



(G)een kleine garnaal

de economische cyclus van de grijze noordzeegarnaal

- Van armeluiskost tot kaviaar van de Noordzee
- Nederlandse kapers domineren onze (garnalen)kust
- Wie pelt en verhandelt onze garnaal?
- Belgen zijn de grootste consumenten van grijze noordzeegarnaal
- Garnaalkroketten als Vlaamse gastronomische specialiteit

witte merels?



TRAINING

COACHING

ADVIES

**Creëer zelf
de zeldzame
witte toetsen
met de
bedrijfsgerichte
trainingen
van SBM.**

Ssbm

SYNTRA VOOR BEDRIJF EN MEDEWERKERS



Meer over SBM, het trainingsaanbod en de vele mogelijkheden tot partnership vindt u op

www.sbmopleidingen.be

west · vlaanderen werkt

3 & 4.2015 - n° 252 & 253 - 57^{ste} jaargang

De economische cyclus van de grijze noordzeegarnaal



Ouverture

Nieuw vaarwater voor de grijze noordzeegarnaal? 3



Biologie van de noordzeegarnaal

Van armeluiskost tot kaviaar van de Noordzee 5



Populatie, vangst en veiling

Nederlandse kapers op de Belgische (garnalen)kust 7

› Interview Rederscentrale 16



Verwerking, handel en consumptie

Wie pelt onze garnalen? 18

› Belg is de grootste garnalenconsument 25

› FOOTSTEP pelt noordzeegarnalen manueel 26

› Lusten Marine Harvest Pieters en Morubel noordzeegarnaal? 28

› Interview met Romeo Rau, voorzitter van Promovis vzw 29

Uitdagingen en bedreigingen voor de garnaalsector 31

Garnaalkroketten als Vlaamse gastronomische specialiteit 33

Interview met Geertrui Vlaemynck van ILVO: garnalen koken aan land 42

Interview Daan Delbare, ILVO: landgarnalen van eigen kweek? 44

Spectrum: 47

› Brugse MUG-heli - Artes-Depret

› Westtoer: garnalen en ander lekkers aan zee

Conjunctuurnota POM 50

› Gunstige indicatoren zetten zich door

In de bib 51

Colofon 52

Scan hier voor de tabletversie



Windows



iPad



Android

ondernemen in
west-vlaanderen

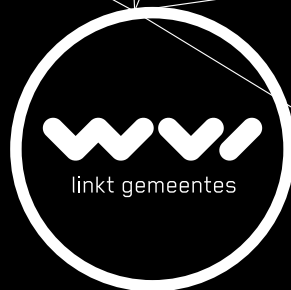
west · vlaanderen
werkt

I.2016

Volgend nummer verschijnt op **14 april 2016**
Investeren in West-Vlaanderen

Partners West-Vlaanderen Werkt 2015





WVI

PUBLIEK ONTWIKKELAAR EN BEHEERDER VAN BEDRIJVENTERREINEN



- ambachtelijke zones en lokale bedrijventerreinen
- regionale bedrijventerreinen
- bedrijfsverzamelgebouwen
- reconversie industriële panden
- gemengde stadsontwikkelingsprojecten
- specifieke zones zoals:
 - luchthavengebonden bedrijfzone
 - watergebonden bedrijfzone
 - transport en distributie
 - detailhandelzone
 - kantorenzone
 - dienstenzone

Meer info | 050 36 71 71 | infoloket@wvi.be

Nichesector schreeuwt om meer Vlaams ondernemerschap

Nieuw vaarwater voor de grijze noordzeegarnaal?

De grijze noordzeegarnaal gaat letterlijk en figuurlijk gretig over de tong. Dit tienpotige schaaldier wordt alom geprezen en bejubeld als een culinaire lekkernij. De Crangon crangon, zoals het zeebeestje officieel heet, was vroeger een soort armeluizenkost voor het kustproletariaat, maar behoort vandaag, via gerechten als de tomaat-garnaal en de garnaalkroket, tot de vaandelragers van onze nationale eetcultuur. Ons land is dan ook met voorsprong de grootste verbruiker (54 %) van dit exquise schaaldier.

De consumptie van grijze garnalen nam de jongste 50 jaar substantieel toe. We mogen dus spreken van een groeiemarkt. Toch zijn er op vandaag geen signalen dat deze 'kaviaar van de Noordzee' aan overbevissing lijdt. Er bestaan ook geen Europese vangstbeperkingen (quota) op dit maritieme voedingsproduct, in tegenstelling tot op andere vissoorten. Vissen op garnalen behoeft ook geen lange vaardagen, want de meeste garnalenkotters blijven amper één nacht op zee.

Ondanks deze gunstige factoren brokkelt het aandeel van de Belgische vissers in de Europese garnalenvangst al jarenlang af. Het is gekrompen tot circa 500 ton aanvoer per jaar: amper 1 % van het totale gevangen volume. Daarmee komt de economische rentabiliteit van de Vlaamse garnalenvisserij in het gedrang. Eén van de gevolgen is dat de grootste Belgische garnalendeelaar zich helemaal niet bevoorradt bij de West-Vlaamse visveilingen, wegens een onregelmatige en te kleine aanvoer.

Purus, een verdienstelijk coöperatief initiatief van enkele garnalenvissers om zelf een productlabel en een verkoopkanaal voor grijze noordzeegarnalen te lanceren, zit om dezelfde reden en ook bij gebrek aan een coherente marketingstrategie in het slop.

West-Vlaanderen Werkt ontdekte dat de rol van de vismijn van **Zeebrugge** in de garnalentrafiek volledig uitgedoofd is, onder meer als gevolg van het streven naar specialisatie tussen de twee locaties (Zeebrugge en Oostende) binnen de fusie-entiteit **Vlaamse Visveiling**.

Het gros van de **garnalenvangst** (45 %) is in handen van Nederlandse reders. Nog meer dominant is de positie van twee Nederlandse verwerkers, die zomaar even 80 % van de totale Europese garnalentrafiek en -handel beheersen, inclusief het pellen in Marokkaanse pelstations. Dit verstikkende **duopolie** werd vele jaren mee gevoed door onderlinge kartelvorming en prijsafspraken. Deze wanpraktijken zijn door de Europese Unie in het najaar van 2013 aan de kaak gesteld en zwaar beboet. Maar bijna drie jaar later blijkt dat de contraproductieve situatie voortwoekert en zo de manoeuvreerruimte van de Belgische garnalendeelhandel beperkt.

Een Vlaamse actor formuleert het zo: *"Quasi alle Belgische garnalendeelhandelaars dansen naar de pijpen van de twee grote Nederlandse verwerkers. Zij bepalen de markt en de prijzen."*



De garnalenparadox

Hier steekt een paradox zo groot als een walvis de kop op: België speelt nauwelijks nog een significante rol in het vissen en aanlanden van het garnalenbestand (1 %) en is ook maar een klein duimpje in de Europese garnalenververking en -handel (amper 3 %), maar is wel het **mekka van de garnalenconsumptie**. Die wetenschap leidt voorsnog niet tot pientere, ambitieuze initiatieven om deze patstelling te doorbreken.

Nochtans ontbreekt het West-Vlaanderen niet aan succesvolle en expansieve **voedingsbedrijven** die in andere segmenten van de Europese voedingsmarkt wel een prominente rol spelen. Misschien moeten zij zich eens beraden over een stuwende rol in de garnalenbusiness. Nu het machinaal pellen van de garnalen toch eindelijk lijkt door te breken, dienen zich wellicht nieuwe opportuniteiten aan.

De uitgekende Nederlandse overname, in de lente van 2014, van **Morubel** uit Oostende was hierbij een gemiste kans. Het West-Vlaamse bedrijf met 110 medewerkers, is een goed presterende verwerker van diepgevroren tropische garnalen en een Europese marktleider in zijn sector.

Lang leve de garnaalkroket

Is het dan enkel kommer en kwel met het (West-)Vlaamse aandeel in het economische circuit achter de noordzeegarnaal? Toch niet! In een mooi eindproduct, de **garnaalkroket**, met de grijze garnaal als belangrijkste ingrediënt, spelen de Vlamingen de eerste viool. Deze delicatessie wordt voor 90 % verorberd door de Belgische consument en voor 70 % geproduceerd door inlandse (voornamelijk Vlaamse) bedrijven.

West-Vlaanderen Werkt verrichtte, als eerste medium in dit land, verwoed speurwerk naar deze onbekende en verdoken subsector. We detecteerden in primeur **18 lokale fabrikanten** van garnaalkroketten (waarvan 10 West-Vlaamse bedrijven) met zeer uiteenlopende kenmerken en schaalgroottes. De rode draad in dit verhaal: deze actoren gaan voor vakmanschap en kwaliteit, maar maken weinig werk van marketing en de creatie van een eigen sterk merk. Ook export is nagenoeg onontgonnen terrein. Nochtans leren de uitgesproken positieve reacties van de talrijke buitenlandse bezoekers aan onze contreien dat 'onze' garnaalkroket nog heel wat troeven voor expansie en uitvoer heeft. Anders gezegd: de productie van garnaalkroketten is een fabriek met toekomst...

Een niche die perfect past in de bredere West-Vlaamse voedingscluster die de Provincie aanwakkert via de POM West-Vlaanderen en haar partners.



Jan-Bart Van In, Hoofdredacteur

Reageren kan via janbart.vanin@west-vlaanderen.be

ONDERNEMEN IN FRANKRIJK!?

Ondernemen in Frankrijk is niet hetzelfde als in België.
Hoe begint u eraan? BKCP Bank helpt u van start.

BKCP Bank heeft als filiaal van het Franse Crédit Mutuel Nord Europe – de 4e grootste bankgroep in Frankrijk – een **gespecialiseerde cel in Kortrijk** die alle grensoverschrijdende vragen behandelt.

MEER INFO

Contacteer
Peter Van denabeele via
peter.vandenabeele@bkcp.be
of op 0473/94.73.39

BKCP Bank maakt
liever haar klanten
groot dan
zichzelf.

Deze “**Desk Franco-Belge**” helpt u in het Nederlands en Frans. Met **20 jaar ervaring** in beide landen kunnen we, in functie van uw behoeften, u strategisch en praktisch bijstaan. Of het nu gaat om het openen van rekeningen, betalingsverkeer, kredieten, aanvraag van subsidies, fiscaliteit, legale vragen of andere producten en diensten,

BKCP Bank is er voor u !



GELUKKIG NIET DE GROOTSTE

Biologie van de grijze noordzeegarnaal

Van armeluiskost tot kaviaar van de Noordzee

Sean Commeyne • Bachelor logistiek, Hogeschool VIVES - Kortrijk



Zijn officiële naam luidt *Crangon crangon*, maar culinaire marketeers omschrijven hem als de 'kaviaar van de Noordzee'. Het kustwater is zijn biotoop, de herfst zijn toptijd. Maar wat zijn nu eigenlijk de specifieke kenmerken van deze veelgeprezen grijze noordzeegarnaal? Waarin onderscheidt dit kreeftachtige schaaldier zich van de andere garnalensoorten? En hoe kwam het vroeger op ons bord terecht?



BRON: http://www.strandvondsten.nl/garnalen/grijze_garnaal/grijze_garnaal-lg.png

Er krioelen ruim drieduizend soorten garnalen in de wereldzeeën. Daarvan worden er maar een driehonderdtal bevestigd. Elke garnalensoort heeft een gebied waar ze het meest frequent voorkomt. Bij ons is dat de grijze noordzeegarnaal, zeer gegeerd omwille van zijn uitstekende smaak.

De meest verwante familie van onze grijze noordzeegarnaal is de roze Noorse garnaal (*Pandalus borealis*) die gevangen wordt in de noordoostelijke Atlantische oceaan rond Noorwegen, Denemarken en IJsland. De grijze noordzeegarnaal maakt deel uit van de Crangonidae, dat zijn de zandgarnalen. Deze hebben een doorschijnend lichaam en een grijsbruine kleur. De *Crangon crangon* komt vooral voor bij een zachte bodem, maar gedijt ook op zandige bodems dicht bij de kust. Je vindt hem van de Noordkaap tot

in Marokko, maar alleen in de Noordzee is de populatie aanzienlijk en wordt hij in grote hoeveelheden gevangen.

Alleseter...

Doordat er veel voedsel te vinden is voor de grijze garnaal en hij veel jongen maakt, die snel de volwassenheid bereiken, is dit tienpotige schaaldier een van de meest voorkomende soorten in zijn gebieden. De grijze *Crangon crangon* is een carnivoor: hij verorbert zowat alles wat je in en boven de zeebodem vindt.

Garnalen kunnen tot drie jaar oud worden. De precieze leeftijd van een noordzeegarnaal bepalen is zeer moeilijk door zijn korte levensduur en omdat hij zeer frequent vervelt.

De maximumlengte van de grijze noordzeegarnaal bedraagt zo'n 10

centimeter en de gemiddelde lengte 8 cm. Garnalen van groter dan 5 cm zijn meestal vrouwtjes. Bij 5 cm bereiken de vrouwelijke garnalen de maturiteit, 50 % van hen dragen eitjes. De groeisnelheid hangt af van hun lengte en van de watertemperatuur. De eiproductie van de noordzeegarnaal piekt in de winter (december-april) en in de zomer (mei-augustus).

Afhankelijk van zijn lengte kan een garnaal 2.000 tot 10.000 eitjes dragen. Bij de start van de winter komen de larven uit, ze volgroeien tijdens de winter. In de lente vind je veel juveniele (niet-geslachtsrijpe) garnalen van 20 tot 30 mm groot. Tijdens de zomer trekken deze dan naar diepere gebieden om volwassen te worden. In de herfst komen de grote, voor de commerciële vangst geschikte garnalen voor. Het najaar is dan ook de periode bij uitstek om deze maritieme lekkernij op grote schaal te vissen. Vanaf november zwemmen de garnalen dieper in de zee, om zo in de winter opnieuw eitjes te leggen: de cyclus van de noordzeegarnaal kan opnieuw beginnen.

Het garnalenbestand heeft zich de jongste jaren licht verplaatst van het westen naar het oosten. De zeebodem ligt in het geval van de Noordzee niet al te diep, daardoor warmt het water er onder invloed van de opwarming van de aarde veel sneller op dan elders. Zo zou volgens wetenschappers de Noordzee tegen 2100 met zo'n 3 graden Celsius warmer worden. Dit lijkt niet veel, maar deze 'kleine' verschillen doen de garnalen verder naar het Noorden trekken. Sommige vissers merken dit nu al.

Historiek van de garnalenvangst

Al in de middeleeuwen vangt men garnalen, maar het is pas in de late middeleeuwen dat de Noordzeegarnaal populair wordt. Uit geschriften maken we op dat het ook toen al een delicatess was. Ze werd bijvoorbeeld gegeten door de bisschop van Luik, Filips de Schone en Keizer Karel. Daarvoor moest je soms 150 kilometer afleggen, wat in die tijd veel was. We veronderstellen daarom dat men ook toen al een of ander bewaarmiddel gebruikte. Maar voor de mensen aan de kust was de garnaal gewoon **dagelijkse kost**.

Nog voordat gevestigd werd met schepen en dit tot ongeveer het jaar 1930, gebruikten de garnaalkruisers of 'kruuwers' op het strand een steek-, drom- of kruwnet.

Daarna ging men over op een kleiner sleepnet met 2 scheeborden, zoals bij de boten maar dan op kleinere schaal en op het strand zelf. De rijkere vissers gebruikten dan later (muil)ezels om het net te trekken en nog later kwamen de Brabantse

de *tabletversie van dit themanummer*.

Aan het einde van de negentiende eeuw stegen vraag en aanbod voor de garnalen met rasse schreden. De **kustvisserij** met kleine schepen verving de strandvisserij.

De vangst werd toen gekookt en thuis in de vissersdorpjes door de vrouwen gepeld. Al in de jaren 1900 gebeurde het koken veel meer op de schepen zelf. Vooral de Nederlanders waren hier voorlopers in.

Chef-kok Vincent Florizoone van restaurant Grand Cabaret uit Nieuwpoort

» Grijze Noordzeegarnalen zijn een uniek product want je vindt ze nergens anders dan in de Noordzee. Bovendien zijn ze superlekker, een pure combinatie van zout en zoet. En je kan ze met heel wat andere producten combineren.

trekpaarden. Vandaag zien we die nog aan het werk als folkloristische attractie in **Oostduinkerke**. *Meer hierover leest u in*

Garnalen leuren

In de late 19de eeuw werd het garnaalleuren een populaire attractie en een heuse economische activiteit. Leurders trokken met hun kar vol vis de straten op om hun waar aan de man te brengen. Op kermessen, wielerskoersen en markten vond je altijd wel een paar leurders. Rond 1850 ontstonden de eerste gespecialiseerde viswinkels.

Dankzij het moderne transport en de nieuwe koeltechnieken bleef de handel in vis groeien. Het product kwam op een efficiëntere manier bij de consument en de kwaliteit ging dan ook omhoog. De verbeterde vistechneken van de 20ste eeuw maakten het vissen doelmatiger. De stijgende koopkracht van de consument en de expansie van de restaurants vervulde het succesverhaal van de garnaal. Door deze veranderingen en de verbetering van conservering ontstond een internationale handel die is uitgegroeid tot onze huidige visserij. Tot op vandaag is de garnaal zeer populair bij de Belgen. De chef-koks toveren met garnalen de heerlijkste gerechten op ons bord. **Tomaat-garnaal** en garnaalkroketten behoren vandaag tot de vaandeldragers van onze eetcultuur, vooral aan de kust. ■

bronnen:

'Vissen in het verleden', een multi-disciplinaire kijk op de geschiedenis van de Belgische zeevisserij; VLIZ, 29 november 2013

'Garnalen, verhalen en recepten van vroeger en nu', Katrien Vervaele en Nancy Fockedeij; Uitgeverij Lannoo 2012



BRON: http://fotoalbum.seniorennet.be/mar6246/de_zee/foto=1523167



BRON: http://fotoalbum.seniorennet.be/mar6246/de_zee/foto=1523167

Populatie, vangst en veiling van de grijze noordzeegarnaal

Nederlandse kapers op de Belgische (garnalen)kust



Sean Commeyne • Bachelor logistiek, Hogeschool VIVES - Kortrijk
Jan-Bart Van In • Hoofdredacteur

De Belgische vissersvloot vist jaarlijks amper 1 % van het totale gevangen volume aan noordzeegarnalen. Ze speelt dus maar een marginale rol in de aanvoer van deze 'kaviaar van de Noordzee'. Bovendien neemt het aantal Belgische garnalenvissers af, net als de hele vissersvloot. De Oostendse vismijn trekt het gros van de bescheiden Belgische garnalenvuist naar zich toe. De rol van Zeebrugge in de garnalentraviek is sinds 2010 uitgedoofd. 'Zeebrugse garnalen' zijn dus eigenlijk een mythe geworden - of een marketingpraatje?

Het hele jaar kun je grijze noordzeegarnalen vangen. In het eigenlijke vangstseizoen, van september tot eind november, is 'de vuist' het grootst.

Dat is goed te zien in **Grafiek 1**. In die piekperiode vangen niet alleen de Belgische kustvissers garnalen, ook hun collega's van de Eurokotters doen dit. Eurokotters zijn vissersschepen die maar voor 25 % van het jaar op de Crangon crangon vissen (zie verder).

De meeste garnalenvissers blijven amper één nacht op zee. Garnalen zijn dus bij uitstek verse natuurproducten. Je herkent ze aan hun glanzende, gladde schaal. Die wordt dof en ruwer naarmate de garnaal haar versheid verliest. Verse garnaal ruikt dan ook naar de zee: fris en ziltig. Na een

paar dagen begint de Crangon crangon geleidelijk aan dof te ruiken en krijgt hij een ammoniakgeur.

Geen schaarste (?) of ecologische bezwaren

In tegenstelling tot vele andere vissoorten heeft de garnaal nog geen last van overbevissing. Een rapport uit 2011 van het IMARES-instituut uit Wageningen stelt dat mogelijk 15 tot 55 % van het aanwezige volwassen garnalenvuist (= minstens 5 cm groot) in de hele Noordzee wordt bevestigd. In dat rapport wordt de volwassen garnalenvuist geraamd tussen de 54.000 en 208.000 ton per jaar. Een meer recente studie van het International Council for the Exploration of the Sea

(ICES) en meer bepaald de Working Group on Crangon Fisheries and Life History (WGCRAN) met cijfers over 2014, gaat uit van een jaarlijks natuurlijk potentieel van 76.000 ton grijze garnalen. Als dat klopt, dan is het percentage gevangen garnalen (circa 35.000 ton per jaar) opgeklommen tot 46 % van de totale voorraad (Zie tabel 1).

Het onderzoek naar de evolutie van de garnalenvuist in de Noordzee zal in de komende jaren nog worden verfijnd. De Europese Unie voorziet geen quota. Er mag dus - tot nader order - ongelimiteerd worden gevestigd op de noordzeegarnalen. Wat wel speelt is een migratie-effect door de opwarming van de aarde.

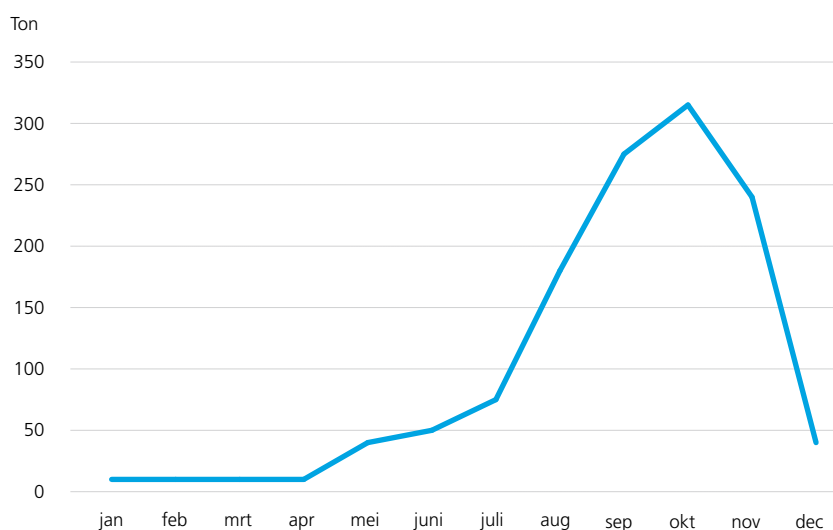
Natuurorganisaties als het Wereld Natuur Fonds en Stichting De Noordzee geven de noordzeegarnaal tot op heden een positieve evaluatie omdat de soort niet wordt bedreigd en betrekkelijk ongevoelig is voor vangst. Enkel de bijvangst die het gevolg is van sommige klassieke vismethoden krijgt een ongunstige evaluatie.

Oranjevloot kampioen

In 2013 werd in heel Europa zo'n 35.000 ton grijze noordzeegarnalen gevestigd. Dit gebeurde door een vloot van circa 560 vissersschepen, verspreid over 9 landen. Meer recente cijfers waren bij het afsluiten van dit themanummer nog niet beschikbaar bij Eurostat.

Grafiek 1

Vangstperiode van de grijze noordzeegarnaal



BRON: Aanvoer en besomming: De Belgische zeevisserij; Departement Landbouw & visserij. Statbel.

Tabel 1

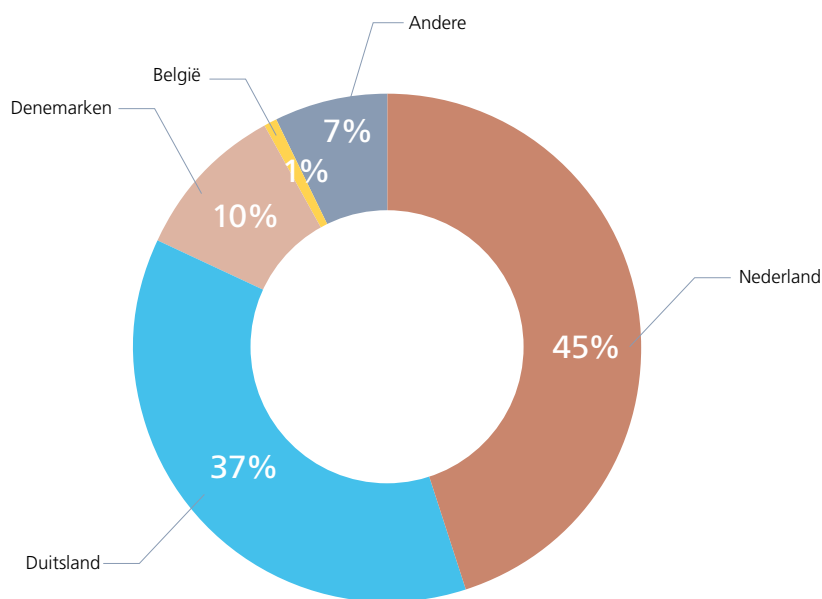
Totaal gevangen grijze noordzeegarnalen in het hele vangstgebied in ton voor de periode 2007-2013

Land	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007
Nederland	15.475	11.907	13.296	14.044	15.127	10.873	8.718
Duitsland	12.592	13.930	14.197	15.186	14.011	13.751	12.292
Denemarken	3.476	4.219	4.828	4.570	4.808	6.116	9.306
België	483	245	328	611	443	266	200
Andere	2.392	2.410	1.806	2.351	2.604	2.245	2.781
Italië	67	115	119	84	57	36	26
Griekenland	1.142	1.040	1.027	920	1.011	1.211	1.216
Groot-Brittannië	859	926	377	914	1.063	872	1.392
Frankrijk	296	310	260	397	416	86	68
Spanje	28	19	23	36	57	40	79
TOTAAL	34.418	32.711	34.455	36.762	36.993	33.251	33.297

BRON: Eurostat

Grafiek 2

Aandeel van de respectievelijke landen in de vangst van de grijze noordzeegarnaal (in %)



BRON: Aanvoer en besomming: De Belgische zeevisserij; Departement Landbouw & visserij. Statbel.

Tabel 1 toont dat de garnalenvangst in het hele vangstgebied de jongste tien jaar vrij stabiel bleef, rond de 35 miljoen kilo. Alleen bij de Nederlandse vissersvloot is er een opwaartse trend, met een piek van meer dan 15.000 ton opgeviste garnalen in 2013. In de overige landen stagneert deze primaire economische activiteit. Dat is merkwaardig omdat de vraag naar de grijze noordzeegarnaal als culinaire lekkernij toch in de lift zit.

Grafiek 2 toont de krachtverhoudingen tussen de diverse landen die participeren aan de garnalenvangst. De gretigste garnaalvissers zijn **de Nederlanders met 45 %** van de vangst en de Duitsers met 37 %. De noordzeegarnaal behoort dan ook, zowel voor de Nederlandse als de Duitse vloot, tot de top vijf (in termen van opbrengst) van de meest gevangen vissoorten. Als derde in de rij volgt Denemarken met 10 % van het

opgehaalde volume. De top 3, Nederland, Duitsland en Denemarken, is samen goed voor 95 % van de garnalenvisserij.

België, het land dat het meeste garnalen consumeert (*zie verder in artikel 4*), is zelf maar een lilliputter in de globale 'jacht' op de grijze noordzeegarnaal. Ons marktaandeel in de aanvoer bedraagt maar een kleine **1 %** van het totaal. In 2013 ging dat over **483 ton** aangevoerde garnalen door de Belgische vissersvloot, op een totaal van 34.418 ton.

Zelfs Griekenland, dat helemaal niet wordt gepercipieerd als een noordzeegarnaal-land, 'oogst' jaarlijks het drievoudige van wat onze vloot binnenrijft.

