

Walraven Visverwerking B.V. en Echtvis over de problemen in de meervalsector

Meervalsector in crisis door historisch lage prijzen

door Jos Scheerboom (Wellantcollege, Houten) en Magnus van der Meer (COSTA, Wageningen)

Begin jaren tachtig van de vorige eeuw telde Nederland maar liefst zestig meervalkwekers. Zij produceerden samen 250 ton vis per jaar. De kwekers hadden een goed leven, de prijs van de meerval lag ver boven de tien gulden per kilo. De kwekers waren vaklieden en de productie steeg snel. Alleen: niet alle kwekers waren ook goede verkopers. Het gevolg was dat de prijs nog sneller daalde dan de productie steeg. Het sprookje was in 1986 uit: binnen één jaar moest de helft van de kwekers stoppen. Op 19 juni 1987 luidde de tiende stelling bij het proefschrift ("A dynamic simulation model for growth of the African catfish") van Marcel Machiels dan ook: *"Hoe meer meerval, hoe meer prijsval"*. Hoe actueel is die stelling nog anno 2002? In de twintigjarige geschiedenis van het meervalkweken in Nederland is de prijs nog nooit zo laag geweest als nu. We vroegen ons af: is er nu sprake van overproductie waardoor de prijs zo is gedaald of komt het door een slechte marktwerking? De moeite van het vragen waard, zo leek ons, want met de huidige prijzen kan het niet anders of er moet wat gebeuren, anders zullen er bedrijven moeten sluiten. Wij vroegen naar de mening van de heren Henk van den Berg, directeur van Visned en Berthold Schaap, algemeen directeur van Walraven Visverwerking/Handel B.V., naar hun visie met betrekking tot de oorzaken van de lage prijzen en naar hun strategie om deze crises te boven te komen. Zij vertelden ons dat naarstig wordt gezocht naar mogelijkheden de markt te vergroten om de prijzen weer op een 'redelijk' niveau terug te kunnen brengen.

Wij zaten in de kantine van Verwerkingsbedrijf Walraven B.V., midden tussen het pauzerende personeel.

"Vorige maand beurde een meervalteler nog €1,00 - €1,15 voor een kg meerval. Nu, begin mei, ligt de prijs voor uitgezwommen meerval op zo'n €0,90 - €1,00. (Eind mei was de minimumprijs weer verder gezakt: €0,80/kg, redactie.) Waar eindigt dit?"

Henk van den Berg: 'In een paar maanden tijd is de prijs van meerval met zo'n 40% naar beneden gegaan. De kwekers verliezen hierbij, maar wij ook. Waar het eindigt?

De opbrengstprijis zou wel eens kunnen dalen tot onder de voerprijs. Mijn afnemers delen mij mee: daar en daar kan ik het goedkoper krijgen, ga je mee of niet? Je moet dan wel mee, anders verlies je markt-aandeel. En dat willen wij gewoon niet.' Tot januari dit jaar hebben we steeds vastgehouden aan onze eigen prijsstrategie. Dat kon ook omdat elke meervalverwerker zijn eigen afnemers had en het niet de gewoonte was al te wild te schieten onder anderen duiven. In januari echter kregen enkele van onze grotere afnemers meerval aangeboden door collega verwerkers, ver on-

der onze prijs. Bij ons is de prijs van de filets niet alleen gekoppeld aan de bruto marge van ons bedrijf, maar ook aan de prijs die onze vaste leveranciers krijgen voor hun vis. We hebben daarom overlegd wat te doen. Omdat we ons marktaandeel niet verder wilden laten dalen, hebben wij binnen de stuurgroep unaniem besloten agressief te volgen. Wij gingen dus met onze prijzen op hetzelfde niveau zitten als die van onze concurrent. En dit in een tijd dat de vraag naar meerval, met name in Duitsland, bepaald niet groot is. De prijs van de meerval is zo in een vrije val naar beneden terechtgekomen. De lage prijzen van de meerval zijn allereerst het gevolg van een bijzonder slechte vismarkt in Duitsland. Ten tweede moet dan genoemd wor-

den de concurrentie van de zalm door de extreem lage zalmprijzen, en ten derde is er dan een nieuwe verwerker die ten koste van alles probeert zijn vis te verkopen.'

'Dit kan alleen maar verliezers opleveren, aan de kant van de verwerkers en bij de kwekers.'

'Ja, en op dit moment is nog niet te zeggen wie de verliezers zullen zijn. Het is een kwestie van wie de langste financiële adem heeft. Die zal het overleven. Dit geldt niet alleen voor de kwekers, maar ook voor de verwerkers. Over een jaar zullen we minder verwerkers hebben dan nu, dat lijkt wel vast te staan. En wat de kwekers betreft: een aantal is al gestopt of is bezig met afbouwen.'



