

Meerval en paling voornamelijk goed voor kruiswoordpuzzels?

Bouwen aan keten is werken aan de toekomst

Magnus van der Meer, COSTA

Op 2 december organiseerde het NGvA een avond over "De toekomst van de Nederlandse paling- en meervalteelt". De opkomst was goed: er waren zo'n 80 aanwezigen. De bijeenkomst stond onder leiding van professor Bram Huisman, voormalig hoofd van de leerstoelgroep visteelt en visserij van de Wageningen Universiteit. Hij kondigde sprekers aan uit alle geledingen van de Nederlandse visteelt: de consument, de overheid, de producent, de verwerker en de belangenbehartiging. Het was de bedoeling deze keer eens wat minder prominente sprekers aan het woord te laten. Maar wel sprekers die een nieuw en waardevol geluid konden laten horen. Die geluiden uit de praktijk waren niet altijd even positief. Afgaande op de reacties achteraf vielen de wat minder 'gladde' verhalen echter wel in de smaak bij de bezoekers. Conclusie van de avond was dat er meer gewerkt moet worden aan naamsbekendheid en dat een goede keten een voorwaarde is voor het vasthouden van de goede naam. Emotionele commentaren van meervalkwekers uit de zaal deden vermoeden dat een hechte meervalketen wel nodig is, maar dat het mogelijk noch wel even duurt voordat dat een realiteit wordt. Misschien is het daarom goed eens beter te onderzoeken wat Huisman's suggestie waard is: "Maak als kwekers gebruik van de visserijketen, daar worden zowel kwekers als vissers beter van".

Belangen behartigd door AQUAcultuur redacteur van Eijk

Wim van Eijk, in tegenstelling tot de anderen wél een prominent spreker op NGvA avonden, kwam als eerste aan het woord. Als goed vertegenwoordiger van de sector vermeldde hij als een van de sterke punten van de sector dat de Nederlandse gekweekte vis qua kwaliteit gunstig afsteekt bij het buitenlandse product. En omdat de afstand tussen producent en consument hier kort (kan) zijn is het Nederlandse product nog goedkoper ook. Maar volgens van Eijk is er nog veel werk aan de winkel om de consument hier van te overtuigen. Bij de paling zal dat wel lukken, al was het alleen maar

dat door de afnemende vangsten in het wild de vraag naar kweekpaling toeneemt. Bij de meerval is de weg echter nog lang. Bij de Nederlandse consument is de meerval nog vrijwel onbekend. Wat dat betreft kan de sector een voorbeeld nemen aan de meervalsector in de VS. En is de meerval eenmaal wat bekender, dan zal ook de goede kwaliteit van de vis gepromoot moeten worden.

De grootgrutter als spreekbuis voor de consument

Blijkbaar gingen de organisatoren er van uit dat alle aanwezigen op deze avond visconsumenten waren. Want eigenlijk kwam

de consument er deze avond enigszins bekaaid van af: zij werd vertegenwoordigd door Albert Heijn (AH). Maar deskundig was de heer Erwin Roetert-Steenbruggen wel: al 15 jaar werkzaam in kwaliteitsbewaking bij Ahold en in de functie heeft hij ook al 10 jaar de visgroep begeleid.

AH profileert zich als een voorloper onder de supermarkten. Daar hoort een goed aanbod van vis bij. AH heeft zich ingespannen om meer en betere vis in de supermarkt te krijgen. Daar is men ook in geslaagd. De doorlooptijd van vis bij AH is zo'n drie weken korter dan bij de detaillist en de verkoop van vis blijft stijgen.

Ook dhr. Roetert stipte aan dat de goede eigenschappen van vis te weinig naar de consument gecommuniceerd worden. Het imago van kweekpaling zou gunstig moeten afsteken af bij de volgens hem "slechte naam van IJsselmeer paling qua zware metalen en PCB's". Kweek kan beter gestuurd worden dan wildvangst waardoor het kweekproces zo is in te richten dat men tot een gegarandeerd residuvrij product kan komen.