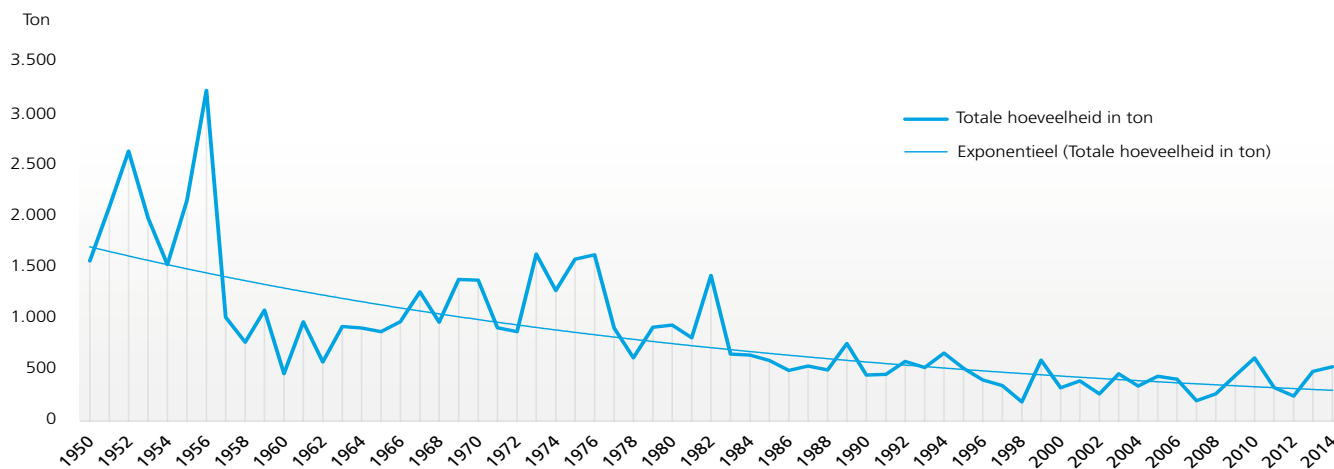
Het pietluttige Belgische volume staat in groot contrast met de grote kwantiteit aan (elders aangelande en in Marokko gepelde) garnalen die wij invoeren voor onze consumptie. Grijze garnalen behoren binnen de Belgische visserij (in tegenstelling tot Nederland en Denemarken) niet tot de vijf meest gevangen vissoorten. Ze vertegenwoordigen maar 2 tot 3 % van de totale visaanvoer uitgedrukt in volume (= kg) en 1,5 tot 4 % van de totale aanvoer uitgedrukt in euro.

Belgische aanvoer in de verdrukking

In **grafiek 3** zoomen we verder in op het **Belgisch aandeel** in de garnalenvangst. De grafiek toont de aanvoer door de Belgische vissersvloot zoals die evolueerde tussen 1950 en 2013. Het aangevoerde volume toont grote schommelingen en bedroeg bijvoorbeeld in 2010, met 611 ton, bijna het drievoudige van de vangst in 2008 (toen 266 ton). Als we de evolutie op langere termijn bekijken, dan stellen we vast dat de aanvoer van de jongste 20 jaar behoorlijk **onder** het peil ligt van de periode daarvoor. Het volume decimeerde van 1.500 ton in het begin van de jaren '50 van de vorige eeuw, naar gemiddeld circa 500 ton in de jongste 5 jaar. Nochtans werden de vangsttechnieken in dezelfde periode veel efficiënter, zoals de dominante Nederlandse vloot manifest bewijst: onze noorderburen slagen er de jongste kwarteeuw in om meer opbrengsten te genereren met een ingekrompen aantal vissersschepen. Bovendien nam de consumptie van

Grafiek 3

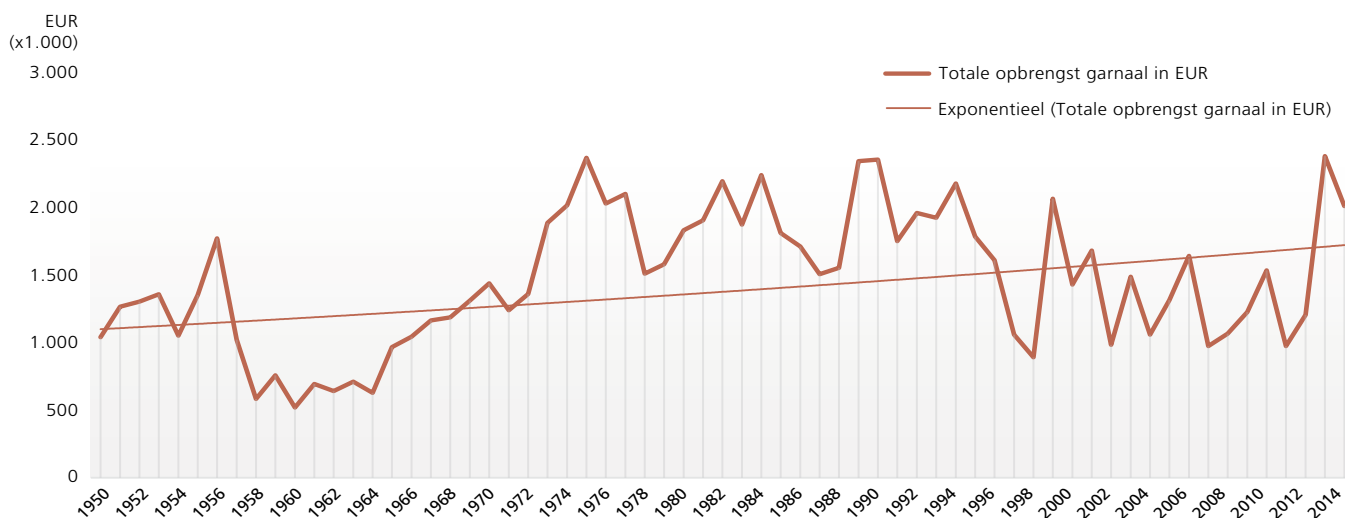
Noordzeegarnaal in België aangevoerd en verkocht (in ton)



BRON: Aanvoer en besomming: De Belgische zeevisserij; Departement Landbouw & visserij, Statbel.

Grafiek 4

Totale opbrengst noordzeegarnaal in België aangevoerd en verkocht (in euro)



BRON: Aanvoer en besomming: De Belgische zeevisserij; Departement Landbouw & visserij, Statbel.

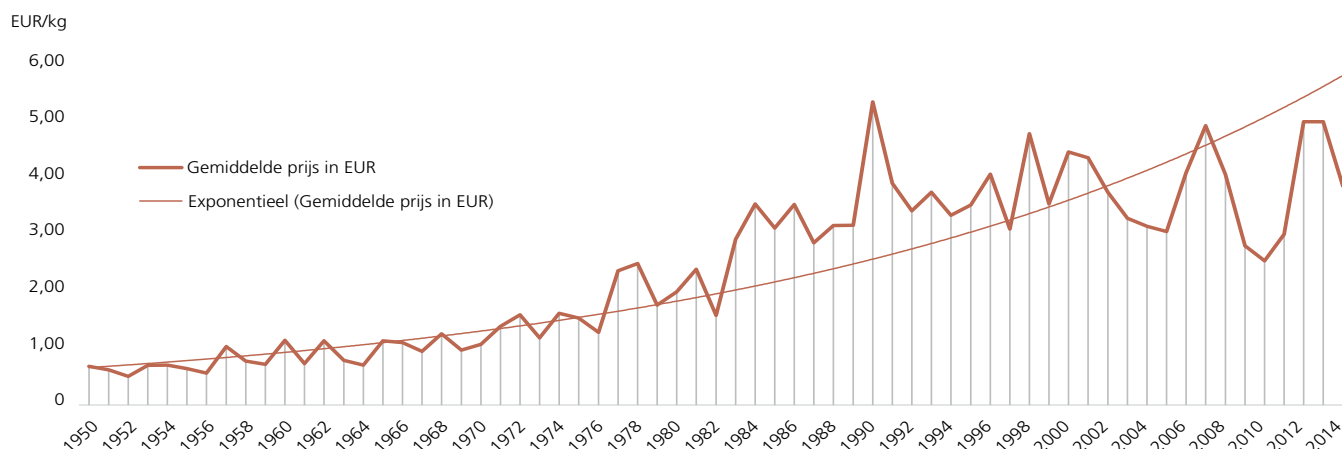
garnalen in onze contreien de jongste kwarteeuw verder toe, onder meer als bijkomende component in bereide maaltijden.

Grafiek 4 over de jaaropbrengst (= verkoop in euro's) van de grijze garnalen in ons land, toont een heel ander verloop. Terwijl het door de Belgische vissersvloot aangevoerde volume door de jaren heen terugviel, steeg de opbrengst aanzienlijk in waarde. Dit laat zich verklaren door de manifeeste stijging van de prijs per kilogram (zie **grafiek 5**). In 1965 werd 1 euro betaald voor een kilogram noordzeegarnalen, in 1980 2 euro, en in 2013 liep dat op tot meer dan 4 euro.



Grafiek 5

Gemiddelde prijs noordzeegarnalen in België (in EUR/kg)



BRON: Aanvoer en besomming: De Belgische zeevisserij; Departement Landbouw & visserij. Statbel.

Is de Belgische garnalenvisser een bedreigde soort?

In 1957 visten er nog zo'n 134 Belgische vissersschepen op garnaal. Eind 2014 waren er nog maar 29 binnenlandse vaartuigen actief in de garnalenvangst, waarvan 13 kustvissers (garnalenkotters) die specifiek op garnalen vissen. De rangen dunnen dus uit. De garnalenvissers moeten (net als de rest van de vloot) elke dag hard werken om het hoofd boven water te houden. De traditionele manier

van garnalenvangen met de boomkor maakt de concurrentie met de collega's uit Nederland, Duitsland en Denemarken zeer moeilijk. Want die laatsten maken gebruik van moderne en meer performante technieken.

Binnen de Belgische visserijvloot maken we (als het over garnalenvangst gaat) een onderscheid tussen de kleine kustvissers (garnalenkotters) die zich hoofdzakelijk

toeleggen op de Crangon crangon en de Eurokotters, die alleen in het seizoen op garnalen vissen.

Garnalenkotters hebben over het algemeen weinig diepgang, omdat zij dicht in de buurt van de kust vissen, en zijn 12 tot 24 meter lang.

Eurokotters zijn middelgrote vissersschepen met een maximumlengte van 24 meter en maximum 300 PK als

Tabel 2

De Belgische garnalenvissersvloot: kenmerken en cijfers

Nr en Naam ⁽¹⁾	Rederij	Zetel	Vennoten	Bouwjaar	Netto tonnenmaat ⁽²⁾	BM 2014 ⁽³⁾
1 O.13 Morgenster	Rederij Hollebeke BVBA	Oostende	fam. Hollebeke	1989	28	213.040
2 O.62 Dini	Luc Bogaert (eenmanszaak)	Oostende	Luc Bogaert	1963	13	?
3 O.82 Nautilus	Saint Antoine bvba	Oostende	Rudy Barbaix	1997	16	204.203
4 O101 Fiston	Rederij Fiston bvba ⁽⁵⁾	Oostende	Steyaert-Barbaix	1967	9	178.498
5 O.152 Aran	Aran bvba	Oostende	Laurenzo Desmit	1968	12	196.669
6 O.187 Grietje Hendrika ⁽⁶⁾	Rederij De Ridder bvba	Oostende	Nederlandse vennoten	1989	32	353.730
7 O.229 Liberty	Lasat-Corveleyn bvba	Berchem	Nederlandse vennoten	1991	37	525.773
8 N.79 Warrior	Thorn bvba	Knokke	Marino Pauwaert	1986	21	451.306
9 N.86 Rudy	Surcouf bvba	Westende	Francine Dalle	2006	17	296.112
10 Z.80 Silverpit	Rederij Silverpit bvba	Oostende	Nederlandse vennoten	1984	23	135.573
11 Z.582 Asannat	Rederij Versluys-Vantroye bvba	Oostende	Willy Versluys	1961	18	9.094
12 Z.700 Braveheart	Rederij Rapke bvba	Knokke	Derudder-Willemkens	2012	6	44.917
13 Z.55 Goede Hoop	familie Deman (eenmanszaak)	Heist	fam. Deman	1962	18	?

Gemiddelde leeftijd 33 jaar

BRON: Officiële lijst van de Belgische vissersvaartuigen + jaarrekeningen

(1) Inschrijvingsnummer en Naam: O=Oostende, N=Nieuwpoort, Z=Zeebrugge, (3) Netto tonnage: geeft de inhoud van de laadruimte van het schip aan, die enkel wordt gebruikt voor de lading zelf.
 (2) Brutomarge in het jongste boekjaar: in de meeste gevallen 2014. (4) TEW: tewerkstelling in voltijdse equivalenten, gemiddelde van het boekjaar, (5) Overname uit faillissement 12/03/2014,
 (6) O 187 Grietje Hendrika is een Eurokotter die in 2012 werd verbouwd in functie van twinrivisserij op langoustines en garnalen.

motorvermogen. Ze werden gebouwd vanaf de jaren '80 van de vorige eeuw en speelden in op de toen vigerende regelgeving van de EU rond investering in moderne uitrusting die in aanmerking kwam voor subsidies. Eurokotters vissen voornamelijk platvis en rondvis (75 % van hun activiteit) en voor 25 % op garnalen.

De Eurokotters kwamen de jongste 20 jaar steeds meer in handen van Nederlandse reders. Het blijven Belgische schepen die onder de Belgische vlag vissen, maar ze zijn eigendom van Nederlandse aandeelhouders, al dan niet via een stroman of strovrouw. Ook bij de garnalenkotters zijn de Nederlandse kapers in opmars. Zo zijn drie van de 13 Belgische garnalenschepen in handen van Nederlandse vennoten (zie overzicht op **tabel 2**). Die toenemende greep van Nederlandse reders op de Belgische vloot ligt in het verlengde van de dominante positie die onze noorderburen ook al verwierven in het totale vangstvolume van de garnalen.

De Belgische garnalenvissersvloot onder de loep

Tabel 2 biedt een overzicht van de dertien Belgische kustvissers die specifiek op garnalen vissen (dus zonder de

Eurokotters) en instaan voor het gros van de garnalenvangst. Dat was de situatie einde 2014.

De meeste van deze schepen hebben hun thuishaven in **Oostende** (zeven van de 13). De maatschappelijke zetel van de vennootschappen die eigenaar zijn van de schepen ligt zelfs in 8 van de 13 gevallen in Oostende.

Ieder vissersvaartuig heeft een uniek inschrijvingsnummer dat gelinkt is aan de thuishaven van de boot. De letters N, O, B en Z staan dan ook voor de havens van Nieuwpoort, Oostende, Blankenberge en Zeebrugge. De link met een bepaalde thuishaven betekent niet dat de vaartuigen ook uitsluitend in die haven hun lading aan land brengen. De reders zijn vrij om te beslissen in welke haven ze hun vangst aanmeren. Dat kan evengoed in het buitenland zijn. Zo is er bijvoorbeeld de garnalenvisser Z.55 Goede Hoop die zijn lading vaak rechtstreeks verkoopt in de Nederlandse haven **Breskens**. Deze Zeeuws-Vlaamse haven is uitgegroeid tot de grootse aanvoerplaats voor garnalen in Zuid-West-Nederland.

Wat leert dit cijferoverzicht ons nog meer?

De meeste garnalenkotters worden

uitgebaat door een vennootschap (9 van de 11) en slechts twee door een eenmanszaak (die geen jaarrekeningen publiceert).

De 13 betrokken rederijen hebben samen een **42-tal medewerkers** in loondienst, uitgedrukt in voltijdse equivalenten, gemiddeld over het hele boekjaar. Daar moeten uiteraard nog de zelfstandige zaakvoerders worden bijgeteld, waardoor de rechtstreekse tewerkstelling klimt tot ruim **50 eenheden**.

Het gemiddelde bouwjaar van de schepen is **1982**. Dat wil zeggen dat de garnalenvloot gemiddeld **33 jaar** oud is.

Er zijn slechts twee recente vaartuigen.

De **Zeebrugge-700 Braveheart** van de Rederij Rapke liep van stapel in 2012, in vervanging van een vorig schip dat in april 2012 kapseisde en zonk in de buurt van de Thorntonbank.

De **Nieuwpoort-86 Rudy** van de rederij Surcouf werd in 2006 te water gelaten.

De overige schepen zijn minstens 20 jaar oud en in de meeste gevallen nog een heel stuk ouder.

Er is dus amper sprake van vernieuwing bij de garnalenvissersvloot en er komen ook geen nieuwe spelers meer bij. Dat legt een hypotheek op de toekomst van de sector.

Het grootste schip qua capaciteit is de **Oostende 229 Liberty** van de rederij Lasat-Corveleyn met zijn nettotonnage van 37 ton. Niet toevallig rijft dat schip ook de grootste vangst binnen (hier uitgedrukt in brutomarge). Het telt 6 medewerkers in loondienst. O.229 Liberty (bouwjaar 1991) is ook het vaartuig waarin de jongste jaren het meest werd geïnvesteerd. Het is in handen van een Nederlandse reder en dat geldt ook voor de Grietje Hendrika (Rederij De Ridder), de nummer twee in capaciteit, goed voor een nettotonnage van 32 ton en 5 medewerkers.

Het financiële plaatje

Het financiële plaatje van de 13 garnalenederijen toont een geschakeerd beeld en is dus niet eensluidend rooskleurig of negatief. Circa de helft van de garnalenvloot toont positieve resultaten-cijfers in de jaarrekeningen over 2014, de andere helft zit in de rode cijfers. Nogal wat vaartuigen teren nog verder op kapitaalsubsidies die ze in de voorbije 10

Explo resultaat	Netto resultaat	TEW ⁽⁴⁾	Toelichting
33.500	14.057	4	positief
?	?	?	?
-5.110	-4.280	5,4	licht negatief
18.472	12.108	2	positief
46.532	47.401	4,2	positief
85.088	52.854	5,1	negatief Eigen Vermogen (EV)
50.787	30.672	5,9	negatief EV + zware afschrijvingen
68.495	42.512	3,8	positief
123.954	97.110	2,4	positief + zware afschrijvingen
-4.373	-7.182	5,7	negatieve resultaten
-76.741	-79.782	2,6	negatief EV
15.923	-5.177	0,2	licht positief
?	?	?	?
Totaal 41,3			

jaar ontvingen voor de modernisering van hun overwegend oude boten.

De rederijen (in Nederlandse handen) die de twee grootste schepen beheren, tonen beiden een zwaar negatief eigen vermogen als gevolg van opeenvolgende verliezen uit het verleden. In 2014 slaagden ze er evenwel in om uit de rode cijfers te geraken. Voor de meeste rederijen blijken de prestaties uit het boekjaar 2014 een stuk beter dan de resultatencijfers van de voorafgaande jaren.

Conclusie: de Belgische garnalenvisserijvloot zit net als de hele visserijsector in een neerwaartse spiraal met onvoldoende schaalgrootte, een afnemende capaciteit, gebrek aan vernieuwingsdynamiek, een te grote afhankelijkheid van subsidies (die nu aan het wegvallen zijn) en een uitdunning van de rangen. Positief is dan weer dat de aandacht voor duurzame visserijmethodes in de sector toeneemt.

Tijd voor nieuwe vangstmethodes

De jongste jaren is er in de visserij en ook in de garnalenvangst veel te doen rond de nood aan nieuwe vangstmethodes. Op dit moment worden er bij ons vooral garnalen gevangen met behulp van een traditionele boomkor, een techniek die in de jaren '60 van de vorige eeuw een opgang kende.

De traditionele boomkorvangst gebeurt met sleepnetten die door het schip over de zeebodem worden voortgetrokken.

De netten zijn fijnmazig en dus zeer gevoelig voor obstakels die ze onderweg tegenkomen. Over de bodem rolt voor het net een klossenpees, een soort ketting. De klossenpees zit tussen het net en de bodem en heeft twee functies. Ten eerste het net een beetje voor schade bewaren en ten tweede die van wekker: de garnalen schrikken op vanuit de zandbodem en komen zo in het net terecht.

Het fijnmazige net waarmee op garnalen wordt gevestigd genereert veel bijvangst. Moderne sorteermachines selecteren



Traditionele boomkor in de praktijk

en scheiden die bijvangst aan boord van het schip. Deze vis mag niet worden bijgehouden en de vissers kieperen die dus terug in zee.

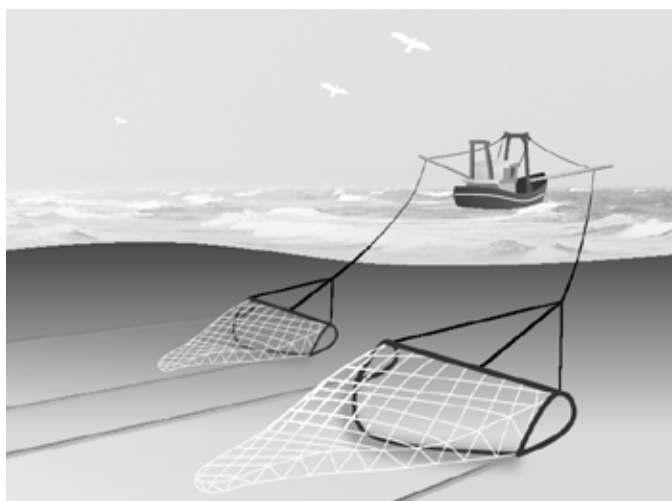
Na de primaire sortering van de vangst worden de garnalen uitgewooid in een bak. Die laat een verdere kleinschalige sortering toe, zodat je enkel de volgroeide garnalen overhoudt. De geschikte garnalen worden vervolgens gekookt in zout water. Ze komen bovendrijven als ze klaar zijn en

hebben dan een mooie roze/bruine kleur. Het hele proces wordt meerdere keren herhaald, totdat de vissers weer aanmeren in de haven.

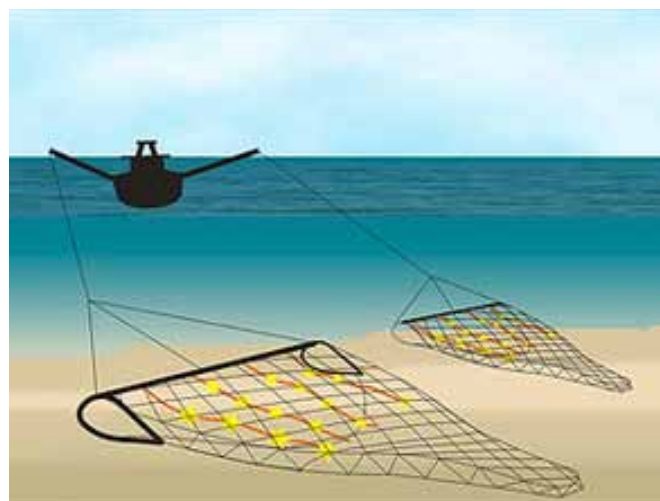
Elektrovisserij als alternatief?

De roep om en het onderzoek naar betere en meer milieuvriendelijke vismethodes loopt sinds de jaren '80 van de vorige eeuw. Een bekend alternatief is het vissen met elektrische pulsen. Er is hierrond in diverse landen geëxperimenteerd met verschillende platvissoorten, langoustines en garnalen. De objectieven waren een hogere vangst bij een lager energieverbruik en het sparen van de zeebodem en verminderen van nutteloze bijvangst. Na 20 jaar viel dit experiment echter stil en werd de elektrovisserij verboden uit vrees voor overbevissing (uitputten van de hoeveelheid vis in zee). In China daarentegen ging het onderzoek verder en halfweg de jaren '90 van de vorige eeuw waren in die regio al duizenden vaartuigen aangepast aan elektrovisserij voor het vangen van exotische garnalen.

In 1997 nam **Willy Versluys** (een Belgische reder die onder meer actief is in de garnalsector) een nieuw type **pulsgenerator (pulskor)** mee vanuit China. Dit was de aanleiding voor de Dienst voor Zeevisserij (DvZ) om opnieuw te beginnen experimenteren. Deze keer werd het onderzoek beperkt tot de grijze noordzeegarnaal. *(Meer info over de werking van de pulskor leest u in de tabletversie van dit themanummer).*



Tekening van een traditionele boomkor



Tekening van een pulskor

De rol van de West-Vlaamse visveilingen

Net als de andere vissoorten passeert het overgrote deel van de garnalen die in ons land via de schepen van de beroepsvisserij worden aangevoerd via één van de drie Belgische (Vlaamse? West-Vlaamse?) visveilingen. Een **visveiling**, **visafslag** (Nederland) of **vismijn** (Vlaanderen), is een instelling die met de handelaars-afnemers bemiddelt in de verkoop van de gevangen vis. Dit gebeurt door middel van een veilingstelsel (met als hulpmiddel meestal een veilingklok) dat begint met een hoge startprijs en die almaar verder laat zakken, totdat iemand toeslaat en de partij vis voor die prijs koopt.

België telt 3 visveilingen: **Oostende**, **Zeebrugge** en **Nieuwpoort**.



De Vlaamse Visveiling

Sinds een fusieoperatie van eind 2010 zijn de twee grootste visveilingen (Oostende en Zeebrugge) verenigd in 1 geprivatiseerde organisatie onder de koepel **Vlaamse Visveiling (VLV) nv**. De vismijn van Nieuwpoort, de kleinste van de drie, is een puur stedelijke organisatie en ressorteert dus rechtstreeks onder het stadsbestuur van Nieuwpoort.

De overname van de (voorheen ook stedelijke) Oostendse vismijn door de Zeebrugge Visveiling kwam er finaal na een felle concurrentieslag die vele jaren duurde en die zwaar woog op de leefbaarheid van de beide instanties. De Vlaamse Visveiling nv is een volledig privaat bedrijf dat in het boekjaar afgesloten eind juni 2014, 72 miljoen euro omzet realiseerde, goed voor een volume van 20.000 ton vis, met een team van 80 medewerkers (in voltijdse equivalenten). Hoofdaandeelhouder is ondernemer **Marie-Jeanne Pieters**, die voorheen vooral actief was in de bouwsector.

De missie van het bedrijf is het samenbrengen van de vraag en het

aanbod van verse wilde vis met als doel de optimale prijs te bekomen voor de aanvoerders (reders) én de kopers (vishandelaars).

In die optiek loopt er sinds 2013 een samenwerking met de stedelijke vismijn van Nieuwpoort rond de realtimeverkoop van de aangevoerde vis (inclusief garnalen) via een computernetwerk dat de veilingklokken van de drie visveilingen verbindt. Kopers kunnen bieden in de vismijn zelf of vanuit hun bedrijf of thuis via internet. De rol van de visveilingen in de garnalentratie gaat verder dan alleen maar verhandelen via de elektronische klok. De producten worden er ook gekeurd op temperatuur en hygiëne. Veterinaire keurders nemen stalen van de aangevoerde bakken in opdracht van het Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV). De garnalen worden ook nog eens gesorteerd via een zeefinstallatie, die er alles kleiner dan 6,8 mm uithaalt. De visveilingen staan ook in voor de bevoorrading van ijs, nodig om de garnalen koel te houden, en voor het wassen van de kisten die worden gebruikt

op de vissersboten en in de veiling en bij de bevoorrading van de schepen.

Wat stelt de verhandeling van garnalen voor in het totale volume van de VLV?

