

Interview met vishandelaar | “Door de kottersloop dreigt vis een duur nicheproduct te worden. Het zou goed zijn als vissers en vishandelaren vaker bij elkaar in de keuken kijken. We hebben elkaar nu meer dan ooit nodig.”

6 vragen aan de IJmuidense vishandelaar Jeroen Osendarp, directeur-eigenaar van Jenovries.

**Hij is de vierde generatie Osendarp die internationaal vis verhandelt. Grootvader Henry richtte het bedrijf op in 1918. Aanvankelijk werd er decennialang vis ingevroren en geëxporteerd. Tegenwoordig gaan er onder de handelsnaam Jenovries vier afzonderlijke merknamen verse vis vanuit het middelgrote bedrijfspand richting Europese klanten. “Denk aan tong, tarbot, griet, mul, inktvis, rode poon, sepia, makreel, wijting en pieterman”, vertelt Osendarp op vrijdagmiddag, als in de bedrijfshal achter het kantoor de verse waar door een tiental medewerkers wordt gesorteerd en ingepakt voor transport. Osendarp koopt zijn vis op alle Nederlandse visafslagen en in Denemarken. “Iedere dag vertrekt er van ons een truck met vis naar Frankrijk, drie keer per week naar Italië en drie keer per week naar Spanje.”**

### 1. Hoe gaat het in de vishandel op dit moment?

Jeroen Osendarp: “Na een aantal goede jaren is het in de branche nu lastiger om goede zaken te doen. Ook voor ons. De belangrijkste reden is dat de Nederlandse visaanvoer sterk is afgenomen nadat vorig jaar belachelijk veel (51) Nederlandse kotters zijn gesaneerd en gesloopt. Je ziet al langer dat visserijbedrijven in de hoek worden gedrukt, maar wat vorig jaar gebeurde is te gek voor woorden. Dat was en is vooral een ramp voor de jongere vissers van dertig, veertig jaar, die graag door willen.

Door minder visaanbod zijn de prijzen gestegen en is het geregeld een hele klus te voldoen aan de vraag naar vis, die nog niet echt minder is geworden. In vaktaal gesproken: er is geen massa meer. Op afslagdagen moeten wij veel scherper zijn en niet te laat komen, want om half elf is alle vis verkocht. Ook op Urk, maar vroeger nog wel van middagverkoop sprake was. Het is allemaal minder. Paar jaar terug verkochten wij per dag ongeveer de helft meer vis, maar die wordt niet meer aangevoerd. Daardoor zijn de visprijzen gestegen.”

### 2. De tussenhandel in de visserij wordt door visconsumenten en door sommige vissers wel eens zakkenvullerij verweten. Dat speelde recent rond doorverkoop van wijting bijvoorbeeld. Hoe kijk jij daar tegenaan?

“Ik vind het jammer en teleurstellend dat zo’n beeld geschetst wordt op social media, wat ook wel is gebeurd op deze Facebookpagina. Het klopt dat enige tijd terug grote maat wijting voor drie euro per kilo van de afslag naar de vishandel ging en dat diezelfde wijting later bij de visboer vijftien euro per kilo kostte. Als filet welteverstaan. Kleinere wijting ging recent ook wel over de klok voor veertig cent. Ik snap heel goed dat daar dan discussie over ontstaat. Onder meer onder vissers, die vinden dat ze te weinig krijgen voor deze heerlijke Noordzeevis, waar het afgelopen jaar veel van is aangevoerd. Wijting is een topvis, die helaas nog te weinig bekendheid geniet. Maar staar je niet blind op verkoopprijzen. Ook wijting moet worden schoongemaakt, gefileerd, getransporteerd en verhandeld en de visdetaillist moet er ook iets aan verdienen. Maar goed, ik heb ook gehoord van twintig euro per kilo voor wijtingfilet. Dat is natuurlijk absurd. Met zulke belachelijke winkelprijzen wil je als visverkoper geen vis verkopen.”

### 3. Vissers roepen wel eens 'bij te lage afslagprijzen kunnen we beter de vis zelf gaan verkopen, vanaf het schip. Net als in Noord-Duitsland in kleine visserijhavens wel gebeurt.' Goed idee?

“Ik heb daar wel eens met vissers over gesproken. Mijn antwoord was dat vissers goed zijn in vissen en wij in verwerken en transporteren. Vissers kennen de bestekken en weten op basis van de windrichting en de stand van de zon en de maan welke kant ze zondagnacht moeten uitvaren. Dat is vakkennis. Die hebben ik en mijn collega's op ons terrein. Als vissers op zee zitten, kunnen ze niet zo eenvoudig klanten bedienen. Dat moet dan iemand voor ze doen aan wal. Die moet je inhuren. Vervolgens is er een bedrijfspann nodig, moet je voldoen aan allerlei hygiëne-eisen en krijg je controle; je moet de vis koelen, sorteren, snijden, verpakken en transporteren en je personeel betalen. Als visserijbedrijf heb je daar een extra dagtaak aan, terwijl wij het tegen dezelfde kosten voor vissers doen.

