MARKTVERKENNING KOOLVIS

Een ondergewaardeerd produkt
uit het assortiment rondvis

Discussie-nota

Februari 1977

LANDBOUW-ECONOMISCH INSTITUUT
DEN HAAG
21 FEB. 1977
BIBLIOTHEEK
Br. 236

I.V.P. - TNO
H. Houwing, ing.

LEI- Afd. Visserij en Bosbouw
J. de Jager
Ir. J.G.P. Smit

INHOUD

		Blz.
1.	INLEIDING	5
	1.1 Aard en doel van de verkenning	5
	1.2 Probleemstelling	5
2.	HET AANBOD VAN KOOLVIS OP DE WESTEUROPESE MARKT	6
	2.1 De koolvisstand in het NEAFC-gebied	6
	2.2 De aanvoer	7
	2.3 De kwaliteit van de aangevoerde koolvis	8
3.	DE AFZET VAN KOOLVIS	10
	3.1 De Duitse markt	10
	3.2 De Nederlandse markt	12
	3.3 De markt voor gezouten koolvis	13
4.	DE GROOTHANDELSMARKT	14
	4.1 De afslag in IJmuiden	14
	4.2 De afslag in Bremerhaven en Cuxhaven	15
5.	SAMENVATTING EN SLOTBESCHOUWING	18
	5.1 De betekenis van koolvis voor de Nederlandse visserij	18
	5.2 Koolvis in Westeuropees verband	18
	5.3 Aanbevelingen	18
	5.4 Samenvatting	21

1. INLEIDING

1.1 Aard en doel van de verkenning

Deze marktverkenning, die in samenwerking met de Directie van de Visserijen, het I.V.P. te IJmuiden en een reder tot stand is gekomen, geeft een overzicht van de huidige problematiek rondom aanvoer, afzet en verwerking van koolvis. De bij een groot aantal personen in Nederland en Duitsland verzamelde gegevens en inzichten zijn in deze notitie verwerkt. Voor zover mogelijk zijn de verzamelde gegevens ook op betrouwbaarheid getoetst. De nota draagt echter duidelijk een verkennend karakter.

De notitie heeft ten doel het bedrijfsleven - aanvoerders en handel - een samenvattend beeld van de huidige situatie te geven, waarbij ook getracht is een aantal suggesties voor verbetering van de afzet van koolvis aan te geven. De nota dient zo mogelijk met het bedrijfsleven te worden besproken, waaruit o.a. suggesties voor verder onderzoek kunnen voortvloeien.

1.2 Probleemstelling

In het kader van het marktkundig onderzoek is een hoge prioriteit gegeven aan koolvis. De reden hiervoor is dat koolvis een van de weinige vissoorten is die nog niet of nauwelijks wordt overbevist, waardoor de potentiële vangstmogelijkheden vaak groter zijn dan de hoeveelheid die de markt op kan nemen. Indien deze omstandigheid zich niet zal wijzigen bij het komende EG-visserijbeleid, dan geeft dit enerzijds aanleiding tot onderzoek naar betere afzetmogelijkheden voor koolvis.

Anderzijds roept de relatief ruime vangstmogelijkheid voor koolvis de vraag op in hoeverre de huidige wintervisserij op koolvis kan worden ontwikkeld tot een volwaardige aanvulling op de haringvisserij die steeds verder dreigt te worden beperkt.

2. HET AANBOD VAN KOOLVIS OP DE WESTEUROPESE MARKT

De toekomstige vangstmogelijkheden voor koolvis moeten worden gezien tegen de achtergrond van de biologische adviezen en de vooruitzichten die het EG-visserijbeleid zullen bieden.

2.1 De koolvisstand in het NEAFC-gebied

De Oostatlantische koolvisstand is opgebouwd uit vier deelpopulaties. Naar gebied waar ze zich bevinden zijn deze aan te duiden met de Faroër, Noordzee, IJsland en Barentszee populatie. Er zijn geen grote verschillen tussen koolvis afkomstig uit verschillende vangstgebieden en er is vrij veel migratie tussen de populaties onderling. In het ICNAF-gebied is een populatie bij Groenland van belang voor de Westeuropese visserij.

Over het algemeen worden alle populaties optimaal bevist. Uitbreiding of inkrimping van de kleinschalige Nederlandse visserij op koolvis zou dit beeld nauwelijks wijzigen. Uit oogpunt van instandhouding van de koolvisstand op een aanvaardbaar niveau is het een gelukkige bijkomstigheid, dat vrijwel geen koolvis wordt aangevoerd die jonger is dan drie jaar (tot 40 cm). De oorzaak hiervan is dat de jongere jaarklassen zich ophouden in gebieden onder de Noorse en Schotse kust waar niet gevist mag worden. Wel is de laatste jaren het recruitment van de IJslandpopulatie wat teruggelopen door onbekende oorzaken. Mede als gevolg hiervan is het belang van de Noordzeepopulatie voor de visserij toegenomen.

De koolvis uit de Barentszee en rond de Faroër en IJsland is tot heden voor Nederland niet van belang. Ze wordt voornamelijk bevist door de verre visserij van o.a. IJsland, Noorwegen, de Sovjet-Unie en Duitsland. IJsland en Noorwegen vissen hier ook veel met purseseiners.

De Nederlandse aanvoer is geheel afkomstig uit de Noordzeepopulatie. Er zijn twee vangstgebieden, nl. het Noorse Diep (ZW Noorwegen) en een gebied ten westen van de Shetlands; het eerste gebied is veruit het belangrijkste. Het laatste gebied was vanouds reeds bekend als vangstgebied voor koolvis, kabeljauw en schelvis, maar is de laatste jaren weer herontdekt, mede door experimentele reizen daar naar toe.

Opgemerkt dient te worden dat de vangsten uit het Noorse Diep deels uit de Noorse visserij-zone afkomstig zijn. Dit kan belangrijke consequenties inhouden voor het toekomstige koolvisquotum dat Nederland zal krijgen en daarmee voor het relatieve belang dat deze vissoort zal houden voor de Nederlandse visserij.

2.2 Aanvoer

In de totale Europese aanvoer van koolvis speelt de Nederlandse een ondergeschikte rol (tabel 1). Wel is de Nederlandse aanvoer sinds een jaar of zes wat uitgebreid doordat weer gerichte koolvisreizen worden gemaakt. Dit gebeurde vroeger ook al, o.a. door IJmuidense trawlers.

