

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 falen 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

