

Vishandelsmiddag over zalm

door Wayne Dieleman

Op maandag 7 oktober j.l. organiseerde de Vereniging Nederlandse Visdetailhandel weer haar jaarlijkse vishandelsmiddag in de Reehorst te Ede. U vraagt zich misschien af, waarom moet dat in Aquacultuur gemeld worden? Wel, om de volgende reden: de vis die dit jaar in het licht werd gezet was...de Zalm. En iedereen weet dat de zalmkweek een van de snelst groeiende aquacultures van Europa is, met alle gevolgen van dien. Maar wat u misschien niet weet is dat de zalm bij vele consumenten nog redelijk onbekend is. Velen denken bij zalm aan: duur, puur luxe, en exclusief! Niets is minder waar. Zalm is dankzij de kweek (en de overschotten!) aanzienlijk in prijs gedaald. Zodoende is ze nu voor vele consumenten betaalbaar geworden.

Na de opening door Dick Langstraat, voorzitter van het Produktschap voor Vis en Visprodukten, voorzag Hans Vink de visdetailisten van de nodige achtergrondinformatie over de zalm. Zo trachtte hij het verschil aan te geven tussen wild gevangen en gekweekte zalm. Ook vertelde hij het één en ander over verschillende zalmsoorten zoals daar zijn: de Atlantische-, Pacificse-, Sockeye- en Cohozalm.

Rijsemus

Na de inleiding van Vink ging de heer Rijsemus, voorzitter van de Vereniging Nederlandse Visdetailisten dieper in op het belang van de zalm in de Nederlandse viswinkels. Omdat er in „Aquacultuur“ naar mijn mening te weinig aandacht wordt besteed aan de afzet van kweekvissen en hoe de vishandel daar mee omgaat, heb ik de lezing van Rijsemus zo goed als integraal overgenomen.

Zalm: omzetbrenger met toekomst.

Toen in het begin van de vijftiger jaren uit Noorwegen de eerste diepvrieskabeljauwfilets in Nederland op de markt verschenen (velen zullen zich dat merk Friond herinneren), werd daar zeer argwanend door de vishandel naar gekeken. Toen was van enige vangstbeperking of milieuproblemen geen sprake en er

was een overvloed aan vis tegen zeer redelijke prijzen. Toch is vis in de bekende diepvriesconsumentverpakking een algemeen geaccepteerd produkt, dat op grote schaal in het levensmiddelenkanaal wordt verkocht. Een goede mogelijkheid om vis via meer verkooppunten aan de man/vrouw te brengen. De gespecialiseerde vishandel zou niet zonder diepvries kunnen, maar ze staat niet zo te trappelen om kleine luxe doosjes met filets, al of niet bewerkt, aan de klant aan te bieden.

Ook tegen gekweekte vis heeft men argwanend aan gekeken. Maar de visdetailist geeft de voorkeur aan een vers produkt en acceptatie lag dus voor de hand, ook in gekweekte vorm. Met de snel groeiende aquacultuur is een bijzondere situatie ontstaan. We hebben te maken met een aantal factoren, die de aandacht voor gekweekte vissoorten sterk doet toenemen.

Ik noem u:

1. De aanvoer van de traditionele vissoorten is niet optimaal.
2. De visprijzen rijzen de pan uit en ik vraag me af of dit ooit nog zal veranderen.
3. Gekweekte vis is altijd aanwezig, weer of geen weer.
4. De prijsontwikkeling van deze vis is positief.
5. De culinaire kennis van de gemiddelde con-

sument spitst zich steeds meer toe op het „niet alledaagse“. En zalm hoort daarbij.

6. De institutionele markt (ziekenhuizen, service-flats etc.) heeft een uitstekende keukenbezetting, die ook luxueuze betaalbare vissoorten graag op het menu zet.
7. In de Horeca-sector neemt zalm in al z'n variëteiten een steeds grotere plaats in, al was het alleen al omdat tong en tarbot zo langzamerhand wel erg aan de prijs zijn.

