



// Alleen als je kennis
kunt delen, kun je ook
vermenigvuldigen //



Duurzaamheid als vriend

“De meeste mensen denken: duurzaam maakt duurder. Maar als je het goed aanpakt, kun je met duurzaamheid juist je voordeel doen.” Aldus **Adri Bout**, oprichter van Seafarm uit Zeeland dat op dier- en milieuvriendelijke wijze vis vangt en kweekt. Voor Bout is duurzaamheid het logische gevolg van meer efficiëntie. Dat is dan ook precies waar de 55-jarige ondernemer voortdurend naar op zoek is: vergroting van de doelmatigheid.

Adri Bout stamt uit een vissersgezin. Hij kreeg het vissen dus met de papelel ingegoten. Maar al op zijn boomkorkotter probeerde Bout “met zo min mogelijk energie zoveel mogelijk rendement te halen. Ik analyseerde bijvoorbeeld hoe vaak een gevangen vis werd opgepakt voordat hij in de koeling van de boot lag. Dat aantal bracht ik dan zover mogelijk terug. Nu noemen we dat duurzaam, maar voor mij is het gewoon zo efficiënt mogelijk omgaan met energie. Ik heb niet speciaal groene sokken aan.”

De visserij, besefte Bout, zou het moeilijk gaan krijgen. “Boomkorvissen is puur brandstof; wil je meer vis, stop dan meer olie in je boot. Dan kun je meer power genereren en dus meer vangen. Ik heb altijd gezegd: als de olieprijs omhoog gaat, is het hele probleem van overbevissing opgelost. Ik beweer niet dat quotering helemaal geen effect heeft gehad, maar de vloot is pas gehalveerd doordat de brandstofprijs is gestegen en vissen economisch minder interessant is geworden. Een zegen overigens, want er is nu veel meer balans tussen visstand en -vangst.”

MESHEFTEN

Bout, altijd al geïnteresseerd in aquacultuur, verzette de bakens en startte medio jaren negentig een viskwekerij. Daarnaast begon hij te vissen op mesheften en andere schelpdieren. Seafarm verzorgt zelf de verwerking, in de fabriek vlakbij Kamperland

(Noord-Beveland). Ook de vermarkting doet Seafarm zelf. Vooral met Spanje worden veel zaken gedaan.

Ook bij Seafarm staat efficiëntie voorop. Waardoor ook hier duurzaamheid ontstaat. Bout geeft een voorbeeld: “In de viskwekerij voorkomen we overbevolking van de bassins. Je hoeft er geen psycholoog voor te zijn om te bedenken dat vissen die boven op elkaar moeten leven gestresst raken en daardoor vatbaarder zijn voor ziekte. Hoewel dit niet per se het doel is, zijn de vissen dus beter af terwijl wij er ook voordeel van hebben. Veel mensen zeggen: biologisch is duurder. Wij beschouwen duurzaamheid echter juist als vriend. Je kunt er je voordeel mee doen.”

Seafarm is helemaal doortrokken van oplossingen die vis en milieu maar ook het bedrijf, de medewerkers en het rendement ten goede komen. Zo heeft de fabriek geen centrale verwarming, maar wordt deze op temperatuur gehouden met de warmte die wordt opgewekt door een bepaald compostingsproces. Bij het vissen naar schelpdieren – wat overigens alleen op bestelling gebeurt – worden te kleine exemplaren weer teruggeleid naar de zandbodem waar ze opnieuw in het zand nestelen.

ELEKTRISCH VISSEN

Bout werkt ook aan een nieuwe vangstmethode, die gebruik maakt van elektrische impulsen. “Het idee is

RUBRIEK HET GOUDEN EI

In de rubriek Het Gouden Ei verschijnen portretten van ondernemingen die in de praktijk hebben bewezen dat met duurzaamheid ook geld is te verdienen.



om de schelpdieren met pulsjes naar boven te laten komen. Dat is een veel efficiëntere manier van vissen. Ondertussen beschadigen we de natuur minder. Dus iedereen wint er bij.”

Bout kaartte het idee aan bij collega's. Omdat het aan slagvaardigheid ontbrak, besloot hij zelf subsidie aan te vragen en aan de uitwerking te beginnen. Daarna wil hij de kennis absoluut delen. “Alleen als je kennis deelt met anderen, kun je ook vermenigvuldigen. Juist daarom ook bespreek ik de gang van zaken in het bedrijf en ideeën niet thuis. Het enige wat er dan gebeurt, is dat je elkaar versterkt. Dat kan goed of fout gaan. Ik ben juist op zoek naar wisselwerking, met werknemers, collega's, de handel. Op maandagochtend zit ik aan tafel met iemand van iedere afdeling. Dan verwacht ik dat mijn ideeën kritisch worden besproken. Ik zoek weerstand, geen meelopers. Alleen zo kom ik er achter of een idee goed is.”

