

De contract-research-organisatie IMARES, het Institute for Marine Resources and Ecosystem Studies, is onderdeel van Wageningen University and Research (Wageningen UR) en hét expertisecentrum over visserij en aquacultuur binnen Nederland. Arjo Rothuis houdt zich er bezig met het ontwikkelen en managen van projecten in het niet-Europese buitenland. Hij is daarnaast een van de trekkers van Wageningen Aquaculture, een samenwerkingsverband van IMARES en andere onderdelen van Wageningen UR, zoals de Leerstoelgroep Aquacultuur en Visserij en het Landbouw Economisch Instituut LEI.

Meer informatie:  
[www.imes.nl](http://www.imes.nl)  
[www.facebook.com/#!/IMARES](https://www.facebook.com/#!/IMARES)  
[arjo.rothuis@wur.nl](mailto:arjo.rothuis@wur.nl)

Links: proefopstelling IMARES; rechts: Arjo Rothuis.



Arjo Rothuis (Wageningen UR):

## “Wij vermarkten de Nederlandse kennis van en expertise over aquacultuur”

IMARES, naar zeggen van Arjo Rothuis, “volgens experts één van de top-drie instituten op zijn gebied in Europa”, verricht veel nationaal en Europees onderzoek, maar doet relatief nog weinig buiten Europa. Het management van IMARES heeft zich ten doel gesteld meer activiteiten te ontwikkelen in het niet-Europese buitenland. Vanwege zijn specifieke combinatie van werkervaring berust die taak bij Rothuis. “Het gaat om het buiten Europa vermarkten van de bij ons aanwezige kennis van en expertise over aquacultuur. Als samenwerkingsverband combineert Wageningen Aquaculture het toegepast onderzoek voor marktpartijen van IMARES met het wetenschappelijk, meer fundamenteel, onderzoek ten behoeve van onderwijs van Wageningen UR.” Hoe pak je verdere internationalisering in concreto aan, volgens Rothuis? “Allereerst hebben wij de kennisvragen geïnventariseerd en is een analyse gemaakt van de internationale markt voor visserij en aquacultuur. Hoe

zit die precies in elkaar? Je brengt dan de handelsstromen van vis in kaart en krijgt een goed beeld van welke Nederlandse bedrijven internationaal opereren. Onze primaire sector viskweek is weliswaar met 40 à 50 bedrijven en een jaarproductie van onder 10.000 ton relatief klein; daaromheen zit een omvangrijke schil van toeleveranciers – van voer, kweeksystemen, consultancy enzovoort. Door vraag en aanbod samen te laten komen, weten we met welke kennis wij effectief de markt op kunnen.

In visvoer bijvoorbeeld is men erg mondiaal bezig, met overnames, productie en export naar Afrika vanuit Nederland. Daarnaast zie je dat in Nederland het meeste geld in de vissector wordt verdiend in de handel. Wij importeren veel kweekvis uit landen als Vietnam en China, bestemd voor herexport. In die vishandel groeit de behoefte om sluitend te kunnen aantonen dat het product dat zij verkopen duurzaam is geproduceerd.



Ook daar ligt een aantal kennisvragen waarop wij kunnen inspelen, evenals op het gebied van kwaliteit, aantoonbare duurzaamheid en milieu-impact.”

### De praktijk

Bedrijven kunnen IMARES / Wageningen Aquaculture contracteren, daarnaast is er vaak mede-financiering mogelijk vanuit de Nederlandse overheid – zoals nu onder het topsectorenbeleid – en biedt de groeiende rol van de private sector in de ontwikkelings-samenwerking kansen. Er zijn allerlei subsidieprogramma's die bijvoorbeeld kunnen worden benut om mondiale activiteit op het gebied van viskweek verder te ontwikkelen.