Jan Buisseret (business development manager, Vlaamse Visveiling):

'In 2014 bedroeg de verkoop van de grijze garnaal slechts 2,09 % van de totaal geveilde hoeveelheid vis in de Vlaamse Visveiling. Prijsmatig komen we dan uit bij een aandeel van amper 0,40 % ten opzichte van het totale bedrag gerealiseerd door de verkoop van vis. De gemiddelde prijs van de garnalen in de Vlaamse Visveiling bedroeg in 2014 zo'n 3,49 euro/kg. Die prijzen zijn lager in het seizoen (september-november) en hoger op momenten dat er niet veel wordt verkocht.'



De veilingzaal in Zeebrugge

Oostende is de leidende Vlaamse garnalervisveiling

Grafiek 6 toont de krachtverhoudingen binnen de drie Belgische visveilingen op het vlak van de aanvoer en verkoop van grijze noordzeegarnalen. Daaruit blijkt dat de vismijn van **Oostende** tekent voor het leeuwendeel van de garnalentransport. In 2014 passeerde 380 ton (of 72 %) van het totale in de Belgische veilingen verhandelde volume garnalen van 528 ton via de vismijn van Oostende. Zeebrugge is met 39 ton (39.000 kilo of 7 %) de kleinste speler en moet zelfs Nieuwpoort, met 108 ton, laten voorgaan. De rol van Zeebrugge in de garnaleneconomie is dus marginaal geworden, of meer nog: haar officiële rol als landings- en handelsplatform van de 'kaviaar van de Noordzee' is uitgespeeld. Toch is dit nog een vrij recent fenomeen. Want tot en met 2005 was de vismijn van Zeebrugge de leidinggevende Belgische garnaleneveiling. Haar marktaandeel bedroeg in dat jaar nog 46 %, terwijl Oostende genoeg moest nemen met 32 %. In 2006 sloeg die krachtverhouding helemaal om in het voordeel van Oostende.

Hoe is die merkwaardige omslag te verklaren?

Jan Buisseret (VLV nv): 'In de periode 1995-2005 daalde het aantal Belgische garnalenvissers sterk. Dit was nog meer

het geval in Zeebrugge dan in Oostende. Vandaag vissen er nog slechts twee schepen met thuisbasis in Zeebrugge op garnaal. Na de fusie in 2010 beslisten we dan ook om de **zeefinstallatie** voor de behandeling van garnalen in de vismijn van Zeebrugge over te brengen naar Oostende. De beperkte hoeveelheid grijze garnalen die sindsdien toch nog in Zeebrugge wordt verkocht (39 ton in 2014), bestaat eigenlijk uit garnalen die in Oostende zijn aangeland. We zeven die daar ook en transporteren ze dan naar de veiling in Zeebrugge om ze daar te vermarkten.'

Emiel Brouckaert, directeur van de Rederscentrale: 'In 2005 begon een aantal Belgische Eurokotters in Oostende aan te landen in plaats van in Zeebrugge. Deze Eurokotters beoefenen gedurende de zomermaanden de garnalervisserij, vandaar deze ommezwaai in de registratie van de omzet in het voordeel van de visveiling van Oostende. Bij de fusie tussen de visveilingen van Zeebrugge en Oostende eind 2010 werd door de Vlaamse Visveiling beslist om nog maar op **één locatie** garnaal te verwerken: in **Oostende**. Op vandaag zijn enkel de visveiling van Nieuwpoort en de afdeling in Oostende van de Vlaamse Visveiling gemachtigd om garnaal te zeven en te verwerken.' ■

bronnen:

Aanvoer en besomming in de Belgische zeevisserij; Departement Landbouw & visserij van de Vlaamse Overheid.

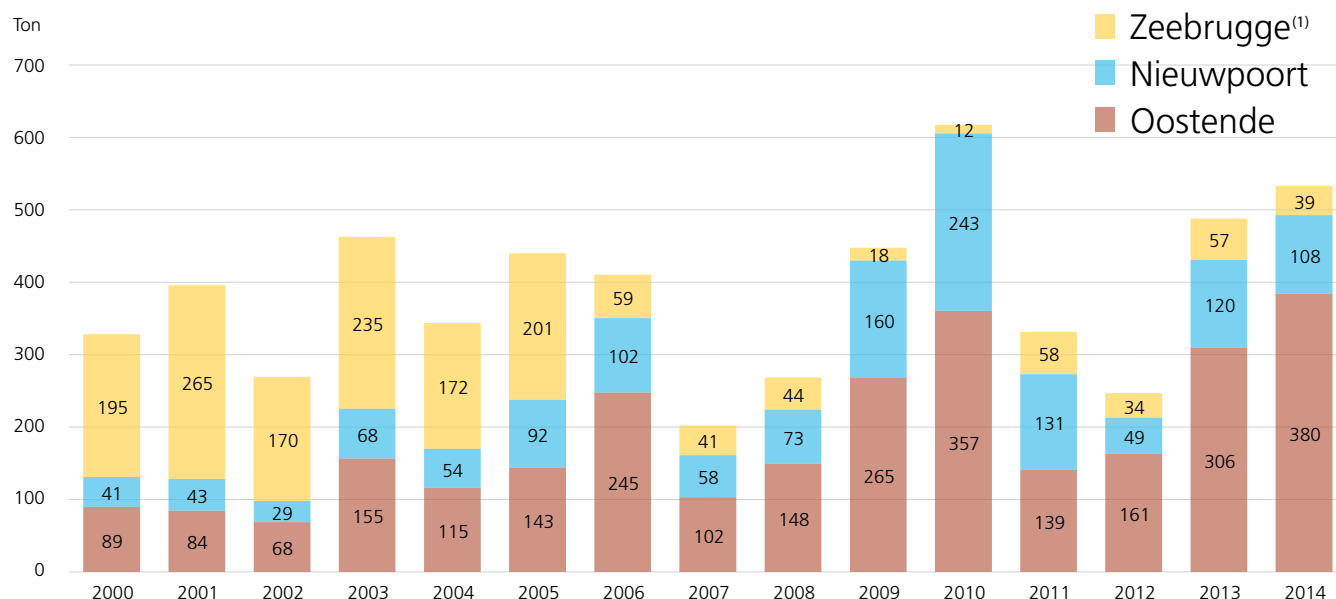
'Vissen in het verleden'; een multidisciplinaire kijk op de geschiedenis van de Belgische zeevisserij; VLIZ 29 november 2013

'Garnalen, verhalen en recepten van vroeger en nu'; Katrien Vervaele en Nancy Fockedeij; Uitgeverij Lannoo 2012



Grafiek 6

Noordzeegarnalen aangevoerd in de Belgische visveilingen (in ton)



BRON: Aanvoer en besomming: De Belgische zeevisserij; Departement Landbouw & visserij. Statbel.

(1) Sinds 2010 worden er in Zeebrugge geen garnalen meer aangeland en gezeefd. Het volume dat in de daarop volgende jaren is geregistreerd, is puur boekhoudkundig.



ONZE VOETAFDruk VERKLEINEN WE ZELFS MET ZWARE SCHOENEN AAN.

Kristel Hansen
Infrax-medewerker

infrax
grondleggers van comfort

MAATSCHAPPELIJK
VERANTWOORD
ONDERNEMEN, DA'S EEN
VAN DE INFRAX-WAARDEN.
www.infrax.be

Interview met Emiel Brouckaert, directeur Rederscentrale

'Uitbreiding van de Belgische garnalenvissersvloot is quasi onmogelijk'



Emiel Brouckaert

De Rederscentrale, met maatschappelijke zetel en kantoor in Oostende, is de beroeps- en belangenorganisatie van de Belgische reders die actief zijn in de zeevisserij. De producentenvereniging ijvert voor economische, sociale en ecologische duurzaamheid van de Belgische visserijsector. West-Vlaanderen Werkt vroeg directeur Emiel Brouckaert naar de visie van zijn vereniging op de toekomst van de garnalenvisserij.

Wat is de rol en het belang van de garnalenvangst binnen de Belgische visserij?

Emiel Brouckaert: "Het segment van de Belgische vissersvloot dat actief is in de garnalenvangst bestaat enerzijds uit de kustvissers die zich toespitsen op deze bedrijvigheid en anderzijds uit enkele vaartuigen uit het klein vlootsegment (Eurokotters). Die laatste vissen vooral tijdens de zomermaanden op garnalen. De garnalenvisserij biedt deze Eurokotters in de zomerperiode een alternatief voor het verbruik van hun jaarlijkse visquota.

Alhoewel andere Europese lidstaten vragen om de uitwerking van een beheersysteem voor de visserij op grijze garnaal, zijn er momenteel geen aanduidingen van overbevissing. De Rederscentrale werkt actief mee aan de analyse van een eventueel Europees beheer, rekening houdend met de nichesituatie van de Belgische garnalenvisserij.

Ook werkt de Rederscentrale mee aan initiatieven om de kwaliteitsreputatie van de garnaal te behouden en te verbeteren. Vooral de vangsttechniek komt hierbij aan bod. Eigen analyse maakt dat de Rederscentrale en de Belgische overheid voorstander zijn van een vrije garnalenvisserij voor de kleinschalige Belgische activiteiten, vooral voor de eigen kust."

De grijze noordzeegarnaal is niet schaars, er zijn geen quota of vangstbeperkingen en er zijn geen lange vaarafstanden af te leggen. Tegelijk is de vraag van de consument naar dit gastronomisch product groot. Toch is het aandeel van de Belgische vissers in dit segment zeer beperkt en stagneert het aantal garnalenvissersschepen en het jaarlijkse opgevisste garnalenvolume van onze vloot. Hoe verklaart u deze situatie? Waarom komen er geen nieuwe Belgische initiatieven voor de garnalenvangst? Waarom vissen er niet meer reders op de grijze noordzeegarnaal?

"Vandaag telt de Belgische vissersvloot minder dan 70 actieve vaartuigen. Daarvan vallen er nu een 17-tal onder het kustvlootsegment. Deze vaartuigen zijn hoofdzakelijk actief voor onze Belgische kust (slechts 67 km lang), dus ook wanneer ze de garnalenvisserij beoefenen. Deze specifieke visserij spitst zich toe op de periode van het jaar waarin er grote exemplaren kunnen gevangen worden. Dit is de periode vanaf het midden van de zomer tot het einde van de herfst. Gedurende de wintermaanden is de bedrijvigheid zeer laag, omdat er dan minder grote garnalen aanwezig zijn en de weersomstandigheden de mogelijkheden tot uitvaren vaker beperken.

De kustvisserij is ook op bedrijfsgebied kleinschalig en in sommige gevallen zelfs een familiegebeuren, waarbij de reder op zee gaat en de vrouw aan land de garnaal verkoopt. Denk maar aan de vistrap in Oostende.

Ondanks de kleinschaligheid vragen een opstart en de exploitatie van een (garnaal)visserijbedrijf aanzienlijke investeringen. Als onderdeel van de primaire sector zijn er wel steunmogelijkheden, maar overheidssubsidies voor nieuwe vaartuigen zijn momenteel niet langer aan de orde. Daardoor is het moeilijk voor jonge schippers om te investeren in nieuwe vissersschepen.

Verder legt het Europees visserijbeleid strenge beperkingen op voor de visserijcapaciteit van de lidstaten. In België wordt daarmee rekening gehouden in het Marien Ruimtelijk Plan (MRP) van het Belgische deel van de Noordzee. Dit bepaalt onder andere dat alleen bestaande vaartuigen mogen vissen binnen zone 1 (Nieuwpoort-De Panne). Dus zijn ook de uitbreidingsmogelijkheden beperkt.

Wat binnen de Belgische visserijconomie het meest doorweegt, is het feit dat garnalenvisserij alleen met kleinere vaartuigen gebeurt. De Belgische vloot bestaat echter voor de helft uit grotere vaartuigen die andere visserijactiviteiten beoefenen. Dit alles maakt uitbreiding voor de Belgische garnalenvisserij praktisch onmogelijk."

Duurzaamheid als overlevingsfactor

Hoe ziet u de Belgische garnalenvisserij in de toekomst verder evolueren? Welke doelstellingen of verwachtingen stelt de Rederscentrale daarbij?

'We zien de garnalenvisserij gunstig evolueren omdat er via collectieve acties binnen de Rederscentrale en onder het Vlaams initiatief 'Visserij verduurzaamt - Maatschappelijk Convenant in uitvoering van de doelstellingen van Vistraject' enorme duurzaamheidsinspanningen geleverd worden. Dit omvat ook begeleiding van de inspanningen die nodig zijn om tegemoet te komen aan de vereisten van het Marien Ruimtelijk Plan van het Belgisch gedeelte van de Noordzee. Zoals de verplichting tot het gebruik van rolsloffen en van een zeeflap op de schepen.'

Hoe kijkt de Rederscentrale aan tegen de pogingen van een aantal West-Vlaamse actoren uit de garnalenvisserij om meer toegevoegde waarde te creëren voor de grijze noordzeegarnaal via het Purus-label?

'Een label dat zowel de producent als de consument toegevoegde waarde biedt, is een initiatief waar we achter staan. Binnen de Rederscentrale is een werkgroep Kust- en Garnalenvisserijoverleg opgericht, waar ook de Vlaamse Visveilingen bij betrokken worden. Onder andere op dit forum komen commercialisatie-initiatieven aan bod en ook vragen naar en noodzaak tot certificering en/of labeling.

Het feit dat het product garnalen zeer gekend is bij de Belgische consument is een troef. Maar liefst 54 % van de totale aanvoer binnen Europa wordt in België geconsumeerd. Gezien de Belgische vloot minder dan twee procent vertegenwoordigt van de totale Europese garnalenvangst, is het moeilijk om de kleinschalige lokale Belgische garnalenvisserij te laten passen in een pan-Europees initiatief tot certificering, zoals het duurzaamheidslabel MSC. Een kwaliteitslabel zoals Purus biedt daarentegen wel mogelijkheden voor de Belgische nicheproductie van garnalen.

De Rederscentrale streeft naar algemene erkenning van de vele inspanningen tot verduurzaming die de Belgische visserij doet. We zijn ervan overtuigd dat een certificering door een (al dan niet commerciële) onafhankelijke entiteit tot de mogelijkheden behoort.' ■

Interview: JBVI



Verwerking, handel en consumptie van de grijze noordzeegarnaal

Wie pelt onze garnalen?

Jan-Bart Van In • Hoofdredacteur



In de vangst van de Crangon crangon bekleden de Nederlandse actoren een dominante positie, maar in de internationale garnalenhandel is hun rol zelfs nog veel groter. Twee Nederlandse bedrijven controleren circa 75 % van de garnalenmarkt. Zij zijn (indirect) ook de grootste afnemers van de Belgische visveilingen. De grootste Belgische garnalengroothandel is echter geen klant van de binnenlandse veilingen. Lovenswaardige pogingen om Vlaamse kwaliteitsmerken te lanceren en om in West-Vlaanderen zelf weer garnalen te pellen blijven kleinschalig. Breekt het machinaal pellen van deze frêle schaaldieren binnenkort echt door, als alternatief voor de trafiek (met hoge ecologische voetafdruk) naar de pellerijen in Marokko?

In het voorgaande artikel van dit themanummer namen we de vangst en de veiling van de grijze noordzeegarnaal onder de loep. Nu gaan we na wat er vervolgens gebeurt met de aangelande 'kaviaar van de Noordzee'.

Grafiek 1 biedt een schematisch overzicht van de supply chain (distributieketen) van de grijze noordzeegarnaal.

De populatie die jaarlijks wordt opgevist (circa 35.000 ton in 2014) komt voor ruim 45 % terecht in de netten van de Nederlandse vissersvloot (afgerond 15.000 ton). Via de Nederlandse visafslagen wordt die voornamelijk afgenomen door Nederlandse handelaars.

Diezelfde Nederlandse groothandelsbedrijven kopen nog eens 15.000 ton garnalen op de Duitse, Deense en Belgische

visveilingen. Zo verwerken Nederlandse spelers 30.000 ton of 85 % van de totale 'oogst'. Het verwerken van de garnalen omvat het transport, het pellen en deels invriezen, verpakken en opslaan van de schelpdieren.

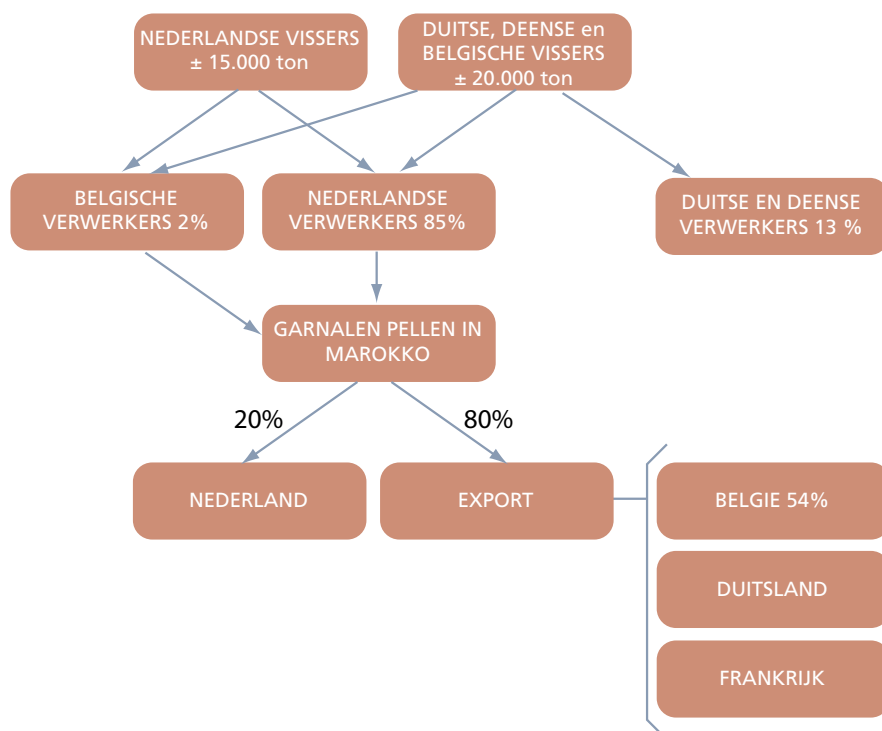
De twee koplopers hebben samen zo'n 75 % van de garnalenmarkt in handen: **Klaas Puul** uit Volendam en **Heiploeg International** uit Zoutkamp. Heiploeg werd na een spraakmakend faillissement begin 2014 overgenomen door een ander Nederlands bedrijf, **Parlevliet & Van der Plas** uit Katwijk, maar blijft als aparte bedrijfsentiteit verder opereren onder de naam Heiploeg International.

Dirk Van Roey, bedrijfsleider van garnalenhandel **Jan Van Roey nv** uit Boechout: "Quasi alle Belgische garnalenhandelaars dansen naar de pijpen van de Nederlandse verwerkers. Zij bepalen de markt en de prijzen."

De grootste Belgische garnalengroothandel is **Vanbiesen & Pieters** uit **Sint-Gillis-Waas**. Deze Belgische marktleader koopt naar eigen zeggen jaarlijks 700 tot 800 ton ongepelde garnalen, een fractie dus van zijn Nederlandse collega's. De onderneming uit het Waasland haalt haar grondstoffen quasi allemaal uit het buitenland. De grootste Belgische speler in de sector is dus helemaal geen klant van de binnenlandse visveilingen. Hoe komt dat?

Zaakvoerder Johan Pieters: 'Wij kopen inderdaad geen garnalen via de Belgische

Grafiek 1
Distributieketen van de grijze noordzeegarnaal



BRON: <http://ec.europa.eu/fisheries/documentation>

afslagen. Wij werken met contract-schepen, dat zijn Nederlandse, Duitse en Deense garnalenvissers die wekelijks voor ons vissen en van wie wij de volledige vangst afnemen. Want het volume aan garnalen dat in België wordt aangeland is te klein: met ons bedrijf alleen al verwerken we bijna het dubbele volume van de aanvoer in ons land. Kleinere kopers (winkels en handelaars die kopen voor directe ongepelde verkoop) kopen deze garnalen aan en bepalen in België ook vaak een prijs die voor ons te hoog ligt tegenover onze kosten om de garnalen in Marokko te laten pellen.'

Collega **David Everix, zaakvoerder van garnalenhandel Premium Seafood bvba** (voorheen Zeevishandel Gerrit) uit Zeebrugge beaamt: 'De aangevoerde volumes in Oostende en in Nieuwpoort zijn te onregelmatig en dikwijls te klein. Daardoor is de verwerkingsprijs te hoog.'

Als de grootste binnenlandse handelaars in garnalen zich niet bevoorraden via de Belgische visveilingen, wie koopt er dan wel de garnalen van onze vissersvloot?

Tabel 1 biedt een antwoord op deze vraag. We bundelen daarin de 10 grootste afnemers van garnalen in de Vlaamse Visveiling (Zeebrugge + Oostende) en in de vismijn van Nieuwpoort in het jaar 2014. Die zijn gerangschikt volgens hun belang, met bovenaan de grootste afnemers.

Bij de klanten van beide visveilingen valt onmiddellijk op dat dezelfde namen terugkomen. Vishandel **De Smet BV** uit het Zeeuws-Vlaamse **Breskens** is

Tabel 1

Kopers van garnalen in de Belgische visveilingen in volgorde van belang

Vlaamse Visveiling nv (Zeebrugge + Oostende)				Stedelijke Vismijn Nieuwpoort			
	Naam afnemer	Zetel	Connecties		naam afnemer	zetel	connecties
1	De Smet BV	Breskens	i.o.v. Klaas Puul	1	Birger bvba	Nieuwpoort	
2	Solea	Roeselare		2	Saumon d'Or	Koksijde	
3	Birger bvba	Nieuwpoort		3	Nieuwpoortse Vistrap	Nieuwpoort	
4	Nieuwpoortse Vistrap bvba ⁽¹⁾	Nieuwpoort		4	De Smet BV	Breskens	i.o. Klaas Puul
5	Merlin bvba	Nieuwpoort		5	Vishandel Gaetane	Nieuwpoort	
6	Oostende Visrokerij	Oostende		6	Mosselcentrale	Nieuwpoort	
7	Mosselcentrale	Nieuwpoort		7	Vishandel Neptunus	Oostende	
8	Zeevisgroothandel Jens	Nieuwpoort	i.o.v. Heiploeg ⁽²⁾	8	Poppe BV	Veere-Middelburg	
9	Poppe BV	Veere-Middelburg		9	Zeevisgroothandel Jens	Nieuwpoort	
10	De Troyer nv	Lede		10	Vishandel Albert	Koksijde	

(1) De Nieuwpoortse Vistrap bvba is sinds juli 2014 de nieuwe naam voor Newport Fish Express.

(2) Zeevisgroothandel Jens uit Nieuwpoort (Romeo Rau) opereerde tot aan het faillissement van Heiploeg in 2014 als aankoper voor deze Nederlandse marktleder.

BRON: Jaarrapporten van de betrokken visveilingen

de grootste afnemer van garnalen bij de **Vlaamse Visveiling nv (Oostende + Zeebrugge)** en kocht daar in 2014 zo maar even **65 %** van het totaal verhandelde volume op. Dit bedrijf treedt naar verluidt op als aankoper in opdracht van Klaas Puul, één van de Nederlandse giganten in de garnalenbusiness. De Smet is ook afnemer bij de stedelijke veiling van Nieuwpoort.

Maar ook Heiploeg, die andere grote Nederlandse speler in de garnalenketen, komt zich af en toe bevoorraden op de Belgische veilingen. Dit gebeurde vele jaren via Zeevisgroothandel Jens uit Nieuwpoort. Romeo Rau, zaakvoerder van

de grootste brokken van de garnalen-aanvoer op de Belgische veilingen af. Het beperkte resterende volume gaat hoofdzakelijk naar enkele onafhankelijke West-Vlaamse vishandelaars. Die situeren zich voornamelijk in **Nieuwpoort** en dus niet in Oostende, nochtans het zwaartepunt van de Belgische garnalenvissersvloot.

Nieuwpoort verdient (voor wat het waard is, gezien de geringe volumes) zowaar de titel van 'broedplaats' van de West-Vlaamse garnalenhandel. Het gaat dus om handelszaken die zich richten op de afname van noordzeegarnalen via de visveilingen aan onze kust.

Johan Pieters, zaakvoerder Vanbiesen & Pieters bvba

» Wij kopen geen garnalen via de Belgische afslagen. Want dat volume is te klein: met ons bedrijf alleen al verwerken we bijna het dubbele volume van de aanvoer in ons land.

Jens, bevestigt: 'De samenwerking met Heiploeg hield op toen dit bedrijf begin 2014 in faling ging. Waarom die grote Nederlandse spelers niet rechtstreeks optreden op onze visveiling? Omdat zij zich niet interesseren voor kleine partijen garnalen. Pas vanaf een partij van 1.000 kilo tonen zij enige belangstelling. Voor hen telt vooral de kwantiteit van het product.' (Zie ook het interview met Romeo Rau op pagina 29)

Nieuwpoort: 'broedplaats' van de West-Vlaamse garnalenhandel

De Nederlandse spelers en in de eerste plaats Klaas Puul (via De Smet BV) romen

Waasland garnalenland?

Maar de grootste Belgische actoren in de garnalenhandel opereren vanuit het **Waasland** en niet vanuit de kustregio. Hoe is dat te verklaren? Het heeft te maken met de historische rol van een aantal havendorpen aan de Schelde, zoals **Boekhoute** en **Kieldrecht**, in de vangst en het leuren en pellen van garnalen. Deze activiteit is in die regio al vele jaren gestaakt, maar groothandels-bedrijven als **Van Biesen & Pieters** en **M. Praet** uit Beveren-Waas zijn daaruit ontstaan en opereren vandaag verder in de garnalensector.

Ook **Jan Van Roey nv** uit Boechout

behoort tot de top drie van de grootste Belgische garnalengroothandels

Wie pelt onze noordzeegarnaal?

Het volgende stadium in de economische cyclus van de garnaal is het **pellen** van dit doorzichtige schaaldier. De consument eet in essentie eigenlijk alleen de (ingekapselde) staart van de garnaal. Na het pellen blijft dan ook maar een derde van het volume en van het oorspronkelijke gewicht over. Twee derde van het gewicht is dus afval.

Garnalen pellen is een delicate activiteit die eeuwenlang gebeurde onder de vorm van huisarbeid met de inzet van vele vingervlugge dames, vaak vissersvrouwen. Geoefende handen pellen ongeveer 1 kilo grijze garnalen op een uur tijd. Sinds de jaren '90 van de vorige eeuw

dan 4.000 vrouwelijke pellers tewerk. De garnalentratiek gebeurt met vrachtwagens die vanuit Nederland naar Spanje rijden. Van daaruit brengt de veerboot ze naar Tanger.

De garnalen reizen vijf tot zes dagen lang heen en weer tussen Nederland en Marokko. Het natuurproduct is in de meeste gevallen dus 10 dagen onderweg van de zee naar het bord van de consument. Om de kwaliteit en 'versheid' van de producten in stand te houden, gebruiken de bedrijven bewaarmiddelen: o.a. zout, citroenzuur en benzoëzuur. Dit laatste is bij sommige voedingsexperts omstreden.

De gepelde garnalen die met de vrachtwagens terugkomen naar Nederland vertegenwoordigen nog maar een derde van het gewicht en het volume van de

Crangon crangon, wordt maar door één of twee Belgische operatoren aangevochten. Dat zijn de Belgische nummer één in de sector **Van Biesen & Pieters bvba** en in een recent verleden ook zijn Wase collega **M. Praet bvba**.