Hoewel paling een groeiend artikel is voor AH gaf Roetert wel aan dat in Europa Nederland de enige palingmarkt van enige omvang is. De situatie in de meervalsector noemde hij een stuk minder gunstig. Er een piekje in de verkoop van die vis zo rond de Kerst, maar daar houdt het dan mee op. En dat is toch doodzonde voor zo'n uitstekende vervanger van roodvlees. Meerval moet dan ook veel meer onder de aandacht van de consument gebracht worden. Meerval is nu voornamelijk een woord voor kruiswoordpuzzelaars.

Integraal Keten Beheer, IKB, komt volgens Roetert wel op in de visteelt, maar de sector loopt wel achter op bijvoorbeeld groenten en fruit, die voor het grootste gedeelte

inmiddels EUREP/GAP gecertificeerd zijn (EUREP/GAP is een Europees certificeringssysteem voor veilig en duurzaam voedsel). AH is met certificering van de zalm bezig geweest, maar een keurmerk voor de palingkwekerij is er nog niet. Vis is een goed product, maar de sector zal echt moeten werken aan een veel transparantere keten. Het lijkt erop dat de sector afwacht tot er geschoten wordt voor men in beweging komt. Het bouwen van een keten is werken aan de toekomst.

Het beleid van LNV (met de V van voormalig visserij)

Arjo Rothuis is beleidsmedewerker visteelt bij het Ministerie van LNV. Het beleid van LNV is gericht op het zorgdragen voor een duurzame agro-productieketen en veilige voedselproducten voor de consument. Rothuis gaf aan dat de Nederlandse visteeltsector weliswaar klein is, maar wat groei betreft goed meedoet: de afgelopen jaren is de productie met zo'n 14% per jaar gegroeid, terwijl de groei van de mondiale visteelt ongeveer 11% per jaar was. De huidige visteeltproductie is ergens in de buurt van de 10.000 ton per jaar, dat is ongeveer 8% van de Nederlandse aanvoer. Visteelt zorgt voor ongeveer 10% van de waarde van vis aangeboden op de Nederlandse afslagen.

Als mogelijk knelpunt voor de ontwikkeling van visteelt in Nederland ziet men bij LNV de maatschappelijke weerstand tegen de intensieve productie van dieren. Maar, zo gaf Rothuis aan, onderzoek heeft aangetoond dat de huidige kweekmethodes van vis de consument niet tegen de borst stuiten. Een ander, waarschijnlijk pijnlijker knelpunt is de afhankelijkheid van grondstoffen zoals vismeel. Als laatste struikelblok werden de planologische eisen aan viskwekerijen genoemd. Daarbij werden de beperkte mogelijkheden van het kweken van vis in zout water genoemd, omdat het

zoute afvalwater vrijwel nergens geloosd mag worden.

Als kansen voor de Nederlandse visteelt noemde Rothuis de mogelijkheden om de productie te verduurzamen. Dat opent dan meteen mogelijkheden voor het invoeren van kwaliteitslabels. En tenslotte geeft de goede infrastructuur in Nederland de vissector alle mogelijkheden voor groei.

De verwerker van gekweekte paling

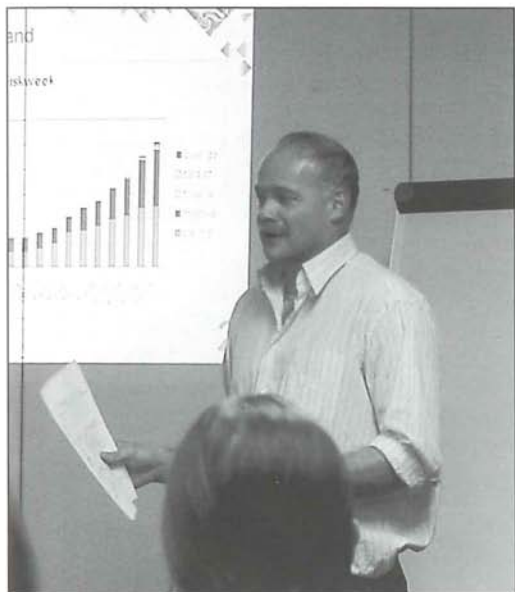
De heer Bertus van Panhuis van de firma Foppen uit Harderwijk was de volgende spreker. Hij vertelde dat Foppen zowel zalm als paling verwerkt, maar dat de groei in zalm veel groter is. Als redenen noemde hij:

- Paling wordt ervaren als een normale consumptievis, maar heeft de prijs van een luxe vis; zalm daarentegen heeft

het imago van een luxevis maar is goedkoper.

