



Bron: Lotus Head – Wikimedia commons

DE BELGISCHE VISVERWERKENDE INDUSTRIE EN VISSERIJSECTOR: (ON)AFHANKELIJK VAN ELKAAR?

Lancelot Blondeel



Lancelot Blondeel

Eenheid Dier – Visserij en Aquatische Productie

Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek,
Ankerstraat 1, 8400 Oostende
E-mail: lancelot.blondeel@ilvo.vlaanderen.be

De Belgische visserijsector en de visverwerkende industrie worden in toenemende mate minder afhankelijk van elkaar. Door technologische ontwikkelingen in de bewaring van visserijproducten en snel en efficiënt transport is de handel in vis geglobaliseerd. Bovendien hebben visserijproducten uit het buitenland voor de Belgische visverwerkende industrie significante voordelen tegenover de lokale aanvoer. Geïmporteerde wildvangst- en aquacultuurproducten zijn het hele jaar door in stabiele hoeveelheden, aan een stabiele prijs en in grote aantallen aanwezig – factoren die voor de belangrijkste afzetmarkt van vis, de supermarkten, zeer aantrekkelijk zijn. Aan deze vereisten kan de lokale visserijsector moeilijk voldoen, waardoor veel van hun aanvoer opgekocht wordt door buitenlandse kopers. Dit creëert een wat vreemde, maar interessante situatie: de lokaal geconsumeerde vis is voor een groot deel geïmporteerd, de lokaal aangelande vis wordt voor een groot deel geëxporteerd.

DE WAARDEKETEN

De visserijproducten die terug te vinden zijn in onze restaurants, detailhandels en supermarkten doorgaan verschillende verwerkingsstappen vooraleer ze als finaal product geconsumeerd kunnen worden. In figuur 1 wordt de waardeketen van visserij- en aquacultuurproducten schematisch weergegeven (Manta Consulting, 2013).

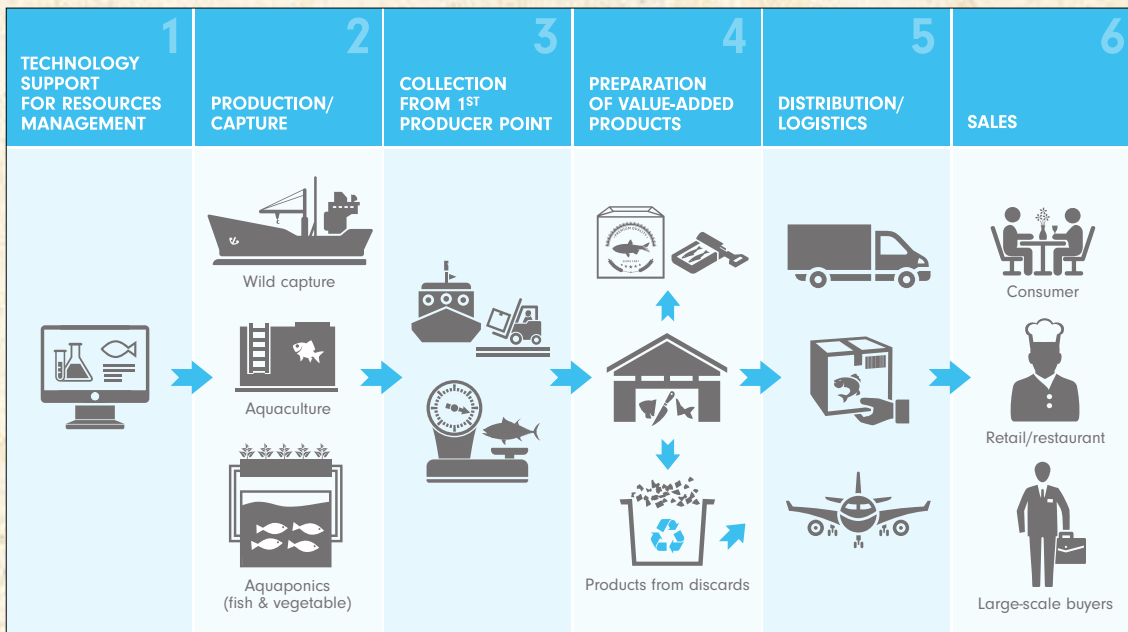


Fig. 1. De productieketen van vis en aquacultuurproducten gecreëerd door Manta Consulting Inc. (2013) voor Fish 2.0 (Bron: Fish 2.0 – Manta Consulting Inc.).

