

Goed bezochte NGVA thema-avond over toekomst van de Nederlandse visteeltsector

Oorzaken teruggang Nederlandse visteelt wel duidelijk, de oplossingen nog niet

Door Magnus van der Meer en Peter G.M. van der Heijden

Op 21 januari is in hotel Hof van Wageningen een zeer goed bezochte thema-avond over de toekomst van de Nederlandse visteeltsector gehouden. Zelden trok een onderwerp zoveel belangstellenden: ruim 80 mensen zaten in de zaal en er moesten extra stoelen worden aangedragen. Geen wonder dat het onderwerp aansprak, want de toekomst van de Nederlandse visteeltsector lijkt op het spel te staan. Het aantal kwekerijen is de laatste tijd snel aan het afnemen. Het ministerie van LNV is nog zoekende naar haar rol en naar adequaat beleid voor de toekomst van de Nederlandse visteelt. Uit de discussie met viskwekers bleek dat de problemen per gekweekte soort verschillen: markt, imago, financiële crisis, gebrek aan ondernemerschap en oneerlijke concurrentie werden als oorzaken genoemd. Met het bedenken van oplossingen voor het herstel van de sector werd slechts een voorzichtig begin gemaakt. Hopelijk was de avond een goede aanzet om een visie en een actieplan te ontwikkelen voor een gezonde toekomst van de Nederlandse visteelt.

LEI/IMARES studie oorzaken teruggang visteelt

De avond werd geopend door een presentatie van Hans van Oostenbrugge, Hoofd van de Sectie Aquatische Hulpbronnen van het Landbouw Economisch Instituut LEI. Van Oostenbrugge deed verslag van het onderzoek dat het LEI samen met IMARES in opdracht van Directie Agroketens & Visserij van LNV heeft uitgevoerd naar de oorzaken van de afname van het aantal viskwekerijen in Nederland. Op blz. 15-18 van dit blad vindt u de resultaten van dit onderzoek samengevat.

Visteeltbeleid van LNV

Vervolgens stapte Dr. Arjo Rothuis, beleidsmedewerker van Directie Agroketens & Visserij achter het kathedoor. Hij schetste de drijfveren voor het ministerie van LNV om zich actief met visteelt bezig te houden. Deze drijfveren zijn:

- het verminderen van de druk op wilde visbestanden door via teelt in de visbehoefte te voorzien;
- De in omvang aanzienlijke visverwerkende sector van Nederland in de benen houden, en daarvoor is grondstof nodig;
- Uitvoer van beleid van de Europese

Unie dat erop gericht is aquacultuur te stimuleren om als Europa zoveel mogelijk in de eigen visbehoefte te voorzien.

LNV stimuleert aquacultuurontwikkeling maar onder de voorwaarden dat het duurzaam en met oog voor dierenwelzijn plaatsvindt. De stimulering heeft de vorm van het vereenvoudigen van de regelgeving (voorbeeld: protocol om ook nieuwe vissoorten te kunnen kweken); bijdragen aan onderzoek en kennisverspreiding, en subsidies. LNV heeft van 2004 tot 2006 het Innovatieplatform Aquacultuur ondersteund. Als resultaten van dit platform werden een kennisagenda aquacultuur, verschillende workshops en andere bijeenkomsten en adviezen over subsidieverlening genoemd. Aan het eind van het tweejarig bestaan

moest ook worden geconstateerd dat er binnen de sector niet voldoende steun (draagvlak) bestond om de activiteiten van het platform voort te zetten, en dus was opheffing het gevolg.

Financiële steun

De subsidies die LNV voor aquacultuur verleent dienen geheel aan de Europese regels en richtlijnen (die gericht zijn op eerlijke concurrentie tussen landen en bedrijven) te voldoen. Toegekend geld is meestal een mix van Europese fondsen en geld van de Nederlandse overheid. Behalve fiscale subsidies (zoals VAMIL, MIA en Groen Beleggen) is er in 2010 ook 1,7 miljoen euro gereserveerd voor productieve investeringen in de aquacultuur. Daarnaast is er voor innovatieve projecten in de visserij en aquacultuur een pot van 23 miljoen, waar



Een deel van de volle zaal.

uit dit jaar in maart een regeling zal worden opgesteld met een subsidieplafond van € 5,5 miljoen (zie www.visserijinnovatieplatform.nl en www.hetInvloket.nl).