Voor Van Biesen & Pieters uit Sint-Gillis-Waas is het pellen van garnalen via een zusteronderneming in Tanger een heel belangrijke bedrijfstak.

Zaakvoerder Johan Pieters getuigt in het boek 'Garnalen' van Katrien Vervaele en Nancy Fockedeij: 'Ruim 25 jaar geleden deed ons bedrijf nog een beroep op een 20-tal thuispelsters uit Kieldrecht en omgeving. Begin de jaren negentig van de vorige eeuw kwam er een Europese wet die strenge hygiënische normen oplegde en dat zette een domper op de huisnijverheid. We zijn toen overgestapt naar een eerste generatie garnaalpelmachines (made in Nederland). Die hebben hier een vijftal jaar gedraaid maar dat was geen succes. Ze waren immers te weinig productief en efficiënt. Zelfs als de machines zeven tot acht uur per dag opereerden konden we nog niet voldoen aan de vraag. Bovendien moesten we die machinaal bewerkte garnalen nog eens controleren op achtergebleven pelletjes en de rechte garnalen moesten met de hand worden gepeld want de machine kon dat niet. In 1989, na de val van de Berlijnse muur, hebben we het industrieel handmatig pellen van garnalen net als onze Nederlandse collega's opgestart in Oost-Europa. In ons geval was dat in Polen. In 1997 is die activiteit, omwille van de stijgende loonkost in Polen, verschoven naar Marokko.'



Garnaalpelsters in Marokko

verschoof deze arbeidsintensieve activiteit naar een industrieel proces: hetzij via speciaal uitgeruste pelateliers in lageloonlanden of anders (maar vooralsnog in geringe mate) via pelmachines.

Het grootschalig pellen van de grijze noordzeegarnaal is ook in handen van een handvol Nederlandse bedrijven, met op kop opnieuw de ondernemingen Klaas Puul en Heiploeg. Dat pellen gebeurt dan hoofdzakelijk in uitgestrekte pelateliers in Marokko, aangestuurd door de Nederlandse distributeurs.

De Marokkaanse garnalenvally

De Marokkaanse stad Tanger is uitgegroeid tot hét zenuwcentrum van de garnalenverwerking. Zeven bedrijven stellen er meer

ongepelde garnalen die de heenreis naar Marokko maakten. De doppen (koppen en staarten) mogen de Europese Unie niet terug binnen omdat ze bewerkt zijn. Ze worden in Marokko als afval behandeld. Terug in Nederland worden de gepelde garnalen diepgevroren of in gekoelde versie verpakt en doorverkocht aan de distributiekanaalen in binnen- en buitenland: horeca (via gespecialiseerde tussenhandel), retail, viswinkels, foodservice en voedingsindustrie. Deze laatste verwerkt ze als componenten in kant-en-klare producten: garnaalkrokettes, pasta's, vispannetjes enz.

Het Nederlandse quasi monopolie in de verwerking (inclusief het pellen) van de

Crangomar: 680 Marokkaanse pelsters

Van de garnalen die Van Biesen & Pieters verwerkt wordt er zo'n 99 % gepeld in Marokko. De overige 1 % wordt ongepeld verkocht.

Het bedrijf heeft sinds 2003 zijn eigen pelstation in de Marokkaanse stad Tanger onder de naam **Crangomar**. Daar werken zo'n 680 pelsters. Het pellen gebeurt er onder de strengste normen voor voedingshygiëne (HACCP).

De massale tewerkstelling bij het

zusterbedrijf in Tanger staat in fel contrast met het geringe aantal medewerkers dat bij Van Biesen & Pieters bvba in Sint-Gillis-Waas aan de slag is. De jaarrekening van 2014 vermeldt 3 medewerkers die, samen met de twee zelfstandige zaakvoerders, in dat jaar 151.000 euro bruto marge realiseerden. De Vlaamse garnalenspecialist is een soliede bedrijf met sterke reserves, maar kampt in de boekjaren 2013 en 2014 wel met een sterk afgenomen bruto marge en slechte resultaatcijfers.

Zaakvoerder Johan Pieters: *'In België pakken wij enkel garnalen in, zowel gepeld als ongepeld en die handeling is volledig geautomatiseerd. Vandaar onze beperkte*

tewerkstelling. We staan ook zelf in voor de distributie naar onze klanten. Het ongunstige resultaatcijfer van onze bvba in 2014 heeft niets te maken met de algemene situatie in de garnalensector, maar wel met het faillissement van een aantal klanten. We hebben hierrond actie ondernomen.'

M. Praet bvba, de Wase collega van Van Biesen & Pieters, is in 2002 ook gestart met een rechtstreekse connectie voor het pellen van garnalen in Marokko, maar die activiteit is in 2011 weer opgegeven.

Toch dient zich de jongste jaren weer een nieuwe Belgische speler aan die noordzeegarnalen in eigen beheer laat pellen in dit Maghreb-land: **Premium Seafood**, gevestigd op het vismijnpark in Zeebrugge. Premium Seafood werd in februari 2011 gelanceerd door ondernemer David Everix via de overname van Zeevisgroothandel Gerrit bvba. David Everix leerde de 'stiel' bij M. Praet bvba, het bedrijf van zijn moeder Myriam Praet, dat vandaag wordt verdergezet door zijn zus Annelies Everix.

Volgens diverse bronnen uit de sector zou de prijs van onze grijze garnalen tweeëneenhalf- tot driemaal hoger liggen indien ze niet in Marokko maar wel in ons land of in Nederland handmatig zouden worden gepeld.

Dit gegeven belet niet dat het Brugse maatwerkbedrijf **Arcotec** begin 2014

is gestart met het handmatig pellen van grijze garnalen. Deze nicheactiviteit is vooralsnog kleinschalig, maar heeft wel de wind in de zeilen. (Zie het interview met *FOOTSTEP* op pagina 26).

Pellen met de machine?

Automatisatie is de hefboom waarmee de Europese en dus ook de West-Vlaamse industrie zich wapent om voorheen arbeidsintensieve economische productieactiviteiten deels in eigen regio te kunnen

Dirk Van Roey, bedrijfsleider van garnalenshandel Jan Van Roey nv uit Boechout

» Quasi alle Belgische garnalenshandelaars dansen naar de pijpen van de Nederlandse verwerkers. Zij bepalen de markt en de prijzen.

behouden. Dit om op te boksen tegen de concurrentie van de landen die opereren met een lage arbeidskost. Economische logica impliceert dat we deze strategie ook toepassen bij de industriële verwerking van garnalen. Probleem hier: de garnaal laat zich niet zo gemakkelijk machinaal pellen.

Al van in de jaren '80 van de vorige eeuw sleutelen Nederlandse en Duitse ingenieurs en uitvinders aan machines die in staat moeten zijn om de grijze noordzeegarnaal efficiënt te pellen. Maar tot op heden hebben die pogingen tot automatisatie de intense vrachtwagen-

trafiek naar de pelateliers in Marokko nog niet aan banden gelegd.

De grootste Belgische garnalenshandelaar Van Biesen & Pieters experimenteerde in de jaren '90 van de vorige eeuw met pelmachines maar die kregen een onvoldoende. Ook collega M. Praet bvba probeerde die machines in dezelfde periode uit, maar volgens zaakvoerder Annelies Everix (in een interview in *Gazet Van Antwerpen* van 24 mei 2007) was het resultaat onbevredigend. Het grote probleem is dat noordzeegarnalen geen standaardformaat hebben: de ene is langer, korter, dikker of dunner dan de andere. Om die reden gaven ook de grote Nederlandse spelers Klaas Puul en Heiploeg in het verleden het machinaal pellen op.

De Oostendse pelmachines

Iemand die wel is blijven geloven in een toekomst voor de automatisatie van het 'strippen' van de garnaal, is de West-Vlaamse reder-ondernemer **Willy Versluys**. Met zijn bedrijf **Brevisco** investeerde hij in de zomer van 2008 400.000 euro in de aankoop van 4 pelmachines en een bijhorende sorteerinstallatie van Nederlandse makelij. Die opereren vandaag nog altijd in een pakhuis op de site van de vismijn van Oostende.

Willy Versluys: *'Iedere machine verwerkt per uur 15 kg gepelde garnalen tot 5 kg eetbare garnalen. De vier machines*



Oostendse pelmachine



Reder-ondernemer Willy Versluys blijft zijn nek uitsteken met telkens nieuwe projecten in de visserijsector

leveren dus samen 20 kg gepelde garnalen per uur of 160 tot 180 kg per dag. Om efficiënt te kunnen pellen moeten we de garnalen eerst sorteren. Puf, de ongepelde garnalen die te klein zijn, halen we eruit. De rest gaat in de machines die garnalen behandelen van verschillende grootte. Daarna moet we nog alles inspecteren om de garnalen te traceren waar nog iets aanhangt.'

Waarom worden dergelijke machines nog niet op grote industriële schaal gebruikt?

Willy Versluys: 'Het antwoord is

volume. Wij gebruiken die machines voor een nicheactiviteit, namelijk voor de verwerking van een deel van de Purusgarnalen, die door onze eigen Belgische vloot worden aangeland. Om de grote volumes te behandelen die de grote Nederlandse bedrijven nodig hebben, zijn er echter honderden van dit type machines nodig. Dat is uiteraard duur in aankoop en in onderhoud. Bovendien is er telkens veel werk aan het reinigen van de machines, want die moeten de dag nadien bij wijze van spreken weer bacterievrij zijn. Er zijn zeker mogelijkheden om dat in de

toekomst op grote schaal te doen, maar er is nog werk aan.'

Zeven jaar na de lancering van de machines in Oostende heeft het businessmodel van Brevisco nog niet bewezen levensvatbaar en rendabel te zijn. De vennootschap stapelt al vele jaren de verliezen op en bezieler Willy Versluys was genoodzaakt om begin 2014 een kapitaalsinjectie van 600.000 euro te doen om het hoofd boven (zee)water te houden. Bovendien verloor Brevisco in de zomer van 2015 een belangrijke klant: supermarktketen Carrefour. Die besliste toen om meer ongepelde Purusgarnalen af te nemen.

Willy Versluys: 'Brevisco heeft in de jongste jaren veel geïnvesteerd en kosten gemaakt in functie van diverse innovatieve projecten en testopstellingen. Dat levert op korte termijn meestal geen return op. Je moet er blijven in geloven om het niet op te geven. Voor de aankoop en het uittesten van de garnaalpelmachines kregen we geen enkele euro subsidie. Ook de hoge personeelskost doet ons de das om.'

Dat er toch verder wordt geijverd voor het optimaliseren van pelmachines bewijst het Nederlandse engineering-bedrijf Telson-Tant. In oktober 2015 leverde dit 20 installaties aan het jonge verwerkingsbedrijf **Hendrikson Shrimping** in Zoutkamp in de buurt van Groningen. Die nieuwe pelfabriek, een investering van 3 miljoen euro, moet in april 2016 operationeel zijn en kan op zijn



hoogtepunt 75 nieuwe banen scheppen. Het gedurfde project wordt aangestuurd door een gepensioneerde directeur van Heiploeg. Die mikt op een opbrengst van 100 ton ongepelde garnalen per week. Dat is circa 20 % van alle garnalen die voor de Nederlandse markt worden gepeld!

Ook de garnalenspecialist **Kegge BV uit IJmuiden** (dochter van Vishandel Tel) pelt zijn grijze garnalen in eigen beheer, met naar eigen zeggen ultramoderne machines.

Europa schudt aan de (garnalen)-boom

De rigide situatie binnen de Europese verwerking en handel van grijze noordzeegarnalen, met de dominante positie van een handvol Nederlandse bedrijven, werd in de periode 2013-2014 even doorbroken. Op 26 november 2013 legde de Europese Unie een boete van **28,7 miljoen euro** op aan vier garnalendealers: drie Nederlandse en één Duitse. Die overtraden de Europese mededingingsregels via kartelvorming met prijsafspraken. Het besluit van de EU stipuleert dat de mastodonten Heiploeg en Klaas Puul, samen met het kleinere Nederlandse bedrijf Kok Seafood en het Duitse Stührk, tussen 2000 en 2009 overeenkwamen om prijzen af te spreken en verkoopvolumes te verdelen voor noordzeegarnalen in België, Frankrijk, Duitsland en Nederland.

Heiploeg kreeg voor deze verdoken kartelvorming de grootste boete: ruim 27 miljoen euro. **Klaas Puul** ontsnapte aan een geldelijke sanctie omdat het bedrijf in een vroeg stadium volledig meewerkte aan het onderzoek (lees: uit de biecht klapte).

Gevolg van de loodzware boete: marktleider Heiploeg, voorheen al kampend met een verzwakte rentabiliteit en een hoge schuldenlast door een te ambitieuze overnamepolitiek, kapseide op 27 januari 2014. Het faillissement trof een groep met 3.000 werknemers (300 in Nederland en het gros in Marokko). **Morubel**, de Belgische dochter van Heiploeg, ontsnapte aan dit faillissement omdat het gezonde en rendabele bedrijf (met fabriek in Oostende) enkele weken voordien was afgesplitst in een afzonderlijke Nederlandse stichting.

Enkele maanden na het faillissement van Heiploeg kwam Morubel in handen van het Nederlandse investeringsfonds Bencis Capital. Dat handelde in samenspraak met Ebo Abels, voormalig manager van... Heiploeg. (Zie ook *het kaderstuk over Morubel op pagina 28*).

Het gros van de activa van Heiploeg werd na het faillissement bliksemsnel overgenomen door collega **Parlevliet & Van der Plas** uit Valkenburg bij Katwijk. Dit onder de nieuwe bedrijfsnaam Heiploeg International. Parlevliet & Van der Plas is een internationaal opererend familiebedrijf, gespecialiseerd in de vangst en de verwerking van pelagische vis (haring en makreel) en van demersale vissoorten (kabeljauw, schol en tong). Het was voorheen nog niet actief in het garnalensegment.

Deze markante gang van zaken (in de Nederlandse pers werd de term 'flitsfaillissement' gebruikt) werd door de collega's in de sector en ook door de vakbonden met argusogen bekeken.

De Nederlandse vakbond FNV nam zelfs de term 'faillissementengerommel' in de mond. Hij ging bij de rechtbank in beroep tegen de uitspraak, omdat hij van oordeel was dat de faling in scene was gezet om Heiploeg met minder gunstige arbeidsvoorwaarden en een afgeslankt aantal medewerkers door te sluisen naar Parlevliet & Van der Plas. De rechtbank van Almelo stelde evenwel in een vonnis van 28 juli 2015 dat er bij deze transactie geen misbruik was gemaakt van het faillissementsrecht.

Ook bij **Klaas Puul**, die andere Nederlandse garnalenkampioen, beweegt er de jongste jaren een en ander. Het bedrijf van de familie Mooijer, met thuisbasis in Volendam, was in mei 2015 genoodzaakt om zijn bankschulden te herfinancieren. Kort daarop werd het in de etalage gezet. Gedurende enkele maanden liepen er onderhandelingen met het investeringsfonds Bencis Capital (de eigenaar van Morubel), maar die resulteerden niet in een verkoop. Op 9 september 2015 liet het management van Klaas Puul Groep weten dat de aandeelhouders het bedrijf binnen de familie willen houden en dus op eigen kracht verdergaan. Klaas Puul heeft sinds 2006 ook een belangrijke

vestiging in ons land. De familie Mooijer nam in de lente van dat jaar het Belgische visbedrijf **ATKA** in Puurs over en wijzigde in mei 2008 de naam in **Klaas Puul België nv**. Deze vennootschap realiseerde in 2014 3,8 miljoen euro omzet met een 40-tal medewerkers. **Klaas Puul België nv** is echter niet actief in de verwerking van grijze noordzeegarnalen maar wel in het verwerken van scampi's voor de exportmarkt.

PURUS zwemt (spartelt) tegen de stroom in



Niet alle actoren in de Belgische garnalenvangst en -handel berusten bij de heerschappij van de 'arrogante' Nederlandse marktleders.

Eind 2005 staken een zestal West-Vlaamse garnaleneders onder impuls van (opnieuw) **Willy Versluys** hun schouders onder de oprichting van de coöperatieve onderneming **Vlaamse Visserij Vereniging (VVV)**. De initiatiefnemers waren het beu dat de Nederlandse grossisten hun garnalenvangsten in de visveilingen tegen een dumpingprijs opkochten om ze dan 5.000 kilometer verder te laten pellen in Marokko en ze bij hun terugkeer te verkopen onder het uithangbord 'Vlaamse' garnalen. Ze beslisten om een deel van de verhandeling zelf in handen te nemen onder het productlabel **Purus**.

VVV cvba bestelde een studie bij professor De Bevere van UGent over een meer adequate behandeling van de garnalen op de schepen zonder bewaarmiddelen, kocht een garnalenzeeffmachine en koelwagens, investeerde in een verpakkingsunit in Oostende en ging met de eigen garnalen de boer op. Zo traden deze Vlaamse garnaalvissers in de (bij)rol van handelaar. De Purusgarnalen moeten aan volgende kenmerken voldoen: gevangen door een Belgisch vissersvaartuig, maximum 24 u. aan boord van het schip, gekookt op het vaartuig op Vlaamse wijze (= met toevoeging van zeezout) en zonder bewaarmiddelen.

VVV slaagde er in om de supermarktketen Carrefour te strikken als grote klant. Eind 2007 werd naar eigen zeggen al

75 % van de totale aanvoer van grijze noordzeegarnalen, aangeland door de Vlaamse kustvisserstvoot, verkocht onder het Puruslabel. In 2008 kregen de Purusgarnalen een erkenning als streekproduct van het Vlaams Centrum voor Agro en Visserijmarketing (VLAM). Purus is een verdienstelijk initiatief dat veel persaandacht kreeg en ook geapprecieerd wordt door de opiniemakers in gastronomisch Vlaanderen en door de kritische consument.

Virtueel failliet

Maar de jongste jaren is het wel wat stil geworden rond dit innovatieve project. De volumes aan Purusgarnalen die in de markt worden gezet blijven al jaren hangen op hetzelfde niveau, namelijk tussen de 3.500 en de 4.000 kilo per jaar. Gangmaker Vlaamse Visserij Vereniging is er niet in geslaagd om zijn aantal participerende vennoten-reders verder uit te breiden en de jaarrekening van de cvba toont al jarenlang zeer zwakke resultaten-

cijfers. Dat begint al met een negatieve brutomarge in 2013 en 2014. Het eigen vermogen is zwaar negatief en eigenlijk is de vennootschap achter Purus virtueel failliet. Bovendien werden de resterende activa (de garnalenzeef) van VVV in 2014 verkocht aan de vismijn van Nieuwpoort.

Willy Versluys, voorzitter-bestuurder van VVV cvba: *“Het is inderdaad zo dat de negatieve evolutie in de visserijsector ons sneller inhaalde dan de resultaten die we konden realiseren. Daarom neem ik met mijn eigen bedrijf Brevisco het investeringsluit en dus ook het risico van Purus verder alleen op. Dit in de hoop dat het initiatief alsnog kan slagen.”*

Purus Extra

Met zijn jongste initiatief **Purus Extra** via het project Leefbare Garnaal (gelanceerd in oktober 2015) illustreert de koppige doorzetter Willy Versluys dat het hem menens blijft met zijn offensief om het garnalenlabel nieuw leven in te blazen.

Willy Versluys: *“In de oude situatie*

kookten we onze Purusgarnalen op het schip. Het eindresultaat was een houdbaarheid van 4 tot 5 dagen. Voor de retailmarkt is dat echter te kort. De oplossing is een innovatie die we, na een studie door ILVO, op punt hebben gezet: We voeren de garnalen voortaan vers en ongekookt aan. Via een geautomatiseerde installatie (opnieuw een investering van Brevisco bvba) in ons pakhuis in de veiling van Oostende, koken en koelen we de garnalen voortaan aan wal. Vervolgens verpakken we ze onder beschermende atmosfeer via een MAP procedé (Modified Atmosphere Packaging). Dat biedt ons een sterk verhoogde houdbaarheid van 8 tot 12 dagen. Dat alles zonder kwaliteitsverlies. Purus Extra verwijst dus naar een extra lange houdbaarheid.” ■

► www.vlaamsegarnaal.be

Met dank aan Sean Commeyne, bachelor logistiek, hogeschool VIVES, voor zijn input in dit hoofdstuk.



Vergaderen én feesten met zicht op de Kemmelberg?

Doucemont, een event- en vakantiehuis in Dranouter, biedt de ideale plek om alles te combineren.

In 2013 werd een oude schuur stijlvol gerenoveerd tot een groot huis met panoramisch zicht op de omgeving. De perfecte locatie om grote groepen te ontvangen.

Alles is er voorzien om een teambuilding, seminarie of management off site te organiseren: een grote multifunctionele ruimte, tafeltennis, bar, een professioneel uitgeruste keuken, een gezellige mezzanine met houtkachel, vergadertafels, projectiescherm, parking én accommodatie voor 40 personen.

In de streek is er van alles te doen: genieten van sport en natuur, de ‘bergen’ beklimmen, smaak excursies of cultuurbezoeken.. In Heuvelland kan het allemaal!

Meer info en reservaties online op www.doucemont.com

Of bel 0473 670 375 (Mieke Dejonckheere)



Belg is met voorsprong de grootste garnalenconsument

De economische kringloop van de grijze noordzeegarnaal eindigt uiteraard met de consumptie van dit exquise schaaldier. Bij wie komt dit natuurproduct finaal op het bord? Een eerste vaststelling is dat het beestje slechts door een beperkt aantal Europese landen wordt gegeerd als onderdeel van het eetpatroon.

voorbij als Nederland (16,8 miljoen inwoners en 20 % van de garnalenconsumptie), Frankrijk (66 miljoen inwoners, slechts 8 % van de garnalenconsumptie) en Duitsland (81 miljoen inwoners, slechts 15 % van de garnalenconsumptie). En dat is al vele jaren zo. Opmerkelijk is ook dat Denemarken,

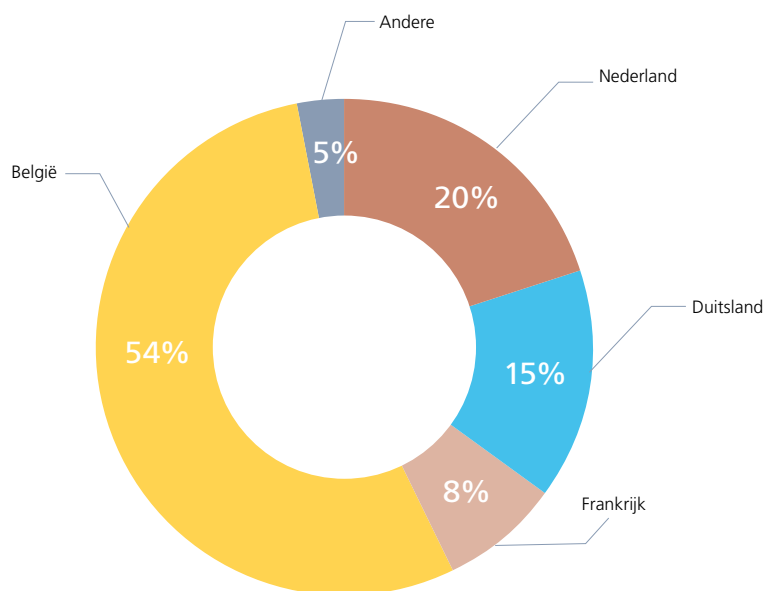
maar: kleiner dan een garnaal...

Nochtans ontbreekt het West-Vlaanderen niet aan ijverige, succesvolle en expansieve voedingsbedrijven die in andere segmenten van de Europese voedingsmarkt wel een hoofdrol spelen. Misschien moeten de Ardo's, Pinguin's, Crop's'en, Maselis'en en andere kampioenen van de West-Vlaamse voedingscluster zich eens beraden over een mogelijke stuwende rol in de garnalenbusiness.

Het faillissement van Heiploeg (begin 2014) en het (ondertussen ingetrokken) verkoopscenario van Klaas Puul in de zomer van 2015, de twee Nederlandse mastodonten in de sector, schiep hiervoor een momentum, zeg maar een historische opportuniteit. Maar uiteindelijk opereert de hele garnalenbranche weer traditioneel verder onder Nederlandse banier. Business as usual... ■ (JBVI)

Grafiek 2

Waar wordt de Noorzeegarnaal geconsumeerd? (in%)



BRON: ec.europa.eu/fisheries/documentation/eumofa/pdf/eu-markets-highlights-2013-10

Grafiek 2 toont de marktaandeelen van de vier landen die een rol spelen in het nuttigen van de grijze noordzeegarnaal (Crangon crangon): **België, Nederland, Duitsland en Frankrijk**. De cijfers zijn afkomstig van EUMOFA (European Market Observatory for Fisheries and Aquaculture Products).

Het markante fenomeen dat hier in beeld komt is de unieke positie van ons Belgenland in het verbruik van de zogenaamde 'kaviaar van de Noordzee'. Ons kleine landje met zijn 11 miljoen inwoners 'verorbert' zo maar even 54 %, of meer dan de helft van alle grijze garnalen per jaar. We zijn afgetekend de grootste 'garnalenfretters' van Europa. Daarmee steken we meer bevolkte buurlanden

dat wel een prominente rol speelt in de garnalenvangst, deze zee-lekkernij nauwelijks verkocht krijgt aan zijn inwoners.

Hier komt een **paradox** zo groot als een walvis naar boven: België dat nauwelijks nog een significante rol speelt in het vissen en aanlanden van het garnalenbestand (amper 1 %) en dat ook een klein duimpje is in de Europese garnalenverwerking en -handel (3 %), is wel het **mekka van de garnalenconsumptie (54 %)**.

Anders gezegd: we zijn verzot op garnalen als gastronomische topper, maar ons aandeel in de economische keten (met de daaraan verbonden toegevoegde waarde) die dit fijne schaaldier van de zee tot op ons bord brengt, is onbeduidend. Zeg



foto: ©Westtoer

Interview met directeur Geert Grillet

FOOTSTEP pelt noordzeegarnalen onder eigen merknaam North Sea Deluxe

Maatwerkbedrijf FOOTSTEP (voorheen: Arcotec) uit Brugge vaart tegen de (garnalen)stroom in en herstelt de oude Vlaamse traditie van het ambachtelijk pellen van een selecte keuze van voldoende grote noordzeegarnalen. Het sociale-economiebedrijf brengt het eindproduct bovendien in eigen beheer als topartikel op de (niche)-markt onder de merknaam **North Sea Deluxe**. Op jaarbasis creëert dit een continue tewerkstelling voor 25 medewerkers die moeilijker aansluiting vinden bij een traditionele onderneming. De enige schaduwzijde aan dit gedurfde en pientere project is dat FOOTSTEP (vooralsnog) geen gebruik maakt van garnalen van de Belgische vissersvloot. Dat heeft zijn specifieke redenen...

Tot op het einde van de jaren tachtig van de vorige eeuw, werden er nog op een economisch representatieve schaal garnalen gepeld in ons land en dat onder de vorm van huisnijverheid. De jongste kwarteeuw verschoof deze arbeidsintensieve economische activiteit naar Marokko. Maatwerkbedrijf **FOOTSTEP** (voorheen beschutte werkplaats Arcotec) blaast deze bijzondere bedrijvigheid sinds begin 2014 nieuw leven in: in een aangepast voedingsatelier pelt een team van 20 tot 25 toegewijde en vingervlugge medewerkers dagelijks een selecte keuze van verse noordzeegarnalen. In de piekperiode loopt dat zelfs op tot 40 medewerkers. Voor FOOTSTEP, dat samen met zusterbedrijf **Loca Labora** circa 550 mensen tewerkstelt in diverse afdelingen en productgroepen, is dit een totaal nieuwe activiteit. Daar ging het nodige marktonderzoek aan vooraf.