Rothuis geeft enkele concrete voorbeelden: “In opdracht van onze ambassades in Ethiopië, Kenia en Mali hebben wij geanalyseerd of een aquacultuursector levensvatbaar ontwikkeld kan worden en daarmee kan bijdragen aan versterking van de voedselzekerheid. Tegelijkertijd is er dan de mogelijkheid dat Nederland op termijn hardware, kennis enzovoort levert, als zo'n project er komt.

Ook is Wageningen UR al langer actief in Azië, met name in Vietnam. Dat is de grootste producent van gekweekte pangasius ter wereld. Die kweekvis produceert mest die

een milieuprobleem vormt. De vismest stroomt vanuit de kweekvijvers in de rivieren. Samen met Vietnamese onderzoekers proberen wij uit te komen bij minder vervuilende productiesystemen. Je onderzoekt dan of misschien een ‘schonere’ samenstelling van het visvoer mogelijk is, of de oplossing zit in het afvangen, drogen en recirculeren van deze afvalstof en dergelijke. Dat zijn geen vraagstukken die je eventjes binnen een halfjaar oplost.

### ‘Nederlandse expertise op hoog niveau, ondanks relatief kleine primaire sector’

Verder zit er een aantal projecten in de pijplijn. Zo maken wij deel uit van een consortium dat in de running is voor een omvangrijk project in Oost-Afrika over kippen, vis en voer van productie tot en met verwerking en distributie.”

### Gouden driehoek

Wat vindt Rothuis van de recente nadruk op de ‘gouden driehoek’ van bedrijfsleven, kennissector en overheid? “Samenwerking daarbinnen biedt goede kansen. Sinds 2006 kennen wij al het Visserij Innovatie Platform dat succesvol was en waar een soortgelijke constructie voor gold.”

Kan een kleiner bedrijf zich melden bij IMARES / Wageningen Aquaculture? Rothuis: “een karakteristiek van de Nederlandse aquacultuursector is de relatief kleine gemiddelde bedrijfsgrootte en dus weinig kapitaalcrachtigheid. Dan is het lastig om een kennisinstelling te ‘vinden’. Vaak is men ook niet goed op de hoogte van mogelijkheden voor financieringsmogelijkheden. En beeldvorming over rompslomp, bureaucratische molens enzovoort creëert een soort van drempelvrees bij de kleinere ondernemer. Niettemin, in reactie op de roep om projecten vanuit de topsector zijn negen projecten ingediend van het visserij- en aquacultuurbedrijfsleven, waarbij IMARES op een of andere manier betrokken is. Daar zitten ook projecten met eenmansbedrijfjes tussen. Dus het kan wel.”

### Regio's

IMARES probeert in Chili en Brazilië actief te worden in de aquacultuursector. Vorig jaar is in Chili een workshop georganiseerd over de impact van zalmkweek op het ecosysteem in een bepaald gebied. Rothuis zou meer willen doen aan mosselen. In Azië lopen enkele projecten, onder andere in China en in Bangladesh. Turkije is nu de tweede grootste producent van kweekvis en wordt steeds belangrijker: IMARES bekijkt op welke wijze het eventueel kan aansluiten.

Een drijvende kracht is duurzaamheid van de viskweek. De markt vraagt erom, dus richten producenten als China en Vietnam zich daar in toenemende mate op. Verder is de genetica van kweekvis nog een relatief jong terrein. Rothuis: “Veel soorten kweekvis zijn in feite nog min of meer wild. Door selectie kun je snel voortgang boeken op groei, resistentie en dergelijke. Expertise die is opgedaan bij landdieren kun je toepassen voor zeedieren. Voor een deel gaat het ook om het aanpassen van de kweeksystemen. Als je vis actief laat zwemmen in een bassin, is daar een optimum voor, waarbij de vis het fitst en gezondst is. Ook onderzoeken wij ook de zogenaemde ‘off flavour’ (grondsmak) die vis soms hebben kan. Al met al voldoende aanknopingspunten voor onze internationale expansie”, besluit hij.

Hans van der Lee