Afhankelijk van het type project en subsidie varieert het door LNV betaalde deel van de totale kosten van 30 tot 100%. Maar ondanks de steun moest LNV in 2008 constateren dat het aantal bedrijven verminderde. Werkt het beleid niet? Is Nederland geen geschikt land voor visteelt? Om inzicht te krijgen in de oorzaken van de afbrokkeling werd het LEI gevraagd het onderzoek te doen waarover Hans van Oostenbrugge eerder op de avond verslag deed.

LNV zoekt naar haar rol

Op dit moment beraadt LNV zich over het

vervolg. Zal het bestaande beleid worden voortgezet? Of moeten er keuzes worden gemaakt en misschien een andere richting worden ingeslagen? Dient ondersteuning te worden gereserveerd voor alleen die aspecten waar Nederland in vergelijking met andere landen goed is? Kijkend naar andere takken van landbouw dan blijkt ons land vaak eruit te springen in sectoren die hoogstaande technologie en veel kennis vragen, zoals we aantreffen in de moderne glastuinbouw en de fokkerij. Vergelijkbare takken binnen de aquacultuursector zijn de opgebouwde kennis op het gebied van recirculatie, de visvoederindustrie (door de internationaal toonaangevende bedrijven die in ons land hun hoofdkantoor en/of fabriek hebben) en mogelijk de ontwikkeling van vaccins. Misschien ligt de toekomst



Het panel, van links naar rechts achter de tafel: Adri Bout, Arjo Rothuis, William Swinkels, Frans Aartsen en Hans van Oostenbrugge. Geheel rechts discussieleider Hans Boon.

minder bij de productie van marktklare vis en meer bij de productie van hoogwaardige pootvis en vermarkting van de aanwezige kennis over teelt in recirculatiesystemen.

De kans bestaat dat de minister van LNV naar aanleiding van de resultaten van de studie naar de problemen waar de Nederlandse visteeltsector mee kampt, zal vragen om een visiedocument of actieplan. Maar de heer Rothuis benadrukte dat wat de minister ook besluit, het ministerie zal de verdere ontwikkelingen slechts faciliteren. Het trekken en uitvoeren van ontwikkelingen zal door de sector zelf gedaan moeten worden. Het actieplan kan gevolgen hebben voor het subsidiebeleid in 2010; zo kunnen subsidies voor op productie gerichte investeringen worden uitgesteld. Steun voor innovatie zal echter zeker gehandhaafd blijven.

PANELDISCUSSIE

Na de pauze trad oud NGvA voorzitter Hans Boon op als discussieleider. Een panel bestaande uit hierboven genoemde sprekers, Adri Bout (tarbotkweker), William Swinkels (palingkweker) en Frans Aartsen (claresekweker, voorheen ook tilapia) beantwoordde de vragen van mensen uit de zaal.

Problemen verschillen per soort kweekvis

Het gemeenschappelijke in de problemen van de Nederlandse viskwekers lijkt zich te beperken tot het er niet in slagen vis te produceren voor een concurrerende prijs. Maar de redenen die aan het fenomeen ten grondslag liggen verschillen per gekweekte soort. Adri Bout gaf aan dat tarbot hier goedkoper gekweekt wordt dan in Spanje. Het belangrijkste probleem van de tarbotkweker is de beperkte markt. Meer bekendheid van tarbot onder consumenten lijkt een voorwaarde om het probleem op te lossen. Volgens William Swinkels is voor paling de vraag juist groot, vorig jaar is er meer paling verkocht dan ooit. Paling heeft geen last van

de import van pangasius uit Vietnam, maar paling uit China is wel een rechtstreekse concurrent van de Nederlandse kweekpaling. Echter, nog belangrijker dan dat is het imago probleem van de paling. Door het teruglopen van de palingstand bevelen NGO's (zo als Stichting de Noordzee en het WNF) aan de paling niet meer te eten. Sommige supermarkketens hebben zelfs besloten de paling uit de schappen te halen. Voor de tilapia is volgens Frans Aartsen de kostprijs het probleem. Door het goedkoper worden van de dollar ten opzichte van de euro is de concurrentie met het buitenland zo goed als onmogelijk geworden.