Door het overwegend belang dat het haringseizoen heeft voor de grote zeevisserij ontstaat een bijzonder onregelmatig aanvoerpatroon voor rondvis (tabel 2). In september gaan weer enkele schepen op rondvis, maar pas in januari/februari is er een aanvoer van redelijke omvang. In de afgelopen jaren duurde dit dan tot maart/april waarna een aantal van de grootste schepen worden ingezet voor "zuid-reizen" op makreel.

Tijdens o.a. de experimentele reizen is gebleken dat de Nederlandse haringtrawlers minder geschikt zijn voor rondvis dan de buitenlandse slipwaytrawlers. Dit komt vooral tot uiting bij slecht weer waar de buitenlandse schepen, doordat ze groter zijn en beschikken over een slipway, minder hinder van ondervinden bij het halen van het net. De op de Nederlandse schepen gebruikelijke werkwijze is dat het net in gedeeltes aan boord wordt gehaald (pakjes maken). De slipwaytrawlers daarentegen halen het net in een keer aan boord over de slipway. Dit is mede mogelijk doordat deze schepen beschikken over sterkere achternetten die bestand zijn tegen deze methode van halen.

Ook met het oog op de wijze van inrichting en uitrusting voor de verwerking aan boord zijn de modernste Nederlandse vrieshektrawlers voornamelijk geschikt voor de pelagische visserij (haring en makreel); de transportbanden zijn bedoeld voor kleinere vissoorten; de opslagruimte voor verse vis is relatief klein, omdat in de regel de haring- en makreelvangst direct wordt ingevroren (op de meeste schepen vormt dit echter geen beperking en is het verse visruim voldoende groot, ook voor langere rondvisreizen).

Van al de hiergenoemde technische beperkingen kan worden gesteld dat deze in principe wel op te lossen zijn. Onder de huidige omstandigheden is het echter niet lonend om voor slechts enkele wintermaanden het schip optimaal uit te rusten voor de visserij op rondvis. Bovendien zijn deze koolvisreizen niet erg aantrekkelijk voor zowel reder als bemanning door de relatief lage besomming. Op lange termijn zou de winstgevendheid van de visserij op koolvis kunnen worden verbeterd als een deel van de vangst kan worden ingevroren waardoor langere reizen mogelijk worden dan de nu gebruikelijke 10 tot 15 dagen. Langere reizen zijn niet mogelijk met het oog op de versheid van de aanvoer.

Koolvis in gestripte vorm wordt momenteel vrijwel niet ingevroren. Dit houdt mede verband met de verwerkingsmogelijkheden op de Nederlandse trawlers. De grootste koolvissorteringen passen niet in de platenvriezers en kunnen alleen in tunnelvriezers worden ingevroren. Niet op alle schepen is een tunnelvriezer aanwezig.

Een voorwaarde voor invriezen is wel dat de vis na het strippen wordt gesorteerd aangezien diepvriespakken met een ongesorteerde inhoud moeilijk verhandelbaar zijn, doordat de aanvoer in samenhang met de sortering naar grootte een bestemming vindt op verschillende deelmarkten.

Van al de hiergenoemde technische problemen bij het invriezen van gestripte koolvis kan worden gesteld dat ze niet onoplosbaar zijn, maar dat juist als bij de inrichting van de schepen voor rondvis, om economische redenen alle mogelijkheden nog niet zijn uitgewerkt. Een tweede reden voor aanvoer in verse toestand - en voorlopig is dit de belangrijkste - is namelijk dat de afnemers op de afslag een sterke voorkeur hebben voor vers aangevoerde koolvis (zie o.a. punt 3).

2.3 De kwaliteit van de aangevoerde koolvis

Er doen zich duidelijk aanwijsbare kwaliteitsverschillen voor bij de koolvisaanvoer. Dit hangt ten dele samen met de vangstgebieden. Hoewel dit voor Nederland niet direct van belang is hebben de Duitsers geconstateerd dat koolvis van goede kwaliteit afkomstig is uit de gebieden rond IJsland,bij het Z.W.van Noorwegen en rond de Britse eilanden en Faeroer. Bij Groenland en Bereneiland zou de kwaliteit veel minder zijn.

In Duitsland zijn sommigen van mening, dat de kwaliteit er in de regel op vooruit gaat naarmate een vispopulatie zwaarder wordt bevist. Dit bleek o.a. bij de Groenlandpopulatie die pas de laatste jaren door de Duitse schepen wordt bevist, nadat de vangsten bij IJsland wat terugliepen. Een oorzaak hiervan kan zijn, dat relatief meer voedsel beschikbaar komt naarmate de populatie zwaarder wordt bevist.

Een belangrijk aspect van de aanvoerkwaliteit is het formaat van de koolvis. De kwaliteit van koolvis IV en kleiner zou over het algemeen slechter zijn, doordat deze jonge vis minder steunweefsel zou bevatten. Tijdens de verwerking aan boord wordt ze daardoor gemakkelijker beschadigd.

Bij de grotere koolvis is van belang het voorkomen van de zgn. "Speckfisch". Dit verschijnsel kan zich voordoen bij koolvis die pas gepaaid heeft. "Speckfisch" is niet geschikt voor verwerking tot Seelachs in Öl, doordat de gezouten filets geen kleurstof opnemen en ook qua consistentie afwijken. Dit laatste wordt vermoedelijk veroorzaakt door afwijkingen in de eiwit-samenstelling. Het probleem wordt nog extra ingewikkeld doordat niet alle koolvis en ook niet de gehele vis in de paaitijd Speckfisch-eigenschappen heeft. Het komt erop neer dat deze vis wel wordt verwerkt, maar dat veel moet worden weggesneden tijdens het produktieproces.

De kwaliteit van de aangevoerde koolvis zou mede afhankelijk zijn van de voedselbron van de vis. Dit variëert nogal naar sei-

zoen en weergesteldheid. In de warme zomer van 1976 werd veel koolvis aangevoerd, die zich had gevoed met zandspiering. Dit bleek funest te zijn voor de aanvoerkwaliteit i.v.m. verweking van het visvlees. Over de dieperliggende oorzaken van dit verschijnsel is weinig bekend.

Ook de behandeling van de vis bij de verwerking aan boord is duidelijk van invloed op de kwaliteit van de aanvoer. Door de omstandigheden waaronder gewerkt moet worden is het echter niet eenvoudig om verandering aan te brengen in de gebruikelijke vangst- en verwerkingsmethodiek. Van belang zijn onder meer de lengte van de trekken, de tijdige verwerking van een trek vóór de volgende trek aan boord wordt gehaald en de opslag van de gestripte vis. Op Engelse trawlers en ook op de Duitse fabrieksschepen wordt gebruik gemaakt van zgn. wachttanks waarin de gestripte vangst tijdelijk in zeewater kan worden opgeslagen, zodat de koolvis goed uit kan bloeden. Bij het invriezen van gestripte koolvis kunnen wachttanks ertoe bijdragen dat de vangst op het juiste tijdstip wordt ingevroren. Volgens het IVP is dit van belang in verband met het rigor-stadium.