FOOTSTEP-directeur Geert Grillet: 'Dit project kadert in de strategie van FOOTSTEP om naast onze rol als toeleveringspartner voor industriële bedrijven uit diverse sectoren, ook nieuwe activiteiten te genereren rond sommige "gaten in de markt". Proactief en in eigen regie. We doen dat onder de noemer "ondernemen vanuit onze kracht". We zetten dan in op innovatie, duurzame kwaliteit, operationele efficiëntie en uiteraard op maatschappelijk betrokken ondernemen.'

Waarom koos FOOTSTEP specifiek voor het pellen van garnalen?

Geert Grillet: 'Als maatwerkbedrijf zoeken we naar uitdagingen binnen de verankering in de lokale economie. De geografische situering van Brugge, dicht bij de kust, bracht ons op het idee om een streekeigen product in eigen beheer te verwerken met een maatschappelijke meerwaarde. Handmatig garnalen pellen past uitstekend in deze bedrijfsvisie. Als extra troef kunnen onze klanten bovendien pronken met een lokaal product zonder zware ecologische voetafdruk. Een belangrijke factor is dat aan onze garnalen geen bewaarmiddelen worden toegevoegd. Dit smaak je meteen.'



» Dit garnalpelproject kadert in de strategie van FOOTSTEP (voorheen Arcotec) om naast onze rol als toeleveringspartner voor industriële bedrijven uit diverse sectoren, ook proactief en in eigen regie, nieuwe activiteiten te genereren rond sommige "gaten in de markt."

Hoeveel pellen jullie per dag en welke omzet levert dat op?

'In de dalperiode verwerken we per dag 75 tot 100 kg ongepelde garnalen tot 25 à 35 kg gepelde NorthSea Deluxe-garnalen. In de piekperiode loopt onze dagproductie op tot bijna het dubbele. De piekperiode start vanaf de aanloop naar de paasvakantie tot aan het einde van de herfstvakantie, met een bijkomende eindejaarpiek.

In 2014, het jaar van onze opstart, verkochten we ruim 4.000 kg gepelde North Sea Deluxe-garnalen. Dat was goed voor een kleine 200.000 euro omzet. Voor 2015 ligt onze prognose voor het hele jaar rond de 11.000 kg gepelde garnalen. Bijna drie keer meer dan in het eerste jaar dus.'



De vangst van de Belgische vissersvloot op garnalen is te **wisselvallig**. Daardoor kunnen zij moeilijk tegelijkertijd beantwoorden aan onze twee basisvereisten: voldoende kg garanderen én alleen de grote garnalen selecteren.

Waar gaan de gepelde garnalen naartoe?

'Wij leveren onze garnalen momenteel aan 3 groothandels in luxevisproducten: Lobster Fish uit het Zuiden van West-Vlaanderen, Fish Express uit Zeebrugge en De Jager uit Antwerpen. Zij leveren op hun beurt aan de betere horecazaken in West-Vlaanderen, Oost-Vlaanderen en Antwerpen. Er zijn plannen om uit te breiden richting Gent en Brussel. Wij hebben ook sterrenrestaurants onder onze klanten. Karen Keygnaert van A'qi uit Brugge is bijvoorbeeld grote fan van onze garnalen en nam zelfs het meterschap van de North Sea Deluxe op zich. De restauranthouders die kiezen voor North Sea Deluxe-garnalen doen dat omwille van de unieke kwaliteiten van dit topproduct: groot, vers gepeld en zonder bewaarmiddelen. Zij zijn bereid om daarvoor een faire prijs te betalen. Deze variabele prijs bedraagt bij momenten meer dan het dubbele van de traditionele Marokkaanse gepelde garnalen met hun toegevoegde bewaarmiddelen, die door derden op de markt worden gegooid.'

Waar koopt FOOTSTEP zijn grondstoffen, de ongepelde garnalen?

'Onze aankopers selecteren, rekening houdend met de weersomstandigheden, altijd de veilingen waar de mooiste en grootste noordzeegarnalen (Crangon crangon) gevangen worden. Officieel spreken we van het Noord-Atlantisch vangstgebied. Wij verkopen wat we aan onze klanten beloven, namelijk alleen de grote garnalen. De toevoer aan grondstoffen wordt verzekerd via die schippers die specifiek vissen in de Noordoostelijke Atlantische Oceaan (FAO27), en die de noodzakelijke tonnages aankunnen (tijdens het seizoen tot 1.000 kg per week).'

Waarom koopt FOOTSTEP (momenteel) geen garnalen van de Belgische vissersvloot?

'De uitleg is relatief eenvoudig, gezien onze snelle groei: onze leveranciers moeten kunnen beantwoorden aan twee basisvereisten: voldoende kg garnalen kunnen garanderen én alleen de grote garnalen selecteren. De vangst van de Belgische vissersvloot op garnalen is te wisselvallig. Daardoor kunnen zij moeilijk tegelijkertijd beantwoorden aan onze twee vereisten. Wij kopen de garnalen die aan deze criteria voldoen zo dichtbij mogelijk. Momenteel gebeurt de aanvoer vooral via Nederlandse rederijen die in het Noord-Atlantisch vangstgebied vissen. Weersomstandigheden bepalen mee waar en wanneer precies in dat gebied gevist wordt.' ■

】 www.footstep.be

】 www.northsea-deluxe.be

Interview: Jan-Bart Van In en Sean Commeyne



Lusten Marine Harvest Pieters en Morubel noordzeegarnaal?

De Vlaamse visserij zit al jaren in een neerwaartse spiraal met alsmaar minder vissersboten en een dalende aanvoer van noordzeevis. Maar West-Vlaanderen huisvest wel een aantal prominente visverwerkende bedrijven. Met **Marine Harvest Pieters** en **Morubel** op kop. In welke mate zijn zij betrokken bij de business van de grijze noordzeegarnaal?

Met een jaaromzet van 177 miljoen euro in 2014 en circa 400 medewerkers, verspreid over de hoofdfabriek in Brugge en het zalmfileerbedrijf in Oostende (ex-La Couronne) is **Marine Harvest Pieters** (voorheen Pieters Visbedrijf) met voorsprong de grootste visverwerker in ons land. De onderneming is al vele jaren een onderdeel van de Noorse beursgenoteerde groep Marine Harvest, gespecialiseerd in zalmkweek.

Pieter Note, plant manager a.i. bij Marine Harvest Pieters: "De verkoop van grijze noordzeegarnalen was voor ons altijd al een randactiviteit en dat geringe belang neemt duidelijk verder af. In 2014 verkochten wij nog 61 ton Crangon crangon. Voor 2015 verwacht ik te landen bij **plusminus 40 ton**, dat is amper **0,24 %** van ons jaarlijks volume aan visproducten van in totaal 17.000 ton.

Dat komt doordat de retailmarkt zich nu rechtstreeks laat bevoorraden door de producent (= de grote Nederlandse verwerkers). Marine Harvest Pieters had hier alleen maar een logistieke rol met minder toegevoegde waarde, die nu dus door de verwerkers is overgenomen.

Het volume dat wij nog verkopen situeert zich hoofdzakelijk in de foodservicemarkt. Als aanbieder van het volledige visgamma is het logisch dat wij noordzeegarnaal aanbieden en promoten bij onze foodserviceklanten.

Algemeen kan ik stellen dat de rol van de Belgen in de garnalenbusiness zich vaak beperkt tot de pure distributie. De promotionele initiatieven gaan in deze eerder uit van de producent of van de retailer, daar waar de marge zit."

Ironisch genoeg vermeldt het jaarverslag 2014 van MH Pieters dat: *"de marges op bijna alle visproducten in dat jaar daalden en enkel de marge op de Noordzeegarnalen steeg..."*

Diepgevroren tropische garnalen

Ook voor **Morubel** in Oostende is de grijze noordzeegarnaal een bijkomstig product. De onderneming is in Europa een van de grootste verwerkers van **diepgevroren tropische garnalen** afkomstig uit landen als Vietnam, Thailand en Suriname. Die worden in Oostende via een geautomatiseerd proces verwerkt en verpakt op maat van de eindklant. Die activiteit was in 2014 goed voor 80 miljoen euro omzet en 110 medewerkers. Morubel, dat in 2014 zijn 60e verjaardag vierde, was van 2009 tot begin 2014 een dochter van de Nederlandse groep **Heiploeg** (tot kort voor het faillissement van deze reus op lemen voeten) die wel een hoofdrol speelde in de branche van de grijze garnaal. Maar ook in die periode was het West-Vlaamse dochterbedrijf nauwelijks betrokken bij de Belgische transacties van Heiploeg rond de distributie van noordzeegarnalen.

Edo Abels managing director: "Morubel is een relatief kleine speler op het gebied van grijze garnalen, gezien het grootste deel van deze producten als koel-vers wordt verkocht en ons bedrijf gespecialiseerd is in diepvriesgarnalen. Toch verkopen wij aan sommige klanten diepgevroren grijze garnalen. Maar dat gaat om minder dan 3 % van onze jaaromzet." ■ *JBVI*



Interview met Romeo Rau, vishandelaar en voorzitter van Promovis vzw “Behoudsgezindheid binnen de sector belemmert innovaties”

Romeo Rau (51) is samen met echtgenote **Ann Bulcke** de ondernemer achter **Zeevisgroothandel Jens**, actief op de vismijnsite in Nieuwpoort. Via twee vennootschappen, met samen een achttal medewerkers, verkopen zij een breed gamma visproducten aan klanten uit de horecasector, maar ook aan particulieren via een eigen winkel op de kaai in Nieuwpoort. Romeo Rau is ook medeoprichter, bezieler en spreekbuis van **Promovis vzw**, de organisatie die de Nieuwpoortse visserij promoot. Hij is bekend (en berucht) als iemand die een uitgesproken mening (zonder taboes) heeft over het reilen en zeilen in de vissector.

Hoe belangrijk zijn de noordzeegarnalen in de totale activiteiten en omzet van uw bedrijf?

Romeo Rau: “Ruw geschat denk ik dat garnalen circa 5 % van mijn omzet uitmaken in absolute cijfers. Qua volume zal dit wellicht iets meer zijn. De volumes zijn van jaar tot jaar vooral afhankelijk van de prijs. Als er een ‘boerenjaar’ is met uitzonderlijk veel garnalen en dus een lage prijszetting, merk je in het najaar een serieuze toename in de verkoop van vooral ongepelde garnalen.”

Waar worden de garnalen gepeld die u in uw winkel verkoopt?

Romeo Rau: “In de mate van het mogelijke pellen we een deel zelf met de hand. Het grootste deel wordt in Nederland machinaal gepeld en verpakt onder private label.”

Waarom vist onze vissersvloot niet meer op garnalen?

Romeo Rau: “Naar mijn bescheiden mening zijn er meerdere redenen waarom de Vlaamse (garnalen)vloot decimeert. Eerst en vooral is er de economische realiteit: als het resultaat break-even of deficitair is, dan is de drempel om de handdoek in de ring te gooien niet hoog. Overal in de primaire sector (landbouw en visserij) staan de prijzen onder druk, zo ook in de garnalenvangst. Iedere keer de aangeboden hoeveelheid garnalen de vraag van de lokale handel overstijgt, volgt meteen een implosie van de prijs. De bandbreedte van de prijs op de veiling neemt toe omwille van dit precair evenwicht tussen vraag en aanbod. De grote Nederlandse spelers kopen het surplus dan op tegen een lagere prijs, vergelijkbaar met de prijs die er op de Nederlandse veilingen betaald wordt.

Een significant verschil is wel dat de Vlaamse garnalenvissers iedere dag de wal aandoen, terwijl de Nederlanders slechts enkele dagen vissen. Dat laatste levert flauwe garnalen op, ik bedoel: gekookt in zeewater zonder toevoeging van extra keukenzout.

Er is bij de Vlaamse garnalenvloot gebrek aan durf om te innoveren, op een paar individuele initiatieven na. Een groot ‘masterplan’ is er ook nooit geweest; teveel verdeel en heers... Wie denkt dat er een hechte collegialiteit is binnen de sector vergist zich. De wil ontbreekt om het eigenbelang eventjes opzij te schuiven, om zo het algemeen belang te laten primeren en daar later dan de vruchten van te plukken. Beleidsmaatregelen staan een opsplitsing van grote vaartuigen in meerdere kleinere entiteiten in de weg. Dit staat haaks op het principe van duurzaamheid en het dicht bij huis vissen.



Ook binnen de producentenorganisatie wordt het kleinvlootsegment stiefmoederlijk behandeld, dixit de betrokken reders. Dit zijn hun woorden, niet de mijne. Meer dynamiek en verhoogde visvangst op garnalen? De Vlaamse visserij heeft eigenlijk geen ervaring met het 'en masse' vissen op garnalen gedurende drie of vier dagen aan een stuk. De manier van vissen van onze vissers is geënt op het aanlanden van een kwaliteitsvol dagvers product, onvergelykbaar met de Nederlandse garnalen. Ook de mentaliteit van de visser die rotsvast gelooft en zweert bij zijn product én zijn manier van werken is niet vreemd in dit verhaal. Het is een zeer traditionele en behoudsgezinde sector, dit terwijl technische innovatie toch welkom is. Een derde ongunstige factor is het ontbreken van duurzame ondersteunende campagnes. Campagnes dienen een min of meer continu karakter te hebben of toch minstens een zekere frequentie. Mensen warm maken voor een product om na een paar weken de campagne een stille dood te laten sterven mist uiteindelijk zijn doel, namelijk het creëren van een meerwaarde die eveneens duurzaam is. Ook het begrip 'een eerlijke prijs voor een onvolprezen natuurproduct' komt veel te weinig aan bod, opnieuw inherent aan de primaire sector!"

Ook de garnalenhandel en -verwerking is voor 80 % in handen van enkele grote Nederlandse spelers, terwijl de Belgen nochtans de grootste consumenten zijn van deze lekkernij. In West-Vlaanderen hebben wij toch nogal wat dynamische voedingsbedrijven. Waarom is er zo weinig ondernemersinitiatief in ons land rond de verwerking en handel van dit mooie product?

"De knowhow over dit product is in handen van de Nederlanders. Zij domineren de markt, onder meer omdat zij de volledige keten in handen hebben. Zij dulden geen concurrentie. Grijze garnalen zijn inderdaad een mooi product. Vraag is alleen: leent dit mooi en bijzonder kwetsbaar product zich tot (semi-)industrialisatie? Gaat dan de meest kenmerkende kwaliteit van het product niet teniet? Nogmaals: essentieel in dagverse garnalen is dat je probeert het aanbod af te stemmen op de vraag, zodat er geen overaanbod gecreëerd wordt."

Hoe kijkt u aan tegen het initiatief van enkele reders via de VVV cvba die onder de naam Purus al 10 jaar lang proberen om een deel van de binnenlandse garnalenverwerking en -groothandel in handen te nemen? Hebt u zelf ooit met Purus samengewerkt?

"Ik heb hoegenaamd niet met Purus samengewerkt en ik kan mij ook niet herinneren dat er vanuit Purus ooit op grote schaal een prospectie is gebeurd naar de vishandel. De commerciële exploitatie van dit in wezen verdienstelijke initiatief is mank gelopen. Meer in het algemeen durf ik stellen dat het nu en dan mank loopt met subsidieverhalen binnen onze sector. De voorbeelden zijn legio. Ik pleit ervoor om aan de subsidies een tastbare resultaatsverbintenis te koppelen en de projecten veel beter te monitoren. Ook de politieke inmenging dient geweerd. De dossiers zijn soms zeer diffuus... Zeker in hun concrete uitwerking. Ook een beetje 'zelfkritiek' zou sommige protagonisten niet misstaan."

Hoe kijkt u aan tegen het initiatief van het Brugse maatwerkbedrijf Arcotec dat nu al meer dan een jaar met een team van 25 mensen dagelijks garnalen pelt? Hebt u met hen al contact gehad om eventueel samen te werken?

"Zelfde bedenkingen als bij Purus: waar is de actieve commercialisatie? Voor wie pellen deze mensen? Hoe wordt dit gecommmercialiseerd? Binnen een besloten kranse? Waar is de transparantie? Wordt hier ook een zekere continuïteit voorzien? En zo ja, hoe zit het dan met de bewaking van de authenticiteit?"

Uw bedrijf koopt in Nieuwpoort en Oostende naar verluidt zelf ook garnalen op in opdracht van de Nederlandse groep Heiploeg?

"Dit klopt. Maar de samenwerking stopte toen Heiploeg begin 2014 in falings ging en later een doorstart maakte. De 'grote jongens' interesseren zich niet voor kleine partijtjes garnalen. Vanaf duizend kilo betonen zij enige belangstelling. Voor hen telt de kwantiteit. Ik wil er ook nog op wijzen dat de 'groten' zichzelf soms in de voet schieten door ondoordachte contracten voor gepelde garnalen af te sluiten met de retail. Dat leidt soms tot prijsafspraken die niet marktconform zijn. Dit heeft twee gigantische nadelen. Eén: de primaire sector komt onder druk. En twee: de andere klanten van de garnaalboeren, hun groothandelaren en verdelers, krijgen een aankoop prijs voorgeschoteld die exorbitant is in vergelijking met wat de retail (te weinig) betaalt. Niet zelden worden de verdelers zo geconfronteerd met professionele klanten die hun gepelde garnalen bij de retail aankopen. Dit omdat de verkoopprijs van de supermarkten soms een flink stuk onder de aankoop prijs van de groothandel ligt." ■

JBVI



Uitdagingen en bedreigingen voor de garnaaalsector

Frans Coussement • Adjunct-adviseur Landbouw en Visserij, dienst Economie, Provincie West-Vlaanderen



Frans Coussement

Slechte vangsten, lage prijzen, vangstbeperkingen als gevolg van het maritiem ruimtelijk plan, competitie met de zoektocht naar locaties voor baggerslib, plannen voor de bouw van een energieatol... Dit zijn heel wat bedreigingen voor de broze garnaaalvisserij. Maar een aantal innovaties scheppen tegelijk ook beloftevolle uitdagingen voor de sector.

Grijze garnaal komt weer tot leven

De gekookte grijze garnaal is een typisch product van de Vlaamse zeevisserij. De sector kent echter problemen door de lage prijs en een aantal jaren met slechte vangsten. Maar misschien is er nieuw leven voor de grijze garnaal... Letterlijk dan, want er lopen experimenten om een meerwaarde te realiseren door de garnalen langer in leven te houden.

Traditioneel is de garnalenvisserij gericht op het afleveren van gekookte garnalen. Na elke sleep worden de garnalen machinaal gesorteerd en meteen aan boord gekookt. Het ILVO (Instituut voor Landbouw en Visserij) onderzoekt en optimaliseert een innovatieve techniek, waarin de eerste slepen worden behandeld als bij de klassieke garnaaalvisserij (sorteren en koken aan boord), maar de laatste slepen specifiek worden behandeld. Deze laatste slepen zijn korter en worden op een specifieke manier gesorteerd. Daardoor

is de overleefbaarheid maximaal. Daarna worden de garnalen levend gehouden en bewaard aan boord, hetzij droog in ondiepe kratten, hetzij in zeewater in een garnaalleefbak. De levende garnalen worden dan aan land gekookt via een aangepast procedé. Zo slaagt men er in de kritieke punten bij het koken aan boord weg te werken en het kook- en koelproces te standaardiseren. Het effect is veelbelovend: het rendement verhoogt opmerkelijk en - vooral - de houdbaarheid van de garnalen verhoogt van 3 à 4 dagen naar 8 à 12 dagen door het weglaten van bewaarmiddelen en toepassen van dit aangepast kook- en koelproces.

Voor de Vlaamse garnaaalvisserij brengt dit nieuwe mogelijkheden mee. Daar waar de prijs voor klassiek gekookte garnalen sterk schommelt, krijgt de visser voor levende garnalen een aantrekkelijke vaste prijs. Er is voldoende interesse voor dit innovatieve procedé, vanuit een snelgroeïende nichemarkt waaronder

sommige chefs en restaurateurs. Dit ondermeer onder invloed van de Franse garnaalcultuur. Deze eindgebruikers zijn in dit scenario niet langer afhankelijk van de klassiek gekookte garnaal, maar krijgen nu een gestandaardiseerd basisproduct waarmee ze creatief kunnen diversifiëren. Laat het u smaken!

Donkere wolken boven onze garnaaalvisserij?

Op 20 maart 2014 verscheen in het BS het 'koninklijk besluit tot vaststelling van het maritiem ruimtelijk plan'. De bedoeling was dubbel: een concrete invulling geven aan de bescherming van het mariene milieu en een ruimtelijke planning op zee organiseren.

Het KB bevat dan ook de afbakening van natuurbeschermingsgebieden en maatregelen t.a.v. de diverse gebruikers (energiewinning, scheepvaart, havenontwikkeling, baggerstorten, zeevisserij en mariene aquacultuur, zand- en grindwinning, zeewering, het militair gebruik).

De aanduiding van vier deelzones met bijbehorende maatregelen in het kader van de bescherming van het mariene milieu heeft verstrekkende gevolgen voor de kustvisserij in het algemeen en de garnaaalvisserij in het bijzonder. In zone 1 kunnen alleen bestaande vissersvaartuigen hun activiteit behouden mits aanpassing van hun visuitrusting. Nieuwe vissersvaartuigen kunnen enkel met niet-bodemberoerende vistechnieken vissen. In de drie andere zones geldt zowel voor bestaande als voor nieuwe vaartuigen



dat ze enkel met niet-bodemberoerend vistuig mogen vissen.

De garnaalvisserij werkt traditioneel met een sleeptuig, hoewel niet in alle zones even actief, maar het confronteert de sector dus wel met beperkingen.

Op de zoektocht naar mogelijke alternatieven komt men uit bij het elektrisch vissen met gebruik van de **pulskor**. In dat geval doet een heel kleine stroomstoot via elektroden de garnalen opspringen. Zo kunnen ze boven de zeebodem gevangen worden. Het is dus niet meer nodig de bodem met zwaardere sleepnetten te beroeren om de garnalen te doen opspringen.

Mogelijke neveneffecten van deze techniek zijn nog in onderzoek, maar hoewel de bodem nauwelijks beroerd wordt, blijkt het verlies aan commerciële garnalen toch beperkt. Aan de andere kant is de pulstechniek soortselectief. Daardoor

wordt ongeveer 30 % minder ongewenste vangst opgehaald. Een belangrijk positief neveneffect in het kader van de komende aanlandingsplicht.

Het onderzoek naar de toepassingen van de pulskor gaan onverdroten door, maar kan de investeringskost nog worden verlaagd, dan zou dit het antwoord kunnen worden op de beperkingen in het Maritiem Ruimtelijk Plan (MRP).

Garnalen onder het baggerslib? Of onder een energieatol?

De garnaalvisserij is bij uitstek een activiteit dicht bij de kust en heeft omwille van de kleine vaartuigen weinig uitwijkmogelijkheden dieper in zee. Maar de Vlaamse kust is amper 67 km en de vraag naar ruimte vanuit verschillende activiteiten is groot.

Zo is er het onderzoek naar een mogelijke alternatieve stortplaats voor baggerspecie

in functie van de vermindering van de recirculatie van baggerspecie naar de haven van Zeebrugge... En dan komt men snel in het vaarwater van de garnaalvisserij. Onderzoek wees uit dat er niet meteen een aantoonbaar effect is van storten op de aanwezigheid van garnalen, maar dat er mogelijk wel een veiligheidsprobleem voor de visserij ontstaat.

Zelfde verhaal met de plannen voor een energieatol voor de kust. Ook dit idee is opgenomen in het MRP!

Het vermijden van zones waar de garnaal(kust)visserij actief is, is uiteraard de meest aangewezen oplossing. Maar voor de rest zijn goede communicatie en vooral goed overleg met de vissers noodzakelijk wil men ook in de toekomst kunnen genieten van onze 'kaviaar van de Noordzee'. ■



ZEEBRUGGE

EEN NETWERK

VOOR EUROPA

- 20,3 miljoen ton containerverkeer
- 12,5 miljoen ton roloverkeer
- 1,7 miljoen nieuwe wagens - 1 miljoen vrachtwagens
- 20 dagelijkse Europese verbindingen
- uitstekende distributiemogelijkheden o.a. in de Maritieme Logistieke Zone (MLZ)

www.portofzeebrugge.be

Wie zijn de (West-)Vlaamse producenten?

Garnaalkroketten als Vlaamse gastronomische specialiteit

Jan-Bart Van In • Hoofdredacteur



Meer nog dan chocolade, bier of frieten, zijn garnaalkroketten een uniek Belgisch of zelfs Vlaams gastronomisch product. Vlaamse bedrijven zijn goed voor ongeveer 70 % van de productie van deze delicatessen. West-Vlaanderen Werkt detecteerde en analyseerde in primeur 18 lokale fabrikanten met zeer uiteenlopende kenmerken en schaalgroottes. De export van onze onvolprezen garnaalkrokets is ook nog eens nagenoeg onbestaande: ons land staat zelf in voor 90 % van de consumptie.

De garnaalkrokets, met de noordzeegarnaal als belangrijkste ingrediënt, is vermoedelijk een Vlaamse uitvinding. Maar schriftelijke bronnen met een sluitend bewijs hiervoor ontbreken. Want in tegenstelling tot de oorsprong van de aardappelkroketten is die van de garnaalkroketten niet gepreciseerd. Het oudst bekende recept van dit gerecht vinden we wel terug in **Het Spaarzame Keukenboek**, een populair kookboek uit 1864 van de gereputeerde **Gentse kok Philippe Cauderlier**.

De garnaalkrokets, als afgeleid product van de noordzeegarnaal, groeide in de tweede helft van de 20^{ste} eeuw uit tot een typisch gerecht binnen de Belgische eetcultuur. Ze wordt vooral geserveerd als exquis voorgerecht en is ook grotendeels (maar alsminder exclusief) gelinkt met de gastronomie van de kustregio. Sinds de jaren '70 van de vorige eeuw is dit voedingsproduct ook een industrieel artikel. Voorheen werd het

alleen thuis of in de restaurantkeukens bereid. Het geheim van een smaakvolle garnaalkrokets zit in de smeulige garnaal-bouillon (fumet of roux), in combinatie met de knapperige korst. Bovendien wil je als consument ook voldoende garnalen in je kroket terugvinden. Deze laatste factor heeft uiteraard een grote impact op de prijsvorming.

Op veel plaatsen in de wereld brouwt en drinkt men bier, bereidt en nuttigt men chocolade en bakt en verorbert men frieten. Maar de creatie en vooral de consumptie van garnaalkroketten is tot op

vandaag een quasi uniek Belgische traditie. Ook in Noord-Frankrijk en in Nederland deed het product zijn intrede, maar die twee markten dekken samen amper 10 % van de totale consumptie van garnaalkroketten, vervaardigd op basis van de grijze noordzeegarnaal. Het overgrote deel is Belgian taste. Onze Noorderburen hebben wel een lange en rijke traditie rond vleeskroketten, maar percipiëren een kroket niet als culinair hoogstaand voorgerecht, als onderdeel van een hoofdgerecht of als tussengerecht: voor hen is het een goedkope snack, genre 'broodje kroket'. Maar met de dure garnaal als basisgrondstof past de Belgische

Mora-Van Geloven fabriceren hun garnaalkroketten in het land van Oranje. In het geval van **Mora-Van Geloven** gebeurt dat in Tilburg, niet ver van de Belgische grens. Dat gaat over een jaarproductie van **anderhalf tot 2 miljoen** garnaalkroketten, die voor **ruim 90 % in België worden verkocht**. Ze zijn goed voor circa 7 % van de Belgische omzet bij Mora. De combinatie Mora-Van Geloven is sinds midden 2015 in handen van het Amerikaanse investeringsfonds TowerBrook. Ze richt zich vooral tot horeca-afnemers, hoofdzakelijk frituren en snackbars. Toch vonden de garnaalkroketten van Mora ook jarenlang hun weg

naar een supermarktklant. Die relatie is naar verluidt in de tweede helft van 2015 beëindigd.