Imago van vis kan beter

De paneldiscussie maakte duidelijk dat wat betreft het imago van de kweekvis er nog veel te verbeteren valt. Regelmatig werd daarbij verwezen naar de Viswijzer van Stichting de Noordzee (SDN). Adri Bout zei teleurgesteld te zijn dat zijn tarbot ondanks alle inzet om zo verantwoord mogelijk te produceren in de Viswijzer nog steeds geen groene status gekregen heeft. Margreet van Vilsteren van SDN gaf aan dat men in principe positief staat tegenover kweekvis, maar dat dat niet geldt voor de paling. Ook waarschuwde ze dat het haar niet handig leek dat men een zo negatief beeld schetst van de pangasiuskweek. Pangasius is de kweekvis bij uitstek en een slecht imago voor die vis kan voor de hele viskweek een negatief imago opleveren.

Import van "niet-duurzame" vis

Als het slecht gaat dan bestaat de neiging de schuld te geven aan de boze buitenwereld. De paneldiscussie startte dan ook met de vraag hoe het toch kan dat onze vis kapot geconcurrereerd wordt door import van "niet-duurzame" vis uit het buitenland. Arjo Rothuis van LNV gaf aan dat de VWA streng controleert aan de grens en uit recent onderzoek ook blijkt dat alle geïmporteerde

kweekvis ruim aan de normen voor voedselveiligheid voldoet. Wel gaf Rothuis aan dat twijfel aan milieuaspecten van sommige kweekproducten uit het buitenland terecht lijkt. Maar de exporterende landen werken zelf ook aan dit probleem. Zo is Vietnam druk bezig met het behalen van het ASC (Aquaculture Stewardship Council) keurmerk voor pangasius. Over anderhalf jaar krijgen we misschien al pangasius op de markt mét een merkje voor gecertificeerd duurzame productie. Met andere woorden: wij mogen het hier op het gebied van de duurzaamheid aardig doen, maar in het buitenland doet men het ook goed!

Refreshed fish

Een ander geluid uit de zaal met verwijzing naar (oneerlijke) concurrentie uit het buitenland verwees naar het fenomeen "refreshed" vis. Dat is vis die ingevroren

is geweest, ontdooid wordt en dan wordt verkocht als verse vis. En dat terwijl buitenlandse vis nooit vers kan zijn, het is allemaal ingevroren geweest. De suggestie werd dan ook gedaan om vis hier veel meer te promoten als "Nederlandse vis: dus vers!" Deze aanpak zou kunnen passen bij die van de Viswijzer van Stichting de Noordzee. Hans van Oostenbrugge gaf aan dat men niet de fout moet maken om er van uit te gaan dat bevroren vis slechter van kwaliteit is. "Refreshed" vis hoeft wat kwaliteit betreft niet onder te doen voor verse vis. Het is niet als bij groente: een ontdooid vis is in de vitrine vrijwel niet te onderscheiden van een verse vis; bij spinazie ligt dat wel even anders. Voor de consument is het onderscheid vaak niet te maken en dan zal het prijsverschil bij de aankoop de doorslag geven.

Frans Aartsen gaf aan dat bij de start van het



Arjo Rothuis.

tilapiaakweken in Nederland men de markt voor bevroren tilapia juist zag als een kans. De markt voor bevroren vis is groot en als relatief kleine speler in de markt kun je dan juist met verse vis het topsegment van die markt bedienen. Dat lukte tot de dollarkoers zodanig verslechterde dat het verschil in prijs te hoog werd.

Subsidies

Adri Bout vertelde dat hij zelf ongeveer 4% subsidie had gekregen op zijn kwekerij terwijl zijn Spaanse collega genoot van 400% subsidie. Maar zelf vond hij dat geen onoverkomelijk probleem. Zonder subsidie is hij er wel in geslaagd om tarbot zo goedkoop mogelijk te kweken. In Spanje, waar de bulk van de Europese tarbot wordt gekweekt, heeft men minder scherp op kosten gelet. Nu de subsidiekraan daar dicht gaat komen er hier meer kansen voor tarbotkwekers.

