

Biologische kweekvis: stand van zaken en toekomstige ontwikkelingen

Teichgut: een florerend bedrijf in biologische forel

dr. Magnus van der Meer (Agro Eco) en ir. Aldin Hilbrands (SGS)

De overheid streeft naar biologische productie op 10% van het Nederlandse landbouw areaal in 2010. Of die doelstelling gehaald wordt blijft een open vraag. Maar het is wel duidelijk dat biologische producten zoals melk, vlees en groenten definitief een plek in de supermarkt en speciaalzaak hebben veroverd. De vissector blijft achter. In Nederland is zelfs nog geen enkele viskwekerij biologisch gecertificeerd. In Duitsland verkoopt men per jaar enkele honderden tonnen biologische karper en forel. Teichgut is één van de producenten van biologische vis: een prachtig in de heuvels gelegen forellenkwekerij op maar een paar uurtjes rijden van de Nederlandse grens. In dit artikel een beschrijving van het bedrijf: de praktijk en de ideeën er achter. Voor enkele Nederlandse viskwekers misschien een voorbeeld om te volgen?

Biologische teelt als alternatief voor intensivering

De eigenaar van Teichgut is Michiel Rameil. Opa Rameil begon met viskweken in de staat Sauerland. Vanwege de betere locatie is de kwekerij in de loop van de tijd verhuisd naar de huidige locatie in Lindlar. Vele tientallen jaren produceerde men forel op ongeveer dezelfde manier als andere kwekers. Halverwege de jaren 90 gingen forellenkwekers echter in snel tempo hun productie intensiveren. Met name de inbreng van zuivere zuurstof verhoogde de groeisnelheid en verbeterde de voerconversie aanzienlijk. Naast die intensivering ging juist op dat moment ook de prijs van forel zwaar onderuit. Dat kwam vooral doordat in Denemarken veel veehouders de overstap maakten naar forellenkweken. Bij die lage prijzen een grote investering doen in intensivering leek Rameil geen goede keus. Hij besloot een oplossing te zoeken in de tegenovergestelde richting: extensiever en duurzamer. Met in het ach-



Biologisch gecertificeerd visvoer van Biomar.

terhoofd de gedachte dat voor gecertificeerd biologische vis (dus mét een goed label) een hogere prijs wordt betaald.

Certificering en omschakeling

Op een product mag alleen een stempeltje "biologisch" of "EKO" komen wanneer de productiewijze voldoet aan de vastgelegde normen. Die productiewijze wordt door een onafhankelijke instantie gecontroleerd (een zogenaamde "certificeerder"). De omschakeling van de gewone naar de biologische teelt heeft bij Teichgut in totaal twee jaar in beslag genomen. Het certificatieproces begon in 1998 en werd afgerond in februari 2000. Die twee jaar waren nodig om één generatie vissen op te laten groeien onder biologische omstandigheden. Nu het bedrijf eenmaal voldoet aan de standaards voor biologische productie, kunnen ingekochte vissen veel sneller omschakelen. Vissen die tweederde van hun leven hebben doorgebracht op een biologisch gecertificeerd bedrijf mogen verkocht worden als biologisch. Dat is een belangrijke regel, omdat in geval van onvoldoende natuurlijke reproductie op het bedrijf soms (niet-biologische) vis moet worden aangekocht. Rameil stelt dat de regels voor biologische productie wel een belangrijke ideologische boodschap uitdragen, maar dat ook de werkbaarheid in de gaten wordt gehouden. Het opleggen van regels die in de praktijk toch niet uitgevoerd worden, daar schiet niemand iets mee op.

Bij de certificering van Teichgut waren de volgende partijen betrokken:

- Naturland stelde de regels op waar de producent aan moet voldoen (standaard ontwikkeling) en geeft de certificaten uit aan producenten die aan de standaard voldoen
- Teichgut, de producent die aan de regels moet willen en kunnen voldoen
- Toeleveranciers (met name de voerleverancier) die aan de eisen van bio moest willen en kunnen voldoen

- Onafhankelijke controleur komt langs om de hele productieketen te controleren (in dit geval IMO: Institut für Marktökologie).

