mijlzone. Zo ook in het zuiden van de Stille Oceaan, met alleen al een afstand tussen Nieuw-Zeeland en Chili van meer dan 7.000 mijl een van de grootste – én relatief nog een van de minst beviste – visgebieden ter wereld. Visserij in dit gebied is voor Parlevliet & Van der Plas (PP) een aanvulling op zijn al bestaande visserijactiviteiten in Atlantische en Afrikaanse wateren. In februari vond in Nieuw-Zeeland een grote vergadering plaats over een

toekomstige *South Pacific Regional Fisheries Management Organization (SP-RFMO)*. Dirk van der Plas was erbij namens PP.

Waarom? “Omdat het in alle opzichten belangrijk is. Natuurlijk kun je er, ook als buitenlands bedrijf, morgen zo aan de slag gaan. De *South Pacific* is namelijk het laatste gebied ter wereld zonder visserijovereenkomst. Het is ook in het belang van het actieve bedrijfsleven dat er voor dit gebied een overeenkomst is, zodat het een gezonde visserijregio blijft. De industrie moet zich een actieve partner tonen

Dirk van der Plas.





De Maartje Theadora van PP, een van de modernste visserij schepen ter wereld.

van regeringen en de wetenschap. De meerwaarde van onze betrokkenheid ligt in onze (bedrijfs)economische en praktische kennis van visvangst. Regeringen zitten daar met hun verdragskennis, politieke verhoudingen en wetenschappelijke kennis.”

Van der Plas verwacht een akkoord pas over 4 à 5 jaar. Dat wordt in principe gesloten tussen alle aangrenzende of actieve landen van een bepaalde regio. Afspraken tussen landen en het bedrijfsleven maken er ook deel van uit. De beweging in de richting van een SP-RFMO is een initiatief van Australië, Chili en Nieuw-Zeeland.

Historie

Tot begin jaren '90 was de Sovjetunie erg actief met visserij in deze regio. Men ving er jaarlijks ongeveer 1 miljoen ton horsmakreel. Na het uiteenvallen van de Sovjetunie is die visserij grotendeels verdwenen. Nu zijn, naast Rusland, China en Zuid-Korea de grote concurrenten voor de landen van deze visregio.

Iets langer geleden hebben de Zuid-Amerikaanse landen met hetzelfde doel geprobeerd het zogenoemde Galapagos-akkoord te realiseren. Er werd toen gedacht aan een verbod op onder andere lossen, bevoorraden en het wisselen van bemanningen in deze landen, om visserij door buitenlandse bedrijven onmogelijk te maken. Het akkoord kwam niet tot stand, omdat Peru zich verzette. Toen rees het plan voor een bredere beheersovereenkomst met alle aangrenzende landen, niet alleen de Zuid-Amerikaanse.

Praktijk

Peru is ook het antwoord op het Chileense verbod dat thans voor buitenlandse schepen geldt, om vis aan te landen, op te slaan, door te voeren of te bevoorraden in of via Chili. Dit betekent dat moet worden bevoorraden in Peru, en de Chileense kustlijn is 6.435 kilometer lang. Op dit moment vist er één PP-schip in het zuiden van de Stille Oceaan, de *Maartje Theadora*.

Bevoorrading en wisseling van bemanning geschiedt in Peru, volgens een schema van acht weken op, acht weken af. Voor het aanlanden en doorvoeren van het product is een andere oplossing gevonden: “Ons nieuwste schip, de *Maartje Theadora*, is volledig uitgerust met de faciliteiten om de gevangen vis te verwerken. In dit geval tot blokken

diepgevroren horsmakreel. Op volle zee worden die overgeladen in een *reefer* (schip waarmee bederfelijke goederen – etenswaar, in casu vis – gekoeld of bevroren wordt getransporteerd, red.) en overgebracht naar onze afzetmarkt.” Dat zijn grote importeurs in West-Afrika. De haven van Lagos, Nigeria, is de eindbestemming van dit transport.

