

Visserijbedrijf start eigen handelsbedrijf: Live Seafood

# 'Onze kwaliteit verkoopt zichzelf'

Visserijbedrijf Keuter uit Urk verkoopt de vangst via het eigen handelsbedrijf Live Seafood. Het vissersechtpaar Bertus en Anja Keuter vult elkaar daarbij perfect aan: hij vist, zij verkoopt.

Visserijbedrijf gebroeders Keuter, eigendom van de broers Pieter, Teun en Bertus Keuter, bestaat al ruim vijftig jaar. Het werd opgericht door hun vader Albert, van oorsprong palingvisser op het IJsselmeer, die tot zijn 92ste actief was in het bedrijf. In 1984 stapten vader en zoons Keuter deels over op de tongvisserij in de Noordzee, met staand-wantnetten. Bertus Keuter: "Dat deden we tot 2013:

's zomers visten we op paling, in het voor- en najaar op tong. In 2013 zakten de tongprijzen en kwam de vraag naar krab op. Toen zijn we daar ook mee gestart." De paling van de gebroeders Keuter komt nu hoofdzakelijk uit het Lauwersmeer. Bertus: "Daar huren we al ruim twintig jaar viswater van het Ministerie. We zijn met z'n drieën, dus het leek me goed om uit te breiden. En dat bleek een goede zet."

Echtgenote Anja, lachend: "Bertus heeft een vooruitziende blik. Hij kijkt altijd hoe je dingen kunt verbeteren en wil altijd investeren. En negen van de tien keer heeft hij gelijk. Met de kotters zijn we altijd klein gebleven. Dat is onze kracht als de olie duur is. Alleen bij storm hebben wij een nadeel. Dan kunnen wij niet uitvaren en een grote kotter wel."

## Opkomende markt

De verkoop van krab, zowel wolhandkrab als Noordzeekrab, werd de afgelopen jaren steeds belangrijker voor hun bedrijf, vertelt Bertus Keuter. "In het begin konden we de wolhandkrab nauwelijks kwijt en bracht die maar een euro per kilo op, maar na een tijdje vier. En nu zitten we al op 25 euro per kilo voor wolhandkrab. Wij vangen onze wolhandkrab - en paling - op het Lauwersmeer. Daar mag de krab gewoon gevangen worden, in tegenstelling tot die uit het riviereengebied, waar de paling en krab een te hoog dioxinegehalte hebben en daarom niet verkocht mogen worden." Ze zijn momenteel het enige bedrijf in Nederland dat fulltime op Noordzeekrabben vist. Bertus: "Dat zie je in bijvoorbeeld Engeland en Ierland al wel, maar hier nog niet. Onze krab is supervers en komt rechtstreeks uit de Noordzee. Veel andere krab komt uit Ierland, van grote diepte. Die is minder sterk en er zit minder vlees aan. Dat maakt de kwaliteit minder.

De krabben verkochten ze aanvankelijk via een groothandel. Bertus: "Die sloeg ze op in leefsysteem tot de verkoop. Maar ze konden niet kwijt wat wij konden vangen, dus besloten

we zelf te beginnen met de verkoop. Want er is op het moment enorm veel vraag naar krabben, dat is echt een opkomende markt." Anja vult aan: "Die groothandel kon niet meer afnemen dan een paar duizend kilo per week. Daar konden we niet van leven, daarom wilden we groeien."

Een belangrijke reden voor de uitbreiding is de toekomst van hun drie zoons, een tweeling van dertien en één van tien, vertelt Anja. "Onze jongens zijn heel geïnteresseerd in het bedrijf. De jongste vooral in de visserij, die is er echt mee geboren. Hij gaat elke vrije minuut mee op de kotter en kan 'm al besturen. Toen hij acht was had hij al een waarschuwing voor stropen: hij had hier in de haven een paar netten neergezet. Die hebben wij in de bedrijfsruimte onder het huis opgeslagen en we hadden niet door dat Johan er een stel meegenomen had. De tweeling helpt mee in de krabbenschuur met inpakken van de krab, die twee zijn erg in de handel geïnteresseerd."

## Recirculatiesysteem

Zo ontstond hun eigen handelsbedrijf, Live Seafood, dat wordt gerund door Anja. Zij verzorgde tot die tijd de administratie van de beide kotters. Anja: "Ik ben niet van het stilzitten en dit is een mooie aanvulling op ons bedrijf, waarmee we bovendien het hele traject in eigen handen hebben, van schip tot bord." Ze begon vanaf nul, zonder ervaring in de handel. Anja: "Ik ben samen met een goede



Live Seafood op Urk is het bedrijf van Anja en Bertus Keuter.

vriend begonnen, die de kennis heeft en aan het pand heeft bijgedragen. Hij is mijn steun en toeverlaat, ik kan altijd met vragen bij hem terecht."

Voorafgaand aan de start van hun bedrijf deden ze onderzoek naar de mogelijkheden van leefsysteem. De leefsysteem zijn essentieel voor hun bedrijf, legt Anja Keuter uit. "Bertus en zijn broers komen woensdags of donderdags van zee, vaak midden in de nacht. De eerste bestelling is dan al verkocht, meestal is vrijdag alles weg. Maar in die tussentijd moeten de krabben wel vers blijven. En daarvoor heb je een leefbakkensysteem nodig, met zeewater."