Al met al voldoende argumenten om onze aandacht te richten op Zalm.

Merkwaardig

Toch is het merkwaardig, dat ondanks de populariteit van zalm, het elitaire imago van deze vissoort een hardnekkig leven leidt. Het lijkt mij, dat er op het gebied van de voorlichting en culinaire informatie een voortgaande inspanning wordt toegejuicht. gaarne spreek ik in dit verband mijn waardering uit voor hetgeen het Nationaal Visbureau op tafel legt, terwijl ook in Vismagazine uitstekende kennis wordt uitgedragen. Bij dit alles komt nog iets om de hoek kijken dat onze aandacht vraagt.

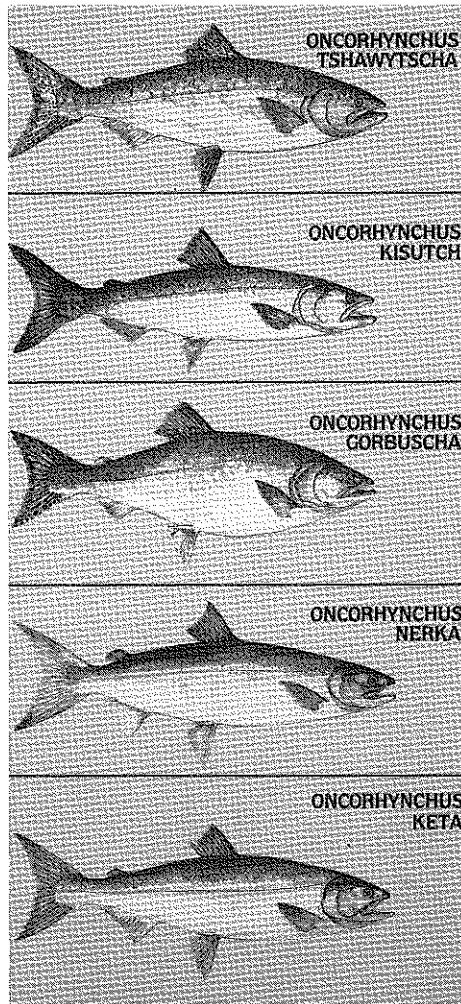
Als u in de foodsector om u heen kijkt, kunt u constateren dat de producten die in klein of kleinere verpakking worden aangeboden snel groeien. Veel één- en tweepersoons huishoudens, kleinere gezinnen en veranderende eetgewoonten zijn hier debet aan. De klanten, die twee kilogram kabeljauwfilet komen kopen worden schaars. Ik ervaar herhaaldelijk dat men ook bij de grootverbruikers positief staat ten opzichte van verse zalm. Het serveren van 110 gram kabeljauwfilet per persoon ervaart men als krenterig, terwijl 85 gram gepocheerde zalm als een culinaire belevenis wordt gezien. En als we dan de prijs van deze twee porties vergelijken komen ze steeds dicht bij elkaar te liggen. Een teken aan de wand!

Kwaliteit

Met het toenemen van de consumptie neemt ook de behoefte aan meer kennis over zalm

toe. Daarvoor zijn wij ook hier in Ede. Graag wil ik stellen, dat het een ideale situatie zou zijn als er voldoende in het wild gevangen zalm voorhanden zou zijn. Ik heb de indruk, dat dit niet het geval is. Het gaat hier vandaag overigens niet alleen over gekweekte zalm. We proberen met goede informatie meer over het produkt

Hans Vink wees de toehoorders op verschillen tussen diverse zalmsoorten.



aan de weet te komen. En vooral de toepassingen van het produkt zijn voor de handel, horeca en consument interessant genoeg om er bij stil te blijven staan. De betekenis van de zalm voor de visdetailhandel is niet te onderschatten.

Het succes van de afzet wordt bepaald door factoren als:

- A. de kwaliteit.
- B. een redelijke prijs.
- C. de presentatie bij het verkooppunt.