IMO controleert altijd op onverwachte tijdstippen. Per jaar brengen zij 2 tot 3 dagen op het bedrijf door. In eerste instantie betreft de controle vooral de boekhouding, maar ook zijn er inspecties van de gebouwen, de vijvers en het water.

Tijdens de omschakelingsperiode kan de vis niet als biologisch verkocht worden. Een moeilijke periode, want voor de vis krijgt men de normale prijs terwijl de productie zakt. Ook na de volledige omschakeling heeft Rameil nog een deel van de geproduceerde forel verkocht als normale forel, omdat men nog niet de juiste marktkanalen voor biologische vis had aangeboord. Een deel van de oude klanten van het bedrijf viel af vanwege de hogere prijs, en nieuwe klanten hadden de weg naar het bedrijf nog niet gevonden.

Het produceren van de vis in de vijvers

Voer en voeren

Voor de productie van biologische vis moet het gebruik van chemische middelen tot het absolute minimum beperkt blijven. Een andere belangrijke voorwaarde om vis als biologisch te kunnen verkopen is het gebruik van biologisch gecertificeerd voer. Teichgut koopt het voer bij Kronen in Wesel (nu opgegaan in BIOMAR). Bij de productie van biologisch visvoer wordt gestreefd naar zo veel mogelijk plantaardig eiwit in het voer. Ook het gebruik van vismeel in het voer is gebonden aan regels: het meel moet afval zijn afkomstig van vissen bestemd voor humane consumptie. Het vismeel in biologisch voer is wat kwaliteit betreft dus geschikt voor menselijke consumptie! Nadeel is wel dat er door koppen en graten meer kraakbeen in zit, waardoor met name het fosfaatgehalte van het voer hoger is dan dat van gangbaar forellenvoer.

Het voer wordt semi ge-extrudeerd. Dat wil zeggen dat de granen in het voer ge-extrudeerd worden. Samen met de andere ingrediënten wordt er dan een pallet van geperst. Extruderen verhoogt de voerkwaliteit: doordat de pallet drijft (of minder snel zinkt) wordt het voer beter opgenomen. Bovendien is het voer beter verteerbaar. De betere benutting van het voer komt zowel de portemonnee als de waterkwaliteit ten goede.

Het huidige biologische voer zinkt soms nog wat te snel naar de bodem. Dat is met name ook een nadeel omdat in de biologische teelt de visdichtheden lager zijn. De voersnelheid moet dus extra laag zijn (er

wordt handmatig gevoerd) om het voer optimaal door de vissen te laten opnemen. Biologisch forellenvoer kost ongeveer twee keer zoveel als normaal voer. Misschien komt dat wel doordat er nog weinig keus is in biologisch visvoer. Rameil heeft de indruk dat andere voerproducenten nog weinig belangstelling hebben voor het ontwikkelen van biologisch forellenvoer. "Meer vis in minder tijd" is de slogan van Trouw in Duitsland. In die filosofie past geen voer voor biologische kweek. Hoewel de relatie met de voerleverancier uitstekend is, signaleert Rameil wel dat de huidige situatie, waarin het bedrijf volkomen afhankelijk van één voerleverancier, niet gunstig is.



Afvissen van biologisch gekweekte forel.

Natuurlijk voedsel

Het is onduidelijk in hoeverre de groei van de forel beïnvloed wordt door de opname van natuurlijk voedsel. Bij de kweek van biologische karpers is het een vereiste dat natuurlijk voedsel minstens 50% bijdraagt aan de groei. Voor de gekweekte forel is dat geen haalbare kaart. Forellen nemen wel insecten op, maar de hoeveelheden worden laag ingeschat en variëren bovendien sterk van seizoen tot seizoen. Uit het water wordt soms een behoorlijke hoeveelheid watervlooien opgenomen. Prima voedsel voor de vissen, maar in de vijvers met veel vlooien is het vlees van de vissen geler. Tenslotte zorgen karpers in de forellenvijvers voor wat aanvullend natuurlijk voedsel in het voorjaar. Dan zetten ze eitjes op de waterplanten in de vijver en die vormen een hoogwaardige aanvullende voedselbron voor de forel. Rameil denkt dat er in de toekomst veel meer inspanning gedaan moet worden om insecten te kweken. Insecten hebben een uitstekende voedingswaarde en kunnen volgens hem zelfs concurreren met de beste kwaliteit vismeel.

