

Siervis. Kijken, Kijken. Niet vergeten

ir. David Postma, e-mail: David.Postma@wur.nl

Met dank aan Ruben Hurkens en Hans Komen

Kijken

Liefde gaat door de maag, en het Nederlandse agro-productie systeem richt zich op die behoefte. Ook de groene kennisinstellingen richten zich primair op voedselproductie. Dat je naar een dier ook kunt kijken zijn we veelal vergeten. Terwijl de consument daar veel meer voor betaalt. Nadat de kiloknaller is opgegeten geeft het baasje graag een kapitaal uit bij de dierenarts voor zijn geliefde huisdier. Laten we dus het kijken niet vergeten.

Ruben Hurkens, student bij Wageningen UR, deed in 2003 een stevig onderzoek naar de siervissector. In dit artikel worden enkele resultaten van dit onderzoek gepresenteerd en wordt verder gekeken naar mogelijke ontwikkelingen in deze sector. Momenteel wordt in samenwerking met de

leerstoelgroep Visteelt en Visserij van Wageningen Universiteit het onderzoek verder voortgezet door de auteur van dit artikel en studenten.

In Nederland is in 2003 ca. 10.000 ton consumptievis geproduceerd, waarvan 40% clarias. De prijzen zijn niet denderend, de prijs in de detailhandel zal zo'n 100 miljoen euro zijn geweest. In 2003 zijn ook miljoenen Goudvissen verkocht. Het is duidelijk dat de kiloprijs van goudvis hoger ligt. Vraag is dan ook hoe rendabel die sector is en of het ook mogelijk is in Nederland siervissen te produceren.

De siervissector is relatief slecht gedocumenteerd, het is niet eenvoudig vragen over de sector eenduidig te beantwoorden. Om de sector in beeld te krijgen zijn vele

	Zoetwater siervis	Zoutwater siervis
Waarde	90%	10%
Aantallen gekweekt	90%	1%
Aantallen wildvang	10%	99%

*NB: Waarde Nederlandse import in 2001 + € 8 miljoen
Waarde mondiale export + € 180 miljoen*

Tabel 1: de verhouding zoet vs zout en gekweekt vs wildvang in de siervisteelt

interviews en bedrijfsbezoeken gedaan en is een veelheid van gegevens en "grijze" literatuur opgezocht. Hiermee is het mogelijk de markt te omschrijven en de Nederlandse situatie te vergelijken met die van andere landen. Het meest recente en complete overzicht van de sector is te vinden in het Globefish rapport; Olivier, K. 2001. The ornamental fish market. FAO/ GLOBEFISH Research Programme, Rome, FAO, vol. 67, 91p. Ook in dit rapport wordt geconstateerd dat de statistieken die bijgehouden worden allemaal zeer onbetrouwbaar zijn. De wetenschappelijke literatuur is daarnaast vaak oud, hetgeen betekent dat er voor bijvoorbeeld zaken als mortaliteit in de productie- en handelsketen geen actuele informatie is.

Mooie sector

Mondiaal heeft de siervis sector een omvang in detailhandelwaarde van zo'n 3 miljard euro per jaar. De sector is de afgelopen 20 jaar gestaag gegroeid en verdubbelde in de afgelopen 10 jaar. Daarnaast gaat er jaarlijks nog eens zo'n 12 miljard om in de randapparatuur (vijver, glas, etc.). En met name de randapparatuur is winstgevend. Er zijn drie subsectoren te onderscheiden, vijver, zoet water aquarium en zoutwater. Deze laatste subsector groeit snel en werkt veelal nog met wildvang (tabel 1).

Nederland

Nederland lijkt vrij representatief te zijn voor Noordwest Europa. Ongeveer 10%

van de huishoudens heeft een aquarium en 8% heeft en vijver. In 2001 werden ca. 15,5 miljoen siervissen in Nederland gehouden, waarvan ca 60% vijvervis (tabel 2). Bekend zijn de verkoopieken in de vijvervis, na de winter en na de zomervakantie, maar over het algemeen is weinig bekend over wat er nu werkelijk bij de consument thuis gebeurt. Uit Frans onderzoek blijkt dat de helft van de aquaria ongebruikt op zolder staan, hetgeen deels een gemiste kans is voor de sector.