Berthold Schaap, algemeen directeur van Walraven B.V. (links), Henk van den Berg (midden) en Magnus van der Meer (rechts) in de kantine van Verwerkingsbedrijf Walraven

De Provinciale Zeeuwse Courant van 20 april 2002 (samenvatting van het artikel):

De prijzen op de vismijnen zijn gekelderd. Schol en tong brengen veel minder op dan vorig jaar deze tijd, terwijl de olieprijs hoog zijn. Het is gissen voor de Arnemuidse visser Blaas Marijs: "Veel aanvoer is er niet de laatste weken, maar er is ook weinig vraag. Dat zie je terug in de prijzen. Die zijn niet erg hoopgevend." Het buitenland speelt een belangrijke rol, denkt Marijs. 'In Denemarken schijnt veel schol aangevoerd te worden, en in België veel tong. Het gerucht gaat dat daar ook veel onder de markt wordt verkocht. Dat drukt hier de prijzen.

Voor de vissers is ernstiger dat consumenten door de hoge visprijzen van de laatste jaren zijn overgestapt op andere soorten dan tong en schol. De internationale vishandel en supermarktketens hebben hen daarbij geholpen. "De consumenten vragen het, wij zoeken het", legt Van Hanegem, inkoper bij één van de grootste visgroothandels van Zeeland, uit hoe dat werkt, "en er zijn alternatieven. Zalm heeft het imago luxe te zijn en is als kweekvis goedkoop. Hetzelfde geldt voor zeebaars. Als mensen dat een keer hebben geproefd en het smaakt, dan zijn ze om. Probeer die markt dan maar weer terug te krijgen met Noordzeervis." Niet alleen kweekvis verdringt de traditionele vissoorten. Van Hanegem: "De globalisering werkt ook door in de vishandel. Wij weten wereldwijd wat er in de aanbidding is en de vervoersmogelijkheden zijn sterk verbeterd. Uit West-Afrika, Jemen, Oman, Sri Lanka, Indonesië tot Hawaï komt tegenwoordig vis naar Europa. En dat is heus geen rotzooi meer, maar van hoge kwaliteit."

'Is het niet verstandiger dat de verwerkers met elkaar rond de tafel gaan zitten en een vaste prijs afspreken?'

Henk van den Berg: "Dat is al gebeurd. Hier aan dezelfde tafel als wij nu zitten (zie foto), hebben de meeste Nederlandse verwerkers gezamenlijk gezeten. Ik heb toen voorgesteld alle gegevens met betrekking tot wie de verwerkte meerval afzetten op tafel te leggen. Ik heb voorgesteld elkaars afzetkanalen te respecteren! We kwamen tot een 'gentlemen's agreement'. Nog geen drie dagen later bleek dat één van de partijen zich niet aan de gemaakte afspraken hield. Ik heb hem toen opgebeld met de vraag: 'Misschien hebben wij elkaar niet goed begrepen?' Het werd me snel duidelijk dat de 'collega-verwerker' uit was op vergroting van zijn afzet *ten koste* van het marktaandeel van een ander."

'Wie zijn die 'collega-verwerkers precies?'

"Dat zijn: Kooistra uit Zwaagwesteinde, Knol uit Groningen, Van Bommel uit Boskoop en Nevisma uit Vredepeel."

'Van die laatste heb ik nog nooit gehoord.'

"Nevisma is een samenwerkingsverband dat bestaat sinds 1 januari 2002."

'Hier staan peperdure apparaten. Er wordt aan productinnovatie gedaan. Er is voldoende geld achter de hand. Waarom kiezen 'collega-verwerkers' geen eieren voor hun geld?'

"Vergeet niet dat je als primair verwerkingsbedrijf eigenlijk niets méér nodig hebt dan een plank en een mes. Met betrekking tot zowel de meervalteelt als de verwerking lijkt de realiteit van de varkenscyclus de gewoonste zaak van de wereld. In deze wereld is het heel gewoon dat de financieel zwakkeren afvallen en dat de prijs, zodra het aanbod weer in overeenstemming is met de vraag, weer aantrekt. Het vervelende van de meervalteelt is dat het ook veel te gemakkelijk is de productieomvang te ver-

groten. Voor ons als complete keten met belangen in de gehele kolom is dit een slechte zaak. Dit is korte termijn politiek die de lange termijn strategie schaadt.'

'Wat zijn de prognoses met betrekking tot de productieomvang?'