VALKUILEN

Ideeën heeft Bout genoeg. Zo wil hij graag een elektrische vissersboot. En hij heeft plannen voor een educatief centrum bij de fabriek. Bout bewaakt echter tegelijkertijd het evenwicht tussen uitgaven en inkomsten. Want hij heeft inmiddels heel wat

// Ik zoek weerstand, geen meelopers //

collega-kwekers zien komen en gaan, zeker in de zoutwaterviskweek. Hij erkent zelf ook in sommige van de valkuilen te zijn gestapt. “Een viskwekerij wordt meestal gestart door iemand die het leuk vindt met vissen bezig te zijn. Maar vis kweken bestaat uit drie grote vakgebieden: het broedhuis (voortplanting), het opkweken en het vermarkten. Kweken is iets heel anders dan zoveel mogelijk proberen te verkopen. De meeste mensen zien dat niet.

“Ik krijg wel eens te horen: logisch dat je viskweker bent geworden, je was immers al visser. Ik geloof echter dat een boer veel dichterbij vis kweken staat dan een visser. De visser vaart maandag uit, brengt vrijdag zijn vis op de markt en oogst. De boer is gewoon iets te zaaien en lang te wachten tot hij kan oogsten. En hij weet dat een oogst ook wel eens mislukt.” Bout koos ook nog eens voor het kweken van tarbot, een exclusieve en daardoor dure vissoort die lang niet overal op de kaart staat. Mede dankzij de tarbot-

kwekerij van Seafarm is dat veranderd, hoewel Bout opmerkt dat het nu de restaurants zelf zijn die de prijs hoog houden vanuit het idee dat de consument nu eenmaal denkt dat tarbot duur is. Seafarm heeft nu ook plannen om tong te gaan kweken, wat in Nederland nog niet gebeurt. “Het probleem is dat het ontbreekt aan goed broed. Daarom ook heb ik het initiatief genomen voor een broedhuis, dat nu opgericht is, Coöperatieve 'Fry-marine UA'. Dan beheersen we de kwaliteit van het broed zelf. Koop je dat in het buitenland, dan weet je bij voorbaat dat je tweede keus krijgt. Het beste broed houden ze natuurlijk zelf.”

WEINIG VERZEKERD

Hoewel de vis die in de 160 bassins wordt gekweekt, een flink bedrag vertegenwoordigt (naar schatting 1 miljoen euro) heeft Bout haar niet verzekerd. Bout is sowieso terughoudend met verzekeren. “Op een gegeven moment realiseerde ik me: waarom zou ik me verzekeren als ik bijvoorbeeld een nieuwe auto zelf kan betalen? Ik verzeker alleen iets als het echt nodig is. Stel dat Seafarm door een calamiteit een periode stil ligt, dan wil ik dat mijn medewerkers verzekerd zijn van inkomen.

“Ik was aangesloten bij een collectieve botenverzekering. Ik betaalde 50.000 gulden premie maar had nooit schade. Toen zei de assuradeur: betaal nou maar, want ik heb dit jaar al twee grote schades gehad. Ik moest dus betalen voor de anderen. Van collectiviteiten wordt altijd misbruik gemaakt. Collega's spaarden schade op tot ze genoeg hadden en dienden dan een claim in. Transport- en kredietverzekeringen sluit ik ook niet meer. Je moest zelf de schade aantonen. Bovendien: als een bedrijf niet failliet was, keerde de kredietpolis niet uit.

“Op een gegeven moment ben ik meegegaan met een medewerker van ABN Amro die voor zichzelf begon. Dan kwam hij hier met een aanbod dat een paar tientjes goedkoper was. Of ik dat wilde tekenen. Maar daar werd alleen hij beter van. Zo'n vent wilde ik helemaal niet. Ik wil een goede begeleiding, dat mensen voor mij opletten. Die krijg ik van B+B Assurantiën in Nieuwerkerk wél.” ■

DUURZAAMHEID GEEN DOEL OP ZICH

Seafarm (21 medewerkers) vist op schelpdieren en kweekt tarbot met oog voor dier en milieu. Duurzaamheid is niet per se een doel op zich maar ontstaat door efficiënt te werk te gaan, veelal op basis van de vele ideeën van oprichter en directeur-eigenaar Adri Bout. Seafarm gebruikt zo min mogelijk niet-duurzame grondstoffen, zo min mogelijk energie en de afvaldruk is zeer klein.