

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 garnalenvoeding 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 garnalendeelhandel. 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