'Op voorwaarde dat er geen verdere uitval van kwekers plaatsvindt, kan de meervalproductie eind 2003 rond de 4000 ton liggen, zo'n 80 ton per week, hiervan zal een 45 à 50 ton per week door Walraven worden verwerkt, ofwel 2400-2500 ton per jaar.'

'Wat is met betrekking tot de te ontvangen prijs met de kwekers afgesproken?'

'Onze toeleveranciers zijn te verdelen in twee groepen kwekers. De vrije groep die een marktafhankelijke prijs krijgt; de vrije prijs is momenteel (11 mei 2002, red.)

€0,90. De tweede groep krijgt een contractueel vastgelegd percentage van de filetprijs. Deze kwekers krijgen momenteel een hogere prijs, conform het contract. Dit betekent een aderlating voor Walraven Visverwerking BV. Aan de andere kant: wij kunnen nu laten zien dat we vasthouden aan de gemaakte prijsafspraken en dat een goede samenwerking met collega's en gezamenlijke planning de basisfilosofie is.'

Differentiatie van het eindproduct

Berthold Schaap, algemeen directeur van Walraven Visverwerking: 'Een apparatenbouwer heeft een nieuwe, volautomatische fileermachine ontworpen en hier patent op aangevraagd. Het is echter nog de vraag of wij met deze machine kunnen realiseren wat wij er van verwachten. De eerste 'basic run test' vindt plaats in week 22. Over 3-5



Het inleggen van stukken filet



De heer Bert Heemskerk, Productontwikkelaar van Walraven B.V.

maanden, verwachten wij, is het apparaat operabel. Het is een investering waarvan wij hopen dat deze ons een fikse voor-sprong bezorgt op de concurrentie.'

'Welk type meerval is het meest gewenst?'
'Een meerval die niet te vet is en een aanhoudingspercentage van 50% heeft.'

'Het voer zal dus een voldoende eiwitgehalte moeten bevatten en minder vet. Welk voer geeft de beste resultaten?'
Henk van den Berg gaf hierop het ant-

woord: 'Dat is niet te zeggen. De kwekers nemen af van zowel Nutreco, Coppens als Dana Feed. Het probleem met de voerfabrikanten is dat zij niet bekend maken welke grondstoffen zijn gebruikt voor de samenstelling van een bepaalde partij. Als de filets weer eens geel zien weten we dat er weer (te) veel maïs is gebruikt. Nutreco verricht momenteel onderzoek naar een minder vet voer. Met het voer van Coppens krijgen we ook goede filets. Met Biomar hebben we de mogelijkheid EKO-voer te leveren; de prijs is echter flink hoger.

Ik vind dat de voerfabrikanten op marketinggebied nog veel te weinig professioneel bezig zijn. Zij moeten toch in staat zijn samen met de gebruikers een product exact te formuleren en in overeenstemming te brengen met de wensen van de consument. Het komt nog veel te vaak voor dat wij hier afwijkend gekleurde vis binnenkrijgen. Dat is vis die zo vet is dat het vet oxideert en de vis ranzig wordt. Wat ik graag zou willen is een proces van 'tracing and tracking', dat wij in staat zijn van een bepaalde niet gewenste eigenschap van het eindproduct de oorzaak te achterhalen, dit terug te voeren is op het wel of niet aanwezig zijn van een bepaald voederbestanddeel. Het past in onze IKB-gedachte: het product kan worden verantwoord van begin tot eind. Wij hebben een programma ontworpen waarbij elke stap in het productieproces wordt gedefinieerd'.

'Welke stappen worden gedefinieerd?'

'Wie is de leverancier van de pootvis? Van welke kweker komt de vis? Wie heeft het voer geleverd? Ook de gegevens van ons weegsysteem worden ingevoerd. De kwekers krijgen elk kwartaal een uitdraai van de spreadsheet. Uiteindelijk hopen we dat de gegevens die de kwekers aanleveren hen ook weer ten goede komen en dat wij naar onze afnemers toe kunnen garanderen dat ons product betrouwbaar is.'

'Verwerkt Walraven ook andere vis dan meerval?'

Schaap: 'In onze nieuwe afdeling hebben wij ook zalm, heek en tilapia in het meerwaarde assortiment. Wij maken samen met meerval z.g. combinatiegerechten, dat wil zeggen: producten waarin behalve meerval ook nog andere soorten vis in verwerkt is. Deze hebben op de markt een grotere kans.'

'Waar wordt het product afgenomen?'

