

Meerval-vermeerderingsbedrijf, installatie- en adviesburo

Viskwekerij Fleuren

door Jos Scheerboom

Willy Fleuren en zijn vrouw Ilse hebben met de productie van pootvisjes een onmiskenbaar stempel gedrukt op de Nederlandse meervalsector en bijgedragen aan het huidige succes.

Toen in 1985 tientallen agrarische ondernemers op kleine schaal begonnen Afrikaanse meerval te telen, ontstond er vraag naar pootvisjes. Willy Fleuren kon hierin voorzien door ze in het ouderlijk huis midden in het dorp Someren te kweken.

Het veroorzaakte, zoals hij het uitdrukte, "een sneeuwbaaleffect". Hij besloot er mee door te

gaan. In 1986 volgde de inschrijving bij de K.v.K. en werd een oude champignonhal betrokken in Someren. Al snel verhuisde het bedrijf naar de huidige nieuwbouw (Zandstraat no. 86) dat bestaat uit een kweekruimte, een montagehal voor visteeltinstallaties en vóór, aan de straatzijde, de riante woonruimte met tuin (foto).



♦ Willy Fleuren en zijn vrouw Ilse.



◆ *Het bedrijf vanaf de Zandstraat gezien. Rechts het woonhuis. Hierachter de kweekruimte. Geheel achter de assemblagehal voor visteelsystemen.*

Fokkerij in verleden en toekomst

"Welk fokdoel is er de afgelopen dertien jaar nagestreefd?"

Willy Fleuren: "Op de eerste plaats wilden wij een vis met een snelle groei, ofwel een vis die laat begint met de aanzet van geslachtsproducten. Wij wisten dit te bereiken door van een bedrijf steeds de beste vissen te kopen, ofwel door bij een bepaalde leeftijd de grootste dieren uit te selecteren. Op deze manier fok je de eigenschap "vroeg-matuur" er uit. Dat is de reden dat ik steeds die verschrikkelijk grote vissen als ouderdieren in huis heb. Ik lette, behalve op goede premature groei, natuurlijk ook op andere eigenschappen, zoals:

- Een zo klein mogelijke kop (dit geeft minder slachtafval).
- Beveleedheid tot bij de staart om een goede filet te krijgen.
- Uniformiteit van de groei.
- Het vermogen van dieren om zich aan ons systeem aan te passen.

Door het 'springsyndroom' dat de afgelopen jaren op een aantal bedrijven is opgedoken⁽¹⁾, is het niet meer verantwoord vissen van buiten het bedrijf binnen te brengen. Voor een vermeerderaar is het een absolute eis dat het organisme dat voor het syndroom verantwoordelijk is, buiten het bedrijf blijft, want de kostprijs van consumptievissen wordt anders met mi-

nimaal f 0,10 per kg verhoogd.

Ik heb het organisme overigens nooit op de kwekerij gehad. Mede om het risico dat het organisme de kwekerij binnendringt tot een absoluut minimum terug te brengen, zijn wij nu druk bezig met het opstarten van een tweede kwekerij. Hier kunnen verantwoord ouderdieren worden geselecteerd.

In de oude kwekerij komt dan een ruimte vrij van 6 bij 4 meter waarin experimenten kunnen worden gedaan.

Het eerste doel van de nieuwe kwekerij is: uitbreiding van de capaciteit om pootvis te produceren én het hebben van een betere risicospreiding.

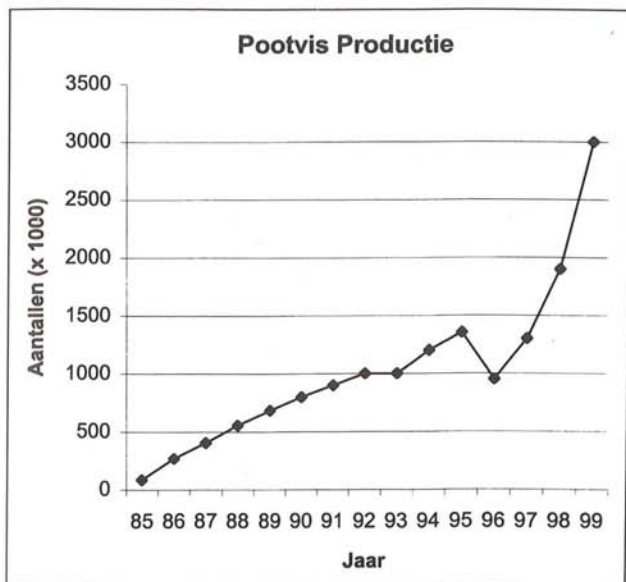
Het tweede doel is de productie van moederdieren én het uittesten van verschillende kruisingen. Er worden verschillende kweeklijnen opgezet, bijvoorbeeld een lijn met de Indonesische *Clarias heterobranchus*. Er bestaat wel een kans op vette dieren die bovendien stressgevoeliger zijn, maar ik denk dat je wel degelijk goede resultaten kunt krijgen. Wij letten op:

