

Handelsmissie Aquacultuur in Portugal en Spanje

Nederlandse vissector bezoekt zuiderburen

▲ Anthony Verschoor van Ingrepro stelt vragen aan een medewerker van IGaFA.

Door Hieke Voorberg

De deelnemersgroep bestond uit vertegenwoordigers van het bedrijf Seafarm (kweek van zoutwatervissen), Stichting Zeeschelp (onderzoek kweektechnieken), Koninklijke Prins & Dingemans (Europees marktleider in schelpdierkweek en -handel), Fishion Aquaculture (kweek diversen), Algaelink en Ingrepro (industriële algenkweek) en de provincie Zeeland. Tijdens de eerste uren van de handelsreis ontstonden er al kruisbestuivingen tussen de deelnemers. Bovendien was iedereen het erover eens dat deze handelsmissie een uitgelezen kans biedt om binnen te komen bij grote viskweekbedrijven, gezien de deur daar vaak gesloten blijft bij individuele initiatieven. Dat is jammer, want er bestaat wel degelijk een wederzijdse interesse in kennisuitwisseling. Zowel in Nederland als in Spanje en Portugal is door de dalende visvangsten in de afgelopen jaren de vraag naar kweekvis toegenomen. Voor de viskweeksector in Spanje en Portugal is er daardoor behoefte ontstaan naar innovatieve applicaties en kennis van hightech producten. Dat schept kansen voor de Nederlandse kwekers, die deze kennis in huis hebben.

In vier dagen tijd konden de deelnemers onder andere een kijkje nemen bij de grootste viskwekerij van Portugal (Coelho & Castro) en Spanje (Pescanova). Tijdens een bezoek aan het Onderwijs- en Onderzoeksinstituut van Aquacultuur in Galicië (IGaFA) bekeken de deelnemers een kweekvlot van dichtbij en bij het bedrijf Remagro leerde de groep meer over de top hatchery van oesters en de opkweek van tapijtschelpen. Tijdens de laatste dag vonden er in Madrid diverse matchmakingsgesprekken plaats met Portugese en Spaanse kweekbedrijven.

MODERNE KWEKTECHNIEKEN

Eén van de bedrijven die interesse in de kennis en kunde van Nederlandse kweekbedrijventoende, is het Spaanse viskweekbedrijf Pescanova, de grootste viskwekerij van Spanje. Tijdens een ontmoeting met de directeur van de divisie viskweek op het hoofdkantoor in Vigo, werd na een

voorstelronde het vragenvuur geopend. Pescanova toonde zich onder andere erg geïnteresseerd in de Nederlandse kweektechnieken op het gebied van visvoer en automatisering. Het bedrijf kampt onder meer met dichtgroeiende waterleidingen, ontoereikende waterzuivering en niet optimaal functionerende recirculatiesystemen. Adri Bout van Seafarm maakte dan ook indruk met zijn presentatie over Seafarm's geavanceerde RAS-systeem, waar slechts vier man verantwoordelijk is voor de jaarlijkse productie van 200 ton vis. Voor de winning van biofuels en het verbeteren van het visvoer, liet Pescanova weten interesse te hebben in de aankoop van algenkweeksystemen van de bedrijven Algaelink en Ingrepro. Na afloop van het bezoek verbaasden de deelnemers zich erover dat een 'grote vis' als Pescanova, die wat betreft de tarbot 80 procent van de Spaanse en Portugese markt voor zijn rekening neemt, zo weinig

Een Nederlandse handelsdelegatie Aquacultuur reisde eind 2009 af naar Spanje en Portugal om te kijken hoe deze zuiderburen hun vis kweken. "Hier wordt meer vis gegeten en dus wordt door kwekers aan een constante vraag voldaan", aldus deelnemer Jan van Rijsingen van Fishion Aquaculture. Een verslag.



kennis van moderne technieken in huis lijkt te hebben. Het is dan ook geen verrassing dat Pescanova in december afreisde naar Nederland om een kijkje te nemen bij diverse kweekboerderijen.

