

Een zakkenvuller?

door Jos Scheerboom

In een bedrijfstak als de visteelt verlopen de ontwikkelingen snel. Er bestaat weinig geschreven informatie en waar bij de (aspirant-)beoefenaren soms duidelijke leemten in kennis bestaan, dreigt het gevaar dat 'snelle jongens' zich verrijken ten koste van niets wetende en goedgelovige kopers.

In dit artikel wil ik aangeven hoe reëel dit gevaar is. Ik heb hiertoe — zo nauwkeurig mogelijk — een reconstructie gemaakt van een gebeurtenis die plaatsvond tijdens een cursus visteelt (jl mei). Een zakenman werd hierbij de gelegenheid geboden tekst en uitleg te geven bij een visteeltinstallatie die hij verkoopt.

Alleen wat betreft de naam van het bedrijf waarachter de koopman zich verschuilt, is van de werkelijkheid afgeweken.

Een cursist was gestoten op een advertentie in een agrarisch dagblad. In de visteelt zouden (bij gebruik van een bepaald systeem) goede verdiensten zijn te realiseren!

De man had op de advertentie gereageerd en hem was enige informatie (5 blauwe, aaneen geniete A-4 velletjes) toegestuurd.

Ik kreeg de folder onder mijn neus geschoven met het verzoek deze van commentaar te voorzien.

Ik las: 'Handelsonderneming X / import-export/ Fishfarms ... de installatie bestaat uit 2 eenheden goed voor een productie van 10.000 kg vis per jaar ... Het resultaat: Palingen ca. 9 maanden oud wegen ca. 70 gram ca. 15 stuks in een kilo ... Men begint met glasalen: 3500 stuks wegen 1 kilo'.

Mijn eerste reactie was: 'Er staat hier niet bij hoeveel procent van de oorspronkelijke glasaal na 9 maanden op een gewicht van 70 gram zit'.

De cursist: '85%. Ik heb het uitgerekend. Hier kun je het uit halen.' Op het 5de velletje stond een kostenplaatje en uit de

gegevens hier vermeld kon men inderdaad afleiden dat de ondernemer elk jaar 175.000 glasalen inzet en 150.000 alen verkoopt.

'Hoogst onwaarschijnlijk! Een goede kweker mag blij zijn als hij na een half jaar nog een derde van de oorspronkelijke glasalen in leven heeft en dan wegen ze gemiddeld nog maar 5 gram.' Ik las verder:

'Hoe werkt zo'n installatie, die opgebouwd is uit meerdere bassins die per stuk 6 kubieke meter water bevatten. Belangrijk is de bodem constant te reinigen van voederresten en uitscheiding. Dat gebeurt door middel van een sproeikop... Het overstromende water neemt de afvalstoffen mee en voert ze naar het pompstation. Van daaruit wordt het naar de zuiveringsinstallatie gepompt. Hier wordt niet biologisch gereinigd, en vind geen toevoeging van chemicaliën plaats, maar waterstroming...' (voor de goede orde: zinsconstructies, woordgebruik en spelling zijn ongewijzigd gelaten) '...Het geheel volautomatisch zonder ingrijpen van buitenaf door middel van automatische besturing. Met filterpompen wordt gereinigd,

vers water weer teruggevoerd... Het resultaat van de waterstroming. De afvalstoffen komen naar de oppervlakte en worden automatisch uit het water gescheiden...'

'Wat is dat voor onzin', was mijn tweede reactie, 'er wordt hier de vraag gesteld: 'Hoe werkt zo'n installatie?' Maar er wordt totaal geen antwoord op deze vraag gegeven! Er staat wel: 'Hier wordt niet biologisch gereinigd', maar van welk principe gebruik wordt gemaakt, blijft onduidelijk. Ze doen het voorkomen of het vuil boven komt drijven, maar de vaste deeltjes zullen juist naar de bodem zakken en over de in het water opgeloste stoffen wordt helemaal niet gesproken!'

De cursist wees me toen op hetgeen op het derde vel stond vermeld: 'De totale investering bedraagt ca. f 200.000. Het netto rendement bedraagt ca. f 100.000 per jaar (alle kosten verrekend incl. afschrijving)...'

'Ongehoord!'

Onderaan het vel stond de mededeling dat de handelsmaatschappij bereid is de gehele installatie op een videoreportage te tonen.

Later belde ik de handelsonderneming met de vraag of ik ten behoeve van de cursus visteelt de videoreportage toegestuurd kon krijgen. Aan de lijn had ik de directeur zelf. 'Dat kan. En ik wil zelf ook komen om het een en ander toe te lichten.'

'Wij hebben inderdaad vragen over hoe de waterzuivering plaatsvindt en over de kwaliteit van het water na de zuivering. Als u wilt komen om het persoonlijk toe te lichten, heel graag.'