Parlevliet & Van der Plas behaalt 30% van zijn omzet in (West-)Afrika. Vis is het goedkoopste product met veel proteïne. Naast de prijs, waar elke consument naar kijkt, is er een lokale Afrikaanse traditie van vis eten.

Toekomst

Na sluiting van de beheersovereenkomst zal er in de zuidelijke Stille Oceaan een quotumregeling worden ingesteld. Maar omdat die nog niet bestaat, kan een bedrijf daar nu visrechten opbouwen die de basis vormen voor de quota. Die worden namelijk bepaald aan de hand van historische vangstrechten. Vanwege het potentieel ervan is PP gestart met vissen in deze regio. Van der Plas: “2006 is voor ons een projectjaar voor wat betreft de visserij in dit gebied. Sinds november zijn we er operationeel, en eind dit jaar evalueren wij de kosten en baten. Het is gewoon een kwestie van inspelen op ontwikkelingen die voor ons relevant zijn. De visserijmogelijkheden in dit gebied zullen een meer dan interessant alternatief zijn voor de Europese en/of Afrikaanse wateren.”

‘De industrie moet zich een actieve partner tonen van overheid en wetenschap’

Met deze scope van activiteiten kan het niet anders of Parlevliet & Van der Plas besteedt ook veel aandacht aan duurzaamheid. “We zijn sinds kort in het bezit van het MSC-label voor de haringvangst op de Noordzee. Dat is de *Marine Stewardship Council*, een niet-gouvernementele organisatie die onder andere verantwoorde visserij wil bevorderen. Dit label slaat niet alleen op het bedrijf, maar ook op de producten.”

Waar ziet van der Plas in de toekomst op zijn werkteerrein nieuwe mogelijkheden? “Zakendoen met China is ook voor onze sector interessant. Neem bijvoorbeeld de wijting, een relatief kleine vis. Werd vroeger alleen gebruikt voor kattenvoer, tegenwoordig ook voor menselijke consumptie. In de Noord-Atlantische Oceaan is daar sinds dit jaar een quotumregeling voor. De vangst wordt thans grotendeel geëxporteerd naar China, daar met de hand gefileerd en als visblokken teruggehaald naar Europa, om daar vervolgens verwerkt te worden tot vissticks en aanverwante producten.”

www.parlevliet-vanderplas.nl
www.msc.org

Kansen voor vishandel



Met een kustlijn van zo'n 3.500 kilometer moet Frankrijk wel een speciale band met de zee hebben. Visserij en schelpdierenkweek zijn belangrijke economische activiteiten, goed voor bijna 52.000 banen in de visserij en kwekerij en zo'n 60.000 op het gebied van grossiershandel, verwerking, transport en distributie. Maar de sector is weinig optimistisch gestemd: afzet en omzet dalen.

In Frankrijk wordt bijna driekwart van de verse vis verkocht via de visafslag. In 2004 bedroeg de aanvoer op de visafslagen circa 600.000 ton, waarvan 60% vers en 40% diepgevroren. In 2005 nam de afzet via de visafslagen af met 8%. In datzelfde jaar daalde de omzet met circa 5% door onder meer het tijdelijke verbod op de ansjovisvangst. Hiermee zet de in 2004 ingezette dalende trend door. De op ansjovis en witte tonijn vissende vloot in de Middellandse Zee en de Golf van Biskaje lijkt in zijn voortbestaan bedreigd. De Atlantische trawlvloot heeft te kampen met stijgende oliekosten, het Gemeenschappelijk Visserij Beleid (GVB) en militante milieu-organisaties. Bovendien zit het toekomstplan voor de visserij van minister Bussereau van Landbouw en Visserij klem tussen het liberale dogma van de Europese Commissie en de Franse begrotingsproblemen, en de spanningen op sociaal-economisch vlak tussen de sector en de Europese Commissie lopen hoog op. En dan hangt Frankrijk ook nog een door het Europese Hof opgelegde boete van € 57,7 miljoen boven het hoofd als gevolg van nalatigheden in de visserijcontrole in de jaren '90.