'Ons basisproduct is filet. Dit wordt slechts voor 5% in het binnenland afgezet. Veruit het grootste gedeelte van onze vis gaat naar Duitsland. Wij zitten hier trouwens bijna in Duitsland. Ook naar België, Oostenrijk en Frankrijk vindt afzet plaats, zeg maar Noordwest Europa.

Om de markt te vergroten zijn we nu druk bezig aan de weg te timmeren met onze filet-eindproducten. Maar naast grondstoffen voor een vismaaltijd (zoals verse vis en filet), willen we steeds meer "eindproducten" zoals tournedos, gemarineerde filet en zo-klaar-maaltijden op de markt brengen. Het geeft de vis meerwaarde. Wij verkopen zowel vers als diepvries, kant en klaar en half klaar. We verkopen ook vacuümverpakte, voorbereekte porties voor de diepvries in z.g. sixpacks (zie foto, ze smaken uitstekend weten de schrijvers inmiddels uit eigen ervaring). Onze producten liggen o.a. in de 'Elitehoek' van Albert Hein. De 'kook- en stoomproducten' die daar liggen beginnen nu te lopen. Als onze strategie succes heeft, komt er ruimte voor vijf tot tien duizend ton meervalproductie per jaar in 2010. Wat wij voor ogen hebben is een



Het vacuum verpakken in sixpacks



Henk van den Berg toont nieuwe product six-packs

breed assortiment. Niet steeds meer van hetzelfde. De groei van de sector komt volgens ons alleen maar als er variatie wordt gevonden in het te verkopen product.

'Wat voor bedrijven nemen vooral af?'

'Winkels, cateringsbedrijven en horecagroothandel. En dan kennen wij de z.g. 'grijze horeca', het overgangsgebied tussen consument en groothandel.'

'Zien jullie over het jaar genomen bepaalde patronen in de vraag?'

'Net voor de Kerst zien wij steeds de meeste vraag. Ook rond de andere feestdagen is er meer vraag. Het consumptiepatroon is ook zeer afhankelijk van de buitentemperatuur ('Vrouwen bloot, handel dood', dat geldt voor alle vis en dus ook voor de meer-

val). En van onvoorziene rampen zoals de MKZ en BSE crises. Men schakelde hierdoor tijdelijk over van vlees naar vis. Zulke fluctuaties zijn natuurlijk belangrijk bij het vinden van het evenwicht tussen vraag en aanbod, want een overproductie van 2-5% heeft al invloed op de marktprijs.'

Rondgang door het Verwerkingsbedrijf

Berthold Schaap: 'Wij zijn nu nog bezig met een verbouwing van het bedrijf, maar binnen een paar weken draait alles zoals wij dat voor ogen hebben. Met name in de afwerking van de nieuwe bedrijfsruimte voor de meerwaarde (bewerkte) producten moet nog het een en ander gebeuren.

In de bestaande ruimte voor de verwerking van hele vis tot filet zijn aanpassingen gedaan voor de verbetering van arbeidsproductiviteit en de werkomstandigheden (ARBO). Het streven is en blijft de verwerking per manuur verder te verhogen via automatisering en verbetering van de interne procedures.

Het verwerkingsbedrijf is ingedeeld in 12 duidelijk gescheiden gedeeltes:

- 1 De opslag van levende vis
- 2 De hal voor het afdoden
- 3 De primaire verwerking (hier worden de ingewanden, de kop en de huid verwijderd)
- 4 De fileerafdeling (in deze ruimte komt alleen het schone product vrij van bloed)
- 5 De inpakafdeling
- 6 De (nieuwe) emballage ruimte van 1000 m³
- 7 De (nieuwe) meerwaarde afdeling
- 8 De (nieuwe) verpakingsruimte voor 'consumer products'
- 9 De kantine
- 10 De werkplaats
- 11 De administratie
- 12 De toiletgroepen

Verder zijn er de koelcel, de diepvries, de nieuwe blastvriezer, de tempereercel (ook nieuw) en de nieuwe kookafdeling.

De meervallen zwemmen af op het productiebedrijf, ze worden met vrachtwagens aangevoerd op het verwerkingsbedrijf, elektronisch gewogen en daarna normaal gesproken binnen 12 uur verwerkt. De temperatuur waarbij de dieren tijdens het verwerkingsproces worden gehouden, zakt hierbij tot onder het vriespunt. Tijdens de opslag, direct na binnenkomst, zitten de dieren bij een temperatuur van 20° C, daarna gaan ze op ijs en daalt hun temperatuur tot 10° C, worden de dieren ontslijmd bij 7-8° C en daarna ontkopt, gestript, gefileerd en onthuid. Tenslotte wordt de filet met ijs bedekt en treedt hierna de lijkstijfheid in. De verwerking gebeurt geheel volgens de regels van de HACCP. Samen met externe partijen als SGS willen wij toe naar een of-

ficiële certificering. SGS verzorgt nu al de controles bij de kwekers op de voorwaarden zoals deze in ons handboek worden genoemd'