De volgende cursusdag verscheen de directeur op het afgesproken tijdstip. Type vertegenwoordiger. De videoband werd gedraaid. Klaterende pianomuziek. Mooi helder water en prachtige karpers in een

systeem waarvan niet duidelijk werd hoe het werkte.

'Hebt u misschien nog vragen', vroeg de directeur na afloop. De cursisten barstten los. 'Ja. In uw folder wordt gesteld dat het netto rendement f 100.000 kan zijn. Maar bij de kostenberekening zijn arbeidsloon en de kosten van het gebouw niet meegenomen.'

'Dat klopt. Ik ben er van uitgegaan dat de boer toch al de beschikking heeft over een stal en dat hij arbeid over heeft.'

'Hier staat dat de glasaal f 160 per kilo kost. Wie levert die glasaal?'

'Daar zorgen wij voor als u de installatie koopt.'

'f 160 per kilo is nu wel erg goedkoop.'

'Dat is zo'

'Wij hebben uitgerekend dat van de oorspronkelijke glasaal liefst 85% het gewicht van 70 gram bereikt. Is dat inderdaad zo?'

'Dat is inderdaad zo. Wij garanderen u dat met dit systeem tenminste 80% van de glasaal in leven blijft.'

'Maar dat is wel ongelooflijk'

'Het is ook ongelooflijk'

'Maar hoe is dat dan mogelijk?'

'Dat komt omdat het water met een geheel nieuw systeem wordt gezuiverd.'

'Hoe vindt die zuivering dan plaats?'

'Ja, dat is geheim. Daar is patent op aangevraagd en daar kan ik nu niet dieper op ingaan.'

'Maar u kan toch wel vertellen van welk principe bij de zuivering wordt gebruik gemaakt?'

'Dat hebt u op de video kunnen zien. Het water stroomt over en wordt vervolgens onder hoge druk gezuiverd in de zuiveringsinstallatie. Maar belangrijk voor u is dat u ziet dat het werkt. U hebt het gezien: kraakhelder water met totaal geen bacteriegroei.'

'Totaal geen bacteriegroei? Hoe kan dat

nou? Maakt u soms gebruik van een doorstroomsysteem?

'Ja, van een doorstroomsysteem.'

'Maar dat betekent toch dat het systeem in het watergebruik erg duur is!'

'Nee hoor, er wordt maar weinig water gebruikt. Kijkt u maar naar het overzicht van de te maken kosten: per dag wordt slechts 3 m³ water ververst. Per jaar zijn de kosten slechts f 2750,-.'

'Maar dan maakt u niet gebruik van een doorstroomsysteem, maar van een recirculatiesysteem.'

'Dat zou best kunnen. Ja eigenlijk ben ik niet de juiste man om op deze technische vragen antwoord te geven. Die zou u aan mijn medewerkers moeten stellen. Ikzelf heb me als directeur namelijk niet zo veel met de technische achtergronden bemoeid.'

'Maar waarom hebt u dan niet een van uw medewerkers hier laten komen?'

'Mijn medewerkers zijn er nu niet. Zij zitten in Duitsland om zich te bekwamen in de teeltbegeleiding. Het is namelijk zo dat u teeltbegeleiding krijgt als u met dit systeem wilt starten. Kijk, waar gaat het om in de praktijk: dat het werkt! En dat het in de praktijk werkt, hebt u zoëven op de video kunnen zien.'

Onkunde

'Ja, dat zou nu allemaal wel kunnen, maar wat doet u nu met het slibafval?'

'Alle afval wordt in de zuiveringsinstallatie onder hoge druk omgezet. En zonder toevoeging van chemicaliën.'

'Maar waar blijft het afval dan?'

'Dat verdwijnt in het niets. Dat is verder geen probleem meer.'

'Maar dat kunnen we toch niet zomaar geloven?'

'Toch is het zo. U zult mij op mijn woord moeten geloven.'

'Ja, maar dat doen we dus niet.'

'Ja, geloof kan ik u niet schenken.'

'Vertelt u eens, hoeveel zuurstof zit er nou in het water?'

'Dat varieert. Het ligt er aan waar je in het systeem aan het meten bent.'

'Maar u kunt toch wel zeggen tussen welke waarden het zuurstofgehalte ligt?'

'Dat zou ik aan een van mijn medewerkers moeten vragen.'

'Hoe zit het nou met de in water opgeloste afvalstoffen. Hoe hoog is bijvoorbeeld de concentratie van ammonium?' 'Ook dat varieert. Het ligt er maar aan waar je in het systeem aan het meten bent.'

'Weet u dan misschien tussen welke waarden het ammoniumgehalte varieert?'