A. De kwaliteit heeft niet alleen te maken met de versheid, maar ook met de wijze waarop de zalm wordt gekweekt. In de zalmproducerende landen (Noorwegen, Schotland, Faroëreilanden) zijn veel overeenkomsten maar ook wel verschillen. De hier aanwezige zalmfarmers uit die landen kunnen dat toelichten. Waar ik voor zou willen pleiten is een duidelijk waarmede, bevestigd aan de zalm. Dat gebeurt reeds, maar het zou algemeen moeten zijn zodat de herkomst is vastgelegd.

B. Over de prijzen wordt altijd getwist en uiteindelijk heeft de inkoopprijs veel te maken met de verkoopprijs. Maar ook de hoogte van de marge is bepalend voor het feit of de

consument "ja" zegt. Die marge is voor iedere koopman een persoonlijke zaak, maar er zijn grenzen. U vindt deze redenering mogelijk wat vaag, maar er is eigenlijk in het algemeen gezien, niet veel meer van te zeggen.

C. De presentatie vraagt alle aandacht!! Een fraaie vis als zalm, gepresenteerd in mooi scherfjes met wat citroen en peterselie is een plaatje. Mooie rode moten of filets van zalm zijn trekkers. Meer dan menigeen denkt!

Het gerookte produkt

Zalm heeft z'n bijzondere uitstraling zeker voor een belangrijk gedeelte te danken aan de toepassing als gerookt produkt. En dan moet direct worden vastgesteld, dat ook hier over smaak niet valt te twisten. Discussie is daar toch wel over. Maar iedere roker heeft toch z'n eigen smaak en vakmanschap in het produkt gelegd. Zoutgehalte, aangebracht door met de hand gestrooid zout of anders door middel van een pekelbad of injectie zijn mede bepalend voor smaak en structuur van het eindprodukt. Die methode van zouten verschilt nogal en ik denk, dat er bij de hier aanwezige vakrokers voldoende informatie te krijgen is. De zijden gerookte zalm worden veelal va-

Velen zien zalm als een exclusiviteit.



cuüm verpakt geleverd. Ongetwijfeld een goede methode om de houdbaarheid te bevorderen. Overigens zijn er ook gerookte zijden zalm beschikbaar, die niet voorverpakt zijn. De gerookte zalm, die gesneden in de handel komt, heeft veel deuren geopend. Degenen die met de verkoop zijn belast en niet over het vakmanschap van het uitsnijden beschikken, kunnen zo de cliënten uitstekend bedienen. Het feit dat zalm met de hand of machinaal wordt gesneden heeft steeds enig verschil uitgemaakt. 'Handgesneden' is een stukje toegevoegde waarde. Maar de zeer moderne snijmachines benaderen het handgesneden produkt steeds meer.

Aparte aandacht zou ik willen vragen voor de voorverpakte gesneden zalm in verpakkingen van 110 gram, 125 gram, 200 gram enz. Behalve bij de vishandel treft men deze produkten vooral aan in de koelingen van de supermarkten. Mits met de uiterste zorg behandeld en

goed gekoeld, is op deze wijze verpakte zalm een uitstekende methode om de distributie te vergroten. Overigens is dat met vleeswaren en kaas reeds heel lang zo.

Veel onheil kan worden aangericht als niet zeer nauwlettend op de houdbaarheidsdatum wordt toegezien. Gerommel met de T.H.T. datum leidt tot grote problemen. Het nog niet zo lang geleden ingestelde onderzoek naar de kwaliteit van voorverpakte zalm bij diverse verkooppunten in Berlijn leverde een rampzalig resultaat op. Dat hoeft echt niet! Hoe dan ook, u zult het mij niet kwalijk nemen als ik een vers met de hand uitgesneden portie gerookte zalm, aangeboden met vers geroosterd brood als een culinaire traktatie beschouw. Als detaillist is het aanbieden van handgesneden zalm primair. Dat zullen velen ervaren. Daar liggen goede kansen voor de visdetaillist. Succes verzekerd!