Zowel in Duitsland als in Nederland wordt de koolvisvangst opgeijsd en opgeslagen in keeën, die voorzien zijn van lanen ten einde te grote druk op de vis te voorkomen. In Duitsland wordt overwogen om een deel van de vangst aan te voeren in kisten.

3. DE AFZET VAN KOOLVIS

De bestemming van de koolvis die door de Westeuropese landen wordt aangevoerd valt uiteen in 5 deelmarkten:

- de Duitse afzetmarkt voor Seelachs in diverse vormen;
- afzet van verse en diepgevroren koolvis in de aanvoerlanden zelf, w.o. de binnenlandse afzet in Nederland;
- de export van gedroogde/gezouten koolvis naar ontwikkelingslanden (Zaïre, Brazilië);
- de exportmarkt voor gezouten/gedroogde koolvis in Oosteuropese landen (Tsjechoslowakije, Hongarije);
- export van diepvriesblokken en filets naar de VS. Deze produktie is hoofdzakelijk in handen van IJslanders, Noren en Engelsen.

De Nederlandse aanvoer wordt geheel afgezet op de eerste drie deelmarkten, deze zullen daarom globaal worden beschreven.

3.1 De Duitse markt

De Duitse markt is voor Nederland de belangrijkste. De koolvis wordt geleverd aan een aantal grote verwerkingsbedrijven in Cuxhaven en Bremerhaven. Deze bedrijven beschikken over een serie fileermachines met verschillend werkbereik, waarmee vrijwel elk formaat koolvis kan worden verwerkt. De ondergrens ligt in de buurt van een visgewicht van 0,5 kg. Bij de kleinste sorteringen zou het fileerrendement aanmerkelijk lager zijn (30 - 40%) dan bij koolvis I met een rendement van 48%.

De Duitse bedrijven hebben op het basisprodukt koolvis een reeks artikelen gebouwd die hoofdzakelijk in eigen land wordt afgezet.

3.1.1

De "Seelachs in Öl" wordt bereid volgens een nogal ingewikkeld en vooral arbeidsintensief proces. De grondstof voor dit produkt is de filet van de grootste koolvis (meer dan 5 kg). Uit het dikste gedeelte van de gezouten filet worden schijfjes gesneden, die worden gekleurd en gerookt. Hierdoor ontstaat een produkt dat enige overeenkomst vertoont met de bekende schijfjes gerookte (echte) zalm. Het afsnijdsel dat bij dit proces vrijkomt, wordt verkocht als Seelachs Schnitzel. Gezien de groeiende markt hiervoor wordt ook gehele koolvis tot dit produkt verwerkt. De markt voor Seelachs in Öl lijkt haar maximale omzet te hebben bereikt, mogelijk doordat als gevolg van de toegenomen welvaart, de concurrentie van de gerookte echte zalm is toegenomen. Door het arbeidsintensieve karakter van de verwerkingswijze is de grondstofprijs

van ondergeschikt belang. Als gevolg van de voortdurende loonkostenstijging is de aantrekkelijkheid van Seelachs in Öl voor de verwerkende bedrijven sterk teruggelopen.

- Steeds belangrijker wordt in Duitsland de onbewerkte, verse koolvisfilet. De grondstof voor deze filets is de sortering met een visgewicht van 2 tot 5 kg. De indruk bestaat dat de ondergrens steeds lager komt te liggen, zodat nu ook exemplaren van één kg of zelfs minder als verse filet worden verkocht. Een probleem bij deze kleine filets is de steeds donker wordende kleur, naarmate de sortering kleiner wordt. Omdat binnen de Duitse markt een afstand van ongeveer 1000 km moet worden overbrugd is het voor deze verse filetmarkt van belang dat de kwaliteit van de aangevoerde grondstof voldoende is. De Duitse bedrijven houden bij de inkoop rekening met de mogelijkheden die men nog heeft met een partij koolvis: kan het alleen nog in de kuststreek worden verkocht of kan ze het binnenland nog bereiken. Naar zeggen komt dit ook tot uitdrukking in de afslagprijs.

- De kleinste sortering en ook koolvis van mindere kwaliteit wordt verwerkt tot zoute vis voor export naar Afrikaanse landen, met name Zaïre. Opgemerkt moet worden, dat alle koolvis die in Duitsland wordt verwerkt machinaal gefileerd wordt. Men beschikt eenvoudig niet over de mensen die vaardigheid hebben in het handfileren. De fileermachines (Baader; mogelijk ook andere merken) zijn in staat koolvis te verwerken vanaf 500 gram, deze levert dan nog 2 filets van 80 gram.

3.1.2

Het is opvallend dat de Duitse handelaren/verwerkers er steeds in zijn geslaagd de consument te doen wennen aan vissoorten, die op dat moment het ruimst voorhanden zijn. In Duitsland was al geruime tijd een eigen markt ontwikkeld voor roodbaars en toen deze schaarser werd, bleek koolvis een redelijk substituut. In Nederland is een dergelijke ontwikkeling nooit mogelijk geweest; zowel roodbaars als koolvis zijn nooit echt geaccepteerd door de Nederlandse consument. Dat dit in Duitsland wel mogelijk is geweest heeft verschillende achtergronden:

- Men is er in Duitsland in geslaagd om nieuwe vissoorten op dusdanige wijze aan de consument te presenteren, dat ze als een aanvaardbaar produkt werden ervaren. Ook in Duitsland werd geen hele roodbaars of koolvis verkocht, maar roodbaarsfilet en Seelachs in Öl of gepaneerde Seelachsfilet. Opvallend is ook dat in Duitsland meer wordt toegevoegd aan de vis in de vorm van sauzen e.d. Dit gebeurt niet alleen in restaurants en bedrijfskantines, want ook de Duitse huisvrouw kent deze bereidingswijzen. Hierdoor kan de smaak van een vissoort voor een belangrijk deel worden aangepast aan de voorkeur van de consument; dit aspect heeft bij de introduktie van koolvis in Duitsland een grote rol gespeeld.

