

# De kweek van cypriniden als siervis in Nederland

door Eric Lobée

**De mondiale markt voor sierkarpers en goudvissen in verschillende variëteiten is de laatste jaren explosief gegroeid. De Nederlandse markt vormt hierop geen uitzondering. Er wordt in ons land jaarlijks voor miljoenen guldens aan sierkarpers en goudvissen geïmporteerd, met name uit Israël, Italië, de Verenigde Staten en Singapore. Deze vis vindt in Nederland via groot- en detailhandel de weg naar de consument. Navraag bij de groothandel leert dat er zeker belangstelling is van een (gedeeltelijke) substitutie van deze import door in Nederland geproduceerde vis. Mits aan een aantal voorwaarden wordt voldaan.**

Het spreekt voor zich dat de prijs kwaliteit verhouding van de in Nederland geproduceerde vis vergelijkbaar moet zijn met die van de geïmporteerde vis. Enige rek in met name de prijs zou mogelijk moeten zijn want met de lange aanvoerwegen van de geïmporteerde vis kan op logistiek gebied wel eens iets mis gaan. Bij kweek in Nederland zijn aanvoerwegen korter, is communicatie eenvoudiger en minder kostbaar, en kan indien gewenst snel geleverd worden.

## Levering

Naast prijs en kwaliteit is levering van de juiste vis op het gewenste moment een noodzaak. Dit betekent dat in de maanden april tot en met juli circa 90 procent van de vis geleverd dient te worden. In deze periode worden tuinen en dus ook tuinvijvers opnieuw ingericht of aangepast en ligt de piek van de verkoop. Een laatste en zeer belangrijke voorwaarde voor afzet is het intact laten van het bestaande afzetkanaal. De handel loopt nu via groothandel en detaillist naar de consument. In dit afzetkanaal heeft niemand belang bij het overslaan van schakels. Het lijkt lonend om als

kweker bijvoorbeeld direct aan de detailhandel te leveren. Het levert meer op, maar het heeft twee gevolgen. Ten eerste moet de kweker kleinere partijen vis op verschillende adressen gaan leveren. Voor de afzet van een kwekerij van enige omvang zijn een aantal detailhandels nodig. Dat betekent dat naast kweken ook distributie een bedrijfsactiviteit wordt.

Het tweede probleem is dat de groothandel blijft werken met geïmporteerde vis en er geen sprake meer is van substitutie, maar van concurrentie, iets wat de afzet zeker niet eenvoudiger maakt. Er lijken mogelijkheden voor afzet van in Nederland gekweekte sierkarpers en goudvissen. Immers, er is een markt en een goed functionerend afzetkanaal, waar men zeker geïnteresseerd is in het produkt.

## Markt

Blijft de vraag of het mogelijk is te voldoen aan de genoemde voorwaarden. De eerste was een vergelijkbare prijs kwaliteit verhouding tussen geïmporteerde en in Nederland geproduceerde vis. Verreweg het grootste deel van de omzet in de markt voor sierkarpers en goudvis komt uit goudvis van 4 tot 7 centime-

ter. Om goudvis van deze grootte en van de gewenste kleur te produceren is vijfverteelt noodzakelijk. De gewenste kleur bij deze afmetingen wordt alleen gerealiseerd bij voeding met plankton, en bij watertemperaturen tussen de 20 en 30 graden Celcius. Dergelijke omstandigheden vinden we in Nederland tussen eind mei en eind september, bij warme zomers. Zijn de omstandigheden op de vijver ideaal, dan nog kleurt maar maximaal 50 procent van de goudvis op de maat 4-7. Er is echter alleen vraag naar rode en oranje goudvis, dus voor de verkoop zal de vis geselecteerd moeten worden. Bij massale opkweek van cypriniden zijn voorkomende gebreken: afwijkende staartaanzet, vervorming van kieuwen of kopskelet en het gedeeltelijk ontbreken van vinnen. Deze afwijkingen zijn niet gewenst en vissen met dergelijke afwijkingen moeten worden verwijderd.

Selectie, voor de levering, op kleur of afwijken-de vorm houdt in dat elk visje apart moet worden bekeken alvorens het wordt verkocht. Per uur kan een geoefende man ongeveer 2.000 visjes uitselcteren. De groothandelsprijs van goudvis ligt tussen de 15 en 25 cent. Of voor deze prijs een met import kwaliteit vergelijkbaar visje kan worden aangeboden is de vraag. Naast de voorwaarde: prijs/kwaliteit verhouding is ook levering op het gewenste moment van groot belang. Dit lijkt in Nederland, zelfs bij een goede zomer niet of nauwelijks mogelijk. Vis verkopen van een produktie uit hetzelfde jaar kan slechts ten dele, en bij lage voorjaarstemperaturen helemaal niet. Vis uit het voorgaande jaar verkopen is moeilijk, omdat bij normale groei de vis groter is dan vier tot zeven centimeter. In de landen waar de vis nu vandaan komt heerst een aangener kli-maat, en zijn de arbeidskosten lager.

### **Thema-avond**

Op de laatste NGvA-avond, die in het teken stond van siervisteelt, werd door de heer M. Pannevis gesteld dat de produktie van duurdere soorten, cq variëteiten mogelijkheden zou bieden. Voor goudvis zou het hier variëteiten

als sarassa (rood/witte goudvis), shubunkin (blauw/zwart/rode goudvis), leeuwenkop (goudvis met rode wrachtige aangroeiing op de kop) of hemelkijkers (goudvis met vergrote, naar boven gerichte ogen) betreffen.

Deze soorten zijn inderdaad twee tot tien maal duurder dan gewone goudvis. Van de nakweek echter is ook een kleiner percentage geschikt voor de verkoop. Een geschikt percentage en hoogte van de verkoop vertonen een duidelijk verband. Bij de teelt van duurdere variëteiten is het probleem van het klimaat minder groot dan bij de goudvis van 4 tot 7 centimeter. Het probleem van arbeidskosten van selecteren is hier wel groter. De duurdere variëteiten vragen meer tijd per individu voor de selectie omdat er meer te controleren is. Het is bij deze soorten niet alleen een kwestie van rood en recht, maar ook van de juiste kleurverdeling, staartvorm etcetera.

### **Langer houden**

De duurdere variëteiten worden ook langer gehouden en op latere leeftijd geselecteerd. Tot die tijd moet dus ook meer geïnvesteerd worden in vis die niet voor de verkoop geschikt is. Tegenover een hogere opbrengstprijs staan dan ook beduidend hogere kosten. Wat geldt voor de duurdere goudvisvariëteiten geldt ook, en misschien wel sterker voor de sierkarpers. Deze vissen zijn bij dezelfde afmetingen vergelijkbaar in prijs met de duurdere goudvissen. Het percentage verkoopbare vis is echter nog lager, en bedraagt ongeveer vijf procent.

Het kweken van duurdere soorten biedt bij de teelt van sierkarpers en goudvissen dus zeker geen pasklare oplossing. Of een rendabele teelt mogelijk is, en een substantieel deel van de import kan worden vervangen door lokaal geproduceerde vis zal afhangen van het vinden van technische oplossingen. Hierbij valt te denken aan recirculatiesystemen die het produktieseizoen verlengen. Een combinatie van voeding en licht om kleuring te beïnvloeden, en misschien fokkerij om het percentage verkoopbare vis bij de verschillende soorten te vergroten kan ook een oplossing bieden.