1. Kleurpatroon; er bestaan in Indonesië roze meervallen met een zwart vlekkenpatroon. Zulke dieren ogen een stuk beter.
2. Groei en heterosis.
3. Het krijgen van een kleinere kop
4. Het verbeteren van het uitsnijrendement.
5. Het verhogen van weerstand tegen ziekten. Naar dit laatste is in het verleden weinig gekeken omdat het in de meervalsector regel is dat maar weinig medicijnen worden gebruikt.

De milieuvergunning is al binnen, de bouw start in november en volgend jaar, wanneer hangt af van het verloop van de winter, is het tweede bedrijf operationeel."

"Op welke locatie?"

"In Rips, dertig kilometer van Someren van daan, op het bedrijf van de ouders van partner Paul Nooyen. Er wordt een samenwerkings-



♦ *Het aantal pootvisjes vanaf 1985 per jaar verkocht door Viskwekerij Fleuren.*

verband aangegaan tussen Paul en mij. Het blijft echter één bedrijf."

Stijgende lijn in pootvisproductie

Fleuren gaf een grafiek waarop vanaf 1985 het aantal per jaar geproduceerde pootvisjes staat afgebeeld.

"Het productievolume, uitgedrukt in aantallen pootvisjes, volgt vrij aardig de lijn van de reële meervalproductie. Het is geen exacte afspiegeling van de hoeveelheid geproduceerde consumptievis, want er zijn ook andere spelers in het veld. De grafiek is slechts een indicatie. Alleen in 1996 vertoonde de afzet van pootvisjes een terugval. Eigenlijk begon deze al in 1995 rond Kerstmis. Toen viel de verkoop van meerval in Duitsland tegen als gevolg van economische recessie. Dit jaar hoop ik echter twee keer zo veel pootvisjes als in 1996 te produceren en in 1999 drie keer zo veel. Dat is mogelijk omdat ik nu een duidelijke strategie

heb uitgezet en ik klaar ben om aan de stijgende vraag te voldoen. Mijn kracht is dat ik door ervaring in staat ben gecontroleerd en op grote schaal vis te kweken van een *acceptabele kwaliteit*. Zette ik voorheen badges in van elk 10.000-15.000 visjes, een badge van één moederdier kan straks aanzienlijk groter worden. Er komt zo geld vrij voor het doen van onderzoek"

"Onderzoek waaraan?"

"Aan bijvoorbeeld het gebruik van artemia-cysten. In hoeverre kunnen we terug in het voederen van artemia-naupliën aan vissenlarven? Het kan

de kostprijs verlagen. Bovendien, door tegengevallen oogst en door de stijgende vraag is de prijs van een bus artemia-cysten aanzienlijk gestegen.

We kijken voorts naar de spermakwaliteit en naar de hoeveelheid sperma die minimaal nodig is voor een goed bevruchtingsresultaat. Ook het hatching-percentage van meervallenlarven wordt meegenomen. Vroeger was dit allemaal niet zo belangrijk.

Ik had genoeg ouderdieren en kon genoeg vissenlarven produceren. Nu moeten we efficiënt kweken. Je zou kunnen zeggen: we schakelen over van een ambachtelijke naar een industriële activiteit"

Het ontwerpen van visteelssystemen

"De tweede peiler onder ons bedrijf is de productie van visteelssystemen."

"Voor welke doelgroepen?"

"Wij onderscheiden drie doelgroepen:

- a. De meervalsector
- b. De siervisteelt

c. Instututen waar onderzoek aan vis wordt gedaan.

Onze systemen onderscheiden zich door het gebruik van een bezinkbak en de afwezigheid van een zuurstofstoren."

"Waarom wordt steeds van bezinkbakken gebruik gemaakt?"

"Bezinkbakken werken in de meervalteelt uitstekend. Vergeet niet dat de mest van de Afrikaanse meerval door de losse structuur slecht door een trommelzeef wordt tegengehouden. Wat betreft de productie van siervis, is een trommelzeef, omdat in kleine productie-eenheden wordt gewerkt, te duur. Gebruik van een trommelzeef brengt ook draaikosten met zich mee en een groter risico van uitval. Bijkomend voordeel van bezinkbakken is dat een zekere mate van denitrificatie plaatsvindt zodat het nitraatgehalte op een lager niveau ligt. Een bezinkbak doet dus méér dan de naam aangeeft: het laat niet alleen vaste deeltjes bezinken maar maakt ook denitrificatie mogelijk, terwijl een trommelzeef niet méér doet

dan de naam aangeeft: het haalt alleen vaste deeltjes uit het systeem"

"Kunnen systemen op gewenste maat worden geleverd?"