- Zalm is wereldwijd een gewild artikel, terwijl de vraag naar paling zich beperkt tot Nederland, met daarnaast wat in Duitsland, België en Denemarken.
- Hoewel zalm een jong product is op de Nederlandse markt is er al erg veel aan productontwikkeling gedaan.
- Paling staat weinig in het nieuws en dat weinige nieuws is zelden positief.
- Iedereen in de palingsector is voor zichzelf bezig en het ontbreekt aan gemeenschappelijk optreden naar buiten toe. Kortom: de keten laat kansen liggen. Het vastleggen van kweekmethodes is noodzakelijk om kritiek op de kwekerij snel te kunnen weerleggen. Voer(leveranciers) horen ook in de keten te zitten. Wel werd opgemerkt dat door het vele sorteren de traceerbaarheid van paling een stuk moeilijker is dan bij bijvoorbeeld de zalm.

Ondanks alles groeit de omzet van paling wel, zowel in Nederland als in Duitsland. En dat terwijl 90% van de Nederlanders géén vis eet! (Klopt dat wel???) En diegenen die de meeste vis eten beperken zich tot kibbeling en gebakken vis. Vrijwel alle andere visproducten hebben een relatief geringe omzet. Het is dan ook niet verwonderlijk dat jongeren in Amsterdam over het algemeen geen flauw benul hebben wat een paling is en waar ie vandaan komt. En omdat onbekend onbemind maakt is de viseter ouder dan gemiddeld. Het introduceren van nieuwe vissoorten in Nederland, zoals bijvoorbeeld tonijn en heilbot, is dan ook niet gemakkelijk. De algemene acceptatie van meerval zal naar verwachting nog vele jaren op zich laten wachten. Wat betreft de keten kan men in Nederland best eens naar Denemarken kijken. Daar loopt men voorop met het maken van afspraken en is de band tussen de kwekers veel hechter, waardoor ook de prijs veel stabiel is. En dat levert



Beleidsmedewerker Arjo Rothuis geeft aan hoe de productie van vis in Nederland de afgelopen 10 jaar is gegroeid.

zowel voor kwekers als verwerkers alleen maar voordelen op.

Fleuren over de Nederlandse praktijk van het meervalkweken

Willy Fleuren kweekt al 15 jaar meerval. In die tijd is de productie van niks gestegen naar 3500 ton per jaar. Dat lijkt aardig wat, maar de huidige sector doet er wel tien jaar over om genoeg meerval te kweken om alle Duitsers één portie meerval te leveren. En toch is Duitsland dé markt voor de Nederlandse meervalkweker. Net als de vorige sprekers haalde ook Fleuren de naamsonbekendheid van de meerval aan. Als men aan mensen op straat vraagt wat een meerval is dan is het meest gehoorde antwoord: "een vogel?".

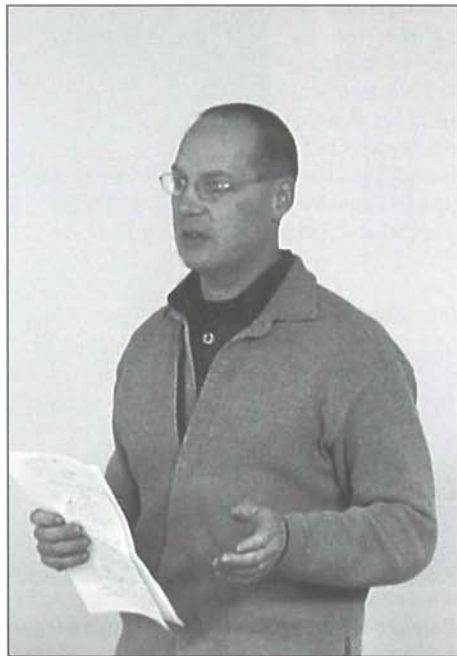
De Nederlandse meervalsector bestaat uit zo'n 50 personen. Die passen in één touringcar. Maar de samenwerking tussen die 50 individuen is moeilijk, érg moeilijk. Dat individuele optreden leidt er bijvoorbeeld toe dat er te veel gebeld wordt naar afnemers. Daardoor gaat de prijs onderuit. En uiteindelijk komt die lage prijs terecht bij de kweker. Die moet dan door schaalvergroting en kostprijsverlaging zorgen dat hij kan overleven. En dat gaat ten koste van de kwaliteit van de vis. En sommige kwekers moeten door de huidige slechte prijzen er een baantje bij nemen, een enkeling is er zelfs al helemaal mee gestopt.