- Gerichte reclameacties: toen koolvis de roodbaars moest vervangen werd de visreclame gericht op koolvis. Formeel speelt hierbij de FIMA (Fischwirtschaftliches Marketing - Institut) in Bremerhaven een hoofdrol. Dit is een vereniging waarin vertegenwoordigers van de verschillende belangengroeperingen zitting hebben: de kottersector, de grote rederijen en de handel en verwerking. Haar drijvende kracht ontleent de FIMA echter aan het NORDSEE (Unilever) -Concern door mee te gaan in de koers die door deze bedrijven wordt uitgezet. De FIMA verzorgt niet alleen de visreclame, maar organiseert ook cursussen voor visdetaillisten, koks en kookleraressen, waarbij aan nieuwe produkten en hun bereidingswijze bekendheid wordt gegeven.
- In ieder geval bij zeer grote aanvoer- en verwerkingsbedrijven bestaan directe connecties met de detailhandel. Dit heeft bij de presentatie van nieuwe vissoorten een belangrijke rol gespeeld, omdat de reclame-acties gecoördineerd kunnen worden met het aanwezige assortiment op de verkooppunten. In ieder geval wordt vermeden dat de detailhandel een knelpunt gaat vormen bij de marktontwikkeling voor nieuwe produkten.
- Koolvis is voor de Duitse consument aantrekkelijk door de relatief lage consumentenprijs in vergelijking met bijv. kabeljauw (fig. 1). Koolvis kan niet alleen tegen een lagere prijs worden aangeboden vanwege de relatief lage afslagprijs, maar ook door het hoge fileerrendement van althans de grotere koolvissorteringen (koolvis 48%, kabeljauw 40% en roodbaars 33%).

3.2 De Nederlandse markt

De Nederlandse markt voor koolvis is nog van minimale omvang, en beperkt zich tot leveringen van filets aan ziekenhuizen en soortgelijke instellingen. Kleinere koolvis wordt wel afgenomen door visbakkerijen. De in grootwinkelbedrijven aangeboden diepgevroren filets zijn meestal van buitenlandse herkomst (Duitsland of België).

Er zijn een aantal factoren die de doorstroming van koolvis naar de binnenlandse markt belemmeren. Op de eerste plaats is de Nederlandse consument niet vertrouwd met koolvis, een vissoort met een weinig aantrekkelijk(e) uiterlijk en naam. Opmerkelijk is, dat volgens de handel door de consument het produkt wel positief wordt aanvaard, indien bij gebrek aan kabeljauw noodgedwongen koolvis wordt geleverd. Dit zou erop wijzen, dat de ontbrekende vraag vooral berust op onbekendheid met het produkt. In samenhang hiermee of zo men wil de oorzaak hiervan is, dat koolvis praktisch niet aangeboden wordt in detailhandelszaken, hetzij door onvoldoende stuwing vanuit de groothandel, hetzij door onvoldoende interesse van de kleinhandel, hetzij door beide oorzaken. Voorts kan worden

gesteld dat in vergelijking met Duitsland de Nederlandse afzetstructuur veel minder gecoördineerd verloopt dan in Duitsland. Dit wreekt zich in het bijzonder bij de introduktie van nieuwe produkten.

Ten slotte is om verschillende redenen in Nederland geen ruimte voor koolvisverwerkende bedrijven naar Duits voorbeeld (onregelmatige aanvoer, vooralsnog minimale binnenlandse vraag). Wellicht is langs geleidelijke weg iets op te bouwen met handfileerbedrijven, zeker nu ook visdetailhandelaren in toenemende mate filets in plaats van hele vis gaan kopen.

3.3 Markt voor gedroogde/gezouten koolvis

Deze verloopt voor wat Nederland betreft hoofdzakelijk via België. Het zijn de kleinere sorteringen die op deze wijze nog een bestemming krijgen, zij het tegen een erg lage prijs (± 60 ct. per kg). Voor deze deelmarkt is de exportrestitutie van belang, die door de EG verleend wordt bij export naar derde landen. Deze regeling is dit jaar weer ingesteld. Hieraan wordt het door sommigen toegeschreven, dat er dit jaar minder koolvis is doorgedraaid dan in 1975.

In het verleden is al eens gepoogd om door middel van gezamenlijke actie van de betrokken reders iets op te zetten om zelf koolvis te zouten voor export. (Valorisatie-commissie van de redersvereniging.) Dit is mislukt doordat de kosten te hoog waren mede als gevolg van de onregelmatige aanvoer.

4. DE GROOTHANDELSMARKTEN

De prijsvorming op de afslagen is uiteraard een afspiegeling van zowel omvang en kwaliteit van de aanvoer, als van de afzetmogelijkheden op de verschillende deelmarkten. Een bijzonderheid bij koolvis is, dat deze vissoort voor een belangrijk deel in Duitsland (Cuxhaven en Bremerhaven) wordt gelost.

Bij gemengde rondvisreizen wordt vaak de koolvis en eventueel de roodbaars naar Duitsland gebracht en de rest (kabeljauw, schelvis) naar IJmuiden.

4.1 De afslag in IJmuiden

De afslag in IJmuiden wordt gekenmerkt door het zeer onregelmatige aanvoerpatroon van koolvis. Dit geldt niet alleen per seizoen, maar vooral ook de onregelmatige aanvoer per week en per dag. Illustratief is het gezegde, dat als slechts twee Nederlandse schepen op koolvis gaan, het niet meevalt om deze schepen niet op dezelfde dag binnen te laten komen.

De koolvis die in IJmuiden aan de markt komt heeft een vast afzetpatroon dat nauw samenhangt met de sortering:

- Grote koolvis I
  Wordt vlot opgenomen door de vershandel (binnenland en export) en door de producenten van Seelachs in Öl. Over het algemeen bestaan geen afzetproblemen. Alleen in het voorjaar als de vis wat magerder is, en het "Speckfisch" probleem zich voordoet, zijn er weleens afzetmoeilijkheden.
- Koolvis II en III
  De basismarkt voor deze sortering is de visverwerkende industrie in Duitsland (vooral sort. II). Verder wordt deze sortering ook voor afzet in het binnenland gebruikt als vervanger voor kabeljauwfilets als deze schaars zijn (vooral sort. III). Schaarste aan kabeljauw is dan ook direct merkbaar in de koolvisprijs.
- Koolvis IV
  In Nederland is dit alle koolvis (tot 57 cm).
  In Duitsland onderscheidt men nog koolvis IV, V en VI. Als we deze laatste indeling aanhouden, dan is de afzet van koolvis IV nog probleemloos. Er is echter ergens een ondergrens, waarbeneden koolvis niet meer afgenomen wordt door Duitse afnemers. Ook de Nederlandse vershandel is hiervoor niet in de markt, omdat de filets te klein worden. De handel ziet graag een filet van minstens een kilo. De kleinere sorteringen vinden nog een afzet naar binnenlandse bakkerijen(tegen prijs-

niveau 80 ct.per kg voor lekkerbekjes)of naar drogerijen/zouterijen, hoofdzakelijk in België.
Over het algemeen zijn het deze kleine sorteringen, die moeilijkheden opleveren bij de afzet van koolvis. Afhankelijk van het seizoen maakt deze sortering een groot deel uit van de totale koolvisvangst ('s zomers tot 90%, 's winters kan de verhouding omgekeerd liggen). Mogelijk speelt hierbij het vangstgebied ook een rol (figuur 1).