Visvangst

In de EU-25 behoort Frankrijk tot de top-3 voor visvangst (zie tabel). Circa 70% van de visvangst vindt plaats in de communautaire wateren. Daar wordt vooral gevestigd op haring, koolvis, makreel, sardine en horsmakreel, in de Middellandse Zee op rode tonijn en sardine. In de overzeese gebieden wordt gevestigd op garnalen (Frans Guyana), tonijn en bruinvis (Réunion) en langoesten (Franse Zuidpoolwateren). De nog

relatief grote Franse vloot telt 5.600 vissersschepen met een totaal motorvermogen van 891.000 kW en 21.000 opvarenden. Door de in het Gemeenschappelijk Visserij Beleid gemaakte afspraken is de vloot sinds 1986 met de helft gesaneerd. De sanering treft vooral de *pêche artisanale* (visserij met een of twee schepen, tweederde van de vloot), terwijl het aantal industriële schepen toeneemt. Supermarktketen Intermarké beschikt inmiddels over een eigen vloot van 23 schepen.

Schelpdierproductie en viskweek

Na Spanje is Frankrijk de grootste producent van schelpdieren. De gemiddelde Franse jaarproductie is 192.000 ton, met een

De Franse vismarkt

Totale marktomvang vis, schelp- en schaaldieren 1,6 miljoen ton

Marktaandeel

Vis	62%
Schelpdieren	25%
Schaaldieren	12%

Totale productie

Zeevis	600.000 ton
Zoewatervis	45.000 ton
Schelpdieren	192.000 ton
Schaaldieren	20.000 ton





Rondom de visafslagen heeft zich een levendige grossiershandel ontwikkeld.

productie van pootvis. Ongeveer de helft van de productie is bestemd voor export. Ook houden vijf bedrijven zich in de uitmonding van de Gironde bezig met de productie van kaviaar uit gekweekte steur. De Franse nationale organisatie van viskwekers CIPA heeft een productcode voor kwaliteitsgegarandeerde en duurzame viskweek opgesteld en werkt met gecertificeerde keurmerken voor kweekforel en in Frankrijk gekweekte vis.

Verwerking en handel

Rondom de visafslagen heeft zich een levendige grossiershandel ontwikkeld. Frankrijk telt zo'n 400 kleinere groothandelsbedrijven, waarvan sommige zich ook bezighouden met verwerkingsactiviteiten. In de verwerkende industrie zijn ruim 100 bedrijven actief. Dit segment is goed voor een gemiddelde jaaromzet van € 2,8 miljard, dat is circa 20% van de totale jaaromzet van de Franse voedingsmiddelenindustrie. De grootste speler is ALFESCA (voorheen SIF-France). Deze IJslandse onderneming heeft grote Franse visverwerkers als Labeyrie-Blini, Delpierre en Pêcheries de Fécamp overgenomen. Overige grote spelers zijn onder meer Heinz, Saupiquet (Bolton Group) en Chancelle voor visconserven, Findus Sverige en Unilever voor diepgevroren visproducten, en Labeyrie, Narvik, Cuisimer, Nutrimer en Fleury Michon voor gekoelde visproducten. Het aandeel van private labels in gekoelde visproducten is 31%, in bevroren visproducten 41%, in visconserven 38% en in kant-en-klaargerechten 38%.

De Franse vissector biedt werk aan meer dan 100.000 mensen.

productiewaarde van € 380 miljoen. Oesters en mosselen hebben hierin met respectievelijk 115.000 en 74.000 ton het belangrijkste aandeel. De voornaamste kweekgebieden zijn Poitou-Charentes, Bretagne, Normandië en Zuid-Frankrijk. Veel schelpdieren worden verkocht onder een keurmerk (Beschermd Oorsprongs Benaming of Beschermd Geografische Aanduiding). Naast de schelpdierproductie neemt het belang van de viskweek als duurzaam alternatief voor in wild gevangen vis toe. De zoetwaterviskweek betreft vooral kweekforel (75%) en is goed voor een gemiddelde jaarproductie van 45.000 ton. Bij de zoutwaterviskweek gaat het om zeebaars (60%), en in mindere mate om zeebrasem, tarbot en zalm. In Frankrijk zijn 40 bedrijven gespecialiseerd in het kweken van vis en 20 in de





In 2005 bestond één zesde van de consumptie uit schelpdieren, zoals oesters.