De omvang van de siervissector in Nederland, vis en randapparatuur, is ongeveer 100 miljoen euro per jaar. Ofwel van een zelfde orde van grootte als de consumptievisteelt op dit moment. Nederland speelt daarnaast een belangrijke rol in de internationale siervishandel, hetgeen ook betekent dat de handelscontacten voor het vermarkten van Nederlandse producten aanwezig zijn. Als het om het produceren van vis gaat zijn de vijver en zoetwater aquarium vissen het meest interessant op de korte termijn. Bij de vijvers gaat het om 20 belangrijke soorten, de echt kostbare koi's vormen overigens maar een klein deel van de markt. Bij de zoetwater aquaria vormen de top 25 soorten 75% van de verkochte aantallen vis. Interessant is dat volgens de groothandel de nieuwe bijzondere vissen de reden zijn dat handelaren bij hun kopen. Tegelijkertijd koopt het gemiddelde huishouden gewoon gemiddelde vissen. Het "gemiddelde top 25 assortiment" is op zich makkelijk te leveren.

	1999	2001
Aantal zoutwater siervissen	349	459
Aantal tropische zoetwater siervissen	4.639	6.093
Aantal siervissen voor vijvers	6.269	9.193

Tabel 2. De toename van siervis in de Nederlandse huishoudens (aantallen in duizenden)

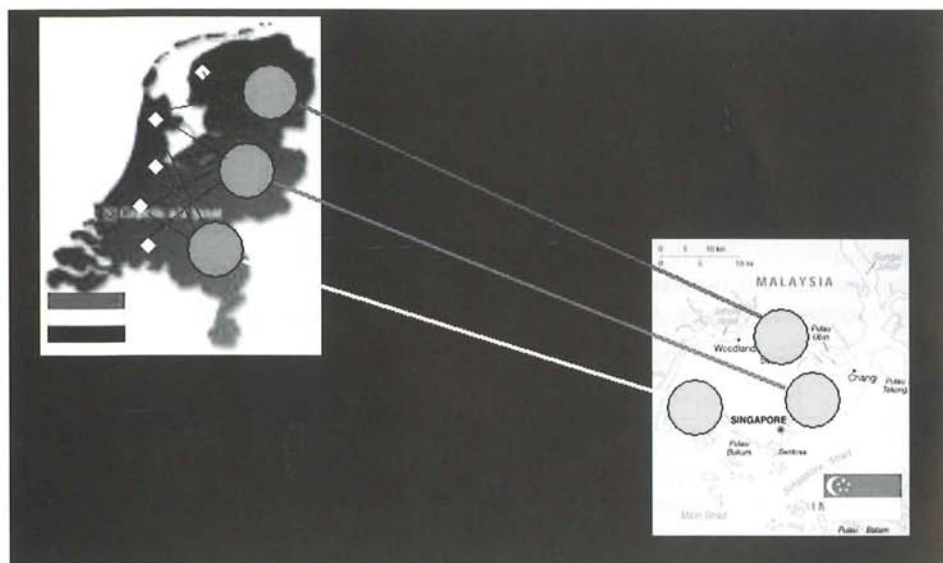
Trends

Twee ontwikkelingen worden waarschijnlijk belangrijk voor de sector in de komende jaren: Europa en duurzaamheid. De Europese Unie ontwikkelt zich verder en vanuit veterinaire oogpunt wordt het internationaal gesleep met dieren steeds verder teruggedrongen. Het is te verwachten dat handel en productie binnen Europa daarmee meer kansen krijgen. Maatschappelijk leeft het thema duurzaamheid en worden diverse sectoren regelmatig gedwongen om een transparante en verantwoorde productie te laten zien en een deugdelijk product te leveren. Ketens / samenwerkingsverbanden die dit kunnen hebben mogelijkheden om de markt te veroveren.