Mieke De Laat, marketingmanager bij Mora Belgium: "Garnaalkroketten zijn in België een soort culinair-cultureel erfgoed. In Nederland maakt dit type product geen deel uit van het consumptiepatroon.

Uiteraard speelt de prijs daarin een rol. Garnaalkroketten zijn voor Mora het duurste artikel binnen deze productrange."

Stephane Buyens van Hostellerie Le Fox, De Panne



Ik gebruik nog steeds het recept van mijn grootmoeder, die ook kokkin was. De presentatie is iets minder klassiek: vier halve garnaalkroketten op een bordje, met enkele koffielepeltjes pommade van pastinaak. Op de kroketjes leggen we toefjes schuim oftewel 'luchtbelletjes' van citroensap. Smaakt zalig met een glas droge manzanilla sherry."

Bron: www.echtopzvnlaams.nl

garnaalkrokets niet in een dergelijk 'banaal' marktsegment.

Iglo verschoof productie van Nederland naar West-Vlaanderen

Opmerkelijk: hoewel België ruim 90 % van de garnaalkroketten consumeert en onze Noorderburen amper 8 %, gebeurt een aanzienlijk deel (ruw geschat 30 %) van de industriële productie van dit speciale voedingsproduct toch in Nederland.

Onder meer grote spelers als **Marine Harvest Pieters** (zie ook *kaderstuk op pagina 40*) en diepvriessnackproducent

Iglo, de Europese marktleider in diepgevroren kant-en-klare visproducten, biedt in haar brede productgamma ook garnaalkroketten aan. Het productieaantal op jaarbasis wil men bij Iglo Belgium in Brussel niet kwijt, maar naar verluidt benadert dit de **1 miljoen stuks**. Die worden voor 100 % in Belgische supermarkten verkocht en dus totaal niet in het buitenland. Het volume aan

garnaalkroketten bij Iglo ligt een stuk lager dan dat van de 5 grootste Belgische aanbieders van dit nicheproduct (zie verder). Het maakt ook minder dan 3% van de Belgische omzet van dit topmerk uit. De productie van de garnaalkroketten die onder de merknaam **Iglo** in de supermarkten verkocht worden, gebeurde vele jaren door een Nederlandse toeleverancier. Maar sinds enkele jaren doet **kapitein Iglo** voor de creatie van dit topproduct beroep op een West-Vlaamse voedingsspecialist.

Ons speurwerk levert op dat dit over **Eurofreez** in **Poperinge** gaat. Maar dat wil geen van de beide partijen bevestigen of ontkennen. Eurofreez, die vooral bekend staat als producent van diepgevroren frieten en andere aardappelbereidingen, zit overigens in een belangrijke nieuwe expansiefase. (zie verder in dit artikel)

Exportpotentieel

Uit een bevraging bij de Vlaamse producenten van garnaalkroketten (zie verder) blijkt dat deze hun creaties voor 98 % slijten op de binnenlandse markt. **Export** is dus vooralsnog een marginaal fenomeen.

De fabrikanten zetten ook nauwelijks

dernemer **Herwig Dejonghe** (voormalig topman van diepvriesgroep **Pinguin** en zaakvoerder van **Antarctic Foodies bvba**) overtuigd van het exportpotentieel van de Belgische garnaalkroket. Als bezieler en spilfiguur van **BE Delicious** ijvert hij samen met coördinator **Sebastiaan Vanneste** voor een grotere uitstraling van dit

topproduct. **BE Delicious** is een samenwerkingsverband tussen een aantal (hoofdzakelijk West-Vlaamse) bedrijven en personen die de sterke Belgische eetcultuur willen uitdragen in de

Thierry Mistiaen van Restaurant Triton in Blankenberge::

” Bij de kroketten serveren we een ‘cappuccino’ van garnaal in een klein mokkakoepje – net zoals een kreeftensoepje, maar dan met garnaal.”

Bron: www.echtopzvlaams.nl

in op de creatie en de promotie van een eigen **sterk Belgisch merk** in garnaalkroketten. De factor ‘marketing’ komt uit onze analyse naar voor als een zwakke schakel in de verdere ontplooiing van dit culinair hoogstaande product.

Toch is de West-Vlaamse voedingson-

wereld, via een aantal typisch Belgische producten zoals de garnaalkroket. **Herwig Dejonghe**: “Toeristen uit heel Europa - en daarbuiten - bezoeken onze kunststeden en onze kust en ze ontdekken daar op restaurant en in sommige traiteurszaken de garnaalkroket. Die krijgt

Tabel 1

Vlaamse producenten van garnaalkroketten - basisgegevens

	Naam	Gemeente	TEW ⁽¹⁾	Omzet 2014	BM 2014 ⁽²⁾	Expl-result	Netto-resul
kmo's	Abramo nv	8550 Zwevegem	40	9.500.000	n	-199.045	-287.084
	Amuse Croque bvba - De Kroketterie	8530 Harelbeke	3	n	76.550	4.940	171
	Fribona nv	8020 Oostkamp	44	n	2.799.296	968.243	344.293
	LC Company bvba (4)	8380 Zeebrugge	0	n	47.357	22.446	19.979
	Mestdagh nv	8630 Veurne	13	n	643.295	-45.361	-99.048
	Mosselcentrale nv	8620 Nieuwpoort	10	3.187.860	n	96.244	54.973
	Multi-fish nv	8730 Blankenberge	11	n	1.241.762	625.920	293.417
	Nardelli bvba	8300 Knokke	4	n	78.301	-12.700	-14.368
	REVI FOOD bvba	8400 Oostende	21	n	1.197.918	57.521	23.936
	Garka bvba	9400 Ninove	7,7	n	1.498.747	1.078.989	700.665
	+ Bubba bvba (5)	9400 Ninove	4,5	n	516.400	184.165	120.488
	T.N.S. bvba	9900 Eeklo	23	n	1.898.508	593.666	308.812
	Gastronello (Traicar bvba)	2830 Willebroek	9	n	520.917	102.759	49.630
	Altoni Kelderman nv	2900 Schoten	29	n	2.520.576	353.361	166.505
	P.B. Snacks	3930 Hamont-Achel	0	n	60.000	26.853	15.661
	De Wartiest gcv	9880 Aalter	?	n	n	n	n
Krok'Anne eenmanszaak	9100 Sint-Niklaas	?	n	n	n	n	
Industriële bedrijven	Eurofreez nv	8972 Proven	240	58.362.000	n	2.317.000	2.297.000
	Olense Vleeswaren Industrie (OVI)	2250 Olen	102	21.922.000	n	66.615	136.900
			Totaal: 561,2				

BRON: Jaarrekeningen, websites en enquête

(1) Tewerkstelling in loondienst in voltijdse equivalenten.

(2) Brutomarge in 2014.

(3) GH = groothandel, SZ = speciaalzaken, KH = kleinhandel, AH = ambulante handel.

(4) LC Company had op 20/01/2016 nog geen jaarrekening van 2014 neergelegd. Cijfers hebben dus betrekking op boekjaar 2013.

(5) Bubba produceert zelf niet, maar is belangrijke afnemer van zusterbedrijf Garka, zie tekst.

van hen in de meeste gevallen een grote tot zeer grote waardering. Het product slaat dus aan bij een internationaal publiek. Daardoor is het ook een ideaal gerecht om hen te laten kennismaken met de rijke eetcultuur en de gastvrijheid van onze streek. Maar eenmaal terug thuis vinden deze bezoekers die garnaalkroket niet terug in hun plaatselijke restaurant, delicatessenzaak of supermarkt. Hier gaapt dus een gat in de markt. Vandaar mijn oproep aan de Vlaamse fabrikanten van garnaalkroketten om hierop in te zetten.

Aan de beleids mensen politici, toeristische organisaties en horecaverenigingen vragen we om de garnaalkroket, uiteraard samen met andere producten van de streek, meer stelselmatig en uitdrukkelijk mee te nemen in thematische communicatie. Garnaalkroketten moeten we nog meer serveren en dus promoten op toeristische ontvangsten, plechtigheden, congressen en conferenties."

Huisbereid?

Een obstakel bij de aan te wakkeren promotie van de garnaalkroket is dat niet alle neuzen in dezelfde richting staan. Een aantal culinaire tenoren, zoals tweesterrenchef **Stephane Buyens** van Hostellerie Le Fox uit De Panne, zweren bij de door de restaurant-chef zelf bereide garnaalkroketten en halen hun neus op voor de

horecabazen die hun garnaalkroketten aankopen bij (al dan niet) industriële productiebedrijven.

Herwig Dejonghe kent die controversen maar pleit met BE Delicious hartstochtelijk voor een doorbraak in deze egelstelling.

Herwig Dejonghe: "Het is eigenlijk geen of/of-discussie maar wel een en/en-verhaal. Uiteraard is het aangewezen dat de



Start garnaalkroketten	% in activiteit	Markten ⁽³⁾	Export in %	Achtergrondinfo
1990	8	GH, Retail, SZ, Horeca	0	Groep Van Biervliet
2009	10	GH en SZ	0	Overname in 2012 na faillissement van De Kroketterie-Roeselare
1970	2	Grootkeukens	0	Diepvriesgerechten 2e generatie
2009	50	GH, Retail, SZ, horeca	0	Enkel garnaal en kaaskroketten, vooral voor horeca
1978	20	GH, SZ, Horeca	10 %	Diepvries
2005	2	KH & particulieren	0	Vishandel
2014	2	Retail	0	Pas gestart in 2014
2002	40	Horeca en particulieren	0	Winkel in de Parmentierlaan in Knokke
2011	15	GH Retail	0	Kant- en klare gerechten
1991	55	GH	0	Kroketten specialiteiten
n		Horeca en AH	7	West-Vlaamse roots
2000	45	GH, retail, SZ	0	Diepvries
2000	50	GH	5 %	Enkel artisanale kroketten (met de hand gerold)
2003	5	Horeca	1 %	Kroketten specialiteiten, puree en pasta's
1994	25		0	Kroketten specialiteiten diepvries
2012	50		0	Kroketten specialiteiten
2010	50		0	Gelinkt met visgroothandel M. Praet
1970	0,3	GH, Retail	9 %	Dochter van Nederlandse groep Aviko
2005	2	Retail, SZ, Horeca	Beperkt	

chef-koks en horecaondernemers die de skills, de creativiteit, de gedrevenheid en ook de tijd hebben om hun eigen kwalitatieve garnaalkroketten te maken en te serveren, dat moeten blijven doen. Ze mogen en moeten dat uiteraard ook in de verf zetten.

Maar de horecamensen die, om welke reden ook, geen huisgemaakte garnaalkroketten kunnen aanbieden, moeten geen schroom hebben om beroep te doen op het ruime, gevarieerde en degelijke aanbod van de gespecialiseerde en vaak ambachtelijk gedreven producenten die West-Vlaanderen en de rest van Vlaanderen rijk is. Ze moeten daar dan ook voor durven uitkomen en zich niet verstoppen achter het uithangbord 'huisbereid' als dat niet het geval is."

Het pleidooi van BE Delicious richt zich tot iedereen die zijn steentje of kroketje kan bijdragen, om verder dan het eigen hokje te denken en aan eenzelfde zeel te trekken om een positieve promotie van de garnaalkroket te realiseren.

Herwig Dejonghe: "Willen we echt werk maken van een exportdoorbraak, dan zullen we dat überhaupt niet kunnen doen met huisbereide garnaalkroketten van restaurant x of y, maar wel met diepgevroren kwaliteitsproducten van onze ambachtelijke specialisten. De

ervaring leert dat samenwerking tussen de diverse bedrijven in de voedingssector, de verschillende partijen sterker maakt: de grote én de kleine spelers of de industriële én de artisanale producenten. Kwaliteit afleveren aan de consument, autochtoon of toerist, moet het eindresultaat zijn. Iedere schakel binnen de sector van de voeding en de horeca heeft zijn sterktes, eigenheid en vakmanschap."

Zie ook de promoacties van Westtoer op pagina 47.

De Vlaamse fabrikanten: een verdoken sector

Wie zijn nu eigenlijk die Vlaamse producenten van garnaalkroketten?

Deze specifieke subsector in kaart brengen was voor West-Vlaanderen Werkt pionierswerk van lange adem. Niemand

Daniella Drielinck van restaurant Belle Epoque in Middelkerke

” Ik maak de bouillon van mijn garnaalkroketten met volledige, ongepelde garnalen, niet met garnalenafval, viskoppen of -graten. In de zomer zijn ze heel populair met een frisse Rodenbach.

Bron: www.echtopznlvaams.nl

heeft deze (weinig zichtbare) branche voorheen ooit onder de loep genomen en in kaart gebracht: noch de voedingsorganisatie FEVIA, noch de economische pers, noch enige thesis- of doctoraats-

student aan de Vlaamse universiteiten. Bovendien hebben de fabrikanten van garnaalkroketten (en bij uitbreiding van kroketspecialiteiten) geen eigen beroepsorganisatie of koepel die hen, binnen hun specifieke activiteit, bundelt en vertegenwoordigt. Er is ook geen enkel bedrijf dat alleen maar garnaalkroketten maakt. Dat product is altijd een onderdeel van een ruimer gamma aan kroketspecialiteiten of een nog ruimer assortiment voedingswaren. Verder is deze sector een nogal gesloten wereldje. De fabrikanten houden hun specifieke recepten (die aan ieder merk een eigen karakter geeft) en hun manier van werken bij voorkeur voor zich.

Ze zetten ook niet in op een offensieve merkenpolitiek maar opereren hoofdzakelijk low profile onder het private label van hun afnemers.

Voor alle duidelijkheid: als we het in deze sectoranalyse hebben over producenten, dan gaat dat niet over de bekwame chefs die in hun keuken garnaalkroketten bereiden voor hun eigen restaurant en ook niet over de traiteurs of visspecialisten die desgevallend dat product alleen maar bereiden voor hun eigen winkel of traiteurzaak. We focussen wel op bedrijven, groot en klein, die garnaalkroketten vervaardigen om deze op (al dan niet grote) schaal te verkopen aan meerdere horecazaken, viswinkels, supermarkten, specialzaken of aan de ambulante handel (marktkramers).

Via intensieve opzoekingen op internet, via sommige databanken en met hinkstappen ook aan de hand van tips uit de sector zelf, traceerden we **18 Vlaamse maakbedrijven** van (onder meer) garnaalkroketten.

In **tabel 1** lijsten we ze op met een aantal basisgegevens. Die zijn voornamelijk afkomstig van publieke bronnen, zoals de jaarrekeningen en websites van de betrokken ondernemingen. We kunnen om de eerder aangehaalde reden niet garanderen dat deze lijst volledig is. Ze wordt opgesplitst in 16 fabrikanten die onder de noemer 'kmo' vallen en 2 industriële producenten met 100 werknemers of meer.

Onze focus ligt op bedrijven uit het



© Foto Jan

Vlaamse gewest. We hielden dus geen rekening met een drietal overige actoren die opereren vanuit Brussel en Waals-Brabant. Vlaanderen komt uit onze analyse sowieso naar voren als het hart en zwaartepunt van de garnaalkrokettenbereiding. De 18 getraceerde Vlaamse bedrijven stellen samen circa 560 werknemers tewerk (in loondienst, in voltijdse equivalenten). Het aantal medewerkers dat effectief betrokken is bij de productie, stockage en verkoop van garnaalkroketten is daar maar een fractie van. Een ruwe schatting leert dat het over circa **70 tot 80** medewerkers gaat.

West-Vlaanderen mekka van de garnaalkrokettenproductie

In onze lijst van 18 geïdentificeerde Vlaamse producenten van garnaalkroketten manifesteert **West-Vlaanderen** zich met **10** op de **18** spelers (55 %) als de toonaangevende provincie op dit vlak. Die 10 West-Vlaamse actoren staan in de tabel in het blauw gekleurd.

Oost-Vlaanderen volgt met nog eens 4 krokettenbakers.

De leidinggevende positie van West-Vlaanderen in deze specifieke voedingsbranche is uiteraard geen toeval: de grootste concentratie aan horecazaken die garnaalkroketten aanbieden op hun menukaart (en die dus een belangrijke klantengroep zijn van de producenten) situeert zich immers in de kustprovincie. Bovendien zijn sommige productiebedrijven opgericht door ondernemers die voorheen als restaurant-chef actief waren. Uit ons onderzoek distilleren we vier types bedrijven.

Voor de **twee grote industriële bedrijven** (**Eurofreez** uit Poperinge en **Olense Vleeswaren Industrie (OVI)** uit Olen) is de productie van industriële garnaalkroketten een geringe nevenactiviteit (maximum 2 % van de omzet) binnen een veel groter spectrum van voedingswaren.

Eurofreez (dochter van de Nederlandse groep Aviko) kennen we vooral als producent van diepgevroren frieten en andere aardappelbereidingen. Maar ook garnaalkroketten zijn in Poperinge al 45 jaar een constante factor. Dit ondermeer als private-labelfabrikant voor het

topmerk Iglo. Met zijn 240 medewerkers (in 2014) is Eurofreez, dat grote expansieplannen heeft voor 2016, een belangrijke werkgever voor West-Vlaanderen.

Garnaalkroketten als diversificatie

Een tweede categorie bedrijven in het peloton van de garnaalkroketten zijn vier middelgrote voedingsspecialisten: **Fribona** uit Oostkamp, **Abramo** uit Zwevegem, **Revi Food** uit Oostende en **Altoni-Kelderman** uit Schoten. Ook voor hen zijn kroketbereidingen (waaronder garnaalkroketten) geen hoofdzaak, maar wel een substantiële productgroep die strategisch belangrijk is binnen een totale klantenservice.

Fribona, een excellent familiebedrijf (tweede generatie), geleid door twee vinnige dames, bereidt met een team van 44 medewerkers integrale diepgevroren maaltijden voor de grootkeukenmarkt (collectiviteiten).

Abramo, uit Zwevegem, legt zich met een 40-tal medewerkers toe op aperitiefhapjes en voorgerechten, maar maakt ook aardappelgerechten, ovenschotels, quiches en lasagnes en ook kaas- en garnaalkroketten. Deze laatste zijn goed voor 8 % van het zakencijfer. De onderneming is een dochter van de industriële holding Fivanco van de familie Van Biervliet uit Zonnebeke. Die waren oorspronkelijk actief in de productie van bouwmaterialen (steenbakkerijen). Abramo laat zich opmerken in de cijferdans

van tabel 1 door de negatieve resultatencijfers uit de jaarrekening afgesloten op 30 juni 2014. Dat heeft naar verluidt te maken met investeringen in nieuwe machines, R&D en in personeelsopleiding, die in 2014 nog niet het verhoopte rendement genereerden, maar ook met de verhoogde druk van de klanten-retailers op de kostprijzen.

Revi Food nv (voorheen OSFA) werd opgericht in 1992 en heeft zijn roots in de vismijn van Oostende. De onderneming van de familie Quinet (momenteel tweede generatie) transformeerde van een klassieke visgroothandel naar een productiebedrijf van kant-en-klare voedingswaren, waaronder salades, bistrogerechten (o.a. vispasta's), soepen en kroketten. Vis, schelp- en schaaldieren blijven hierbij een belangrijk ingrediënt. Garnaalkroketten zijn goed voor 15 % van het volume.

Altoni-Kelderman nv uit Schoten, ontstond in 2008 uit de fusie van de firma Altoni, bereider van pastamaaltijden en de onderneming Kelderman, specialist in de productie van kroketten en puree. Garnaalkroketten tekenen voor 5 % van de totale omzet van de vennootschap, maar klimmen op tot 10 % aandeel binnen de divisie Kelderman. Het bedrijf, dat enkel levert aan horecazaken, heeft het recept van zijn garnaalkroketten eind 2015 aangepast en wil vanaf 2016 meer inzetten op dit product, onder meer ook in Nederland.



© Foto Jan

Een derde groep bedrijven uit onze tabel bundelt **vishandelaars en visverwerkers**, zoals **Mosselcentrale** uit Nieuwpoort en **Multifish** uit Blankenberge (FOX-groep), voor wie de productie van garnalenkroketteren evenmin een hoofdactiviteit is. Ze kadert in een verbreding van hun aanbod visgerelateerde producten. Ook **Krok'Anne** uit Sint-Niklaas sluit aan bij deze categorie, want de zaak is een zusterbedrijf van Visgroothandel M. Praet uit Beveren-Waas.

De kroketspecialisten

De vierde en laatste (maar ook grootste) categorie, zijn de **8 nichebedrijven** die zich toeleggen op kroketspecialiteiten, met in de eerste plaats garnaal- en kaaskroketteren. Maar ook met andere varianten zoals amandelkroketteren, scampikroketteren, rivierkreeft- en hamkroketteren. Deze kroketspecialisten pakken uit met creatieve variaties.

Bij deze spelers klimt het aandeel van de garnaalkroketteren binnen het totale zakencijfer op tot **40 %** en in één geval (**Garka** uit Ninove) zelfs tot **55 %** van het totale productievolume. Hier kunnen we dus spreken over een 'corebusiness'.

Een bijzonder geval is **Mestdagh** uit Veurne, de nummer 5 in de tabel. Deze kmo sluit enerzijds aan bij categorie twee, omdat hij een breed gamma aan voedingsproducten vervaardigt, meer bepaald diepgevroren desserts en

aperitiefhapjes. Maar tegelijk heeft de firma ook veel affiniteit met groep 4, omdat de zaakvoerders sterk inzetten op garnaalkroketteren (goed voor 20 % van het zakencijfer), een product waarin ze een solide kwaliteitsreputatie uitbouwden en dat ook een belangrijk uithangbord is voor Mestdagh.

West-Vlaanderen herbergt oudste producenten

Naast het verzamelen van gegevens vanuit publieke bronnen hebben we de productiebedrijven ook zelf bevestigd via een **beknopte enquête**. Daaraan werkten **12** van de 18 actoren mee, dat is een representatieve respons van ruim **66 %**.

Hieronder overlopen we de gegevens en data die deze enquête opleverde. In de meeste gevallen staan ze niet vermeld in **tabel 1**, omdat ze vaak confidencieel zijn en daarom niet individueel worden vrijgegeven.

Van wanneer dateert de semi-industriële productie van garnaalkroketteren in Vlaanderen?

Twee West-Vlaamse spelers claimen de titel van oudste (nog actieve) actor in deze bedrijvigheid: **Fribona** uit Oostkamp en Eurofreez uit Poperinge. Beiden zijn in **1970** gestart met de fabricage van garnaalkroketteren. Het gros van de ondernemingen (12 van de 18) is pas sinds

2000 of daarna actief in garnaalkroketteren. Daaronder situeren zich ook de meeste kroketspecialisten. We mogen dus spreken van een **vrij jonge sector** die aanleunt bij de ruimere sector van de **diepvriesvoedingsbedrijven**. Die zijn zoals bekend een belangrijke economische factor voor West-Vlaanderen.

Wie is de grootste producent van garnaalkroketteren in ons land?

Precieze cijfers hebben we ofwel niet verkregen of mogen we niet vrijgeven, maar alles wijst erop dat twee bedrijven uit de pool van de nichespelers (= de kroketspecialisten) de koplopers zijn qua geproduceerd volume: **T.N.S.** uit Eeklo en **Garka** uit Ninove. Zij vervaardigen op jaarbasis **tussen de 6 en de 10 miljoen garnaalkroketteren**. Daarvoor nemen zij jaarlijks ieder tussen de **75 en 120 ton** gepelde grijze noordzeegarnalen af van voornamelijk de grote Nederlandse garnaalverwerkers. Na deze twee voortrekkers volgen Eurofreez (Groep Aviko) uit Poperinge, Mestdagh uit Veurne en Revi Food uit Oostende.

Miss kroket

T.N.S. bvba ontpopt zich tot snelste groeier in deze nichesector. Het bedrijf van vrouwelijk ondernemer **Daphne Aers** startte eind 2000 in een voormalig cafépand. In snel tempo vond het de weg naar een waaier van grote retailers en supermarkten. In 2006 werd al een nieuwbouw van 1.000 m² operationeel in Eeklo. De onderneming genereerde in 2014 ruim 5 miljoen euro omzet (waarvan **45 %** uit garnaalkroketteren), met toen al 23 medewerkers (in VTE). In 2015 volgde een nieuwe investeringsronde: de productie- en stockageruimte verdubbelde in oppervlakte. In 2016 zou de tewerkstelling verder moeten opklimmen naar 45 medewerkers. Zaakvoerder Daphne Aers is, in tegenstelling tot de meeste van haar collega's, zeer visibel in de media. In april 2014 bracht zij haar eigen boek 'Kroket van de chef' uit. Dat leverde haar onder meer de titel 'Miss Kroket' op. Het maakt dat haar bedrijf een steeds grotere bekendheid verwerft, als een van de weinigen in de sector. Maar die publieke uitstraling kan zij nog niet op grote schaal



foto: ©Westtoer



‘verzilveren’: het gros van de kroketten van T.N.S. worden onder het label van de klanten verkocht. Dit met uitzondering van de exemplaren die worden verkocht in de Pure Daphne-krokettenbar in Gent en in Eeklo.

Vuurtorenkroketten met West-Vlaamse roots

Totaal onbekend bij het grote publiek maar een representatieve speler in deze nichesector is **Garka bvba** uit Ninove. Het bedrijf, opgericht in 1991, spitst zich uitsluitend toe op de productie van kroketpecialiteiten met garnaalkroketten als hoofdbrok (55 %). Voor de distributie van haar producten doet Garka een beroep op twee zusterbedrijven: buurman **Bubba bvba** uit Ninove en **Chef Supply bvba** uit Torhout, waarin zij via de holding **Belroma-Invest** een meerderheidsparticipatie heeft.

Zusterbedrijf **Bubba** is een onderneming met West-Vlaamse roots. De firma startte in 1997 vanuit Oedelem. Oprichter

Frank Decuyper zag toen een gat in de promotie en verkoop van ambachtelijk gemaakte kroketten (geproduceerd door Garka) via distributie aan horecazaken, maar ook via ambulante handel op diverse marktplaatsen in het land. Daarvoor creëerde hij met enkele partners, een achttal mobiele marktkramen in de vorm van **vuurtorens**.

Frank Decuyper: “Ik had een concept nodig om mijn kroketten aan de man te brengen op de markt van Knokke, iets waardoor de mensen mijn kraam zouden herkennen en tegelijk iets dat een link legde met de zee.” **Bubba** is de enige Vlaamse speler in de sector van garnaal- en kaaskroketten met een eigen verkoop-filiaal in **Nederland**. Toch bedraagt het exportaandeel, dixit **Frank Decuyper**, minder dan 10 %: “Nederland is meer dan bij ons een prijsgevoelige markt en bovendien hebben de Nederlanders een ander perceptie van wat een kroket is.”

Welk percentage aan garnalen?

