

Coppens International verhuisd

Door Jos Scheerboom en Sietze Leenstra

Wij bezochten de nieuwe fabriek van Coppens International, in Nettetal, vlak over de Duitse grens bij Venlo, en spraken daar met Jeroen van Stokkom, een van de directeuren. Hij vertelde over het waarom van de verhuizing en over het productieproces.

Eerder bezochten redactieleden de voormalige Coppens-fabriek in Helmond (1) en Viskwekerij Valkenswaard, waar in opdracht van Coppens International voederproeven worden uitgevoerd (2).

Waarom aan visvoer aandacht besteed?

Viskwekers weten dat je, om rendabel vis te kweken, goed visvoer moet hebben. En ze weten ook dat de visvoerbakant dit voer tegen de laagste productiekosten wil kunnen aanbieden. De viskweker wil op zijn beurt de optimale kwaliteit vis leveren bij de meest gunstige verhouding tussen investering en winst. In Europese landen, maar ook in toenemende mate daarbuiten, moet visproductie gepaard gaan met minimale milieuvuiling.

Kortom, de keuze van het visvoer is afhankelijk van:

- de voederbehoefte van de vissoort;
- het levensstadium;
- de verteerbaarheid;
- het beperken van milieuvuiling in het effluent;
- de prijs.



Coppens is niet de enige visvoerleverancier in Nederland en in volgende afleveringen zullen we aandacht besteden aan enkele andere producenten en leveranciers.

Waarom Coppens International naar Nettetetal verhuisde

Jeroen van Stokkom: 'Bij de overweging om uit Helmond in Nederland naar deze locatie in Nettetetal in Duitsland, te verhuizen, was belangrijk dat hier 50.000 tot 100.000 ton visvoer per jaar kan worden geproduceerd. Bovendien ligt de locatie gunstig wat betreft de logistiek, zowel wat betreft de aanvoer van grondstoffen als de afvoer van producten. De nieuwe fabriek ligt centraal in Europa, op ongeveer 1 km van Venlo, een stad die wordt beschouwd als een belangrijk logistiek knooppunt.

De nieuwe locatie heeft ook als voordeel boven de oude vestiging, dat in deze visvoerfabriek alle soorten dierlijke eiwitten kunnen worden verwerkt.

Nettetetal ligt op minder dan 50 km van onze vorige locatie in Helmond. Voor ons personeel zou het dus ook relatief eenvoudig zijn om mee te verhuizen.

Toen collega Anno Galema en ik voor de beslissing stonden om deze fabriek te kopen (het was toen nog een fabriek waar huisdierenvoerders werd geproduceerd) stond de beslissing binnen een half uur vast: 'Aankopen dat complex!'

De export van visvoer

Jeroen van Stokkom: 'Wij exporteren nu naar 70 landen wereldwijd, zoals bijvoorbeeld naar Rusland, Japan, Korea en Australië. In Rusland is vooral vraag naar voer voor steur, forel en siervis. Hier vindt een flinke groei van de visteeltsector plaats en ook van de voerbehoefte. Ik heb het dan over een groei van 15 tot 20% per jaar!

Om continuïteit in de productie te garanderen werken we hier met 140 man continu in drie-ploegendienst, ook op de zaterdag. Na



een korte pauze wordt op zondagavond om 20.00 uur de productie weer gestart.'

De directie van het bedrijf

Jeroen van Stokkom en Anno Galema zijn de directeuren en eigenaren van het visvoer producerende bedrijf. Zij waren het ook die het bedrijf vanuit Helmond naar Nettetetal deden verhuizen.

'Succesvolle Afrikaanse markt'

Jeroen van Stokkom: 'Op het bedrijf wordt nu het accent gelegd op service en het luisteren naar de wensen van de klant, naast het realiseren van een goede kostprijs. Het is het speerpunt van ons beleid geworden.'

'Voor de aquacultuur zijn Afrika en Azië de meest interessante continenten want in de wereld vindt groei in de aquacultuur vooral



dáár plaats (3).