"Wij maken kleine én grote systemen precies naar wens en mogelijkheden van de opdrachtgever. Achter in de werkplaats wordt alles op maat vervaardigd en geassembleerd. Naast Paul Nooyen werken hier twee mensen parttime. Eén man komt per 1 oktober a.s. in vaste dienst. Om de sfeer op het bedrijf te proeven, loopt hij nu eenmalig twee dagen mee."

"Wat is het verschil tussen een meerval- en een siervissysteem?"

"Voor siervissen wordt fijner dragermateriaal gebruikt (FKP 312; meerval: FKP 319). Siervis houdt men bij een lagere temperatuur dan meerval (resp. 20-25° C versus 25-30° C). Een siervissysteem dient men hierdoor minder te belasten, met maximaal 2 kg voer per m³ dragermateriaal, in een meervalstelsel de belasting tot wel 4 kg per m³ dragermateriaal wor-



♦ Pootvisjes van de Afrikaanse meerval.

den opgevoerd. Siervis is gevoeliger voor een slechte waterkwaliteit dan meerval. Bij siervis wordt ook altijd met een UV-systeem gewerkt."

"Geven jullie aan bedrijven ook adviezen?"

"In de meervalsector zijn er velen die zelf assembleren. Wij helpen veel, adviseren en begeleiden. En natuurlijk maken we - tegen een redelijke vergoeding - offertes, compleet met tekeningen.

Als wij een verzoek krijgen tot installeren van een systeem, is dat vaak een ad hoc opdracht. Je hebt ineens veel te doen en nadat de klus is afgeleverd is het weer rustig. Doordat we straks de kwekerij er bij hebben kan ik beter schuiven met personeel. De markt is te klein om, in het geval het bedrijf alleen van installatie-opdrachten afhankelijk zou zijn, aan de bedrijfsvoering de nodige continuïteit te geven. Een groot project heeft grote invloed op het werk dat in een jaar wordt verzet."

Andere leuke ervaringen

"Je helpt ook bij het opzetten van projecten in het buitenland."

"Ik heb nu een project lopen in Palestina. Vanwege de afstand, de taal, de cultuurverschillen en de gespannen situatie tussen Palestina en Israël gaat zo'n project wel eens moeizaam. Je steekt er veel tijd in en je verdient eigenlijk niets.

In Nigeria liep een project dat commercieel goed is geslaagd. Het was voor mij, onder de heel andere omstandigheden, een bijzondere ervaring én het geeft voldoening dat ze nu veel geld verdienen."

Een mini-WKK

Op de kwekerij wordt de benodigde energie geleverd door twee mini WKK-installaties (WKK: warmtekrachtkoppeling).

Willy Fleuren: "Voor meervalteilers is dit niet interessant, omdat vissen en biofilters genoeg



♦ *Willy Fleuren, Paul Nooyen en neef Alex die in de vakantieperiode op het bedrijf werkt ("Een intelligente knul die met zijn snufferd overall tussen zit. Hij is in staat wat met getalletjes te doen. Ik geef hem wat RVS en hij is in staat met de ervaring die hij hier opdoet en met onze hulp een installatie te ontwerpen om bij hem thuis visjes te kweken").*

warmte produceren⁽²⁾, maar ik ben hier kweker en dan heb je altijd warmte nodig. De installatie draait op aardgas en is binnen 5-6 jaar terugverdiend."

"Hoeveel vermogen wordt er opgewekt?"

"Ik heb twee apparaten die elk elektriciteit met een vermogen van 5,5 kW en warmte met een vermogen van 12,5 kW produceren. Het rendement is ca. 90%. Het is wel zo dat men bij gebruik van WKK pas boven een opgewekt vermogen van 65 kW geen ecotax hoeft te betalen en ook goedkopere gastarieven van toepassing zijn. Men hanteert kennelijk de politiek om alleen het grootschalige gebruik van WKK te stimuleren."

Rondlopend op het bedrijf werd duidelijk dat hier de basis ligt van een bedrijfstak die gezond de 21ste eeuw kan binnengaan.

Referentie

Haenen, O.L.M., 'Springsyndroom' van de Afrikaanse meerval. Aquacultuur, september 1996: 35-36.