Arjo Rothuis meldde dat subsidies in de EU altijd, ook in Spanje, gebonden zijn aan strikte voorwaarden. Verder gaf Rothuis aan dat subsidies niet aan kwekers in Azië worden gegeven, maar het is wel waar dat er in het kader van ontwikkelingshulp een door de Nederlandse regering gesteund project op het gebied van duurzame pangasius kweek in Vietnam wordt uitgevoerd. Hierover ontstond wat gemor in de zaal, waarop iemand opmerkte dat het niet veel zin heeft om te klagen over de subsidies die een ander krijgt. We zullen het moeten doen met wat er hier mogelijk is, met of zonder subsidie.

Het bewerken van de markt

Vooral Adri Bout gaf regelmatig tijdens de discussie aan dat het vermarkten van de vis hét probleem is. Hij heeft ook ervaren hoe iedereen in de viswereld aan een eigen markt wil werken en dat het elkaar steunen een uitzondering is. Promotie van het eigen product is niet iets waar een

viskweker goed in is. Toch zal de viskweek het moeten hebben van een consument die goed op de hoogte is van de kwaliteit van het product. Duidelijk is dat de aanbieder van het product zelf voor een markt moet zorgen, maar hier ligt ook een rol voor het Productschap vis!

Visverkopers zijn vaak niet overtuigd van de kwaliteit van kweekvis. Promotie van vis zou zich op hen kunnen richten: zij staan immers in direct contact met de consument. Hans van Oostenbrugge vroeg zich echter af of de detaillist wel de goede ingang is naar de klant. De afkomst van de vis is bij detailhandel vaak helemaal niet bekend. Bij zijn visboer gevraagd "Waar komt deze vis vandaan?" luidde het antwoord: "Van de groothandel". Misschien is het een voorbeeld van een slechte visboer, of is dit exemplarisch voor de visdetailhandel? De handel betrekken bij de promotie is hier misschien wel extra moeilijk omdat Nederland een spil is in de internationale vishandel. De inkomsten van de vishandel komen maar voor een klein deel van de verkoop aan de Nederlandse consumenten. Uit de zaal kwam de opmerking dat de Nederlandse consument vreselijk on-kritisch is, behalve op de prijs. En daarom willen de mensen onze kweekvis niet eten. Die constatering lokte de reactie uit: "Daar kun je wel over klagen, maar als kweker kun je beter bedenken welk product waar je vraag naar is je zou moeten kweken."

Labels

Frans Aartsen zei blij te zijn met de opkomst van het ASC label. William Swinkels echter waarschuwde om voorzichtig om te gaan met labels: als je daar aan begint vindt men altijd wel iets dat mis is, wees daar dus op voorbereid. Bovendien is duurzaam produceren een basisvoorwaarde geworden voor viskweken, je kunt er niet echt mee "scoren". Het label is belangrijk voor bijvoorbeeld de supermarkt, maar Swinkels



Een aandachtig publiek.

gaf aan dat je bij de paling niet met een "mooi verhaal over vismeel" hoeft aan te komen bij de consument, die zou hierin echt niet geïnteresseerd zijn. Ook acties voor het verbeteren van de dodingmethode van paling liggen volgens hem moeilijk. Zodra je zo'n heikel probleem aanpakt loop je het risico dat de NGO's er bovenop springen. Dan is het al snel zo dat bij de consument eerder de boodschap overkomt dat "de paling lijdt", terwijl je de boodschap "de sector verbetert de dodingmethode van de paling" wilde overbrengen. Als kleine sector ben je kwetsbaar voor dit soort praktijken.

Wat kunnen we WÉL doen?

Geïntegreerde teelten

Iemand uit de zaal vroeg of gecombineerde teelt de toekomst heeft. Maar de belangstelling uit de tuinbouwsector voor dit fenomeen lijkt niet gedeeld te worden door de in de zaal aanwezige viskwekers. AH koopt alleen het goedkoopste product, zo is de reactie, en dat is niet een vis uit een combiteelt. Wel verkoopt men in de supermarkt

vis met daarop een logo voor een kweker die zijn personeel laat werken onder goede arbeidsomstandigheden.

Goedkoper voer

Als toch wel een kritische kanttekening bij de huidige visteelt in recirculatiesystemen werd opgemerkt dat er jaren te weinig is gedaan aan kostenbesparing, aan de ontwikkeling van goedkopere systemen. Frans Aartsen merkte hierover op dat in Nederland voer veruit de grootste kostenpost is voor de viskweker. Willen we goedkoper kweken dan zou er bijvoorbeeld voor gezorgd moeten worden dat we hier in Nederland goedkopere grondstoffen mogen gebruiken. Vermeel is zo'n ingrediënt dat het huidige voer goedkoper kan maken. Overal in Europa wordt het gebruikt, maar in Nederland mag het niet. Hier lijkt een rol te liggen voor de overheid!