In Azië zijn al vele westerse visvoerfabrikanten actief, maar in Afrika nog nauwelijks. Om als bedrijf snel te groeien liggen daarom de meeste kansen in Afrika en niet in Azië. We zouden in Azië moeten concurreren met andere gerenommeerde visvoerfabrikanten. In Afrika excelleren wij bij afwezigheid van belangrijke concurrenten. Dit maakt het produceren voor die markt interessant voor ons. Bovendien zijn we in Afrika al 15 jaar actief. Het verklaart waarom we in 15 Afrikaanse landen marktleider zijn.

Verkoop in Nederland

Jeroen van Stokkom: 'Overigens verkopen wij ook met succes visvoer binnen Europa, zeker in Nederland. Zo voorzien wij het overgrote gedeelte van de Nederlandse meervalsector van visvoer en een zeer groot deel van de Nederlandse palingproductie. Met name in deze laatste markt hebben we verdere ambities. Ook hier doen we

ons uiterste best op kwaliteit en service onderscheidend te zijn van de overige aanbieders in de markt. Ook leveren wij voer voor niches als steur en tilapia. Wij zijn ook marktleider in de productie van visvoer voor de hobbymarkt, zoals voer voor vijvervis zoals koi en voor de hengelsport. Wij zien hier ook nog veel mogelijkheden, met name de hengelsport biedt een markt met veel mogelijkheden'.

Het uitvoeren van voederproeven

Jeroen van Stokkom: 'Viskwekerij Valkenswaard functioneert nu al zo'n 15 jaar als Coppens onderzoekscentrum. Jan van Mechelen is hier een solide partner gebleken (4). Het doen van goed onderzoek moet je blijven ontwikkelen en we leren nog iedere dag. De uitvoering van een goede visvoerproef is niet makkelijk. Bij de proefopzet moet men zich steeds afvragen op welk voederniveau je de vissen moet zetten om goede kweekresultaten te verkrijgen. En: hoe kun je voorkomen dat voer wordt verspild tijdens het uitvoeren van de proef? Stabiliteit gedurende de uitvoering van een proef is essentieel! Dat Jan van Mechelen op de kwekerij woont en 7 dagen per week van 's ochtens vroeg tot s' avonds laat deze proeven zelf kan begeleiden, zie ik als een unieke omstandigheid. Als voederproeven niet zo zorgvuldig worden uitgevoerd, kan men afwijkingen verwachten, met als gevolg dat verkeerde conclusies worden getrokken.'

'Coppens is, voor zover ik kan nagaan, uniek in het al vele jaren in Nederland doen van voederproeven aan meerval, tilapia en steur. Andere spelers in de markt doen alleen onderzoek naar forel en zalm en extrapoleren deze kennis naar de kleinere soorten. Dat werkt natuurlijk niet altijd. Je hoeft maar het maagdarmpkanaal van een tilapia en een forel te ontleden en te vergelijken om in één oogopslag te zien dat deze

vissen enorm verschillen en daarom wel een totaal andere voederbehoefte moeten hebben. Ook verschil in watertemperaturen zijn van groot belang. Sommige grondstoffen zijn goed verteerbaar in warm water, andere juist in koud water. Daarom is onderzoek aan de voederbehoefte en vertering bij elke vissoort en in elk ontwikkelingsstadium essentieel. Wij zijn als geen ander overtuigd dat aan alle begin van fabricage het nodige onderzoek moet staan.’

Blik op de website

Via www.coppens.com kan men zich van de activiteiten van Coppens op visvoerbied op de hoogte stellen en ook van het onderzoek dat in opdracht van Coppens

wordt uitgevoerd in Valkenswaard. Coppens International produceert naast industriële voeders ook voer voor siervis en voor de hengelsport. Als men klikt op ‘industriële voeders’, ziet men voor welke vissoort een specifiek voer is ontwikkeld.

Referenties

1. J. Scheerboom en R. Faber. Diepte-investering in Nederlandse visvoermarkt. *Aquacultuur*, 11, 3 (1996).
2. J. Scheerboom. Coppens in Helmond en Valkenswaard. *Aquacultuur*, 18, 4 (2003),
3. Bauke van der Meer, Kansen voor Afrika en Azië, *Aquacultuur* 25, 6 (2010)
4. P. van der Heijden (2005). Visteeltcentrum Valkenswaard. *Aquacultuur* 20, nr 4, blz 27-33.