4.2 Afslag in Bremerhaven en Cuxhaven

- In Duitsland sluit men zich wat de koolvis betreft niet aan bij de EG-opvangregeling. Men heeft een eigen regeling op vrijwillige basis ingesteld door de SAG (Seefisch Absatz Gesellschaft). Deze regeling is gebaseerd op een zgn. dubbel afslag systeem (in feite zou men beter kunnen spreken van opslag, want de prijs gaat van laag naar hoog). De eerste afslag had in 1976 als ophoudprijs 45 pfg per pond. Vindt een partij tegen deze prijs geen afname dan komt ze in de tweede afslag. Deze is uitsluitend bedoeld voor koolvis die bestemd is voor de zouterij en voor export naar Zaïre. De ophoudprijs is 32 pfg per pond (eveneens in 1976). De EG-ophoudprijs ligt tussen beide SAG-prijzen in (in 1976 bij 39,5 pfg). Mocht een partij ook tegen 32 pfg geen markt vinden dan valt men direct terug op de vismeelprijs; dit komt echter in de praktijk vrijwel niet voor. Zodra een partij over de tweede afslag is verkocht dan wordt door SAG-personeel dagelijks gecontroleerd of deze vis inderdaad ook voor de zouterij wordt bestemd. Bovendien betaalt de afnemer in eerste instantie steeds 45 pfg maar krijgt het verschil met de betaalde prijs (tussen 45 en 32) terug, zodra is aangetoond dat de betreffende partij als gezouten vis is geëxporteerd. Dit neemt de indruk niet weg dat de regeling in de praktijk minder solide zal zijn dan hiervoor is beschreven. De Nederlandse reders hebben de laatste jaren deelgenomen aan de SAG-regeling, mede op verzoek van de Duitsers.
- De Duitse schepen hebben onderling een vorm van aanvoerplanning ingesteld (ook via de SAG). Dit houdt in dat per vangstgebied het aantal eenheden wordt geregeld en dat de vangst per schip in de zomer wordt beperkt. De reden voor deze laatste regeling is dat in de warme zomermaanden de afzet van verse filets minder vlot verloopt, zodat de markt overvoerd zou raken bij inzet van de volledige vloot. Deze beperking zou neerkomen op ongeveer 30% van de totale capaciteit. Op deze wijze probeert men zoveel mogelijk tegemoet te komen aan seizoenmatige vraagverschillen. Een ander voorbeeld is, dat men zich probeert aan te passen aan het traditionele hoge visverbruik in Duitsland gedurende de Paasweek.

- Wat betreft de Nederlandse aanvoer in Duitsland, is het opvallend dat deze juist op zijn grootst is in het voorjaar op het moment dat het "Speckfisch"-probleem zich voordoet. De prijzen voor grotere koolvis zijn dan relatief laag.

- De aanvoer van de Duitse schepen schiet vaak te kort in de maand januari als gevolg van het binnenblijven tijdens de feestdagen in december. Dit komt tot uiting in een krap aanbod en hoge afslagprijzen in de eerste weken van januari. De Nederlanders kunnen hier nauwelijks van profiteren, omdat dan ook hier de aanvoer vrijwel stilligt.

- De spreiding van de aanvoer op zeer korte termijn (van dag tot dag) wordt bevorderd door een goed functionerend informatiesysteem tussen aanvoer en afnemers. Dit gebeurt door middel van het zgn. "Nachrichtenblatt", dat tweemaal per dag verschijnt. Dit is een lijst van schepen met de verwachte dag dat ze aan de markt komen en de lading die ze aan boord hebben. Op deze wijze wordt tot ongeveer een dag of tien van te voren een indruk gegeven over te verwachten aanvoer. Wel is de informatie minder betrouwbaar naarmate de betreffende dag verder in het verschiet ligt, omdat de schepen op het moment dat ze de aanvoerverwachting doorgeven nog vissende zijn. Ook de aanvoer van IJslandse schepen wordt van tevoren opgegeven, doch vaak op veel kortere termijn, omdat de beslissing om in Cuxhaven of Bremerhaven te markten pas één dag of enkele dagen tevoren wordt genomen. De Nederlandse schepen zijn niet opgenomen in het "Nachrichtenblatt", maar er is indirect wel informatie over de aanvoer op elke dag, doordat van tevoren kontakt wordt opgenomen met de rederij en de factor in Cuxhaven.

- De prijsvorming op de afslagen zou het best zijn aan het begin van de week. Dit zou samenhangen met de slechtere doorstroming van verse filets vlak voor het weekeinde. Op donderdag en vrijdag aangevoerde partijen bereiken niet meer voor het weekeinde hun definitieve bestemming.

- Evenals in IJmuiden is de bestemming van de koolvis afhankelijk van de sortering; grote sortering (koolvis I, II en III) gaat naar de Seelachs in Öl-fabrieken of vindt afzet als verse filet en de kleine koolvis wordt meestal gezouten.

- Over het algemeen ligt in vergelijking met de Nederlandse aanvoer bij de Duitse aanvoer de verhouding tussen grote en kleine sortering wat gunstiger (d.w.z. meer grote koolvis), doordat op verderweg gelegen visgronden wordt gevist. De trawlers, die verse vis aanvoeren maken reizen van 3 weken en gaan vaak tot ZW-IJsland. Tijdens de eerste zes dagen wordt naar de visgronden gestoomd, zodat de vis maximaal 15 dagen oud is, als deze aan de markt komt.

- De Nederlandse reders voeren in het voorjaar hun koolvisvangst vaak direct aan in Duitsland (meestal Cuxhaven) vanwege de stabiele prijzen vergeleken met IJmuiden. Bovendien zijn er in Cuxhaven betere losfaciliteiten. In IJmuiden is sinds de opheffing van de Stichting Vislosregeling geen lospersoneel meer. Ook voordien was het lossen in Duitsland al goedkoper. In het verleden heeft het ook nog een rol gespeeld dat in IJmuiden wel en in Duitsland geen heffing moest worden betaald bij aanvoer van koolvis.