Consumptie

De gemiddelde visconsumptie schommelt rond de 27 kg per hoofd van de bevolking per jaar. Hiermee hoort Frankrijk samen met Spanje en Italië tot de top-3 van visgebruikers in de EU. In 2005 consumeerden de Fransen 595.900 ton aan vis en visserijproducten voor een bedrag van € 5,3 miljard. Hiervan bestond 356.000 ton uit verse, gekoelde en verwerkte producten en 90.000 ton uit schelpdieren. Het aandeel van traditionele verse vissoorten als kabeljauw, koolvis, wijting, heek, tong, nijlbaars en forel en dat van schaaldieren neemt in volume af. Dit komt mede door het kleinere en daardoor duurder aanbod van bepaalde vissoorten. Daarentegen groeit de consumptie van verse zalm, zeebaars, rode zeebrasem, rog, tonijn, sardine en schelpdieren. Ook stijgt de verkoop van gemakproducten als voorgedroogde garnalen, surimi, voorverpakte verse of diepgevroren vis en schelpdieren, vissmeersels en -terrines en visconserven op basis van schaaldieren. Circa 74% van alle vis en visserijproducten wordt verkocht via de supermarktketens. De prijzending is groot door de grote concentratie van de Franse supermarktketens. Het aandeel van de horeca en grootkeukens in de visafname groeit gestaag en bedraagt nu 30%. Deze sector koopt vooral diepvries of verse vis en maar weinig verwerkte producten.

Im- en export

In 2005 importeerde Frankrijk 1 miljoen ton (+1,3%) vis, met een waarde van € 3,6 miljard (+9,6%). Het merendeel hiervan was afkomstig uit de EU. De belangrijkste importproductgroepen waren vis (vooral zalm), zoetwatervis en schaal- en schelpdieren. Uit Nederland importeerde Frankrijk maar liefst 63.000 ton vooral mosselen, zoetwatervis en garnalen, met een waarde van € 199 miljoen. De import van tong, mosselen, nijlbaars, kabeljauw, tropische garnalen uit Nederland neemt toe. Vooralsnog komt Nederland als leverancier op de vierde plaats na het Verenigd Koninkrijk, Noorwegen en Spanje. Buiten de EU neemt de import toe uit Azië (garnalen), Griekenland

(gekweekte zeebaars), Kenia (nijlbaars), Thailand (tilapia) en uit de Verenigde Staten, Peru en Vietnam (schelpdieren). Frankrijk exporteerde voor € 1,2 miljard naar vooral Spanje en Italië en in mindere mate naar België en Duitsland.

Betrouwbare handelspartner

Frankrijk waardeert Nederland als een betrouwbare handelspartner. De Franse groothandel noemt als positieve punten: uitstekende logistiek, klantvriendelijkheid, snelle bestel- en levertermijnen en over het geheel een goed product. Nederland heeft al bewezen een grote speler op de Franse markt te zijn. Er is een duidelijke groei waarneembaar in de visaankoop door de horeca/grootkeukens en in het segment gemakproducten en/of in de aanvoer van de grondstoffen hiervoor, als gevolg van de afnemende vangstmogelijkheden. Hier liggen zeker kansen voor de handel.

Nuttige adressen

- CIPA, Franse organisatie van viskwekers
www.lapisciculture.com
- IFREMER, Frans onderzoeksinstituut voor zee en visserij, doet onderzoek naar visbestanden, mariene ecosystemen en biodiversiteit en werkt nauw samen in een aantal EU-onderzoekprogramma's
www.ifremer.fr
- OFIMER, Frans marktorgaan voor visserij, houdt gedetailleerde markttendensen bij en financiert onderzoekprogramma's voor productverbetering/innovatie, waarop bedrijven kunnen inschrijven
www.ofimer.fr
- Importerende groothandelsmarkt van Rungis
www.rungisinternational.com