



Buitenlandse investering loont:

# Indiase visserij en visteelt

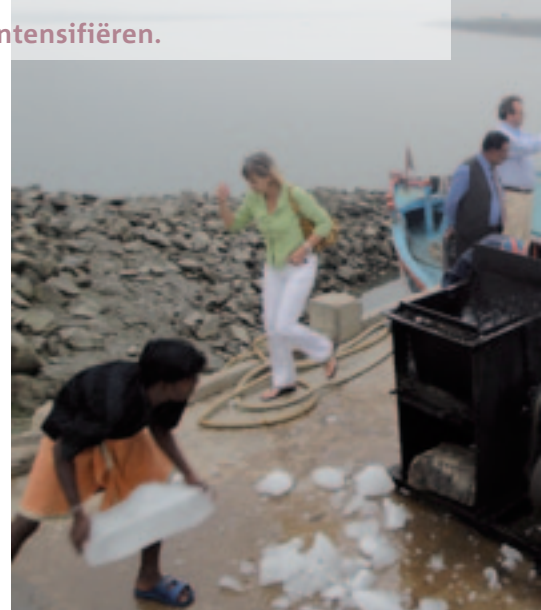
Niet alleen de ict en de dienstverlenende sector zijn in India in opkomst. Ook in de agrosfeer zijn allerlei ontwikkelingen gaande die kansen bieden voor de Nederlandse agribusiness. India zal ook wel moeten, want de bevolking groeit met 15 miljoen mensen per jaar, en het landbouwareaal neemt sterk af. Om de bevolking te eten te geven, zal de Indiase landbouw zich sterk moeten intensifiëren.

Een 'vergeten' sector in India is de visserij en visteelt. Deze sector is groot, verkeert in dynamische ontwikkeling en richt zich sterk op export. Behalve in de kuststreken eten Indiërs niet veel vis; er blijft dus veel over om te exporteren. De kustlijn van India is meer dan 8000 kilometer lang. Overal worden 'special economic zones' aangelegd die buitenlandse investeerders grote fiscale en andere voordelen biedt. In de zeevisserij is gemiddeld van onderbevisning sprake. India wil graag samenwerken met buitenlandse investeerders om deze mogelijkheden te benutten.

Niet alleen de zee en kustvisserij bieden grote mogelijkheden. Ook de binnenlandse aquacultuur is zeer omvangrijk.

India heeft het potentieel om 's werelds grootste garnalenproducent te worden. 1,1 miljoen hectare is geschikt voor de teelt van garnalen, op dit moment is 40% van dat areaal feitelijk in gebruik. India is één van de belangrijkste exporteurs van zwarte tijgarnalen en zoetwatergarnalen. De jaarlijkse productie schommelt rond de 185.000 ton. India is een belangrijke leverancier van schaaldieren, waaronder oesters, krab, inktvis, kreeft en vele vissoorten. Het is de tweede producent van vis en visproducten van de wereld.

Ook neemt India een steeds voornamere rol in bij de verwerking van vis en visproducten. Het heeft 372 moderne vriesfabrieken,



## Er is ruimte voor investering in visverwerking

178 daarvan zijn EU HACCP gecertificeerd. Gezamenlijk hebben deze bedrijven een vriescapaciteit van 11.000 ton per dag. Veel van die capaciteit is nu nog ongebruikt. India wacht op investeringen uit het buitenland in verwerkingscapaciteit. Dit kan zowel direct als in de vorm van een joint venture met een Indiase partner. De sterke punten zijn: grote beschikbaarheid van grondstoffen, geschoold Engels sprekend personeel, lage loonkosten en steeds verbeterende kwaliteitscontrolesystemen.

### Siervisteelt

Een andere tak van sport, die sterk bijdraagt aan de ontwikkeling van de rurale gebieden,

## Feiten en cijfers

Lengte van de kustlijn	8129 km
Exclusieve special economic zones	2,02 miljoen vierkante km
Marien potentieel	3,9 miljoen ton
Daarvan wordt nu gebruikt	3,2 miljoen ton
Binnenlands potentieel aquacultuur	4,5 miljoen ton
Daarvan wordt nu gebruikt	2,0 miljoen ton
Brakwaterareaal	1,2 miljoen hectares
Zoetwaterareaal	5,4 miljoen hectares

De Indiase overheid investeert zwaar in de visserij en aquacultuur. Ook de verwerkingsindustrie wordt zwaar gepromoot. MPEDA (Marine Products Export Development Authority) is hierin een belangrijke spil. De belangrijkste taken zijn:

- Ontwikkeling, het behoud en het management van offshore en diepzeevisserij;
- Promotie van duurzame aquacultuur;
- Registratie van exporteurs en verwerkingsunits, schepen en bevordering van export;
- Vaststellen van kwaliteitsstandaards;
- Financiële en technische assistentie;
- Marketing en marktonderzoek;
- Training van personeel.