Bertus Keuter: "Ik heb vroeger, toen het slechter ging met de paling, een kweekcursus gevolgd in Wageningen. Daar kregen we het advies om heel groot te worden, om het hoofd boven water te kunnen houden. Dat zag ik niet zitten, dus ik ben er nooit aan begonnen. Maar die kennis komt nu wel van pas."

Via internet zochten ze naar systemen. Zo kwamen ze terecht bij Rob van der Steen van zeeaquariumbedrijf Sea-life. Anja: "Hij kwam hier voor een gesprek in zijn werkbroek. Ik dacht meteen: die moeten we hebben. Het was voor hem ook een avontuur, hij had nog nooit zoiets groots voor Noordzeekrab gebouwd. Rob ontwikkelde een eenvoudig systeem, met twee afzonderlijke gesloten recirculatiesystemen, gevuld met Oosterscheldewater. Daardoor hebben we in het geval van een storing altijd een back up."

Het zijn dure systemen, die per stuk tienduizenden euro's kosten. "Toen we het opstartten leefden we van de visserij, dus financieel waren we er niet van afhankelijk. Daardoor was het mogelijk."

De temperatuur van het water in de leefbakken moet laag blijven, op 6 graden Celsius. "Onze hele opslag en verwerkingshal is één grote koelcel. Dan blijven de krabben rustig en het water schoon."

De verzorging van de krabben in de systemen gaat goed. In het begin was het natuurlijk een leerproces, vertelt Anja Keuter. "Ik belde Rob wel vier keer in de week. Krab is moeilijk om te houden, ook omdat die verschaalt. Wie krab kan houden, kan ook kreeft houden."

## Groei

Live Seafood verkoopt paling, wolhandkrab en Noordzeekrab aan diverse groothandels in



De leefsysteem voor krab zijn essentieel voor het bedrijf.



Anja Keuter: 'De handel in krab groeit.'



De krabben krijgen bandjes om hun scharen, zodat ze niet meer kunnen knippen en geen stress ervaren.

Nederland en Duitsland. Vervolgens komen hun producten terecht op markten, in winkels en bij de horeca. De afnemers van krab zijn vooral Chinezen en Vietnamezen, vertelt Bertus Keuter. "Nederlanders zijn niet zulke krabeters." Lachend: "Ikzelf ook niet trouwens, doe mij maar een tongetje."

De klanten kwamen bijna vanzelf, vertelt Anja Keuter. "Onze kwaliteit verkoopt zichzelf. Ik zet

ze bij mij en omgekeerd. Dat is de Urker gunfactor."

Ze is blij met elke klant. "Daarom zijn we ook heel flexibel. Of ze 10 of 1.000 kilo bestellen, een klant is een klant. Gisteren belde er iemand met een klein bestellinkje, dan ga ik gewoon naar de schuur en pak ze in."

De handel groeit, Anja en Bertus Keuter zijn bezig met uitbreiding. Anja: "We kunnen nu

scharen. Anja: "Normaal gesproken wordt de spier van de schaar na de vangst doorgesneden, om te voorkomen dat de krabben gaan vechten en elkaar verwonden."

Bertus: "Wij vonden: dat moet anders, dat snijden in krabben. Dat geeft stress, het is niet goed voor de kwaliteit en het is niet de toekomst. Consumenten willen niet dat er zo met dieren omgegaan wordt."

Toen ze vorig jaar in Canada waren, bezochten ze een bedrijf dat bindmachines voor kreeft produceert. Anja: "De producent van die machine kon die voor ons ombouwen voor krab. Het is een handzaam apparaat, dat twintig kilo weegt en dus goed te gebruiken is aan boord. Wij zijn nu ook Europees importeur van die machines en er is al belangstelling voor."

De bandjes om de krabbenpoten, waarmee de dieren zich nog wel kunnen bewegen, maar niet meer knippen, hebben nog meer voordelen, vertelt Anja Keuter. "Je kunt de bandjes als informatiedrager gebruiken. Je kunt je naam erop zetten, of de plaats waar de krabben gevangen zijn, dan is het een traceerbaarheidsinstrument."

Ze onderzoeken nu ook andere verkoopmogelijkheden, met verwerkte producten. Anja Keuter: "We zien nog heel veel kansen, zowel met krab als met andere visproducten." ●

## We willen een stevige basis neerzetten voor onze zoons'

af en toe een berichtje op Twitter of LinkedIn. We hebben op de visbeurs in Bremen gestaan en wat foldertjes verspreid. En ik zit hier op Urk in de bedrijvenkring, samen met de grotere bedrijven. Als zij krab nodig hebben, bestellen



2.500 kilo krab opslaan. Als we meer vangen, moet een deel van de vangst rechtstreeks vanaf de kottar naar onze grote klanten in Zeeland. Daarom willen we uitbreiden naar 3.500 kilo. We verkopen ook kleine hoeveelheden langoustines, kreeft, oesters en zowel levende als diepvries Kingcrab uit Noorwegen. Dat willen we uitbreiden, zodat die producten niet alleen in Zeeland te krijgen zijn, maar ook hier op Urk."

### Goede behandeling

Kwaliteit staat voorop in de behandeling van de producten voor Anja en Bertus Keuter. Daarom verkopen ze hun krab met bandjes om de