In onze enquête peilen we ook hoe de garnaalkroketten worden vermarkt: versgekoeld of diepgevroren. De meeste producenten gaan uitsluitend voor het diepvrieskanaal. Vijf spelers stellen dat zij de beide segmenten aanbieden. Slechts één speler opereert, naar eigen zeggen, uitsluitend met verse gekoelde kroketten (bestemd voor de horeca): **Altoni-Kelderman** uit Schoten.

Welk percentage aan grijze noordzeegarnalen bevat de doorsnee garnaalkroket made in Flanders?

Een heikel thema...

Uit de cijfers van de 12 respondenten leren we dat dit percentage varieert tussen minimaal 16 % en maximaal 44 %. Industriële grootfabrikanten zoals **Eurofreez** en **OVI** zitten in het segment van de 20 tot 25 % garnalen. **Altoni-Kelderman** zit daar met 26 % net boven, en **Abramo** klimt op naar 35 %. Gespecialiseerde bedrijven als **Garka** en **T.N.S.**, maar ook de kleinere spelers als **LC Company** uit Zeebrugge en **Revi Food** uit Oostende, brengen diverse types garnaalkroketten op de markt. Die kunnen variëren van 16 % tot 42 % aan grijze garnalen en

die dragen dan uiteraard ook een ander prijskaartje. Enkel **Mestdagh** uit Veurne en **LC Company** bvba uit Zeebrugge claimen dat zij systematisch inzetten op kroketten met enkel het hoge percentage van 40 % tot 45 % aan noordzeegarnalen. Het aanbod van de diverse producenten varieert ook in gewicht. Dit schommelt tussen de 50 en de 80 gram per kroket.

Waar halen onze fabrikanten hun basisgrondstof, de gepelde grijze noordzeegarnaal?

Het antwoord op die vraag brengt ons bij **Heiploeg** en **Klaas Puul**, de twee grote Nederlandse spelers die de aanvoer- en verwerkingsmarkt van de ‘kaviaar van de Noordzee’ domineren (zie vorig artikel). Zij laten hun garnalen pellen in Marokko.

De meeste Vlaamse bereiders van garnaalkroketten zijn afhankelijk van deze Nederlandse duopolisten. Alleen **Mestdagh** uit Veurne en **Gastronella** uit Willebroek bevoorraden zich in belangrijke mate bij een Belgische aanbieder van gepelde garnalen.

Revi Food (Oostende) ging in 2007 even in zee met de West-Vlaamse garnalenvissers van **Purus** voor de creatie van een **Purus-garnaalkroket**, op basis van garnalen aangevoerd door onze eigen vissersvloot. Maar dat is ondertussen alweer geschiedenis.

Export: onontgonnen terrein

De 12 respondenten op onze enquête verdelen hun producten via diverse binnenlandse kanalen en segmenten. Maar zoals eerder aangehaald hoort export daar nauwelijks bij.

Slechts vier bedrijven slijten een beperkt deel van hun garnaalkroketten over de grens: **Eurofreez**, **Garka-Bubba** en **Mestdagh** verkopen minder dan 10 % van hun afzet in Nederland en **Gastronella** uit Willebroek doet een verdienstelijke poging om voet aan wal te krijgen in Noord-Frankrijk. Maar dat gaat over amper 5 % van de omzet. **Mestdagh** heeft in 2015 zijn eerste stappen gezet op de Noord-Franse markt.

Daphne Aers van **T.N.S.**, de snelste groeier in deze nichesector, heeft wel grote toekomstambities in het buitenland.



foto: ©Westtoer

Ambachtelijk of niet?

In de hele positionering van de Vlaamse garnalenproducenten duikt vaak de discussie op over de creatie van een al dan niet ambachtelijk product. Wanneer opereert een speler nog ambachtelijk en wanneer krijgt zijn maakproces een industrieel karakter?

Carl Meskens, zaakvoerder van **Gastronello (Traicar bvba)** uit Willebroek, is daarover zeer resoluut: "Zolang het rollen en paneren van de kroketten nog met de hand gebeurt en dus niet via een machine, kan je spreken van een ambachtelijk product. We zijn een van de weinige fabrikanten die dat nog doen. Dat resulteert uiteraard in een hogere loonkost maar dat laat ons meteen ook toe om ons op de markt te profileren met een exclusief product.

Een andere factor die bijdraagt tot een ambachtelijk product, is het werken met verse grondstoffen, zonder toevoeging van bewaarmiddelen, smaakversterkers of kleurstoffen."

Gastronello levert zijn kroketten uitsluitend aan horeca- en voedingsgroothandelaars. Naar verluidt was het in dit bedrijf dat Daphne Aers, zaakvoerder van T.N.S., de krokettenstiel leerde.

Ook **Mestdagh** uit Veurne pakt expliciet uit met het ambachtelijke karakter van zijn garnaalkroketten, maar legt wel andere accenten.

Zaakvoerder Mark Gombert: "We gaan voor de beste grondstoffen en waar mogelijk van leveranciers uit de streek. Met een percentage van 40 % aan grijze garnalen zitten we in het hoogste segment van de markt. Het vormen en paneren van de kroketten gebeurt hier wel machinaal, maar we maken onze pâte op een ambachtelijke manier met verse garnalenbouillon. Dit op basis van een authentiek recept. Daarvoor gebruiken we uitsluitend verse kwaliteitgarnalen. Dus geen garnaalkoppen, zoals sommige spelers wel doen." ■

Marine Harvest Pieters: "Onze garnaalkroketten sloegen niet aan bij de Nederlandse consument"

Marine Harvest Pieters (voorheen Pieters Visbedrijf) is met voorsprong de grootste visverwerker in ons land. De circa 400 medewerkers waren in 2014 goed voor een jaaromzet van 177 miljoen. Ze zijn verdeeld over de hoofdfabriek in Brugge en de zalmrokerij in Oostende (ex-La Couronne). De onderneming maakt al vele jaren deel uit van de Noorse beursgenoteerde groep Marine Harvest, gespecialiseerd in zalmkweek. Het visbedrijf produceerde ook vele jaren garnaalkroketten en andere diepgevroren gepaneerde visspecialiteiten in de afdeling **Pandalus**, in de Kolvestraat op het industriepark De Blauwe Toren in Brugge. Die activiteit werd in 2012 integraal overgeheveld naar het Nederlandse zusterbedrijf **Sterk** in Lemmer.

Pieter Note, plantmanager a.i. bij Marine Harvest Pieters: "Deze verhuis was het gevolg van de overname van Sterk door Marine Harvest. De Nederlandse fabriek beschikt over meer kritische massa en meer productiecapaciteit dan de entiteit in Brugge. Daarom concentreerden we die activiteit bij Sterk. Maar nagenoeg Sterks hele productievolume aan garnaalkroketten verkopen we op de Belgische markt. Dit loopt via twee kanalen: onder private label bij ALDI, met de merknaam garnaalkroket 'Primo', en aan diverse klanten in het segment van de foodservice. Ons foodservicevolume is eerder beperkt: plusminus 5 ton per jaar. Het volume dat we realiseren in de retail kan ik omwille van het strategische belang niet vrijgeven. In de feestperiodes bieden wij de garnaalkroketten ook aan onder de vorm van garnaalballetjes, in het segment van de partysnacks.

In het verleden ondernamen wij pogingen om onze garnaalkroket in de Nederlandse markt te zetten. Helaas associeert onze noorderbuur, toch een groot krokettenliefhebber, garnalen niet met kroket. Dit initiatief is dan ook eind 2012 gestopt." ■

› www.marineharvest.com

JBVI

BE DELICIOUS – Belgian Food Artisans promoot Belgische specialiteiten in de wereldsteden

De kiem van BE DELICIOUS ligt bij voedingsondernemers Herwig Dejonghe en Christof Malysse. Ze vonden elkaar in hun gezamenlijke enthousiasme voor de garnaalkrokot, een Belgisch gerecht bij uitstek met als hoofdingrediënt de grijze garnaal, delicatessen uit de Noordzee.

BE DELICIOUS is een groep van Food Artisans die uitmunten in een selectie typisch Belgische gerechten, lekker én verfijnd.

Gedreven ondernemers met een passie voor het ambacht en de traditionele bereiding, weliswaar in een moderne aanpak. De beste grondstoffen worden hiervoor uitgekozen. De visvangst en landbouw in de streek, die een lange traditie kennen, zorgen mee voor de aanvoer van kwalitatieve ingrediënten.

Deze Belgian Food Artisans willen hun passie en trots over de streekeigen keuken graag delen met de rest van de wereld!



Herwig Dejonghe van **Antarctic Foodies** promoot de **artisanale garnaalkrokot**, volgens traditioneel Vlaams recept. Antarctic Foodies, Roeselare • www.antarcticfoodies.be • info@antarcticfoodies.be

Christof Malysse van **Lobster Fish** ontwikkelde een artisanale **garnalenbisque** 'Délices Malysse' en heeft in zijn aanbod ook gepelde en ongepelde grijze Noordzee garnalen.

Lobster Fish, Deerlijk • www.lobsterfish.be • info@lobsterfish.be

Flandrien-kaas, in 2014 erkend als 'Beste goudse kaas ter wereld', is een creatie van het familiebedrijf **Triporteur**, met zaakvoerder Jan Desmet.

Triporteur, Wervik • www.flandrienkaas.be • info@flandrienkaas.be

Dely Wafels, geleid door Davy Van Poucke en Ellen Tournois, heeft van de **Brusselse wafel** zijn grote specialiteit gemaakt.

Dely Wafels, Moeskroen • www.dely.be • info@dely.be

Jelle Descamps staat aan de leiding van **Chocolatier Dumon**, een dynamisch productie-atelier met een mooi gamma **artisanale pralines**.

Chocolatier Dumon, Torhout • www.chocolatierdumon.be • info@chocolatierdumon.be

De broers Joris en Frank Hermans van **Cidrerie Ruwet** zetten de meer dan 100-jarige traditie van Ruwet voort: een combinatie van vers geperst appelsap en unieke gist.

Cidrerie Ruwet, Roeselare • www.cidreruwet.com • info@cidreruwet.com

Uitnodiging aan artisanale voedingsproducenten en BE DELICIOUS Ambassadeurs!

BE DELICIOUS schakelt in een hogere versnelling. Het biedt een ontmoetingsplatform aan artisanale voedingsproducenten met exportambities, voor ervarings- en contactenuitwisseling. De website van BE DELICIOUS vormt een promotiekanaal voor de producten van aangesloten bedrijven.

BE DELICIOUS biedt een logistieke oplossing om kleine volumes tot bij afnemers in het buitenland te brengen. Aan Belgische ambassades en andere belangstellenden wordt een formule aangeboden van pakketten met Belgische specialiteiten voor recepties en event catering.

BE DELICIOUS doet een oproep aan het uitgebreide netwerk van Belgen in het buitenland die deze boodschap willen helpen uitdragen. Zij zijn het beste geplaatst om als BE DELICIOUS Ambassadeurs onze rijke gastronomie en artisanale kwaliteitsproducten mee te introduceren in de wereld!

Bent u geïnteresseerd om deel te nemen als producent of als ambassadeur voor BE DELICIOUS, contacteer graag sebastiaan@bedelicious.be. Meer info: www.bedelicious.be



Innovatie in de Belgische garnalensector (deel 1)

Interview met Geertrui Vlaemyck van ILVO

Garnalen koken aan land in plaats van op zee

Sean Commeyne • Bachelor logistiek, Hogeschool VIVES - Kortrijk

Jan-Bart Van In • Hoofdredacteur

Het Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek (ILVO), met zetel in Gent en een belangrijke antenne in Oostende, speelt een stuwende rol in de innovatie van de Belgische visserijsector. Een aantal ILVO-projecten hebben betrekking op de grijze noordzeegarnaal.

Geertrui Vlaemyck, onderzoeker ILVO Melle: “Al enkele jaren loopt er een onderzoek naar het levend bewaren van garnalen aan boord van de vissersschepen. Daarbij koken we de rauwe grijze noordzeegarnalen pas aan land in plaats van al op zee. Op die manier verkrijgen we een grijze gekookte garnaal met een langere houdbaarheidsdatum, zonder bewaarmiddelen. Als het lukt, dan komen er veel meer mogelijkheden om onze garnalen hier te verwerken en te vermarkten. Mogelijk ook met de ontwikkeling van nieuwe nicheproducten. Dat onderzoek is in 2011 gestart, op vraag van de Vlaamse overheid. Het moet de garnaalsector ondersteunen.”

Wat was de uitdaging van het onderzoek?

Geertrui Vlaemyck: “Op een vissersschip

worden garnalen nu nog meestal gekookt en gekoeld met zeewater, omdat men geen grote hoeveelheden steriel water kan meenemen op zee. Maar dat zeewater is microbiologisch besmet en belaadt de noordzeegarnalen bij het koelen opnieuw met bacteriën. Vanaf dan gaat de kwaliteit van de garnalen al achteruit. De garnaal is met deze klassieke methode maar 4 tot 5 dagen houdbaar.

Een tweede probleem is dat de garnaal niet bewaard wordt bij de ideale temperatuur. In de winter is het water nog wel redelijk koud, maar in de zomer is het water warmer: niet ideaal om garnalen in te bewaren. Toen dit onderzoek startte werd ons vanuit de sector gezegd dat dit nooit zou lukken: de garnalen zouden al dood zijn voor ze aan land zouden komen. De biologische structuur van de noordzeegarnaal is zeer moeilijk, veel complexer dan van andere schelpdieren als kreeften, steurgarnalen of andere exotische garnalen. De grootste uitdaging was dus om de garnalen levend aan land te krijgen.”

Hoe hebben jullie dat aangepakt?

“We onderzochten verschillende omstandigheden om de noordzeegarnalen in leven te houden. Zo deed ILVO testen naar de invloed van de temperatuur, naar manieren om de garnalen levend te houden en naar de densiteit van het

stapelen en de condities van koken en koelen. Het belangrijkste is een steriele, flexibele verwerkingslijn waar heel snel gekoeld wordt en waarbij de koeling perfect aangepast is. Finaal ontwikkelden we ‘leefbakken’ voor de noordzeegarnalen. Het belangrijkste voor de grijze garnaal is het beschikbare oppervlak. Het watervolume is enigszins van minder belang, zolang er maar genoeg zuurstof is. In de leefbakken die we op het schip plaats en voorzien van zeewater, kunnen we zo’n 200 kg garnalen houden.”

Wat is de stand van zaken in het onderzoek? Is er al een uitkomst?

“Ons onderzoek staat op punt. De garnalen kunnen levend aanlanden en onder strikte omstandigheden gekookt en gekoeld worden. De houdbaarheidsdatum van de noordzeegarnaal kunnen we zo verlengen tot een bewaartijd van een **tiental dagen**, zonder bewaarmiddelen te gebruiken. Het onderzoek is geslaagd. De techniek om de noordzeegarnaal langer te bewaren is rond. De garnalenkooklijn en het product werden op 17 september 2015 officieel voorgesteld.

ILVO wil nu bedrijven en vissers helpen om dit verder toe te passen en te optimaliseren. Een aantal vissers brengt al kleine hoeveelheden levende garnalen aan land. In Nieuwpoort is dit toch al een tweetal jaar bezig.”

Economisch leefbaar?

Bij de Rederscentrale, de beroepsorganisatie van de Belgische visserijreders, volgen ze het experiment van ILVO rond de aanvoer van levende garnalen in leefbakken op de voet.

Directeur Emiel Brouckaert: “Momenteel is er één garnaalvisser die op regelmatige



tijdstippen levende garnalen aan land brengt. Om de omstandigheden en kwaliteit van de garnalen te optimaliseren werd een leefbak aan boord geplaatst.

We kunnen hier spreken van een nichemarkt met potentieel voor de grijze noordzeegarnaal. Vooral exportgericht, meer bepaald naar Frankrijk. Maar dit

experiment zit nog in een beginfase. Er moet nog veel research gebeuren om tot duurzame economische rentabiliteit te komen.” ■

Wat is en doet ILVO?



Het **Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek (ILVO)** is een multidisciplinaire onderzoeksinstelling. Als Vlaamse Wetenschappelijke Instelling (VWI) ressorteert zij onder de **Vlaamse overheid en haar beleidsdomein Landbouw en Visserij**. De instelling doet aan beleidsonderbouwend en kennisopbouwend onderzoek met het oog op een duurzame land- en tuinbouw en visserij in een economisch, ecologisch, sociaal en maatschappelijk perspectief. De sector kan gebruikmaken van de wetenschappelijke kennis van het ILVO door projectmatige activiteiten en gerichte analyses of technologische proeven. Want naast fundamentele kennis bouwt ILVO ook praktijkgerichte kennis op.

ILVO telt ruim 600 personeelsleden, ongeveer de helft in statutair verband. De helft zijn onderzoekers.

De organisatie telt 4 vestigingen in Vlaanderen, waaronder één in West-Vlaanderen. In de afdeling 'Aquatisch milieu en Kwaliteit' en 'Visserij en Aquatische Productie' in de Ankerstraat in Oostende zijn **70 medewerkers** aan de slag.

Op een site in het Oost-Vlaamse Melle, nabij Gent, kunnen onderzoekers en ondernemingen gebruikmaken van de Food Pilot, met de daar aanwezige sterilisators, pers, droog- en vriesinstallaties, kookketels enzovoort. Geen industriële installaties, maar wel qua grootte geschikt om industriële processen na te bootsen. In de Food Pilot test men nieuwe ingrediënten, producten of processen. Naast alle pilootapparatuur vind je hier ook labo's voor het onderzoeken en testen van de fysische, chemische en microbiële kwaliteit van producten, expertise in productsamenstelling, en een analyselabo voor smaak en geur. Verder worden bedrijven geadviseerd in de reiniging en desinfectie van hun site. Diverse onderzoeken van ILVO met betrekking tot de visserij gebeuren met steun van het Europees Visserijfonds. ■

► www.ilvo.vlaanderen.be

KRACHTIGE BEELDEN, EEN VERHAAL DAT KLOPT EN EEN DUIDELIJK DOEL VOOR OGEN. DAT, ÉN WAT PIT, ZIJN DE INGREDIËNTEN VOOR EEN GOEIE FILM. ALTHANS VOLGENS CLEMENTINE.



Clementine is een jong onafhankelijk productiehuis uit **Roeselare**, gerund door 2 zussen. **Barbara Dejonghe** (regie) en **Lieselot Dejonghe** (productie) maken online films, TVC's en allerlei type corporate movies. Multinationals vragen bv. om recruiteringsvideo's of moodfilms, om hun salesteams een boost te geven. KMO's komen aankloppen voor een klassieke bedrijfsfilm, een reportage, een animatievideo of een promospotje, zoals Boury Beat. Dit filmpje, in opdracht van sterrenchef Tim Boury, werd genomineerd voor een Dolphin in de categorie Communication Marketing, een trofee die wordt uitgereikt op de Corporate Media en TV Awards te Cannes in oktober 2015.

De zussen werken samen met professionele filmmakers, van drone operators en choreografes over 3D animators tot sound engineers. De juiste man op de juiste plek zetten, dat is de taak van Lieselot. Barbara waakt over de creatieve uitwerking. Alles moet kloppen.

Clementine wil dat zijn/haar klanten zich kunnen onderscheiden met de beelden die ze maken. Een film maken is een serieuze investering: hun klanten goed begeleiden in het voorbereidings- en productieproces is daarom een absolute must. Clementine is pas tevreden als de film daadwerkelijk zijn vruchten afwerpt.

Benieuwd om iets te zien?

Ga kijken op www.clementine.tv of hou de facebook pagina in de gaten!



Innovatie in de Belgische garnalensector (deel 2)

Interview met Daan Delbare, hoofd onderzoeksgroep aquacultuur bij ILVO

Landgarnalen van eigen kweek?

Jan-Bart Van In • Hoofdredacteur

Aquacultuur is in volle opmars. Toch vind je voorlopig nergens ter wereld grootschalige commerciële kweek van de grijze noordzeegarnaal. ILVO is ervan overtuigd dat dit een haalbare toekomstoptie is. In de aquaria in Oostende loopt daarrond een intensief onderzoek. Dit is een uitdaging, zowel biologisch als technisch, maar de onderzoekers zetten door. *“Via kweek kunnen we wellicht de nichemarkt voor grote levende garnalen invullen én mogelijkheden creëren op het vlak van verhoogde productkwaliteit en duurzaamheid”*, zegt Daan Delbare, hoofd van de onderzoeksgroep Aquacultuur bij het Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek (ILVO).

Worden er momenteel in Europa of elders in de wereld al garnalen gekweekt?

Daan Delbare, ILVO: In Europa kweekt men al garnalen, onder meer in Duitsland en Italië. Maar het gaat hier voornamelijk om de tropische garnaalsoorten, zoals *Litopenaeus vannamei*. Ook in Vlaanderen is er een bedrijf dat **gamba's** produceert: CreveTec bvba in Ternat. Maar de grijze garnalen worden nog nergens ter wereld op commerciële manier gekweekt.

Er wordt momenteel jaarlijks maar circa 46 % van het totale garnalenbestand in de Noordzee opgevisst en er zijn geen vangstbeperkingen of quota. Bovendien biedt ILVO de vissers nieuwe technieken aan om de levende garnalen langer te bewaren. Waarom zouden we dan garnalen willen kweken?

Daan Delbare: De aanleiding voor het onderzoek was de stijgende vraag naar grote levende garnalen. Levende grijze garnaal wordt al langer aangevoerd en verhandeld in sommige Europese landen. Hoewel de vraag groot is, werd deze activiteit in Vlaanderen afgebouwd wegens te beperkt en te arbeidsintensief. De levende grijze garnalen worden namelijk verzameld uit de laatste sleep van het visserschip en moeten manueel gesorteerd worden. Bovendien blijkt het aandeel grijze garnalen van groter dan 70 mm maar ongeveer twee procent van de vangsten te bedragen. Er bestaat met andere woorden een nichemarkt voor grote levende grijze garnalen, maar de Vlaamse garnaalvissers kunnen niet aan de vraag voldoen. Het is deze nichemarkt

die we met aquacultuur kunnen opvullen.

Is er ook een link met het streven naar meer duurzaamheid?

Daan Delbare: Jazeker. De grijze garnaal legt tussen het vangen en consumeren een vrij lange weg af. De gekookte garnalen worden namelijk doorgaans gekoeld getransporteerd naar lageloonlanden als Marokko om er gepeld te worden. Daarna worden ze terug getransporteerd voor distributie en liggen ze nog enkele dagen in de rekken van de winkels. Om dit traject mogelijk te maken, worden aanzienlijke hoeveelheden bewaarmiddelen en additieven (bvb. benzoëzuur) gebruikt. Die tasten jammer genoeg de smaak van de garnalen aan. Het aanbieden van grote, rauwe garnalen biedt een oplossing voor een groot aantal van die knelpunten. Ook culinair gezien kun je met rauwe garnalen bijvoorbeeld veel meer doen dan met gekookte: je kunt ze rauw opeten als sashimi ebi of ceviche, of je kunt ze stomen, grillen, marinieren of bakken.

De continue kweek van garnalen kan ook complementair zijn aan de seizoensafhankelijke en jaarlijks variërende wildvangst en kan de visserijdruk op de wilde populaties en op hun leefomgeving verminderen. Dit vooral als de vraag naar garnalen blijft stijgen. Laten we ook de werkgelegenheid niet vergeten, zowel in de kwekerijen als bij de voederproducenten.

Kannibalisme

Waar staat het onderzoek vandaag?

We zijn gestart met het verzamelen van alle literatuur rond het kweken van de grijze garnaal. Hieruit bleek dat deze soort heel moeilijk in leven te houden is

in gevangenschap, maar nu en dan waren er toch wel succesvolle pogingen. Door alle parameters te verzamelen kregen we een betere kijk op de optimale kweekomstandigheden. Daarna zetten we deze in de praktijk om en onderzochten we in een doctoraatsstudie de ongekende parameters. In een eerste deel van het onderzoek werd er gekeken naar het optimaliseren van het dieet (vers of diepvries). Daardoor waren we in staat om de grijze garnaal verschillende maanden in gevangenschap te houden met een duidelijke groei. In een volgende stap ontwikkelden we een artificieel voeder, met daarbij aandacht voor lokstoffen, textuur en samenstelling.

Een artificieel dieet is noodzakelijk om de proeven in de toekomst beter te kunnen standaardiseren.

Daarnaast namen we ook de **broedhuistechniek** voor de groei van de in de waterkolom levende larven onder de loep. Ook hier bekijken we de mogelijkheden om een artificieel voer te ontwikkelen. Het ILVO slaagde er in de larven op te kweken tot juvenielen, die in tegenstelling tot de larven op en in de bodem leven. We slaagden er echter nog **niet** in om **de levenscyclus volledig te sluiten**, vooral omwille van **kannibalisme**. Dus moeten de kweektechnieken nog verder geoptimaliseerd worden.

Is de kweek van garnalen ook praktisch haalbaar?

In het wild kan de grijze garnaal in twee jaar tijd een lengte bereiken van 80 mm. Uit de beschikbare groeidata kunnen we echter opmaken dat bij een optimale temperatuur (zonder lage temperaturen

in de winter) en bij continu voldoende voedsel, de grijze garnaal diezelfde lengte kan bereiken in **één jaar tijd**.

Verder blijkt de voeding een belangrijke rol te spelen. Door gebruik te maken van shallow raceway systems, een beetje te vergelijken met de lage kweekbakken voor champignons die boven elkaar worden gestapeld, kunnen we het totale kweekoppervlak sterk vergroten zonder een evenredige groei in bouwoppervlak. De grijze garnaal voedt zich ook met bacteriën. Daardoor kunnen we gebruikmaken van de bioflocttechnologie. De afvalstoffen worden dan omgezet in bacteriële biomassa, die op zijn beurt als voedingsbron dient voor kleine planktonorganismen.

Deze kunnen dan terugstromen naar de kweektank, waar de grijze garnaal ze oppeuzelt. Op die manier wordt de kweek ook duurzamer door bioremediatie van de afvalstroom.

De stressfactor...

Welke zijn de hindernissen bij de kweek van garnalen?

Een geduchte factor is het **Crangon crangon Baculo Virus (CcBV)**. Dit virus is ongevaarlijk voor planten en gewervelden (en dus ook voor de mens), maar het veroorzaakt sterfte bij de grijze garnaal, vooral wanneer de dieren blootstaan aan stress, bijvoorbeeld bij suboptimale kweekomstandigheden. Een bijkomende doelstelling van het project is dan ook om de virulentie van het CcBV stil te leggen via een vaccin op basis van RNA-interferentie (RNAi). Dit komt neer op het overschrijven van het genetische materiaal van het virus,

waardoor het virus bepaalde eiwitten niet meer kan aanmaken en onschadelijk wordt.

Onze noordzeegarnaal is een carnivoor, anders dan andere garnalen die vooral omnivoor zijn. Is het dan niet heel moeilijk om deze garnalen te voeden met levende prooien en tegelijk te voorkomen dat ze elkaar opeten?

Dat is niet helemaal waar. Wat we nu weten over onze grijze garnaal is dat deze zeker een **omnivoor (alleseter)** is. Deze soort voedt zich voornamelijk met kleine kreeftachtigen, maar is ook niet vies van een klein visje, zoals juveniele pladijs. Maar onze grijze garnaal schakelt even gemakkelijk over naar kadavers, plantaardig materiaal of bacteriën. Dat zien we dan ook gereflecteerd in de spijsverteringsenzymen die actief zijn.