5. SAMENVATTING EN SLOTBESCHOUWING

5.1 Betekenis koolvis voor Nederlandse zeevisserij

Koolvis was en is voor de Nederlandse grote zeevisserij van ondergeschikte betekenis met een piek in de vangsten in het winterhalfjaar en onregelmatige, kleine vangsten in het zomerhalfjaar. In de laatste drie jaren is gemiddeld per jaar aangevoerd 9 mln. kg bij een gemiddelde prijs van 96 ct./kg en een totale aanvoerwaarde van 8,9 mln. gld.De prijsvorming heeft zich in de laatste jaren vrij gunstig ontwikkeld. Voor kabeljauw waren deze cijfers resp. 19,5 mln. kg, 180 ct./kg en 35 mln. gulden.

In Westeuropees verband is Nederland een kleine aanvoerder in vergelijking bv. met West-Duitsland (80 mln. kg), Engeland (55 mln. kg), Noorwegen (160 mln. kg) en Frankrijk (88 mln. kg). Deze landen vangen koolvis grotendeels op verderweg gelegen visgronden.

5.2 Koolvis in Westeuropees verband

Koolvis wordt in alle landen van West-Europa als vissoort lager gewaardeerd dan bv. kabeljauw en schelvis, hetgeen in de prijsvorming tot uitdrukking komt. Met name in West-Duitsland zijn de grote rederijen en verwerkingsbedrijven in samenwerking met detailhandelsbedrijven er echter in geslaagd de bestaande consumentenvoorkeur positief te beïnvloeden, mede door produktdifferentiatie en kwaliteitsverbetering.

Een belangrijk deel van de Nederlandse koolvis wordt dan ook in Cuxhaven en Bremerhaven aangevoerd, in hoofdzaak als verse, opgeijsde, koolvis.

5.3 Aanbevelingen

Ondanks de bescheiden betekenis van koolvis heeft het zin zich met de problematiek van een eventuele, betere valorisatie bezig te houden. Uit de in Nederland en Duitsland gehouden marktverkenning komen als belangrijkste vraagstukken naar voren:

- Diepgevroren versus verse aanvoer (5.3.1).
- De bevordering van een regelmatige aanvoer (5.3.2).
- Verruiming van de afzet van kleine koolvis (5.3.3).
- Vergroting van de Nederlandse vraag naar koolvis (5.3.4).
- Vergroting van de visserij-technische en technologische kennis over koolvis (5.3.5).

Beantwoording van deze vragen is alleen zinvol, indien de Nederlandse (winter)visserij in de toekomst visrechten blijft behouden in de zone's van derde landen. Dit geldt met name de Noorse

zone, waaruit ongeveer 2/3 van de aanvoer afkomstig is. Van deze situatie wordt voorlopig wel uitgegaan.

5.3.1 Verwerking en invriezen aan boord

De veelal weinig rendabele wintervisserij met relatief dure vrieshektrawlers kan mogelijk worden verbeterd, indien langere reizen op rondvis - o.a. koolvis - worden gemaakt dan de in Nederland gebruikelijke 10 à 15 dagen. Indien men hiertoe overgaat, moet een deel van de vangst worden ingevroren. Dit ontmoet nog een aantal moeilijkheden, resp. aan boord en aan de wal.

- Aan boord moet een oplossing gevonden worden voor het invriezen van de grootste sorteringen, die niet in platenvriezers passen, en dus alleen in de tunnelvriezer kunnen worden ingevroren. Vóór het invriezen zal de gestripte vis goed moeten worden gesorteerd.
- Afgezien van eventuele problemen bij het zgn. dubbelvriezen is voor de verwerkende industrie uitsluitend handel in diepvriespakken met een uniform stukstal aanvaardbaar door de grote prijsverschillen tussen de onderscheiden gewichtssorteringen als gevolg van verschillende aanwendingsmogelijkheden.

5.3.2 Een meer regelmatige aanvoer

Zowel voor zomer- als wintervisserij geldt dat een onregelmatige aanvoer leidt tot grote prijsfluctuaties met een periodieke overvoering van de markt,soms óok in Duitsland maar vooral in Nederland. Onregelmatige aanvoer is een kenmerk van de gehele rondvisaanvoer en houdt voor een belangrijk deel verband met natuurlijke, niet te beïnvloeden omstandigheden. Voor zover het aanvoerverloop wel beïnvloedbaar zou zijn, heeft het er alle schijn van dat in Nederland niet van deze mogelijkheden gebruik wordt gemaakt. De Nederlandse aanvoer en handel opereren niet gecoördineerd, maar sterk individualistisch, ook onderling. Invoering van een meldingsplicht door een gezamenlijke regeling van reders en handelaren of ingesteld door de producentenorganisatie zou ongetwijfeld bijdragen tot een betere prijsvorming.

5.3.3 Het verruimen van de afzet van kleine koolvis

De afzet van kleine koolvis geeft relatief de grootste problemen als gevolg van het veel lager prijsniveau (visbakkerijen 80 ct./kg, zouterijen 60 ct./kg). Het geringe fileerrendement en de detailhandels- en/of consumentenvoorkeur voor grotere filets (steviger, betere kleur, beter rendement) maakt, dat naar andere bestemmingen moet worden uitgeweken. In beginsel zijn er een beperkt aantal mogelijkheden tot oplossing:

- vergroting van de afzet naar de visbakkerijen, de meest rendabele aanwending voor de sortering IV;
- verhoging van de minimum-aanvoermaat van koolvis,zodat kleine

koolvis niet meer aangevoerd mag worden;
- het gebruik van koolvis voor minced fish-produkten (bv. geperste viskoeken of als hulpmiddel voor diepvriesfilets of vissticks);
- bijstelling van de ophoudprijs of van de exportrestitutie voor gezouten koolvis. Dit is niet de oorzaak bestrijden, maar aan de symptomen cureren, hetgeen uitsluitend tijdelijk als beleidsmaatregel aanvaardbaar is.

Voor zover kan worden overzien dienen op kortere termijn de eerste twee mogelijkheden nader te worden onderzocht op hun toepasbaarheid. Op langere termijn kan onderzoek naar minced fish tot resultaten leiden.