Water

Teichgut wordt van water voorzien door een beekje met een vrijwel constante stroom het gehele jaar door. Water komt uit de heuvels tot ongeveer 20 km afstand van het bedrijf. Het water is vrij koud en wordt ook in de zomer nooit warmer dan 15° C. Pompen is niet nodig: de vijvers liggen zodanig dat ze allemaal met behulp van zwaartekracht gevuld kunnen worden. Bij de biologische teelt wordt kritisch gekeken naar het energieverbruik van het bedrijf; zeker voorzover die energie niet afkomstig is van een duurzame bron. Zo is gebruik van een beluchter (of installatie voor gebruik zuivere zuurstof) verboden in de biologische forellenteelt. Wel mag een beluchter gebruikt worden in noodgevallen om het zuurstofgehalte weer snel op peil te brengen.

Vogels

De vijvers van Teichgut zijn vrij ondiep (maximaal anderhalve meter) en er is geen afscherming met gaas of draden. Boven het bedrijf vliegt wel een enkele aalscholver en een reiger. Om hen te verjagen laat men zo nu en dan de twee honden over het terrein lopen. Wanneer het buitenwater in de winter dicht vriest kunnen er serieuze problemen ontstaan met aalscholvers. Maar met wat extra waakzaamheid is de schade binnen de perken te houden. Rameil benadrukt dat het probleem van de aalscholvers bij hen niet bij benadering de Nederlandse omvang heeft aangenomen.

Ziektes

Van ziektes heeft men weinig last. Wel zagen we iets sterfte onder de jonge vissen en onder de oudere vissen soms wat schimmelplekjes. Volgens Rameil zijn ziektes geen belangrijk probleem ondanks het feit dat medicijnen uitsluitend in (zeer schaarse) noodgevallen gebruikt mogen worden. Epidemieën heeft men niet gehad. Eigenlijk worden alle ziektes op het bedrijf veroorzaakt door beschadigingen tijdens transport.

Er zijn wat problemen met vissen die kleine steentjes en ander vuil van de bodem of zwevend in het water opnemen tijdens het voeren. Vissen kunnen daardoor gaatjes in het maagdarmkanaal krijgen en doodgaan.

Bescherming rivierkreeft

In Nordrhein-Westfalen heeft men enkele jaren geleden in een riviertje een uitgestorven gewaand rivier kreeftje gevonden. Omdat er nog maar één plek is waar het kreeftje werd gevonden is het ook op het bedrijf van Teichgut uitgezet. De populatie is goed aangeslagen. Met name in de winter wordt er goed op hen gepast en krijgen ze een (anders leegstaande) karpervijver tot hun beschikking. Er wordt met succes aan de voortplanting van het diertje gewerkt.

Vroeger werd het beestje veel gegeten, maar of de populatie ooit weer een bevisbare omvang aan zal nemen is de vraag. Teichgut krijgt een vergoeding voor de activiteiten die men onderneemt voor de voortplanting van de kreeft. Vijvers worden verder zonder vergoeding beschikbaar gesteld. De bescherming van het kreeftje tegen uitsterven is echter een activiteit die schitterend past bij het imago van een biologische viskweker. Als zodanig is de financiële vergoeding dan ook maar een bijzaak.