Kijk, iets roepen voor de vuist weg is leuk voor de bühne, maar strookt vaak niet met de realiteit. Wij pareren de kritiek wel eens en zeggen dan tegen vissers: ‘Ja, maar jullie scheppen de vis gratis uit zee.’ Dat is natuurlijk ook grote kolder. Vissers kopen hun quota, hebben voor het schip bij de bank een dikke aflossing lopen, moeten materialen en onderhoud bekostigen en hun personeel uitbetalen. Ga er maar aanstaan.”

Zelfs als het in Nederland toegestaan zou zijn om vis vanaf het schip te verkopen, kun je afvragen of dat loont voor een visser. Voor de inwoners van visserijhavens zoals Scheveningen, IJmuiden en Harlingen kan dat voordelig zijn, maar voor mensen die verder van zee moeten komen, wordt het al lastiger. Kernprobleem is ook dat vis en vlees voor de Nederlander niet te duur mogen zijn. In Italië en in Frankrijk wensen veel meer mensen een goed en gezond stuk wild gevangen vis op tafel. Daar maakt het minder uit wat de prijzen zijn.”

### 4. Hebben jullie heel concreet last van de kottersloop?

“Zeker. Voorheen losten in IJmuiden alleen al op donderdag drie kotters met tong, waar wij via de afslag vis van kochten. Nu in heel de week, afgelopen week, nog maar twee. De vangst is te krap om aan de vraag te voldoen. Parijs heeft bijvoorbeeld iedere dag vis en ook veel tong nodig. De gelijk gebleven vraag en het verminderde aanbod merk je in Nederland op de markt en bij de visdetaillist. Op 12 april ging de sliptong voor 14 euro de kilo over de klok op de visafslag. Dat is inkoop. Daar komt dan nog van alles bovenop aan kosten waaronder btw, afslagkosten, verwerking, transport etc. Dat een kilo sliptong dan op de markt of bij de visdetaillist 25 euro kost, is dan niet meer dan logisch. Wat overigens niet helpt is dat de tong zich lastiger laat vangen momenteel. Het wordt de hoogste tijd dat Wageningen Marine Research eens wat beter gaat onderzoeken hoe dat kan, want dat is nogal raadselachtig.”

### 5. Hoe kijk je naar de toekomst?

“Vis dreigt steeds meer een duur nicheproduct te worden voor mensen die het nog kunnen en willen betalen. Er is ook een risico dat afnemers geen grote hoeveelheden vis meer kunnen inkopen vanwege gestegen kosten. Onze klanten bestellen nu nog wel, maar het is gewoon lastiger om aan die vraag te voldoen. Het tast ieders verdienmodel aan. Vorig jaar waren wij blij dat er veel inktvis was. Het jaar ervoor werd er veel mul aangevoerd. Dan kun je nog een beetje meebewegen. Spanjaarden en Italianen zijn dol op inktvis.”

Om positief te eindigen: als de vloot niet verder inkrimpt en de vis zich redelijk laat vangen, verwacht ik geen heel grote wijzigingen. Goed, vissers moeten verder varen omdat tong en schol die er nog wel is, noordelijker zwemt. Dat zal niet snel veranderen.”

## 6. Wat zou je graag anders zien?

“Het zou niet verkeerd zijn als vissers en vishandelaren wat meer begrip voor elkaar krijgen. Wij hebben goede vissers nodig en vissers hebben goede afnemers nodig die de weg kennen. Nu wordt er nog te vaak gesproken in termen van ‘wij’ en ‘zij’. Het zou goed zijn als we wat vaker bij elkaar in de keuken zouden kijken. We hebben elkaar nu meer dan ooit keihard nodig. Maak wat vaker een praatje met elkaar, op de afslag, op de kade of op uitnodiging in de bedrijfspanden van de verwerkers en handelaren. Ga voor je als visser vrijdag de haven verlaat en naar huis gaat, eerst even bij ons of bij onze collega’s langs. Alleen zo kunnen we elkaars werk en markt beter leren begrijpen en achterdocht over en weer verkleinen.”

Tekst en foto’s: Michel Verschoor, freelance visserij-journalist en online content maker.

Toelichting: Jeroen Osendarp is op deze pagina volger van het eerste uur. Geregeld neemt hij het op voor de visserijsector en gaat hij waar nodig op positieve wijze de discussie aan.