5.3.4 Vergroting van de binnenlandse vraag naar koolvis

De vraag naar koolvis op de Nederlandse markt is zeer gering in tegenstelling tot de situatie in West-Duitsland, waar de consument koolvis onder de veredelde naam Seelachs kent in een vrij gevarieerd sortiment: van verse gefileerde vis tot gesneden zalm in blik. Het verschil in afzetmogelijkheden berust in hoofdzaak op een efficiënte, gecoördineerde samenwerking tussen aanvoer, verwerking en detailhandel, waardoor in enkele decennia de consumentenvoorkeur sterk gewijzigd kon worden. De grootschaligheid van de betrokken bedrijven alsmede van het afzetgebied vormden hier een positieve factor.

De Nederlandse markt wordt gekenmerkt door kleinschaligheid, individualisme in de diverse schakels van de afzetketen en ongeinteresseerdheid voor een produkt met een weinig aantrekkelijke naam en een onregelmatige aanvoer. De pluspunten van het produkt koolvis, waarvan tot dusverre weinig gebruik is gemaakt zijn: het relatief grote prijsverschil met kabeljauw en de goede kwaliteit ook in vergelijking met de Duitse aanvoer.

Verruiming van de vraag in Nederland is alleen mogelijk door een betere samenwerking binnen de gehele vertikale afzetkolom. Zolang men hier niet in slaagt, zullen de Westduitse verwerkingsbedrijven van grote betekenis blijven voor de Nederlandse aanvoer. Daarnaast moet verder worden onderzocht in hoeverre vanuit IJmuiden de afzet van koolvis - voorlopig op basis van handfileren - op de binnenlandse markt kan worden vergroot. De laatste jaren zijn hier reeds enige ontwikkelingen op gang gekomen.

5.3.5 Wenselijk visserij-technisch en technologisch onderzoek

De wenselijkheid van technisch onderzoek ligt vooral op het gebied van de inrichting en uitrusting der nieuwe schepen. De laatste jaren zijn over het algemeen vrieshektrawlers in de vaart gebracht, die in belangrijke mate alleen maar ingericht zijn voor vangst en verwerking van de pelagische vissoorten als haring en makreel. Een betere aanpassing voor uitoefening van visserij op rondvissoorten is vanuit technisch oogpunt niet onmogelijk.

Bij de huidige situatie is echter van aanvoerderszijde weinig enthousiasme te verwachten voor het inzetten van deze schepen voor de koolvisvisserij, gezien de hieraan verbonden hoge kosten (verbouwing inrichting schepen, aanschaf rondvisnetten, meerverbruik gasolie bij rondvisvisserij,etc.),de korte visserijperiode en door de bank genomen te lage opbrengstprijzen wegens onvoldoende afzetcapaciteit. Voorlopig is dit een kostenkwestie.

Verder technologisch onderzoek is op de eerste plaats noodzakelijk ter verbetering van de aanvoerkwaliteit. Hoewel de kwaliteit van de aanvoer op dit ogenblik niet de belangrijkste beperkende factor is bij de prijsvorming van koolvis, is dit toch een van de eerste voorwaarden voor een betere valorisatie van koolvis. Het technologisch onderzoek krijgt een extra dimensie als men er in zal slagen een markt te vinden voor aan boord ingevroren gestripte koolvis. Ingedeeld naar stadium van verwerking zijn de volgende onderzoekobjecten van belang:

verwerking aan boord

- onderzoek naar inrichting en gebruik van wachttanks voor rondvis;
- onderzoek naar de juiste techniek bij het invriezen van gestripte koolvis;

technologische kennis van koolvis

- de relatie tussen kwaliteit van koolvis en voedselbron en vangstgebied;
- het optreden van kwaliteitsverschillen tussen grote en kleine koolvis;
- onderzoek naar de houdbaarheid van diepgevroren koolvis (i.v.m. snel ranzig worden)en de geschiktheid voor dubbelvriezen.

produktvernieuwing

- onderzoek naar de technologische aspecten van de slechte naam die koolvis heeft bij de consument (is het alleen de donkere kleur of komt het ook door de smaak);
- in samenhang met het voorgaande kan worden onderzocht of de smaak is te verbeteren door een eenvoudige behandeling van de filet;
- indien vergroting van de afzet van kleine koolvis naar o.a. visbakkerijen niet haalbaar is, lijkt zowel technologisch als economisch onderzoek naar verwerking tot een voor ons nieuw artikel in de vorm van minced fish wenselijk.

5.4 Samenvatting

De algemene schaarste aan rondvis tegen betaalbare prijzen heeft een goed deel van de problemen van het Assepoestersprodukt "koolvis" opgelost. Er blijven evenwel nog voldoende problemen

over, zowel organisatorisch als wat betreft het onderzoek: visserij-technisch, -technologisch en -economisch. De oplossing van de organisatorische vraagstukken stuit tot heden op het individualisme in de diverse schakels van aanvoer tot en met detailhandel. Bij de benedenwaartse spiraal, waarin de Nederlandse visserij zich in al zijn schakels bevindt, kan men zich een dergelijke luxe niet veroorloven. Het ogenblik kan komen, dat aanvoer en handel zo kleinschalig zijn geworden, dat geen problemen meer kunnen worden aangepakt. Op dit moment is het nog niet zover. Het bedrijfsleven moet echter wel op zeer korte termijn beslissen, of en zo ja op welke wijze het produkt koolvis moet worden aangepakt.

Tabel 1. Internationale aanvoer koolvis (nominal catch weight FAO)

	1970	1971	1972	1973	1974
Canada + VS	15	1	-	-	-
Faeroer	6	8	7	5	6
IJsland	64	60	60	57	65
Noorwegen	165	146	168	163	161
Zweden	2	5	4	2	1
Oost-Duitsland	42	33	27	21	36
Polen	-	6	2	12	27
USSR	113	152	105	90	136
Japan	-	-	-	2	-
Denemarken	18	14	19	20	8
Bondsrepubliek	63	62	69	91	79
Groot-Brittanië	58	61	55	65	52
Nederland	21	18	13	9	15
België	4	4	3	2	3
Frankrijk	69	82	88	91	81
Spanje	1	14	14	4	12
Totaal	641	681	655	658	716