Het desinfecteren van de vijvers

Na het afvissen laat men de vijvers twee weken droog staan. Sediment en voerresten krijgen daarmee de tijd te mineraliseren. Daarna spuit men de vijver met water schoon waarbij alle viezigheid in het diepste deel terechtkomt. Met een giertank wordt het daar uitgezogen en over het land van de burens gereden. Omdat men biologisch kweekt is het sediment gewild bij landbouwers. Rameil wijst er op dat het uitrijden van de "mest" het karakter heeft van hergebruik: sediment dat in de vijver komt met het water is immers meegenomen (uitgespoeld) uit het gebied waar het weer wordt uitgereden.

Na het schoonspuiten van de vijver wordt er ongebluste kalk in de vijver gestrooid. Daardoor verbetert de pH en wordt de bodem gedesinfecteerd. Bovendien wordt hierdoor een eventuele overmaat aan planten afgedood. Dat is niet onbelangrijk, omdat in vijvers met te veel planten in vroege zomerachtenden soms zuurstofproblemen ontstaan.

Voortplanting

Voor de voortplanting van de forel is Teichgut in principe afhankelijk van de natuur. In totaal heeft men zo'n 100 ouderdieren van anderhalf tot twee kilo. In de winterperiode (voornamelijk december en januari) zijn de forellen geslachtsrijp. Rijpe dieren worden op het oog geselecteerd en afgestreeken.

In de biologische forellenteelt mogen geen hormonen gebruikt worden voor de afrijping van de dieren. Elk jaar is het dus weer spannend wanneer en hoeveel broed er gewonnen kan worden. Mocht de voortplanting onvoldoende zijn, dan laten de regels toe dat er broed elders gekocht wordt. Dat mag echter tot slechts een bepaalde hoeveelheid. Bovendien moeten ingekochte dieren minstens tweederde van hun leven biologisch gehouden zijn om verkocht te kunnen worden als biologisch.

Verwerking

De vis zwemt laatste dagen op het bedrijf in een speciale vijver direct tegen de winkel en verwerkerij aan: het uitzwemmen van de vis gebeurt in deze zogenaamde "Lager-teiche". De vijver wordt gevoerd met schoon water dat op het bedrijf uit de grond welt. De vis wordt daar niet gevoerd en kan via een diepe goot de verwerkerij inzwemmen. De goot is meer dan groot genoeg om de vis stressvrij rond te laten zwemmen. In de goot staan schotten. De vissen in het eerste deel zijn pas één dag in de goot, in het middelste deel twee dagen en in het laatste deel minstens drie dagen. Dieren in het laatste gedeelte van de goot zijn voldoende uitgezwommen om geslacht te worden.

De vissen die op het bedrijf worden verkocht scheidt men per stuk uit de goot en worden dan meteen gedood door een klap op de kop met een speciale stok. Voor het afleveren van grotere partijen zet men de vis in een bak waar de vis met elektrocutie gedood wordt. Een apparaat waar per uur 800 forellen mee schoongemaakt kunnen worden staat garant voor een snelle verwerking van de vis.

De vis wordt zowel vers als gerookt verkocht. Het zout voor het conserveren van de vis is afkomstig uit zogenaamde salinas: zoutwinning aan de kust, waar het zeewater

door de zon verdampt en het zout over blijft. Dat zout heeft als voordeel dat er meer jodium in zit (goed voor de gezondheid van de mens) en er weinig energie in de winning is gaan zitten. Zout gewonnen uit mijnen (steen-zout) wordt niet gebruikt. Tenslotte wordt opgemerkt dat het afval van de vis wordt verwerkt in (biologisch) kattenvoer.

Markt en vermarkting

Nieuwe producten

Teichgut is permanent bezig nieuwe producten te ontwikkelen. Nieuwe producten worden altijd eerst in de eigen winkel verkocht, zodat men snel de eerste reacties van de consument krijgt. De nieuwe producten worden altijd vers verkocht, zodat er geen etiketten nodig zijn. Alleen wanneer een nieuw product erg goed loopt worden methodes voor verpakking en etikettering verder ontwikkeld. Teichgut heeft een apparaat op het bedrijf staan waar etiketten met barcode en (winkel)prijs op gezet worden.

