

Dit zal inhouden dat er gedurende deze periode een Deense bioloog bij Nijvis b.v. werkt.

De doelstelling van Nijvis b.v. zal ook zijn;

ideeën en voor een goede samenwerking met overheidsinstanties, onderzoekcentra en particuliere bedrijven.

---

# ‘Kweekvis is goed en eerlijk’

---

DOOR WAYNE DIELEMAN

---

**Dhr. Kruizinga is enthousiast over het produkt kweekvis. Hij vindt het een goed produkt. Toch, vindt hij, zal de visteelt van het etiket ‘Bio-industrie’ af moeten. ‘De visteler moet meer open staan voor de buitenwereld. Laat zien waar je mee bezig bent’, aldus de heer Kruizinga. Je moet van een kweekbedrijf geen geheime zaak maken.**

Dhr. Kruizinga, docent consumptieve technieken aan de Middelbare Vakschool te Wageningen: ‘De middelbare hotelvakschool, onderdeel van de Middelbare Vakschool Wageningen heeft als doel de leerlingen voor te bereiden op en te vormen voor: Het zelfstandig ondernemerschap in het hotel-, restaurant- en cafébedrijf. Daarnaast ook voor leidinggevende functies in horeca en aanverwante bedrijven. Leidinggevende functies op middelbaar niveau in de voedselverwerkende en verstrekkende sector van horecaverwante bedrijven, dienstverlenende instelling- en (verzorgingscentra, ziekenhuizen, inrichtingen e.d.) en toeleveringsbedrijven.

Het bereiken van hogere posities in genoemde bedrijven is uiteraard mede afhankelijk van ervaring, belangstelling, inzet en persoonlijke kwaliteiten — onze school kan slechts trachten een goede basis

ervoor te leggen’, aldus de heer Kruizinga.

## **Produktinformatie**

Het is heel belangrijk om goede produktinformatie te verstrekken (een folder met eenvoudige en duidelijke taal vervaardigen is nog niet zo eenvoudig).

Vragen als: hoe maak ik de vis klaar, wat zijn eenvoudige maar lekkere recepten, waar komt het visje vandaan, is het vers, hoeveel vet, eiwit, koolhydraten etcetera zitten in de vis.

De visdetaillist die de vis verkoopt weet vaak veel te weinig van de desbetreffende vis af. Het gevolg hiervan is dat er vele mislukkingen geschieden. Het is heel verstandig om promotiecampagnes te houden, maar huur dan professionele krachten in (bijvoorbeeld studenten van de horecavakschool). Vaak weten zij hoe ze op het publiek in moeten spelen.

# VAQ

Vaak is het probleem: ik wil best eens kweekvis proberen, maar ik kan het nergens kopen. Maak een brochure waarin vermeld staat waar men kweekvis kan kopen. Want als je een nieuw produkt wilt promoten, dan moet je het goed promoten, anders moet je het beslist laten.

Het probleem van de meerval is dat vele mensen deze vis nog steeds als de rioolvis van vroeger zien. Dus moet je de meerval beslist niet in het geheel aan de consument laten zien. Er is mooie verse filet van te maken, maar ook gerookt is er werkelijk iets moois van te maken. Je kan het geheel uitstekend vacuüm verpakken. Nederland is nu eenmaal een land van kant en klaar produkten aan het worden. Ook moeder de vrouw werkt tegenwoordig tot vijf uur en heeft geen zin en tijd meer om ook nog eens een uur in de keuken te staan. Gekweekte vis is uitstekend in kant en klare produkten te verwerken. Men hoeft het produkt alleen nog maar in de oven of magnetron klaar te maken.

Vis met worteltjes en aardappelen zijn dankzij kant en klaar technieken al in 3 minuten te bereiden.

Een ander punt van overweging kan zijn, het portionair aanbieden van gekweekte vis (doe hier dan tevens een receptje bij).

## Public relations

Diegene die het produkt 'kweekvis', of dat nu meerval, paling of forel is, wil verkopen moet liefde voor dat produkt hebben. Hij moet er van alles over kunnen vertellen en de klanten er van overtuigen dat kweekvis het beste produkt is dat er bestaat. Pas dan ben je goed met public relations bezig. Een vlotte babbel is niet genoeg, je moet de feiten die je vertelt goed kunnen onderbouwen.

Maak een mooie video of fotoreportage over de kweekvis. De mensen willen altijd graag iets zien.

Er is wel degelijk een markt voor meerval binnen de wereld van de instellingen. De meerval bevat veel eiwitten en weinig vetten. Daardoor is het uitermate geschikt voor mensen die weinig bewegen. Toch zul je bij het benaderen van deze potentiële klanten goed de risico's tegen elkaar af moeten wegen.

Huur eens een paar koks in en ga eens een keer voor een instelling koken.

## Kleurtjesland

Nederland is een kleurtjesland, alle produkten hebben een eigen karakteristieke kleur. Die kleur past bij dat produkt. Een leuk voorbeeld is misschien wel dat van het ijs. Het ijs bestaat uit kleur en smaakstoffen. Nu hadden ze eens een keer aardbeienijs geel en het bananenijs rood gekleurd. Negen van de tien consumenten hield bij hoog en bij laag vol dat het gele bananenijs en het rode aardbeienijs was. Zo makkelijk is de consument door kleuren te beïnvloeden.

Zorg dat het produkt er goed uitziet (meervallenfilets zijn van nature al rose). De kleur van een produkt bepaald dus voor een belangrijk deel de smaak van datzelfde produkt. De smaak van de vis is alleen goed te bepalen wanneer men drie of vier vissen op exact dezelfde wijze klaarmaakt en deze presenteert aan een consumentenpanel.

## Kwaliteit

Het is zeer belangrijk dat er een kwaliteitslabel voor visteeltprodukten komt. Daaraan gekoppeld een kwaliteitsbewaking Normencontrole en garantiemerken kunnen hierbij van dienst zijn. Het kwaliteitsbureau stelt vast welk voer gebruikt mag worden, welke medicijnen gebruikt mogen worden etcetera.

Belangrijk voor kweekvis is: dat het een eerlijk produkt is. Dat het een goed produkt is.