Min

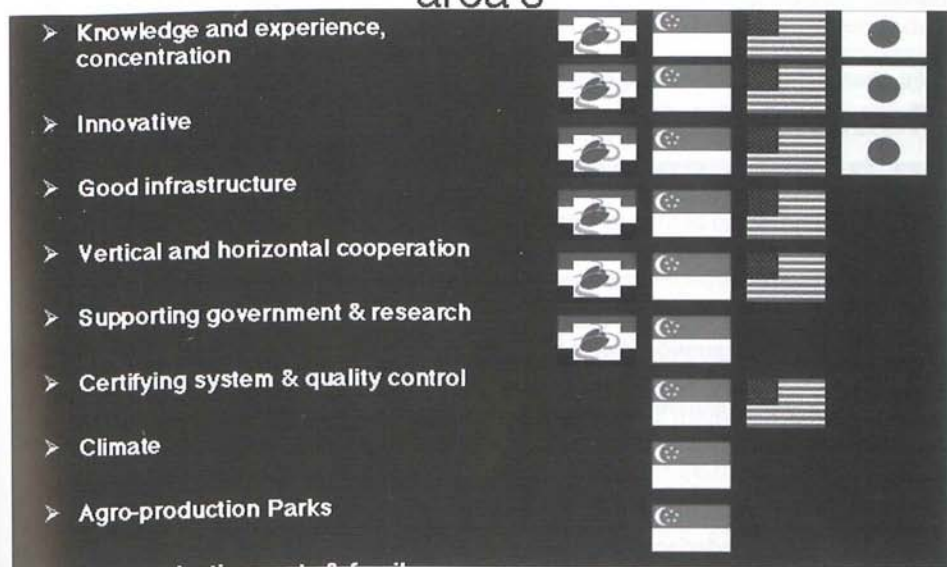
Toch is het in Nederland niet eenvoudig om in de siervisector als producent te beginnen. Het probleem is de toegang tot de markt. Voor de meeste vissoorten moet men via de groothandel werken voor een efficiënte logistiek. De groothandel heeft echter reeds bestaande contacten met handelaren en producenten in bijvoorbeeld Singapore (figuur 1). De kracht van de positie van de Nederlandse groothandelaar komt door het volume dat hij afneemt. Hoe meer men koopt, hoe betere de prijs en leveringsvoorwaarden die men kan bedingen. Koopt de groothandelaar nu een of enkele soorten van een Nederlandse producent, dan kan hij minder eisen stellen bij de andere leverancier en haalt een extra risico in het bedrijf (ziekte, slechte levering).

Negotiation positions



Figuur 1: De onderhandelingspositie van Nederland in de internationale siervishandel

Comparable successful sector and area's



Figuur 2. Vergelijking tussen de succesfactoren van de Nederlandse bloemensector en die van de succesvolle Singaporese, Amerikaanse en Japanse siervissector

Plus

Aan de andere kant hebben we in Nederland ook een succesvolle en gerenommeerde sierplantensector. Waarom zou iets wel met planten kunnen en niet met vissen? De vraag is wat de kritische succesfactoren zijn om een siervisector in Nederland verder te ontwikkelen. In figuur 2 worden de Nederlandse sierplantensector en de siervisproductie in Singapore, Verenigde Staten en Japan vergeleken. Een goede infrastructuur, een goede ondersteuning op het gebied van kennis, en het zorgdragen voor kwaliteit zijn van wezenlijk belang. Prijs hoeft daarbij geen pro-

bleem te zijn, zo is in Nederland de kostprijs van bij voorbeeld clarias de afgelopen 10 jaar met zo'n 70% gedaald.

En verder

Er is nog meer te doen om de mogelijke ontwikkeling van de siervisector in Nederland concreet te maken. Momenteel wordt er verder gewerkt aan een drietal thema's:

- Markt - de wensen van consumenten
- Bedrijfsontwikkeling - concrete bedrijven ontwerpen en doorrekenen
- Innovatie & duurzaamheid - de ontwikkeling van een duurzame sector.