Kenniskring voor delen en vermenigvuldigen

Kenniskringen worden de laatste jaren overal in de visserij georganiseerd. In een kenniskring komt een groep ondernemers

samen die meerwaarde zien in het samen optrekken en ervaringen delen. Dat moet je wel willen, want in principe zullen alle resultaten van zo'n kenniskring openbaar worden. Wel kost het deelnemen aan een kenniskring tijd. Het gaat nu bij kenniskringen vaak om het ontwikkelen van nieuwe zaken, bijvoorbeeld algenkweek of certificering. Adri Bout merkte op dat er nu vooral behoefte is om de bestaande kennis, vooral op het gebied van het bewerken van de markt, te delen. "Als je niet kunt delen, kun je ook niet vermenigvuldigen" merkte hij op.

Eenvoudige regelgeving

Uit de zaal kwam de opmerking dat er in Duitsland meer soorten gekweekt mogen worden dan hier. Rothuis gaf aan dat ook in de toekomst nieuw te kweken soorten ook hier redelijk eenvoudig ontheffing zullen (blijven) krijgen.

Praktijkgericht onderzoek

William Swinkels gaf aan dat hij blij is met de subsidies die nu verstrekt zijn voor onderzoek naar de kunstmatige voortplanting van de paling. Frans Aartsen merkte op dat het visteeltonderzoek in Nederland eigenlijk best goed aansluit bij de praktijk en dat je toch ziet dat het in de praktijk niet erg veel wordt toegepast. Blijkbaar laat de schakel tussen onderzoek en praktijk nog te wensen over.

Verbeterde promotie en vermarkting

Vooraf Adri Bout gaf deze avond meerdere malen te kennen dat zijns inziens de sector zich als geheel moet zien te organiseren om de Nederlandse kweekvis beter te kunnen promoten. Dat kan niet gebeuren door als groepje kwekers van één speciale soort te werken, er zal gezamenlijk moeten worden opgetrokken. Het Productschap Vis zou hierin een rol kunnen spelen.

Verder met deze of beginnen aan een nieuwe sector?

Op verzoek van Hans Boon gaf een derde

van de zaal aan dat men (nog) vis kweekte en veel meer dan de helft van de aanwezigen gaf aan nog wel een toekomst te zien voor de Nederlandse visteelt. Desondanks maakte deze avond duidelijk dat het geen onderwerp van discussie meer is of het slecht gaat met de Nederlandse visteelt, maar een uitgemaakte zaak. Bij LNV vraagt men zich af of men moet gaan voor herstel van de huidige sector. Een tweede scenario voor LNV is niet het opknappen van de huidige sector, maar het opzetten van een geheel nieuwe visteeltsector. Maar hoe die er uit zou moeten zien weet niemand nog te vertellen. Rothuis gaf aan dat ideeën daarover uit de sector zelf zullen moeten komen.

Hoe verder?

Hans Boon voorspelde aan het begin van de avond dat men niet mocht verwachten aan het einde van de avond de oplossing te hebben voor de problemen. Die voorspelling kwam uit. Maar de roep aan de sector om eens kritisch naar zichzelf te kijken leek weinig weerklank te vinden. Dat zal toch de basis moeten vormen voor het maken van plannen voor het herstel van de sector. De roep om tot een soort (gezamenlijk) plan van aanpak te komen werd nauwelijks gehoord. Het lijkt dat het overgebleven deel van de Nederlandse visteeltsector op dit moment vooral aan het overleven is. In de wandelgangen merkte iemand op dat er over een jaar nog wel wat viskwekers over zullen zijn, maar dat het niet zeker is of we dan nog wel van een sector kunnen spreken. Het is te hopen dat de sector ondanks alles nog de energie en creativiteit op kan brengen om met voorstellen en plannen te komen welke richting het op moet, want dat is nog lang niet duidelijk. En die richting bepalen, dat zal de sector zelf moeten doen, dat werd deze avond in ieder geval wél duidelijk.