Een verwerker heeft dankzij de globalisering van de handel in visserij- en aquacultuurproducten de keuze uit een brede waaier aan wild gevangen of gekweekte visserijproducten (stap 2). Welke soorten gekozen worden hangt af van de vraag van de klanten van de verwerker. Als een verwerker vis levert aan een supermarkt, zijn soorten nodig waarvan het hele jaar door grote volumes beschikbaar zijn, terwijl een leverancier van detailhandelaars eerder kwalitatief hoogstaande vis vereist en niet afhankelijk is van stabiele volumes. De vereisten van elke klant worden bij de soortkeuze in overweging genomen. Eenmaal deze beslissing genomen is, wordt het ruw product via een veiling of een andere verkoper opgekocht (stap 3). Vervolgens wordt via verschillende processen zoals schoonmaken, versnijden, verwerken, portioneren en verpakken het product verfijnd tot het naar de consument toe verkocht kan worden (Silva, 2011). Hierbij zijn er zeer veel verwerkingsmogelijkheden: van verse filet tot gepaneerd, gerookt, gekookt en ingeblikt product.

DE BELGISCHE VISVERWERKENDE INDUSTRIE ANNO 2015

Anno 2015 zijn er ongeveer 66 Belgische bedrijven waarbij visverwerking tot de hoofdactiviteiten behoort. Het merendeel van deze bedrijven is relatief klein, met 42 bedrijven met minder dan 10 personeelsleden. De activiteiten die zij uitvoeren kunnen in twee overkoepelende types gecategoriseerd worden: de bewerking en de verwerking.

De bewerking

Tot de bewerking behoren bedrijven die enkel de ruwe visserijproducten versnijden tot bruikbare stukken, waarbij het eindproduct vaak een verse filet is. De handelingen die gebeuren zijn beperkt tot de bewerking van de ruwe vis: gutten (ontdoen van ingewanden), ontkoppen, ontschubben, ontvellen en fileren. Filets kunnen vervolgens geportioneerd, verpakt en naar de klanten gedistribueerd worden. Bepaalde bedrijven zijn gespecialiseerd in bewerking, maar vele bedrijven bewerken hun ruw product ter voorbereiding van de volgende stap: de verwerking.

De verwerking

Een verwerker gaat een stap verder dan de bewerker en zal het versneden product verder aanpassen door toevoeging van ingrediënten en, indien nodig, door de temperatuur te wijzigen. Hiertoe behoren een brede waaier aan methodes, maar de meest voorkomende Belgische visverwerkende bedrijven zijn rokerijen, inleggerijen (zure haring) en producenten van bereide maaltijden. Diepvriezen behoort ook tot de verwerking, maar wordt uitgevoerd door enkele grote gespecialiseerde bedrijven.

HET AANBOD

Bij de keuze van de aankoop van visserijproducten zal de verwerker, naast de vraag van zijn klanten, rekening houden met de aankoopprijs, het rendement (hoeveel kilogram ruwe vis voor een kilogram filet), de arbeid gedurende het verwerkingsproces, de kwaliteit, het volume en de stabiliteit in aanvoer en prijs doorheen het jaar. Deze factoren zijn van verschillende doorslaggevende invloed naargelang de vraag van de klant. Om op een rendabele wijze te voldoen aan de vraag van zijn klanten kan de verwerker de keuze maken om lokale of geïmporteerde vis, schelp- en schaaldieren aan te kopen.

Lokaal

Een verwerker die op de Vlaamse visveiling producten tracht te kopen, wordt geconfronteerd met een brede waaier aan soorten. De dominante vangsttechniek, de boomkor, is verantwoordelijk voor deze diversiteit door zijn lage selectiviteit. Hierdoor worden tot meer dan 30 verschillende soorten op de veiling aangeboden met elk hun kwaliteiten en beperkingen. Bovendien kent het aanbod een sterke seizoensale variatie in aanvoer en prijs, draagt de Belgische vis geen duurzaam label en, door het slinken van de visserijsector, is de aanvoer de laatste decennia sterk achteruitgegaan. Desondanks is de Vlaamse visveiling bekend voor soorten als schol, tong, tarbot, griet en rog.

Import

Waar de lokale aanvoer gekenmerkt wordt door een sterke variatie in volume en prijs, zijn veel van de geïmporteerde soorten juist in grote volumes en aan stabiele prijzen het hele jaar door beschikbaar. Hiertoe behoren zowel wildvangstsoorten (kabeljauw) als aquacultuursoorten (zalm, pangasius, scampi en gamba's). Een bijkomend voordeel is dat vele soorten een ecolabel dragen, een factor die in belang toeneemt bij aankoopbeslissingen bij de consument.

De invloed van de vraag

De Belgische consument koopt zijn visserijproducten voor 77 % aan in een supermarkt (Marketingdienst VLAM, 2015). De supermarkten zijn voor de verwerkers een belangrijke afzetmarkt, waardoor de aankoopcriteria van de supermarkten een grote invloed hebben op welke vissoorten de verwerkers aanbieden. Een supermarkt zal enkel visserijproducten aanbieden indien deze soorten het hele jaar door in grote hoeveelheden aan stabiele prijzen beschikbaar zijn, als er voldoende vraag is en – in toenemende mate – als de soorten als duurzaam gecertificeerd zijn. Aan deze vereisten kan de seizoensale Belgische aanvoer moeilijk voldoen, waardoor veel visverwerkers die aan supermarkten leveren gebruik maken van geïmporteerde soorten. Bijgevolg bestaat bijna 50 % van de verse vis die in België geconsumeerd wordt uit zalm en kabeljauw, beide geïmporteerde soorten.

