

Hebben Nederlandse viskwekers iets te zoeken op de visbeurs in Brussel?

Magnus van der Meer, Agro Eco

De beurs in Brussel is dé visbeurs. Omdat 'iedereen' uit de handel er komt is het bezoek van de beurs voor handelaren een 'must'. Al was het alleen maar uit de praktische overweging dat je er in een paar dagen met allerlei mensen kunt praten waarvoor je anders dagen en duizenden euro's kwijt bent om naar hen toe te reizen. Het aantal viskwekers met een stand op de beurs neemt elk jaar toe en de hoeveelheid aquacultuurproducten nog veel sneller. Maar Nederlandse viskwekers heb ik er niet gezien. En dus vroeg ik me af of het aan mij lag of dat er echt geen kwekers naar de beurs gaan. Na wat bellen en mailen bleken er toch een paar kwekers geweest te zijn. Hun werd de vraag voorgelegd: "Was het beursbezoek de moeite waard?"



Frans Aartsen van Zon Aquafarming

Zon Aquafarming begeleidt een aantal partijen in de tilapia keten (kweek en verwerking). Partners in de keten zijn onder andere Anova Food B.V. en Nutreco Nederland B.V. Frans Aartsen, bedrijfsleider Zon Aquafarming te Helmond stond als nummer één op mijn lijstje met te bellen personen.

Frans Aartsen: *"Ik ga elk jaar naar de beurs in Brussel en kijk vooral naar de technische vernieuwingen die er zijn op het gebied van de visverwerking. Maar ook of onder de nieuwe vissoorten op de markt potentiële kandidaten zitten die gekweekt zouden kunnen worden. Vooral zie je steeds meer kweekvis, zoals pangasius de laatste jaren, maar daarvoor ook al de zalm."*

Op de vraag of hij andere viskwekers aanraadt om ook eens naar Brussel te komen zegt Frans: *"Bij kwekers die voor het eerst op deze beurs komen gaan de ogen open als ze zien hoe groot de markt wel niet is waarin ze opereren. Hier kun je op één beurs zien wat er op de hele wereld aan nieuwe visproducten op de markt komt. Ook als viskweker is dit erg de moeite waard. Je hoeft er als kweker niet elk jaar naar toe, maar je moet er toch wel minstens één maal geweest zijn. Het enige nadeel voor Nederlanders is dat de beurs geheel Engelstalig is."*

En of hij nog Nederlandse viskwekers op de beurs is tegengekomen: *"Naast alle voerfabrikanten heb ik hier alle drie de tilapia kwekers gezien, ze waren namelijk door hun opkoper, ANOVA uit Den Bosch, uitgenodigd."*

Toon Foolen, tilapiakweker

Dus toen tilapiakwekers opgebeld. De echt)paren Toon & Annemiek Foolen en Jac & Door Janssen waren dit jaar voor de eerste keer naar de beurs in Brussel.

"Dus met twee bedrijven toch met z'n viere naar de beurs?"

Toon Foolen: *"Als je viskweker bent moet je 24 uur per dag paraat staan. Dat lukt al-*

leen wanneer je vrouw ook volledig achter je staat. En het is dus net zo belangrijk dat onze echtgenotes op de hoogte zijn van wat er te koop is in de viswereld als wijzelf." (Trouwens, Annemiek Foolen kweekt niet alleen tilapia, maar vertegenwoordigt ook de tilapiakwekers binnen de keten.)

"Wat vond u van de beurs?"

Toon: *"De beurs is erg indrukwekkend, zo groot en zo veel producten. Maar het is toch vooral een beurs voor handelaren. Wij als tilapiakwekers hebben onze afzet al prima geregeld, we waren er trouwens ook op uitnodiging van hen. En dus kan ik ook niet zeggen dat ik er belangrijke contacten heb opgedaan. Eigenlijk vond ik een hele dag wel een beetje aan de lange kant. We hebben wel gericht gekeken naar producten van tilapia, maar ook dat is toch eigenlijk vooral een zaak waar ANOVA zich mee bezig houdt."*

"En, volgend jaar weer naar de beurs?"

Toon: *"Nou nee. We hebben regelmatig overleg in de tilapiaketten. Komende donderdag, 1 juni, zitten we met de ketenpartners bij ANOVA. Naast een rondleiding is er ook tijd voor onderling overleg. Op deze manier denk ik dat we genoeg informatie doorkrijgen wat er gebeurt. Komend najaar is er een beurs in Amsterdam over recirculatiesystemen. Daar ben ik wel van plan om naar toe te gaan."*

(Nota bene: Voor informatie over de Aquatech beurs in Amsterdam, zie: www.amsterdam.aquatechtrade.com).

Henk van Hanegem, zeebaars en dorado kweker

Henk van Hanegem is kweker van enkele honderden tonnen zeebaars en dorado in Turkije. Hij bezocht de beurs als viskweker voor de derde maal. Daarvoor heeft hij in de handel gezeten en in die hoedanigheid komt hij er al sinds het allereerste begin van de beurs.

"Is het als kweker de moeite waard om op

de beurs in Brussel te staan?"

Henk van Hanegem: "Kwekers die niet verder kijken dan hun dagelijkse beslommeringen hebben in Brussel weinig te zoeken. Zij zullen wel naar andere beurzen gaan, waar je netten of visvoer kunt kopen niet op de beurs gaan staan om je vis te verkopen. De kosten en investering in een stand in Brussel wegen niet op tegen het rendement wat je als kweker pur sang kunt verwachten. Bovendien zijn er maar weinig viskwekers die het vak van visverkoop verstaan. Bij ons is de keten verticaal geïntegreerd, van de productie van de vis tot aan de verkoop van het eindproduct. Dan kun je je wel veroorloven om in Brussel een stand te hebben."

Henk vervolgt: "Maar het lijkt me dat je als kweker hoe dan ook één of twee dagen in Brussel moet zijn. Gewoon om allemaal kennis op te zuigen. Om te zien wat er ge-

beurt in jouw sector, kijken waar het naar toe gaat en of je daar op in kunt spelen. Kom je vaker op de beurs dan zie je ook de verschuivingen. En er zijn natuurlijk wel buitenlandse viskwekers op de beurs: Marine Harvest, tilapia-kwekers, garnalenkwekers, noem maar op. Je kunt daar ook als kleine kweker veel van leren. Zo zag ik hoe een kleine palingkweker uit Estland zelf zijn product verwerkt en verkoopt. Als palingkweker wil je dat soort dingen dan toch weten? Dan stel je toch vragen als "Hoe wordt het product verpakt? Wat voor apparatuur heb je nodig om zo iets te doen?, Wat voor maat paling moet ik hebben om het ook te doen?" Het is voor mij onbegrijpelijk dat ik zo weinig Nederlandse kwekers als bezoekers heb gezien. Ik denk serieus dat ze een kans voor open doel laten liggen door er niet heen te gaan. Je weet dan gewoon niet wat er op je vakgebied te koop is."