Over het algemeen neigt de consument steeds meer naar fast food. De visfilet is een product dat prima aansluit bij die trend.



Logo van Teichgut zoals het op al hun producten gevoerd wordt.

Op Teichgut komen echter ook klanten die aangesloten zijn bij een organisatie die zich "slow food" noemt. Zij willen juist vis met kop. Met een winkel op het bedrijf is het mogelijk ook op hun wensen in te springen: zij gaan met een vis de winkel uit die nog rondzwom op het moment dat ze de winkel inkwamen.

Karper

Teichgut verkoopt in het najaar karper. Vrijwel alle karper komt uit natuurvijvers uit de omgeving, die in de herfst worden afgevist. Rameil heeft ze nu (november 2001) naast zijn woning zwemmen. In de herfst, maar vooral rond de feestdagen in december is er vraag naar. Volgens schatting van Rameil zou er in december wel een 400 tot 500 ton karper uit Polen naar Duitsland komen. De belangrijkste karpereters zijn Duitsers die in Oost Europa hebben gewoond. Daarnaast zitten er allerlei andere groepen van Oost Europeanen in de buurt (met namen Polen, Russen en Kazachstanen met Duitse familie) die karpers kopen. Karpers worden niet als bio verkocht. De kopers zijn voornamelijk mensen die niet erg veel geld te besteden hebben en weinig belangstelling hebben voor biologische producten. Zij hebben geen extra geld over voor een bio-visje: een kwestie van "opvoeding" volgens Rameil. Biologische vis komt voornamelijk in de bio- of natuurwinkel terecht. Daar kopen veel jonge mensen, vaak tweeverdieners, die convenience food willen. Dat staat allemaal in schril contrast met de eigenschappen van de gemiddelde koper van karper.

Andere vissoorten

Men verkoopt in de bedrijfswinkel ook vis uit het Middellandse Zee gebied. Daarnaast gaat men binnenkort biologische zalm verkopen. In Ierland is net een nieuw bedrijf gestart (waardoor de Ierse biologische zalmproductie verdubbeld is van 1000 naar 2000 ton per jaar) en moet het niet moeilijk

zijn om daar regelmatig vis te kopen. Zalm wordt standaard in allerlei producten geleverd: gevrozen filets, gekruid, gerookt, etc.

Regionale vissoorten als de snoek en de snoekbaars zouden in assortiment niet mistaan, maar vindt men nog niet "farmfähig". Als probleem wordt met name genoemd de moeilijkheid om ze in voldoende dichtheden te houden. Ook paling kan men niet in het assortiment opnemen omdat de productiecycli niet te sluiten is: voortplanting van de paling in gevangenschap is nog slechts een toekomstdroom. En daarmee is biologische certificering door Naturland van de baan.

Afzetkanalen

De vis van Teichgut wordt vooral verkocht in natuurwinkels, duidelijk een nichemarkt dus. Met de eigenlijke vismarkt is zelfs nooit actief contact gezocht: die markt is zo immens groot, dat men een eventueel geïnteresseerde partij nooit voldoende zou kunnen beleveren. En verder wijst Rameil er op dat in de vishandel de keten van producent naar consument vaak erg veel schakels omvat.

Er zitten dan groothandelaren en handelaren tussen en daarmee wordt de biologisch gekweekte vis véél te duur. Biovis moet in zijn opinie niet het imago van erg duur krijgen. In principe wordt er naar gestreefd de prijs niet meer dan 33% boven die van normale forel te laten stijgen. Daarmee blijft de bioforel een betaalbaar alternatief. Echter, veel bioforel wordt verkocht voor het dubbele van de prijs van gewone forel. De belangrijkste oorzaak is de handelsketen die teveel schakels bevat.

Teichgut levert veel aan restaurants, maar de logistiek is daarbij wel een probleem door de vele kleine bestellingen. In Duitsland stellen steeds meer overheden en andere instanties zogenaamde "ecologische kantines" in, waar alleen biologische pro-

ducten verkocht worden. Voor Teichgut is dat een bijzonder interessante ontwikkeling want dat zijn restaurants die grotere partijen vis nodig hebben.