DE NIEUWE VERWERKING

België kende tot enkele decennia geleden een grote pelagische visserij waar soorten als haring, makreel en sprout veelvuldig aangeland werden. Om deze soorten te bewaren werden ze ingelegd (haring) of gerookt (sprot, makreel, haring, enz.). De pelagische visserijsector is sindsdien volledig verdwenen, waardoor de soorten waar de inleggerijen en rokerijen afhankelijk van waren niet meer lokaal aangeland worden. Door de globalisering van de vishandel heeft deze traditionele verwerkende sector echter gebruik kunnen maken van geïmporteerde soorten om de nijverheid in stand te houden.

Producten van deze traditionele verwerkingsmethodes dragen met trots het label van "streekproduct" – zoals vb. West-Vlaamse gerookte sprout, Vlaamse opgelegde zure haring, Vlaamse gerookte heilbot ... – maar de hiervoor gebruikte vis wordt niet door lokale vissers aangeland. Door het brede aanbod aan buitenlandse soorten is bovendien een specialisatie opgetreden richting soorten die oorspronkelijk niet aangeland werden in België. Bijna 60 % van de Belgische rokerijen die deelgenomen hebben aan een enquête in het kader van het VERWERKVIS-project, geven aan dat ze gespecialiseerd zijn in het roken van zalm (figuur 2).



Fig. 2. De marktpenetratie van soorten in gespecialiseerde rokerijen in België (in kader van VERWERKVIS-onderzoek) (Bron: onderzoek VERWERKVIS).

HET GEBRUIK VAN LOKALE AANVOER

Wanneer in het kader van het VERWERKVIS-project gevraagd werd aan de Belgische visverwerkers of zij afhankelijk zijn van de Belgische aanvoer, werd negatief geantwoord. Zich enkel toespitsen op lokale aanvoer wordt beschouwd als financiële zelfmoord en ieder Belgisch visverwerkend bedrijf biedt in zekere mate geïmporteerde producten aan. Dit heeft een negatief gevolg voor de gespecialiseerde bewerkende bedrijven. Geïmporteerde producten zijn voor het grootste deel reeds bewerkt voor verzending, aangezien het vervoeren van afval dat op een later tijdstip weggesneden wordt (kop, vel) de kosten verhoogt. Bijgevolg is er minder nood aan lokale bewerkers. Deze pasten zich aan door aan doorverkoop te doen van deze reeds bewerkte producten.

Door de toenemende afhankelijkheid van import wordt een groot deel van de Belgische aanvoer niet meer door lokale kopers opgekocht. De Vlaamse visveiling geeft aan dat 48 % van de aanvoer door lokale handelaren opgekocht wordt, de overige 52 % wordt geëxporteerd, hoofdzakelijk naar Nederland. De zelfvoorzieningsgraad in België (data 2008) bedraagt terwijl slechts 14,6 % (Snijder *et al.*, 2015).

CONCLUSIE

Technologische ontwikkelingen hebben de bewaring en transport van vis zodanig geoptimaliseerd dat de visserij- en aquacultuurproducten over de hele wereld verhandeld kunnen worden. Traditionele verwerkingsbedrijven evolueren mee met nieuwe trends, waardoor vaak de keuze gemaakt wordt voor betere producten uit het buitenland of voor producten die beter kunnen voldoen aan de lokale vraag. Bij dit laatste heeft de opkomst van de supermarkten als belangrijkste verkoopkanaal voor verse vis een grote invloed op de soorten die de lokale verwerking selecteert, met een voorkeur voor stabiele geïmporteerde soorten. Hierdoor is de lokale visverwerkende industrie voor een groot deel onafhankelijk geworden van de lokale aanvoer, terwijl een groot deel van deze aanvoer wordt geëxporteerd.

REFERENTIES

De Silva, D. A. M. 2011. Value chain of Fish and Fishery products: Origin , Functions and Application in Developed and Developing country markets, 62 pp.

Manta Consulting. 2013. Seafood Supply Chain Graphic. Retrieved December 10, 2015, from www.fish20.org/resources/investor-resources.

Marketingdienst VLAM. 2015. Visconsumptie 2014 (Vol. v) www.vlam.be/public/uploads/files/feiten_en_cijfers/vis/visconsumptie_2014_AB.pdf.

Snijder, N. De, Brouckaert, E., Hansen, K., Heyman, J., Polet, H., & Februari, M. W. 2015. Vistraject.