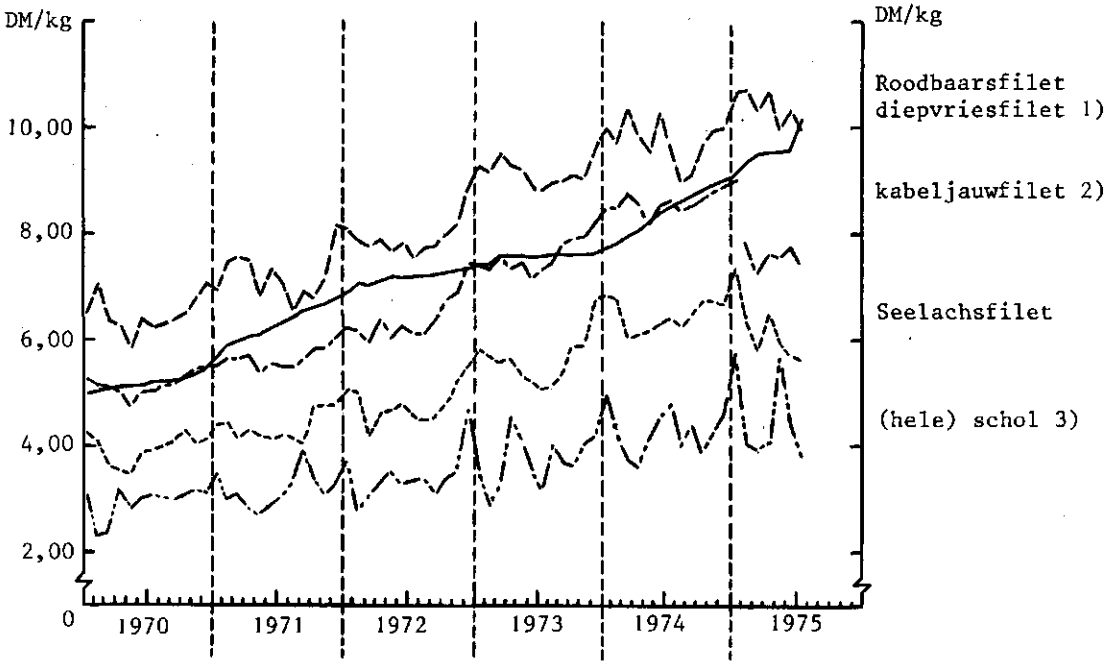
Tabel 2. Nederlandse koolvisaanvoer en prijs. Bron: CBS, LEI
De aanvoercijfers op basis aanvoergewicht in 1000 kg

	1970		1971		1972		1973		1974		1975		1976	
	hoe-veelh.	prijs	hoe-veelh.	prijs	hoe-veelh.	prijs	hoe-veelh.	prijs	hoe-veelh.	prijs	hoe-veelh.	prijs	hoe-veelh.	prijs
Januari	1559	27	1103	56	527	73	209	92	796	136	1135	126	685	140
w.v.in Duitsl.	639	56	536	81	137	80	238	101	147	147	219	118	283	161
Februari	2734	38	2350	53	3221	51	2020	79	3428	97	2423	75	1826	84
	1317	44	1710	67	1840	58	805	89	1616	107	817	85	1351	95
Maart	3750	36	3346	55	2363	42	1816	80	2670	122	2528	94	920	100
	1621	38	2438	58	740	55	354	78	913	107	1309	83	373	107
April	2193	40	2529	52	1604	55	1180	96	1793	103	530	94	692	115
	778	44	602	45	648	52	213	94	242	104			341	99
Mei	645	49	1530	55	1301	54	631	79	831	109	333	83	123	90
	99	41	124	63	290	53	-	-	233	94	-			
Juni	318	64	337	64	345	60	89	85	21	138	48	79		
Juli	226	65	560	54	114	55	32	75	55	125	156	79		
Augustus	400	50	645	39	111	70	29	97	46	98	61	89		
September	608	55	415	45	94	74	112	116	186	97	186	67		
Oktober	973	54	427	63	160	88	261	106	782	99	164	107		
	237	55												
November	2900	46	829	57	160	99	407	132	728	111	396	76		
	529	44												
December	557	47	577	45	413	81	167	138	539	117	273	99		
Jaar	16868	45	14648	53	10713	57	7553	91	11875	107	8233	91		
	5290	44	5410	62	3655	57	1610	89	3242	107	2624	94		
% in Duitsland aangevoerd	31		37		34		21		27		32			
Hoeveelheid diepgevroren	42		4		9		24		43		52			
Doordraai	85		454		1060		125		121		708			

De aanvoer en het prijsniveau in enkele voorafgaande jaren:

1935	1950	1955	1960	1965
2231 (6)	1718 (30)	3067 (39)	3186 (55)	7767(42)

Figuur 1. Gemiddelde detailhandelsprijzen van verse visfilets in tien steden in de Bondsrepubliek (Bron: Jahresbericht über die deutsche Fischwirtschaft)

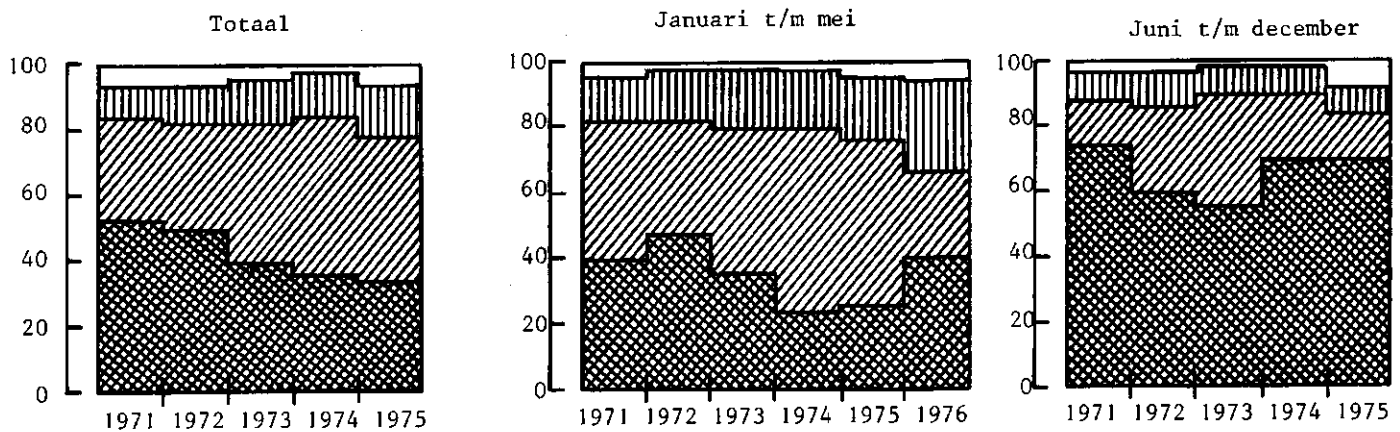


1) Roodbaars.

2) Vanaf februari 1975 hele kabeljauw.

3) Alleen Hamburg.

Figuur 2. Verdeling koolvisaanvoer naar sortering



Koolvis

- I 88 cm en groter
- II 72 tot 88 cm
- III 57 tot 72 cm
- IV kleiner dan 57 cm