Bron: [www.mpeda.com](http://www.mpeda.com)

# moderniseert



is de sierviskwekerij. India kent meer dan 600 variëteiten en exporteert naar 30 landen. Veel van de teelt geschiedt als bijteelt door vrouwen op de vele boerderijtjes in de kuststreken van India. India heeft plannen om twee agroparken in te richten speciaal gericht op siervis. Ook hier worden buitenlandse investeerders uitgenodigd iets op te zetten, al dan niet met Indiase producenten.

Het is al jaren een wens van de LNV-afdeling New Delhi om een kleine missie te organiseren naar Zuid- en Oost-India voor visserijorganisaties en bedrijven, zodat zij met eigen ogen kunnen zien wat het potentieel van India in dat opzicht is. Mochten er naar aanleiding van dit artikel gegadigden zijn, dan kunt u contact opnemen met de LNV-afdeling in New Delhi.

*Hans Wolff*  
LNV-Raad New Delhi

Voor rechtstreeks contact met de Marine Products Export Development Authority (MPEDA, zie kader linksonder):  
MPEDA House  
Panampilly Avenue  
Cochin 682036  
mpeda@mpeda.nic.in  
www.mpeda.com

## India: zakencultuur

Zakendoen in India hangt voor een belangrijk deel samen met het opbouwen van persoonlijke contacten. Een taalprobleem doet zich voor westerse ondernemers nauwelijks voor, aangezien vrijwel iedere Indiase zakenman behoorlijk tot zeer goed Engels spreekt. Men zal ook merken dat de gemiddelde zakenman Europa en de Verenigde Staten redelijk tot goed kent; velen hebben er gestudeerd en men is bekend met de westerse cultuur. Rijkere Indiërs zijn zeer reislustig.

Toch bestaat er een zichtbare armoede en is de tegenstelling tussen arm en rijk groot. Een fraai kantoorgebouw of luxe villa vlak naast een grote sloppenwijk is geen uitzonderlijk beeld. Door de overweldigende armoede en de vele bedelaars in de steden ondergaan veel bezoekers die voor het eerst in India komen, een ware 'cultuurschok'.

Nederlandse bedrijven die met India zaken gaan doen, hebben vaak geen goed beeld van de schaalgrootte van de Indiase industrie. Er zijn talloze bedrijven die op verschillende terreinen actief zijn en vele duizenden werknemers in dienst hebben. De trend naar toespitsing op kernactiviteiten, zoals in het Westen het geval is, is bij veel Indiase bedrijven pas onlangs begonnen. Het feit dat een bedrijf in totaal verschillende producten handelt en een zeer divers productiepakket voert, zegt meestal niets over de kwaliteit van het bedrijf. Ondanks de hoge huurprijzen zien de kantoren van veel Indiase bedrijven er in Nederlandse ogen armoedig uit. Ook de aanblik van een kantoor zegt in India weinig over de kwaliteit van het bedrijf.

Bij zakelijke afspraken is uw Indiase gesprekspartner niet altijd op tijd.

Standaard is het uitwisselen van visitekaartjes. Het is verder niet ongebruikelijk dat de Indiase gesprekspartner in een zakelijk gesprek vele malen telefonisch of direct door medewerkers wordt gestoord. Zakendoen in India is ook voor een belangrijk deel het opbouwen van een netwerk van persoonlijke contacten. Bezoeken thuis bij Indiase zakenlieden horen daarbij. Diners beginnen vaak laat (omstreeks 22.00 uur).

Het midden- en lagere management is over het algemeen niet gewend om initiatief te nemen en verantwoordelijkheid te dragen. Bij nieuwere bedrijven is dit aan het veranderen. Bij veel gevestigde bedrijven bestaat echter nog steeds de neiging om beslissingen aan superieuren over te laten.

In bijna heel India kan voor het grootste gedeelte van het jaar worden volstaan met het dragen van lichte zomerkleding. In het noorden kan warmere kleding echter noodzakelijk zijn, vooral tijdens de koele (winterse) periode. Ook in Delhi kan het in januari behoorlijk koud zijn.

Bij formele ontmoetingen wordt nette kleding (jasje en das) op prijs gesteld, ongeacht de temperatuur. Het noorden van India is over het algemeen formeler dan het zuiden.

Ook in India kan men hier en daar op corruptie stuiten. Uiteraard dient men hier op een MVO-conforme wijze mee om te gaan.

De beste strategie is en blijft om zaken te doen via een 'agent met de juiste contacten' en deze een goede commissie toe te zeggen, als hij erin slaagt de order binnen te halen. 'Nee' schudden betekent in India 'ja' knikken, een bevestiging van wat gezegd wordt.

Bron: EVD