FAMILIEBEDRIJF

Tijdens gesprekken en rondleidingen langs de installaties van de verschillende kweekbedrijven in Spanje, werd vooral ook veel gepraat over de verschillen tussen de kweektechnieken in de viskwekerijen. Qua omvang is de relatief kleine vissector in Nederland niet te vergelijken met de enorm grote vissector in Spanje. Het gevoel wat veel deelnemers overigens kregen, is dat Nederlandse viskwekers veel effectiever te werk gaan. Dit komt onder meer omdat in ons land de arbeidskosten hoger liggen, er minder ruimte is dan in Spanje en bij ons een strengere milieuwetgeving geldt. Een ander verschil is dat de Nederlandse vissector bestaat uit een bundeling van MKB-bedrijven, terwijl het in Spanje vaak familiebedrijven zijn die hun eigen zaak runnen. Dit is één van de redenen dat in Spanje de modernisering in bijvoorbeeld de mosselsector achterblijft: veel families hebben niet genoeg kapitaal om te investeren in nieuwe kweekmethodes. De Spaanse, traditionele manier van vis kweken heeft veel deelnemers weer op scherp gezet en doen nadenken over de gemaakte stappen in Nederland. Het meest zichtbare verschil tussen de vissectoren van beide landen, is dat in Spanje de aanwezigheid van de kweekboerderijen en vloten is geïntegreerd in het landschap. Iedere beschutte baai in Galicië ligt vol met vloten voor de kweek van vis en schelpdieren. In Nederland mag er wel gekweekt worden, maar het liefst op de bodem en niet zichtbaar voor het oog.

INSPIRATIE

Voor veel deelnemers heeft de handelsmissie na thuiskomst in Nederland een staartje. Antony Verschoor en Carel Callenbach (Ingrepro) hebben met een Spaanse visvoederfabrikant afgesproken 500 kilo algen te leveren voor een innovatieve visvoervariant. Callenbach: "Al met al was het een succesvolle missie waarin ik veel heb geleerd van de ondernemende aard van kwekers in Galicië, en de steun die de overheid biedt aan de aquacultuursector." Peter van den Dorpel (AlgaeLink) is vooral onder de indruk van de grootschaligheid en de pragmatische houding van de lokale bedrijven in de aquacultuursector. "Toepassingsgerichtheid wordt in Nederland vaak in de kiem gesmoord door de strenge wet- en regelgeving. Dit werkt vertragend bij het opzetten van nieuwe initiatieven." Jan van Rijsingen concludeert dat een handelsmissie naar het buitenland pas echt interessant wordt wanneer er daarna een tegenbezoek wordt gepleegd, zoals het geval bij Pescanova. "Je merkt dat iedereen erg open en belangstellend is. Om elkaar daadwerkelijk te kunnen helpen, moet er extra tijd worden geïnvesteerd om te kunnen doorpraten tot in de details." ■

Het initiatief voor Nederlands eerste handelsmissie Aquacultuur naar het buitenland vond plaats in opdracht van EVD (Agentschap van het Ministerie van Economische Zaken) en werd georganiseerd door Transfer Latin Business Consultancy in samenwerking met het NCH (Nederlands Centrum voor Handelsbevordering) en met steun van Productschap Vis. Met dank aan: Transfer Latin Business Consultancy.

Tegenbezoek aan Nederland

De handelsmissie naar Spanje en Portugal was zo geslaagd, dat Pescanova een tegenbezoek wilde doen. Van maandag 8 februari tot en met donderdag 11 februari bezocht een delegatie van specialisten, onder leiding van Technisch Directeur Enrique de Llano, diverse bedrijven en instanties in Nederland om antwoord te krijgen op prangende vragen, zoals op het gebied van automatisering, waterzuivering en anti-fouling. Een druk programma langs onder andere de bedrijven Seafarm, Prins & Dingemans en Fishion Aquaculture en de onderzoekscentra TNO en IMARES is de eerste stap op weg naar een versterkte samenwerking tussen Spaanse vraag en Nederlandse oplossingen. Foto's van deze handelsmissie zijn vanaf 22 februari te zien op www.visinbedrijf.nl.

▼ Ronald de Vos van Koninklijke Prins & Dingemans toont schelpdieren gekweekt door IGaFA.