De klanten van de winkel op het bedrijf komen van zo'n 50 tot 100 km uit de omtrek. De consument moet de producent en de productiemethode persoonlijk kennen is de filosofie van Teichgut. De regionale markt is groot, want Keulen ligt op maar 30 km afstand. Bezoekers die willen zien hoe een biologische viskwekerij er uit ziet komen nog van veel verder. Toerisme (rondleidingen op het bedrijf) is een neventak. In september wordt er elk jaar een soort van open dag georganiseerd en wordt er een kampioenschap visroken gehouden: het zgn. "Räucherfest". Dit is een zeer succesvol evenement en trekt jaarlijks zo'n 2.500 mensen uit de gehele regio aan.

Marktstrategie

Bij de vermarkting van de Teichgut producten wordt sterk uitgegaan van eigen kracht. Men vermijdt dan ook om de kwaliteit van de vis te vergelijken met die uit gewone kwekerijen. Biovis is een totaal andere markt: een andere kweekmethode, een andere prijs, en een ander verkoopkanaal. Ook klanten die vragen of Teichgut forel beter smaakt dan andere forel geeft men niet zo maar een bevestigend antwoord. Wel vertelt men graag hoe het bedrijf werkt en wat de producten kosten. De vergelijking welke vis beter of lekkerder is moet de klant dan zelf maken.

Het merk Teichgut moet komen te staan voor regionaal biologisch gekweekte vis. De bedoeling is Teichgut uit te bouwen tot een bedrijf van vele vrij kleine regionale producenten. Daarom ook heeft men als bedrijfsnaam Teichgut genomen en niet Rameil (ondanks het feit dat de Rameil's al drie generaties lang eigenaar zijn). Het idee is dat de naam Teichgut bij de consument het imago krijgt van goede kwaliteit biolo-

gisch gekweekte vis. Het lokale karakter van elk bedrijf wordt dan benadrukt door daarnaast steeds de naam van de eigenaar te noemen.

Een eigen winkel op het bedrijf is dan ook belangrijk, zelfs wanneer er maar een klein percentage van de totale productie wordt verkocht. Promotie is erg belangrijk: één keer het bedrijf bezoeken, vis kopen en dan voor langere tijd klant blijven, dat is zo'n beetje de strategie. (Opvallend is dat het bedrijf de winkel op weekdays open heeft en zaterdag alleen in de ochtend. Maar ook zaterdagmiddag zagen we bezoekers komen: kopen kan niet, maar op het bedrijf rondlopen kan wel, ook dan staan de poorten open.)

Bij de vermarkting speelt Teichgut in op de soms wat gebrekkige knowhow in de keuken. Vooral door de relatieve onbekendheid met het product hebben veel consumenten problemen met het klaarmaken van vis. Volgens Rameil geldt voor veel consumenten de slogan "De moderne vrouw kookt niet" en men heeft vooral behoefte aan convenience food. De hapklare gerookte forel loopt dan ook prima. Met uitgekiende verpakkingen tracht men in te springen op het eventuele gebrek aan kennis om de vis te bereiden. Op verse vis wordt altijd getoond (plaatje met tekst) hoe de vis moet worden gegeten, en hoe men problemen met graatjes voorkomt. Bij de filets is zo'n tekst niet nodig, maar daar gaat elk stukje vis de toonbank over met een recept erbij.

