

# Aquaculture Experience, een ZZP'er met internationale ambities

Door: Hans Boon

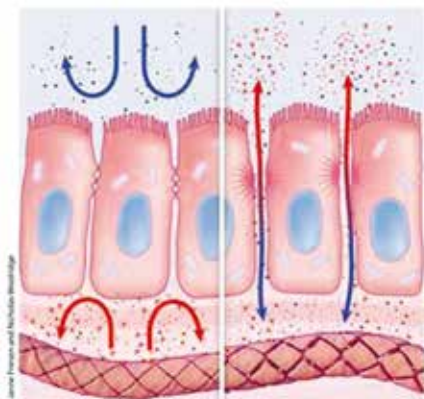
**Enige tijd geleden vroeg iemand van de redactiecommissie mij de lezers van Aquacultuur te informeren over het wel en wee van het eenzame bestaan van de Nederlandse consultant. Hierbij het relaas van Aquaculture Experience.**

Wat vooraf ging. Na in 1987 afgestudeerd te zijn als bioloog aan Wageningen UR met een hoofdvak "Voeding en Groei" bij de toenmalige vakgroep Visteelt en Visserij

belandde ik in 1989 bij Provimi. In die tijd startte Provimi haar visvoeractiviteiten met een proeffabriekje in Zwolle wat ik tot 2008 hielp uitgroeien tot een visvoer divisie met



*Een typisch Grieks plaatje van een zeebaars en zeebrasem kwekerij*



*Tight junctions tussen de enterocyten van het darmepitheel zijn belangrijk om het binnendringen van ziekteverwekkers en andere ongewenste stoffen te voorkomen.*

een productie van ruim 250.000 ton voer in Brazilië, Chili, Denemarken, Spanje en Griekenland. Begonnen als verkoper in Nederland, Scandinavië en Duitsland werd ik in 1993 manager van Provimi Aqua Nederland en werden de technisch-commerciële activiteiten verlegd naar Zuid-Europa (Cyprus, Malta, Griekenland en Italië) en Azië. Vanaf die tijd ging Provimi meer global en werden mijn werkzaamheden geleidelijk verlegd naar meer ondersteunende activiteiten aan het management en de technische en commerciële teams van de groeiende visvoergroep binnen het bedrijf. De laatste jaren was ik zowel trouble shooter bij de diverse vestigingen als coördinator binnen de divisie. Het was dus niet zo onlogisch om, toen de meeste visvoeractiviteiten van Provimi in 2008 aan Biomar verkocht werden, de stap van een soort interne consultant binnen Provimi naar onafhankelijke adviseur te maken. Door mijn werk als werknemer van Provimi had ik een enorm netwerk wat in theorie je toekomstige klanten kunnen zijn. Anderzijds geniet je wel een zekere bekendheid in de markt maar inderdaad

als “werknemer van” en niet zozeer als potentiële dienstverlener.

Sinds 2008 bied ik met Aquaculture Experience een scala van diensten aan en voer projecten uit die in vrijwel alle gevallen aquacultuur en voer als belangrijkste thema hebben. Een paar voorbeelden volgen hierna.

### **Interim directeur Provimi Hellas, Griekenland**

Mijn eerste opdracht als zelfstandige deed ik voor mijn voormalige werkgever. Na de verkoop van de visvoeractiviteiten in Chili, Denemarken en Spanje bleef er nog een visvoerfabriek over in Agrinion, West-Griekenland, die verkocht moest worden. Met het uitbreken van de financiële crisis en de ineenstorting van de prijzen voor zeebaars en zeebrasem geen gemakkelijke klus maar met uiteindelijk een goed resultaat. De fabriek werd aan Irida verkocht, een lokale voerleverancier zonder eigen fabriek, die haar voer bij derden liet produceren en door mijn bemiddeling kon het personeel gewoon aan het werk blijven.

