

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.

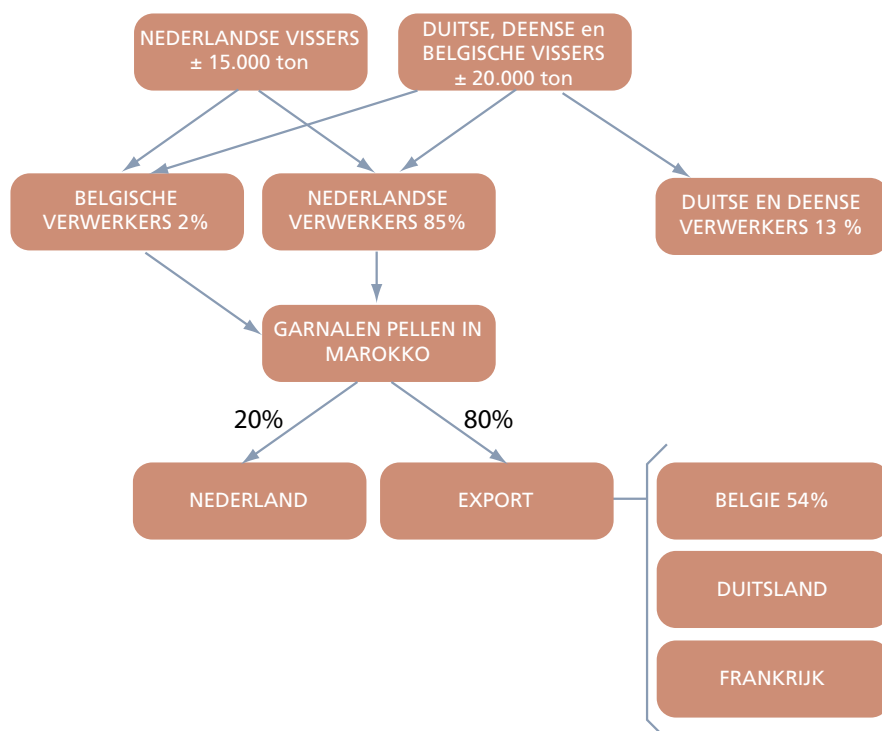
De twee koplopers hebben samen zo'n 75 % van de garnalenmarkt in handen: **Klaas Puul** uit Volendam en **Heiploeg International** uit Zoutkamp. Heiploeg werd na een spraakmakend faillissement begin 2014 overgenomen door een ander Nederlands bedrijf, **Parlevliet & Van der Plas** uit Katwijk, maar blijft 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 garnaalpelsters (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: garnaalkroketter, 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 gepensioneerd 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, kapseerde 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 kustvissersvloot, 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)