Toch is de meerval een sterke en uitstekend te kweken vis, al verdient het diertje geen schoonheidsprijs voor zijn uiterlijk. Het filet is iets gekleurd. Bij de grotere filets is de structuur grover en dat vermindert de waarde. Bovendien wil de Nederlandse consument een relatief kleine filet van zo'n 200 gram. Daarvoor heb je een vis nodig van maximaal 1 kg. Misschien kan zo op den duur een thuismarkt gecreëerd worden. Dat zou ook het contact tussen kweker en consument vergemakkelijken. En een

kleine vis levert voor de kweker ook een beter rendement.

Op dit moment gaat vrijwel alle Nederlandse meerval over de grens. En al is de huidige productie misschien wel aardig, naast het ontwikkelen van de thuismarkt zullen alle kansen benut moeten worden om aan de huidige crisis te ontsnappen. Fleuren benadrukte dan ook dat alle mogelijke marktstrategieën tegelijkertijd ingezet zullen moeten worden. Het is dan ook jammer dat de meervalkwekers geen geweldige band hebben met het productschap. En soms lijkt het erop dat het productschap ook niet erg meerval "minded" is.

En tenslotte Fleurens toekomstbeeld van de meervalsector in Nederland. Mondiaal gezien ligt er een kans om te grijpen: het publiek heeft een positief beeld van vis, de



Pootviskweker Willy Fleuren

Voor alle duidelijkheid

door J. Scheerboom en W.H.B.J. van Eijk

Tijdens de NGvA thema-avond over o.a. de toekomst van de meervalt-eelt werd enige kritiek geuit over het functioneren van de NEVEVI en het Productschap Vis in het bijzonder. Beide organisaties en daar werd bovendien ook het Nederlands Visbureau bij betrokken, werden verweten te weinig aandacht te besteden aan de meervalsector. Een aantal bleek niet op de hoogte te zijn van de bestaande structuur.

Om een volledig beeld te geven van de taken van het productschap Vis is het gewenst het volgende voor ogen te houden:

Zowel de NEVEVI als het Productschap Vis maken deel uit van het Visserijcentrum. Het Nederlands visbureau (NVB) is een aparte organisatie die doorgaans de vispromotie verzorgt en die eveneens in het Visserijcentrum is gehuisvest. Via de bestaande wegen kan men invloed uitoefenen op het beleid van het productschap dan wel NEVEVI en (indirect via een commissie) op het NVB.

Meervalkwekers betalen via het voer mee aan het functioneren van het Productschap. In de NEVEVI zijn meervalkwekers vertegenwoordigd. Dezen zouden dus via de NEVEVI het beleid van het Productschap kunnen sturen omdat de NEVEVI in het bestuur van het productschap is vertegenwoordigd. Daarnaast is er de Product Advies Commissie Zoetwatervis waarin suggesties van de achterban worden besproken. In deze PAC Zoetwatervis is ook de meervalsector vertegenwoordigd. Er zijn dus al mogelijkheden om bepaalde zaken aan te kaarten. De kanalen zijn er om invloed uit te oefenen. De vraag is of iedere meervalkweker dit weet en of er niet in het verleden te weinig gebruik is gemaakt van de bestaande kanalen.