### **Partner van Natac Biotech, Spanje**

Voor Natac ben ik sinds begin 2012 technisch adviseur maar ook project partner. Samen ontwikkelen we plantenextracten voor toepassing in visvoer. Veel planten zijn rijk aan componenten (moleculen) die een positief effect hebben op de fysiologie en de gezondheidstoestand van dieren. Vissen en andere dieren groeien het best wanneer ze in tiptop conditie zijn. Vaak bevorderen dit soort additieven dan ook niet alleen de gezondheidsstatus van het dier maar ook de groei efficiëntie wat in de viskweek natuurlijk erg belangrijk is. Het eerste product dat we in de markt hebben geïntroduceerd is een extract van olijven dat rijk is aan maslinezuur, een triterpenoïde zuur, en hydroxytyrosol, een polyfenol met een sterk antioxidant effect en waarvan in

andere diergroepen de anti-microbiële werking bekend is. De positieve effecten op de menselijke gezondheid van het Mediterrane dieet (met veel olijfolie) wordt deels toegeschreven aan diezelfde stoffen. Uiteraard volgt introductie in de markt pas na een uitgebreide test in vitro en in vivo. In dit geval werden proeven gedaan met forel en zeebrasem in Spanje en met zalm in Chili. De resultaten waren in vooral de zalm spectaculair met een verbetering van de voederconversie met 4% en de specifieke groeisnelheid (SGR) met bijna 3%. Voor mij als toegepast wetenschapper is het natuurlijk interessant om erachter te komen waar in het dier deze positieve effecten hun oorsprong vinden. Hiernaar werd ook het nodige onderzoek gedaan en daaruit bleek dat gebruik van dit product, MAC 60, resulteerde in een verhoging van de oxidatieve stabiliteit in het dier en betere houdbaarheid van de visfilet. We konden aantonen dat de darmgezondheid verbeterd werd, één van de belangrijkste aandachtsgebieden in dierlijke productie op dit moment, door een toename van de villi lengte en versteviging van de "tight-junctions" tussen de cellen van het darmepitheel.

### **Partner Dupan**

De afgelopen jaren heb ik samen met DUPAN, Duurzame Palingsector Nederland, in diverse projecten geparticipeerd. In 2011 werden op het bedrijf van Jan van Mechelen, Viskweekcentrum Valkenswaard, proeven gedaan met glasaal en pootaal op natuurlijk voedsel in vijvers. Jaarlijks worden er in Nederland grote hoeveelheden glasaal en pootaal uitgezet waarbij steeds de vraag wordt gesteld of pootaaltjes die een aantal maanden in de kwekerij zijn



*Uitzetten van pootaal op de vijvers in Valkenswaard. Jan van Mechelen en de auteur van dit stuk.*

opgegroeid na uitzetting in de natuur wel weer natuurlijk voedsel opnemen, groeien en overleven? Conclusie van het project was dat pootaal uit de kwekerij groeit als kool in de natuur en dat de overleving van de pootaal zelfs beter is dan van glasaal. Van het project werd een mini-documentaire gemaakt, deze is te zien via youtube zie <https://www.youtube.com/watch?v=GcGWQ7zA8P0&feature=youtu.be> Van eind 2011 tot begin 2013 werd samen met diverse partners het project "Duurzaam aalbeheer op basis van balansberekeningen" uitgevoerd. In het project is onderzocht welke maatregelen de palingsector kan treffen om verduurzaming van de sector als geheel te bereiken en hoe de verschillende delen van de sector (visserij en kwekerij) elkaar hierbij kunnen versterken. Conclusie is dat de Nederlandse beroepsvisserij op rode aal en schieraal in balans met de natuurlijke productie kan worden gebracht. De kwekerijen kunnen door compensatiemaatregelen het netto effect van de inname van glasaal op de aalstand tot 0 terugbrengen en bijdragen aan herstel.

Voor meer informatie zie de website [www.aquaculture-experience.com](http://www.aquaculture-experience.com)