'Ook dit antwoord zal ik aan een van mijn medewerkers moeten vragen. Maar nogmaals: Voor mij is belangrijk dat het systeem in de praktijk bewezen heeft te werken en dat het dus een goed systeem is.'

'Maar, neem me niet kwalijk, u komt met een geheel ander systeem dan in de praktijk gebruikelijk is en de resultaten, beweert u, zijn fabelachtig. Dan willen wij toch wel weten hoe het systeem werkt en wat de kwaliteit is van het gerecirculeerde water. Neem nou het nitrietgehalte. Bij filters die afvalstoffen biologisch afbreken moet je op het nitrietgehalte letten. U zegt niet-biologisch te werken. Hoe hoog is nu het nitrietgehalte in het water?'

'Ook dat zal ik dus aan mijn medewerker moeten vragen.'

'U weet niet veel. Vertelt u eens, mijnheer ..., wie is de eigenaar van Handelsonderneming X?'

Er werden nog meer vragen gesteld, waar de handelsreiziger oprechte, ontwijpende of onwaarschijnlijke antwoorden op gaf.

Het einde van de sessie verliep als volgt:

'Kunt u mij werkelijk garanderen dat

wij met uw installatie een produktie van 10 ton per jaar kunnen realiseren?"

'Dat garandeer ik u.'

'Bent u ook bereid dit schriftelijk te garanderen?' 'Daarover valt te praten.'

'Bent u bereid dit schriftelijk te garanderen, ja of nee.'

'Er zal natuurlijk eerst gesproken moeten worden over de condities. Een goede garantie zijn natuurlijk de resultaten van het proefbedrijf bij Hamburg. Ik nodig u uit om daar eens te gaan kijken.'

'Maar bent u nou bereid schriftelijk te garanderen dat met uw installatie een produktie van 10 ton te halen is, ja of nee?'

'Natuurlijk is de haalbaarheid in hoge mate afhankelijk van de kundigheid van de boer.'

'U bedoelt: als de tien ton niet wordt gehaald, ligt het aan de bedrijfsvoering van de boer.'

'Daar moeten we natuurlijk ook rekening mee houden.'

Ik heb toen als cursusleider de discussie afgebroken, de man bedankt voor zijn komst en hem medegedeeld dat ik van een directeur van een Handelsonderneming in visteelt-benodigdheden toch wel meer kennis van zaken verwacht.

Brutaliteit

'Ik had niet verwacht dat uw cursisten zo in de technische achtergronden zijn geïnteresseerd. Dat had u mij door de telefoon best kunnen vertellen. Als ik dat had geweten, had ik toch een van mijn technische medewerkers gestuurd.'

Toen brak mijn klomp.

'Ik heb u door de telefoon wel degelijk verteld dat men is geïnteresseerd in de technische details!'

'Oh, dat is mij dan ontgaan. Kunt u mij zeggen waar mijn videoband is gebleven?'

Ik haalde de band uit de recorder en overhandigde hem die. De man gaf mij een hand en wist vervolgens niet hoe snel hij de zaal moest verlaten. Het was bijna aandoenlijk om te zien. De reacties waren niet van de lucht. 'Hij wist werkelijk niets!'. 'Wat een brutaliteit van zo een man om hier zonder enige kennis te verschijnen.' 'Onbegrijpelijk dat zo'n man is gekomen. Hij had toch op zijn klompen kunnen aanvoelen dat hij af zou gaan.'

'Misschien dat hij op deze manier probeert te weten te komen wat de belangrijke vragen zijn, zodat hij zich een volgende keer kan voorbereiden.'

'Het is jammer dat door dit soort onkunde niet duidelijk wordt hoe goed of slecht een systeem nu eigenlijk is, net zoals het nooit duidelijk wordt of het behalen van slechte bedrijfsresultaten nu te wijten is aan een slecht ontworpen installatie of aan een slechte bedrijfsvoering.'

'Hij is er typisch zo een die dan weer in de veters zit, dan weer in de gokautomaten of de wasmachines. Overal waar hij van denkt dat geld te halen is, duikt hij in. Over twee maanden zit hij misschien weer in de computers. Met een minimum aan kennis. En er zijn er altijd wel een of twee die er instinken. Dan is hij al binnen. Moet je eens kijken waar zijn kantoor is gevestigd: ... Nou, daar wonen bij mijn weten geen armoedzaaiers.'

Zelf geloof ik dat iemand met een minimum aan kennis, maar een forse dosis brutaliteit (ik moet zeggen: ik bewonder dit in de man) en een minimum aan scrupules (wat ik geheel niet waardeer) het in de Nederlandse samenleving inderdaad ver kan schoppen, ten koste van uw portemonnaie.

U bent in elk geval gewaarschuwd. Helaas volgt nog niet elke (aspirant-)vistelster een cursus of leest Aquacultuurnieuws.