Deze kanttekening is niet bedoeld om te wijzen op de tekortkomingen in deze sector, maar te wijzen op misschien wel te weinig bekende mogelijkheden. Vooral nu de meervalkwekers in zwaar weer zitten is het goed te wijzen op alle bestaande mogelijkheden invloed uit te oefenen op het beleid.

aanvoer van vis uit de visserij stagneert en kan niet aan de vraag voldoen en vis is dan ook duur. Daar staat tegenover dat er in de EU géén tekort is aan vis en de dure Euro maakt de zaak er voor de kwekers ook niet makkelijker op. Aan de consument die niet weet wat meerval is zal eerst iets gedaan moeten worden. Maar dan nog blijft de toekomst ongewis zolang de verwerkers zich blijven gedragen als "ongeleide projectielen". Het motto was, is en blijft "samenwerken doen we niet". Kortom, Willy Fleuren ziet grote gelijkenis tussen de meervalsector en het weer: "overwegend bewolkt met hier en daar een buitje, eigenlijk net zoals gisteren".

En wie gaat er nu met de consument praten?

De eerste vraag die bij Huisman opkwam na deze praatjes was: "En wie gaat er nu met de consument praten?" Roetert suggereerde dat de producenten zich eerst maar eens beter moeten gaan organiseren. Dan kunnen ze beter voor hun belangen opkomen en kan de keten transparanter worden. Volgens van Eijk worstelt het Productschap Vis met een tekort aan middelen: men moet het doen met geld uit de sector en aangezien de sector klein is zijn de middelen beperkt. Een keten die geld kan opheffen ontbreekt. Fleuren merkte op dat er ook geen goed plan ligt om de sector te promoten. Hij refereerde aan het Productschap Ei (vee, vlees en eieren) dat wel een goede campagne wist te ontwikkelen die de hele sector veel goed heeft gedaan. Huisman merkte op dat men in het begin van de ontwikkeling van de forellensector in Engeland te maken had met vergelijkbare problemen. De sector was te klein om effectief reclame te maken. Maar men zorgde er wel voor dat er door een heffing op het visvoer een gezamenlijke pot met geld werd aangelegd. Bovendien besloot men gebruik te maken van de bestaande keten voor gevangen vis. Dat is over het algemeen een goe-

de strategie: viskweek is vooral groot geworden in landen die daarvoor al een grote visserij-industrie hadden. Huisman's suggestie is duidelijk: probeer de visserij en de kweek te bundelen, dat levert voordeel op voor beide sectoren.

Productschap en meervalsector zijn niet echt verliefd op elkaar

In het tweede deel van de avond, na de pauze, werd bevestigd dat de samenwerking tussen productschap en meervalkwekers niet optimaal is. Het productschap vindt dat kwekers meer bereidheid tot samenwerken moeten tonen, de kwekers verwijten het productschap een gebrek aan (goede) initiatieven. Meervalkweker van Kuijk deed niet mee aan het afschuiven van de schuld op anderen. Hij meldde dat iedereen in de meervalsector denkt dat hij beter is dan een ander en dat hij door groter te worden wel zal overleven. Dat blokkeert niet alleen de samenwerking, maar ook de kwaliteit van het product wordt uit het oog verloren.

Naar aanleiding hiervan werd een artikel van de consumentenbond aangehaald waarin stond dat de kwaliteit van gerookte kweekpaling onder de maat is. Ook werd de zorg over het steeds kleinere aanbod van glasaal besproken. Volgens Rothuis kan men op beleidsniveau weinig doen om bijvoorbeeld de export van Europese glasaal naar China te verbieden. Regels voor vrije wereldhandel verhinderen daadkrachtig optreden. En zelfs binnen Europa is het moeilijk om bijvoorbeeld de consumptie van glasaal in Spanje en Portugal te verbieden. De eindconclusie van professor Bram Huisman: "De sector zal gezamenlijk optreden, met één mond spreken en het samen naar één doel toewerken hoger in het vaandel moeten zetten. Kijk eerst maar eens wat je als kwekers gezamenlijk wilt en ga daar over praten. Ook het productschap zal op die manier naar oplossingen moeten zoeken."