Prijzen en kosten

Biovoer is zo'n 30% duurder, de productie is duurder (lagere dichtheden, minder snellere groei), logistiek is een stuk duurder (af te leveren partijen zijn kleiner), licentie Naturland en controles voor het juiste gebruik van het biolabel, etc. Productie van biologische forel is momenteel zeker 40% duurder, dus lijkt het terecht dat de bioforel voor ongeveer het dubbele van de prijs van normale forel te verkopen. Die prijs, daar moet

een biologische kweker het voor kunnen doen. Alleen wanneer de productie en vraag aanmerkelijk toenemen, zal het goedkoper kunnen. Teichgut ziet weinig in subsidies voor biologische visteelt. Is er immers geen koopkrachtige vraag, dan heeft productie ook geen zin. Producenten is goed, maar het initiatief moet wel van de klant komen. Daarbij wordt wel als kanttekening geplaatst dat de consument wat dat betreft nog wel wat opvoeding kan gebruiken: er wordt toch in eerste instantie voor gekozen om het geld te besteden aan een extra vakantie, een mooie auto, etc. Pas na "lifestyle" wordt geld besteed aan goed eten. De prijs van de vis is dus nog steeds een zwaar verkoopargument, ondanks alle problemen in de voedselsector!

Hoewel het bedrijf maar liefst twaalf personeelsleden telt (voor het grootste deel familieleden) is het produceren, verwerken en vermarkten van de 80 ton forel per jaar te veel werk om alles zelf op het bedrijf te doen. Zo wordt alleen de op het bedrijf verkochte vis ook op het bedrijf verwerkt, dat is ongeveer 3% van de totale productie. Alle andere vis wordt elders verwerkt. Voor het roken geeft men licenties met recept af. Ook invriezen gebeurt door andere bedrijven. Een eigen installatie zou een behoorlijke investering betekenen, en tevens weer een gebouw erbij op het terrein. Men houdt liever het terrein mooi en prefereert de winst te steken in vermarkting (verpakkingen, verbeteren logistiek etc.). Men geeft aan dat men de logistiek op dit moment als het grootste probleem ervaart. Hoe krijg je het product zo efficiënt en goedkoop mogelijk bij de klant?

Samenwerking met andere kwekers gezocht

De belangstelling voor biovis neemt toe. Supermarkten zoals Metro (Duitsland) en Delhaize (België) hebben gevraagd of Teichgut al haar vis aan hen wil leveren. Maar met de huidige productie kan het be-

drijf moeilijk een gelijkwaardige marktpartij worden voor zulke grote afnemers. Als men daar nu al mee zou gaan samenwerken is het bedrijf binnen de kortste keren overgeleverd aan zo'n (veel te grote) partij. Men zoekt daarom andere bedrijven die bioforel willen produceren onder het merk Teichgut. Naast het te kleine productievolume vindt Rameil dat Teichgut nog een te beperkt assortiment kan aanleveren. Ook hierop kan men beter inspringen wanneer het bedrijf wat groter wordt. Het belangrijkste element van samenwerking is echter dat je als groep veel sterker staat in vele zaken met betrekking tot de productie (bv. gezamenlijke inkoop van voer), verwerking, verkoop en marketing.

Nu het bedrijf inmiddels meer dan genoeg afzetkanalen heeft gevonden is men op zoek naar bedrijven die ook onder de Teich-

gut paraplu biologische vis willen gaan produceren. In de komende twee jaar lijkt het geen probleem om nog een 200 tot 300 ton forel meer te verkopen onder bestaande klanten. Daarbij komt dan nog dat een nieuw bedrijf ook zelf een nieuwe markt zal aanboren.

Kwekers die belangstelling hebben om meer te weten te komen over de mogelijkheden om over te stappen naar biologisch viskweken kunnen contact opnemen met Magnus van der Meer van adviesburo Agro Eco (0318-420405, m.vandermeer@agroeco.nl) of Aldin Hilbrands van certificeringsorganisatie SGS (0181-693292, aldin.hilbrands@sgs.com).

Voor meer informatie over Teichgut, zie <http://www.teichgut.com>.

(advertentie)

TE KOOP:

PALINGKWEEKSYSTEMEN

(Inter Aqua)

Ook in onderdelen te koop (bakken, biofilters, trommelfilters, enz.)

Vrys Aqua BV 0224-531882

Na 16.00 uur 0227-511604

TE KOOP:

- vispomp
- zuurstofregelsysteem
- noodbegassingsrekken
- glasaalsysteem
- elek. voerbakken

Inl. tel. 0527-271251 (18-19 uur)