Kannibalisme is, zoals bij alle schaaldieren, een zeer groot probleem. Maar het is niet onoverkomelijk. In eerste instantie kunnen we de graad van kannibalisme naar beneden brengen door het gedrag van de grijze garnaal goed te bestuderen en het houderijsysteem daaraan aan te passen, zoals het stromingsregime in de kweektank. Kannibalisme komt voornamelijk voor wanneer de dieren verscalen, wat noodzakelijk is om te groeien. Ofwel zorgen we voor voldoende schuilplaatsen, waarin vervellende exemplaren zich kunnen terugtrekken, ofwel synchroniseren we het verschalingsproces van alle exemplaren, waardoor geen van de dieren zich waagt aan het oppeuzelen van soortgenoten.

Is er in het onderzoek ook aandacht voor de economische haalbaarheid van aquacultuur van garnalen? Welke investeringen komen erbij kijken? Hoe groot zijn de risico's?

We zitten voor het ogenblik in de eerste fase, namelijk het onderzoek naar wat de optimale condities zijn voor de kweek van grijze garnalen en de optimale formulering van het

artificieel dieet. Eenmaal deze factoren gekend zijn, kunnen ze gebruikt worden in een economische haalbaarheidsstudie en kosten-batenanalyse, en kunnen we nagaan hoe groot de productie moet zijn om economisch leefbaar te zijn. Ook het onderzoek naar de virale infectie met CcBV zal ons meer inzicht doen krijgen in de factoren die de immuniteit kunnen verhogen of hoe we virusvrije garnalen moeten kweken.

Als de uitkomst van het onderzoek positief is, wat is dan de volgende stap?

Voor mij als wetenschapper zal een gekweekte garnaal zeer waardevol zijn als testorganisme in bijvoorbeeld onderzoek naar de invloed van vervuilende stoffen en hormonale verstoorders op schaaldieren. Maar qua toepassing mikken we uiteraard vooral op de commerciële mogelijkheden. Het is ons doel om alle verworven kennis over te maken aan potentiële kwekers, zodat zij op grote schaal grijze garnalen kunnen produceren. Het moet echter wel duidelijk zijn dat een gekweekte grijze garnaal geen concurrentie is voor de gekookte garnaal vanuit de visserij. De commerciële kweek van grijze garnaal kan wél een nichemarkt worden voor levende grijze garnaal binnen Europa.

Ten slotte stelt de consument alsmaar hogere eisen qua duurzaamheid en kwaliteit. De garnalenkweek kan aan al deze voorwaarden voldoen. Dus ja, ik geloof dat er binnenkort gekweekte grijze garnalen op de markt zullen zijn.

In Vlaanderen kennen we trouwens al de kweek van tropische garnalen die levend worden verkocht, door het bedrijf CreveTec. Ook bij dit onderzoek was ILVO nauw betrokken.

Hebben er zich al potentiële ondernemers-garnalenkwekers aangediend?

Zowel uit Vlaanderen als vanuit het buitenland, waaronder Polen, kregen we diverse vragen rond de kweek van de grijze garnaal. Maar aangezien het onderzoek zich nog in een primair stadium bevindt, mogen we hier niet te hard van stapel lopen. Het is van belang dat het onderzoek gefaseerd en op wetenschappelijke basis gebeurt. Pas dan kunnen we een goede vooruitgang garanderen. ■



Daan Delbare, hoofd van de onderzoeksgroep Aquacultuur bij ILVO, is in zijn vrije uren een fervent onderwaterfotograaf. Op de foto te zien met zijn onderwaterfototoestel met flitsers (eigen foto)

west · vlaanderen werkt

De polsslag van de West-Vlaamse economie



West-Vlaanderen Werkt is een kwartaalblad dat wordt uitgegeven door het **Kenniscentrum Economie West** onder auspiciën van de Provincie West-Vlaanderen. Ons tijdschrift verschijnt vier keer per jaar en focust op de West-Vlaamse economie, in de ruime zin van het woord.

Dat doen we via themanummers waarin we een bepaald facet van ons veelzijdige sociaaleconomische weefsel uitspitten.

Via een aantal vaste rubrieken hebben we aandacht voor het verloop van de West-Vlaamse conjunctuur en voor de belangrijke nieuwe ontwikkelingen en wapenfeiten binnen de ondernemingen en binnen de publieke sector.

We hebben een boontje voor goed nieuws en innovatie.

Onze publicatie verschijnt op **5.000 exemplaren** en wordt gratis verstuurd naar bedrijfsleiders, managers, lokale besturen en andere 'decision makers' en sleutelfiguren in onze provincie.

West-Vlaanderen Werkt bereikt op deze manier een zakelijke doelgroep van ruim **10.000 lezers**.

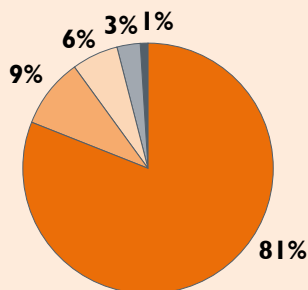
Ook beschikbaar in **tabletversie: iPad, Android en Windows**.

Het aantal **publicitaire pagina's** in ons tijdschrift is bewust beperkt, zo houden we onze kwaliteitsstandaard hoog.

Onze voorkeur gaat uit naar een selecte groep van langetermijnpartners aan wie we **exclusiviteit** kunnen bieden.

Ons B-to-B tijdschrift, met zijn focus op ondernemingen, dienstverleners en lokale besturen, is een geschikt instrument voor uw professionele communicatie.

Lezerspubliek



Oplage: **5.000**

Aantal lezers: **10.000**

- Ondernemerswereld en zakelijke dienstverlening in West-Vlaanderen
- Openbare besturen
- Sociale partners en middengroepen in West-Vlaanderen
- Bibliotheken en documentatiecentra van West-Vlaanderen
- Diversen (Onderwijs e.a.)

Contactpersoon: Jan Bart Van In
Baron Ruzettelaan 33
8310 Brugge
Tel. 050 40 71 29
E-mail: janbart.vanin@west-vlaanderen.be

Registratie als nieuwe abonnee gebeurt gratis via de website: www.westvlaanderenwerkt.be

Jaarlijkse operationele kost van 550.000 euro

Broodnodige sponsoring houdt Brugse mug-heli in de lucht

Niet een wit-blauwe, maar een wit-rode helikopter van de Mobiele urgentiegroep (mug) beweegt zich tegenwoordig door de West-Vlaamse lucht. Deze kleurverandering refereert naar de nieuwe hoofdsponsor die uitbater vzw Instituut voor Medische Dringende Hulpverlening (IMDH) onlangs aantrok. Na rondvraag door het IMDH toonde bouwgroep Artes Depret zich bereid in de broodnodige sponsoring te voorzien. Met een bedrag van 175.000 euro houdt het bedrijf de heli de komende drie jaar mee in de lucht.

Ruim dertig jaar al redt de vzw dankzij haar mug-helikopter jaarlijks gemiddeld 45 levens. Bovendien komt het interventieteam via de uitermate snelle respons jaarlijks circa zeshonderd maal tussen bij levensbedreigende aandoeningen ten gevolge van ziekte of ongevallen. Binnen de 15 minuten bereikt het vanuit de Brugse thuisbasis AZ Sint-Jan heel West-Vlaanderen, een deel van Oost-Vlaanderen en Zeeland (NL). Het is moeilijk om één van de grootste mugs in de provincie weg te denken, maar het scheelde weinig of de organisatie had haar doorslaggevende materieel voor onbepaalde tijd aan de grond moeten houden. "Momenteel moeten we jaarlijks een bedrag van om en bij de 550.000 euro ophoesten om de helikopter operationeel te houden", zo vertelt voorzitter **Nicolas Müller**. "Dit kunnen wij uiteraard niet bolwerken zonder sponsoring, ondanks de subsidiëring vanuit de Provincie en de steden en gemeenten." Daarbovenop halveerde het Zedelgemse CNH, al vijf jaar goed voor een bijdrage van 50.000 euro, haar sponsoring. **Artes Depret** sprong in de bres en nam met een bedrag van 175.000 euro het voortouw. "Wij zijn nog altijd op zoek naar circa 25.000 euro om het budget volledig rond te krijgen."



foto: ©Artesgroup

spenderen om deze dienst operationeel te houden. Onze groep heeft daarom zijn nek uitgestoken tot eind 2018. Zo is de continuïteit van deze dienst verzekerd. Onze inspanning biedt de organisatie tijd om de essentiële vragen te beantwoorden en een oplossing te vinden om de helikopter ook na die periode in de lucht te houden. Snelheid van interventie redt mensenlevens en wij zijn fier hieraan onze steen bij te dragen in de regio."

Artesgroup zet in op mensen

De Artesgroup, met hoofdzetel in Zeebrugge, omvat de aannemingsbedrijven Artes Depret, Artes Roegiers, Artes TWT en Artes Woudenberg. Bovendien heeft het kennis van projectontwikkeling via Artes Projects en Vanhaerents Development. Het bouwbedrijf is vertegenwoordigd in heel België, telt meer dan zeshonderd medewerkers en draait een totale jaarlijkse omzet van 250 miljoen euro (2014). De contributie nu beschouwt de onderneming als een manier om iets terug te geven aan de samenleving en eigen medewerkers. "Voor de maatschappij realiseren wij vaak grote bouwwerken", stipuleert gedelegeerd bestuurder Robert Hoornaert. "Maar de bouw ervan veroorzaakt geregeld overlast in de omgeving, zoals stof- en geluidshinder of het afzetten van baanvakken en voetpaden. De vraag vanuit de organisatie bood ons een uitgelezen kans om een vzw te ondersteunen waarin enthousiaste vrijwilligers hun vrije tijd

Stichting MUG-Heli

Naast het operationeel houden van deze helikopter stelt Nicolas Müller zich de taak om in de toekomst een meer permanente oplossing voor te kunnen stellen: "Op termijn willen we via de stichting 'MUG-Heli' een nieuwe, eigen helikopter aankopen die de stichting vervolgens wil schenken aan de vzw. Zo kunnen we operationele kosten verminderen en snelle interventies in de regio blijven garanderen." Maar hiervoor zijn heel wat gelden nodig. In totaal moet de stichting een bedrag van 1,5 à 2 miljoen euro ophalen. "Maar in afwachting blijven we werken zoals voorheen en zijn we tevreden dat we kunnen rekenen op giften van derden", besluit dr. Müller. ■

Nick Vanderheyden

Westtoer stimuleert promotie van en opleiding rond streekgerechten

Garnalen en andere lekkers van aan zee

Om de kwaliteit van de streekverbonden gastronomie aan de Kust te stimuleren, organiseerde het provinciebedrijf **Westtoer** reeds meerdere edities van het opleidingsproject **'Lekker aan Zee: Chef we dagen je uit!'**. Onder begeleiding van vier topchefs en coaches nemen koks uit de kustregio deel aan workshops en opleidingen. Centrale thema's in dit project zijn de link met streekproducten, het authentieke aanbod en de aandacht voor kwaliteit in het restaurant. In dit traject gaat er ook aandacht naar garnaalgerelateerde gerechten zoals de **tomaat-garnaal** en de huisgemaakte **garnaalkrokot**.

Lekker tafelen is meer dan ooit een sterke troef in het toeristisch aanbod.

"De aandacht voor kwaliteit en het gebruik van streekproducten, met voorop de verse producten uit de Noordzee, zijn hierbij een meerwaarde. Door opleiding en initiatie kunnen nog meer kustchefs zich toeleggen op de kwalitatieve streekgastronomie", zo luidt het credo van Westtoer.

In het opleidingsproject werden de deelnemers gecoacht door vier topchefs: **Stéphane Buyens** (Le Fox, De Panne), **Stijn Bauwens** (Kruidenmolen, De Haan), **Luc Deklerck** (Bistro Mathilda, Oostende) en **Dries Cloet** (Hotelschool Ter Duinen, Koksijde).

De productkennis van de deelnemers werd ook gestimuleerd via bezoeken aan enkele West-Vlaamse streekproducenten en aan de vismijnen van Zeebrugge en Oostende. Naast de voorstelling van minder gekende vissoorten uit de Noordzee was ook **de grijze noordzeegarnaal** een belangrijk thema in de opleiding: de kustchefs namen deel aan de garnaalvangst en maakten kennis met het authentieke bereidingstraject.

Naar verluidt zijn nogal wat deelnemers door het project extra gemotiveerd om hun eigen zaak en de menukaart kwalitatief uit te bouwen. Zo zijn sommige uitheemse vissoorten van de kaart verwijderd en krijgen streekproducten een meer prominente plaats.

Het Lekkere Westen

De interactie met de West-Vlaamse restaurantchefs wordt door Westtoer ook aangewakkerd via het project **'Het Lekkere Westen'** dat in het najaar van 2015 zijn derde editie kende. Het betreft een origineel concept voor een korte vakantie of een weekendje weg in West-Vlaanderen.

Stefaan Gheysen, algemeen directeur Westtoer: "Het Lekkere Westen plaatst de unieke troeven van onze regio's in de kijker. We werken graag samen met de vele chefs. Zij vertellen een uniek verhaal en leggen altijd de link met de streek."

Voor 'Het Lekkere Westen' editie 2015 selecteerde Westtoer samen met Horeca West-Vlaanderen niet minder dan 97 chefs uit de Westhoek, de Kust, het Brugse Ommeland, de Leiestreek en Brugge. Die groeien zo uit tot echte ambassadeurs voor hun regio. ■ (JBVI)

› www.dekust.be/lekkeraanzee

› www.hetlekkerewesten.be

› www.facebook.com/HetLekkereWesten

westtoer




BEN JIJ AL FAN


van West-Vlaanderen?

Nieuws van de provincie over de meest uiteenlopende beleidsdomeinen, achtergrondinfo, beslissingen van de provincieraad en nog zoveel meer, 7 dagen op 7, de klok rond via

www.west-vlaanderen.be

 www.facebook.com/westvlaanderen

 @provinciewvl

 www.west-vlaanderen.tv

Verhelderende brochures, toeristische routekaarten en diverse provinciale publicaties vind je in het

Provinciaal Informatiecentrum Tolhuis

Jan Van Eyckplein 2, 8000 Brugge

T 0800 20 021 (gratis nummer)

E provincie@west-vlaanderen.be

www.west-vlaanderen.be/informatiecentrum (e-shop)


west-vlaanderen
de gedreven provincie

Gunstige indicatoren zetten zich verder door

Analyse van het verloop van de sociaaleconomische indicatoren en de conjunctuur in West-Vlaanderen¹

Sabine Traen • POM West-Vlaanderen

Langzaam maar zeker klimt de conjunctuurbarometer terug op naar het niveau van voor de euro-crisis (begin 2011). Ondanks het feit dat de brutowaarden van de synthetische conjunctuurcurve de afgelopen maanden een wisselend verloop kenden, is de afgevlakte curve nog steeds opwaarts gericht (figuur 1).

De gunstige evolutie van de arbeidsmarkt-indicatoren en van de indicatoren die het producentenvertrouwen weerspiegelen wijst erop dat de West-Vlaamse conjunctuur zich stilaan herstelt. Bij de indicatoren van het consumentenvertrouwen laat het herstel voorlopig nog even op zich wachten.

Arbeidsmarktindicatoren

In november 2015 telde *West-Vlaanderen* 32.785 werklozen, dat is een afname met 5 % in vergelijking met november 2014. In november 2015 daalde het aantal mannelijke werklozen (-5,2 %) voor het eerst sterker dan het aantal vrouwelijke werklozen. Ook het aantal jeugdwerklozen blijft verder dalen, wat tekenend is voor een aantrekkelijke conjunctuur. Ondanks een sterke toename van het aantal werkloze 60-plussers² nam het aantal oudere niet-werkende werkzoekenden van 50 jaar en ouder af op jaarbasis en dat vanaf september 2015. Het aantal oudere uitgeschreven werklozen van minstens 50 jaar krimpt verder.

Met uitzondering van februari en juli ontving de VDAB van januari tot en

met november 2015 telkens **meer vacatures (+36,5% in november 2015 in vgl. met 2014)** dan in de overeenkomstige maanden van 2014. Het aantal openstaande werkaanbiedingen nam in de loop van 2015 onafgebroken toe, waardoor het aantal niet-werkende werkzoekenden per openstaande vacatures van januari tot en met november 2015 lager ligt dan in 2014. Ook de toegenomen krapte op de **arbeidsmarkt** is typerend voor een verbeterende conjunctuur.

Ook in het *Vlaamse Gewest* zien we een aantrekkelijke arbeidsmarkt.

Producentenvertrouwen

In de loop van 2015 werd de **tijdelijke werkloosheid** in *West-Vlaanderen* in steeds grotere mate teruggedrongen ten opzichte van 2014. Bij de grote ondernemingen met zetel in de Noordzeeprovincie **stegen zowel de omzet als de investeringen**, in vergelijking met 2014.

Als gevolg van de invoering van de btw-plicht voor advocaten verscheen deze beroepsgroep begin 2014 plots in de statistieken. Daardoor lag het aantal **starters** in het eerste kwartaal van 2015 statistisch lager dan in het eerste kwartaal van 2014. In het tweede en derde kwartaal registreerde *West-Vlaanderen* op jaarbasis echter meer starters. In combinatie met een dalend aantal stopzettingen van vennootschappen, zorgde dit voor een duidelijke nettogroei van het aantal

ondernemingen in de eerste negen maanden van 2015. Positief is verder ook dat het **aantal faillissementen** en het hiermee gepaard gaande jobverlies **daalden** in vergelijking met de periode januari-november 2014.



Sabine Traen

Consumentenvertrouwen

De evolutie van het aantal **vergunde nieuwbouwwoningen** wordt sterk beïnvloed door het anticipatie-effect van de tweejaarlijkse verstengingsronde van het toegelaten E-peil, een maat voor de **energieprestatie van een woning**. Hierdoor lag het aantal vergunde projecten in *West-Vlaanderen* in de eerste twee kwartalen van 2015 een eind onder het niveau van 2014. In juni, juli en augustus 2015 was er wel een sterke toename in het aantal bouwprojecten op jaarbasis. De statistiek van de effectief begonnen nieuwbouwwoningen volgde deze trend met enkele maanden vertraging.

Het aantal vergunde **renovatiewoningen** nam in de eerste acht maanden van 2015 afwisselend toe en af.

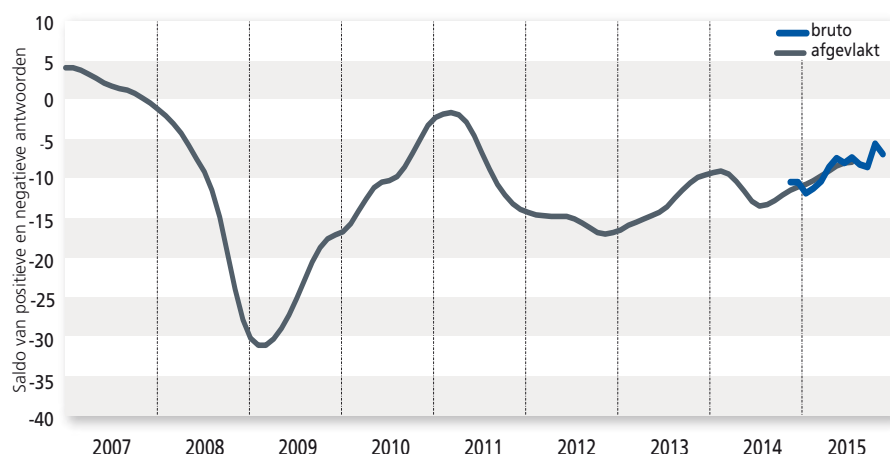
De **omzet** van de bedrijven in de **kleinhandel** volgde de gunstige evolutie van het totale omzetcijfer vooralsnog niet: na een afname in het eerste kwartaal volgde in het tweede kwartaal een toename op jaarbasis, maar in het derde kwartaal was er opnieuw een daling. Het aantal inschrijvingen van **nieuwe personenwagens** daalde in de eerste vijf maanden van 2015, maar steeg dan weer vanaf juni van dat jaar. ■

¹ Opmaak december 2015.

² Deze toename is toe te schrijven aan een wijziging in de federale wetgeving waardoor 60-plussers vanaf 1 januari 2015 verplicht zijn zich bij de VBAB in te schrijven als werkzoekende.

De volledige analyse vindt u op www.pomwvl.be

Figuur 1
Synthetische conjunctuurcurve voor West-Vlaanderen



BRON: NBB, Verwerking: Afdeling DSA, POM West-Vlaanderen.



In deze rubriek stellen we telkens enkele titels voor uit de collectie van de bibliotheek van Kenniscentrum Economie West. In deze uitgave gaat het vooral om publicaties die iets te maken hebben met het dossiernummer.

Garnalen: verhalen en recepten van vroeger en nu



De garnaal is niet alleen een gegeerde lekkernij, het is ook een streekproduct met een rijke geschiedenis en traditie. De lezer wordt op sleeptouw genomen met de paardenvissers, een vissersschip, naar de veiling, de vistrap, de vismijn, jaarlijkse evenementen... tot in Marokko waar de meeste garnalen worden gepeld. Naast boeiende anekdotes en interessante weetjes krijg je ook garnalenrecepten. Vlot geschreven en rijk geïllustreerd met prachtige foto's.

Auteurs: Katrien Vervaele en Nancy Fockedeey
Uitgave: Lannoo, 2012
 ISBN 978-94-014-0148-7

Garnalenverhalen



Eveneens van Katrien Vervaele verscheen een speels educatief boekje. Zij schrijft op een vlotte manier over de grijze garnalen en het vangen ervan. Dit boekje is bedoeld voor kinderen van 8 tot 10 jaar.

Auteur: Katrien Vervaele
Uitgave: Die Keure Educatief, 2015
 Reeks: Verrekijkerbieb 4
 ISBN 978-90-486-2283-2

De Belgische zeevisserij 2014: aanvoer en besomming



Deze jaarlijkse publicatie van het Departement Landbouw en Visserij bestaat uit twee delen: het eerste deel (A) bespreekt de resultaten behaald door de Belgische vissersvloot en havens ("Aanvoer en Besomming of aanvoerwaarde" in de strikte zin); het tweede deel (B) rapporteert over de algemene context waarin de resultaten uit deel A werden behaald.

Auteur: Eddy Tessens
Uitgave: Vlaamse overheid-Landbouw en Visserij, 2015
 Te downloaden via de site van het Departement Landbouw en Visserij of via www.kennisplatformeconomie.be

FIVA Financieringsinstrument voor de Vlaamse Visserij- en Aquacultuursector: activiteitenverslag 2014



De zeventiende editie van het activiteitenverslag FIVA geeft informatie over de regelgeving, een overzicht van de ingediende en betaalde dossiers en van de uitbetaalde steun in 2014. Het activiteitenverslag biedt de gelegenheid om niet alleen de werking van het FIVA, maar ook de toestand van de visserij- en aquacultuursector globaal aan een breder publiek kenbaar te maken.

Uitgave: Vlaamse overheid-Landbouw en Visserij, 2015
 Te downloaden via de site van het Departement Landbouw en Visserij of via www.kennisplatformeconomie.be

VIRA Visserijrapport 2014



De tweede editie van het Visserijrapport staat in het teken van het nieuw Gemeenschappelijk visserijbeleid (GVB) van de Europese Unie dat in 2014 in werking trad. Het wetgevende kader waarbinnen de Vlaamse visserij opereert, wordt grotendeels bepaald door het GVB. Maar Vlaanderen legt ook eigen accenten. Daarnaast biedt het VIRA een algemene beschrijving van de visserij op basis van concrete cijfers met specifieke aandacht voor structurele, economische, sociale en milieu-indicatoren.

Redactie: Jonathan Platteau et al.
Uitgave: Vlaamse overheid-Landbouw en Visserij, 2015
 Te downloaden via de site van het Departement Landbouw en Visserij of via www.kennisplatformeconomie.be

Onze volledige catalogus vindt u op www.kennisplatformeconomie.be

Colofon

De artikelen in West-Vlaanderen Werkt zijn niet noodzakelijk de weergave van standpunten van de redactie of van het provinciebestuur. Bij naamvermelding verschijnt de bijdrage onder de verantwoordelijkheid van de auteur.

Reproductie van of verwijzing naar één van de artikelen mag uitsluitend met correcte vermelding van auteur en bron én mits het bezorgen van een kopie aan de redactie.

Redactieraad (nieuw):

Lode Vanden Bussche (dienst economie Provincie West-Vlaanderen - voorzitter), **Larissa Deblauwe** (hogeschool VIVES), **Brigitte Declerck** (Kenniscentrum Economie West), **Tom Delmotte** (HOWEST), **Nele Depestel** (POM West-Vlaanderen), **Filip Santy** (TUA West), **Jan Van Hecke** (voorzitter Boone nv en coördinator van Patiënt Room of the Future-PRoF), **Jan-Bart Van In** (hoofdredacteur)

Coördinatie en hoofdredactie

Jan Bart Van In

Lectoren

Katleen Gyselinck, Jan Leplae

Verantwoordelijke uitgever

Geert Anthierens, Provinciegriffier Provinciehuis Boeverbos
Koning Leopold III-laan 41
8200 Sint-Andries (Brugge)

Advertentiewerving

Jan Bart Van In
Tel. 050 40 71 29
janbart.vanin@west-vlaanderen.be

Oplage: 5.000 exemplaren

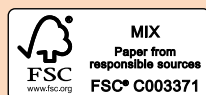
Redactieadres

Kenniscentrum Economie West
Baron Ruzettelaan 33
8310 Brugge-Assebroek
Tel. 050 40 71 24
E-mail: janbart.vanin@west-vlaanderen.be
www.westvlaanderenwerkt.be

Opmaak: Johan Bisschop

Coverfoto's: ©Foto Jan, ©Sean Commeyne

Druk: Vanden Broele Productions, Brugge



Lid van de Unie van de Uitgevers van de Periodieke Pers



ISSN 1374-6235

Abonnement

Een jaarabonnement 2016 is gratis. Het tijdschrift 'West-Vlaanderen Werkt' verschijnt viermaal per jaar. Registreren kan via: www.westvlaanderenwerkt.be

Wet op de privacy van 8/12/1992

'West-Vlaanderen Werkt' wordt u gratis toegestuurd. Indien uw gegevens onjuist zijn of indien u het tijdschrift niet meer wenst te ontvangen, neem dan contact met de redactie. Uw persoonlijke gegevens worden niet aan derden overgemaakt.

*Een overzicht van de eerder verschenen edities van West-Vlaanderen Werkt vindt u op www.westvlaanderenwerkt.be
Ook terug te vinden op www.kennisplatformeconomie.be*



West-Vlaanderen

DE BESTE GROND OM TE ONDERNEMEN



ondernemen in
west-vlaanderen 

**NEEM ZELF DE PROEF OP DE SOM!
GA NAAR WEST-VLAANDEREN.BE
& BESTEL JE GRATIS PORTIE EETBARE WEST-VLAAMSE GROND***

* ZOLANG DE VOORRAAD STREKT



www.reo.be

REO | Oostnieuwkerksesteenweg 101

B-8800 Roeselare

Tel. 051 23 12 11 | Fax 051 23 12 89

info@reo.be

Proef al onze smaken

600 ton verse en gezonde groenten en fruit. Dat is de dagelijkse aanvoer op de REO Veiling Roeselare, een grote Belgische telerscoöperatie. De REO Veiling verhandelt meer dan 60 verschillende groente- en fruitsoorten die met passie en vakkennis geteeld worden door bijna 3.000 ledenvennoten. Deze producten met een onberispelijke kwaliteit vinden in optimale omstandigheden hun weg naar de consument. Transparante voedselveiligheid, smaakvolle versheid en duurzame ontwikkelingen komen daarbij op de eerste plaats.