We toonden de heer Schaap een kopie van een artikel uit de Provinciale Zeeuwse Courant dat verscheen over exotische vissen, aangevlogen uit regio's als West-Afrika, Sri Lanka, Indonesië en Hawaï. De exoten zouden de prijzen op de visafzet onder druk zetten. Wij vroegen zijn reactie: 'Zij beschouwen onze meervalproducten eigenlijk ook als exoten. Groei van ons marktaandeel gaat ten koste van de markt van gevangen zeevis. Het wordt nu duidelijk, uit bijvoorbeeld zo'n krantenbericht, dat er een herschikking van de markt plaatsvindt.'



Mevrouw Wil van Ark voert de administratie van het bedrijf

De ongewisse toekomst

Kort voor het ter perse gaan van dit nummer kwam ons nog ter ore dat er op donderdag 25 mei een vergadering is geweest van verontruste meervalkwekers en verwerkers. We waren er zelf niet, maar volgens 'doorgaans betrouwbare bronnen' is men op die vergadering niet tot harde afspraken gekomen. De crisis in de meerval-sector lijkt dus nog lang niet ten einde en kan mogelijke ernstige gevolgen krijgen. In

het volgende nummer hopen we hier meer over te berichten. Graag willen wij van belanghebbenden horen wat zij hiervan vinden. Meervalkwekers en verwerkers wordt gevraagd hun mening op te sturen naar Magnus van der Meer, het liefst per e-mail (mbvdmeer@wxs.nl), per telefoon (06-5122.9362) of gewoon per post: Plevierenweide 38, 6708 BW Wageningen. Met name kwekers en verwerkers uit het Noorden van het land worden gevraagd te reageren.

Niet alleen in de meervalsector lijkt een gebrek aan goede organisatie de prijzen onder druk te zetten. In Fish Farming International van mei (Volume 29, nummer 5, pagina's 1, 3, 8 en 9) wordt uitgebreid ingegaan op de lage prijzen van de (gekwekte) zeebaars. Op de voorpagina staat met vette letters: 'Red onze zeebaars en zeebrasem!'. Het artikel meldt dat vier producentenorganisaties van zeebaarskwekers in Frankrijk, Italië, Portugal en Spanje de EU hebben gevraagd te bemiddelen in hun geschil met Griekse kwekers. De vier landen beschuldigen de Grieken ervan vis te verkopen tegen te lage prijzen. Men vreest dat er binnenkort bedrijven failliet gaan. Vis van die bedrijven zou binnenkort op de markt kunnen komen voor prijzen die ruim onder de kostprijen liggen.

Dat er te veel vis wordt geproduceerd wijten de vier landen aan niet-legale praktijken van de Griekse viskwekers. Maar er wordt ook naar de EU en de Griekse overheid gewezen: door hun laks toezicht (op onder andere productiequota) heeft het zo ver kunnen komen. De Griekse kwekers zeggen op hun beurt dat de oorzaken van de lage prijzen voornamelijk liggen in het volwassen worden van de sector. De sector is gegroeid van een paar duizend ton eind jaren tachtig naar 120.000 ton nu. De Grieken zeggen dat alleen grotere bedrijven die samenwerken en die de juiste locatie hebben gekozen een kostprijs kunnen hebben die laag genoeg is voor een levensvatbaar bedrijf. EU commissaris Alessandro Piccoli ontkent dat er sprake is van een crisis en dat er sprake is van illegale activiteiten. Ook is er volgens hem geen sprake van een structurele overproductie. "Waarschijnlijk is er sprake van een overdreven harde concurrentie tussen kwekers, waarvan een aantal in financiële problemen verkeert en die vis moet verkopen om aan geld te komen." Gustavo Larrazabal (Tinamenor, Spanje) zegt: "Er is geen sprake van dat het aanbod groter is dan de vraag. De oorzaak is een slechte organisatie. Wat er gebeurt is dat alle vis wel veertig maal wordt aangeboden. En daarmee concurreert elke kilo vis als het ware met zichzelf."

Frédéric Cachelou (Ferme Marine de Douhet, Frankrijk) zegt: "We moeten vermijden dat er grote toenames in de productie komen zonder dat een bijbehorende markt ontwikkeld wordt." Volgens hem moet de zeebaarsproductie in alle EU landen goed gecontroleerd worden om prijsval en de daarbij behorende afname van het imago van het product te voorkomen.