

# Colruyt wil investeren in aquacultuur

nieuws

Jef Colruyt, topman van de gelijknamige supermarktketen, lonkt naar de viskweek. Naar verluidt zou hij een garnalen-/scampikwekerij willen opstarten in België. Maar tot nu toe blijft het bij interesse, want het is zoeken naar een valabel businessplan. De geslaagde initiatieven in aquacultuur in ons land zijn op de vingers van één hand te tellen.

🕒 23 AUGUSTUS 2010 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:12

Lees meer over:

visserij

Jef Colruyt, topman van de gelijknamige supermarktketen, lonkt naar de viskweek. Naar verluidt zou hij een garnalen-/scampikwekerij willen opstarten in België. Maar tot nu toe blijft het bij interesse, want het is zoeken naar een valabel businessplan. Hoewel aquacultuur wereldwijd even belangrijk is als de visserij op zee, zijn de geslaagde initiatieven in ons land op de vingers van één hand te tellen.

De wereldwijde waarde van de aquacultuurindustrie benadert vandaag 80 miljard euro. En er is veel reden om aan te nemen dat dit cijfer de komende jaren alleen maar zal stijgen. Het succes is vooral het gevolg van de dalende visbestanden in zee. Volgens de Voedsel- en Landbouworganisatie van de Verenigde Naties (FAO) is van de belangrijkste tien soorten ter wereld, goed voor 30 procent van de totale consumptie, elke soort op zijn minst maximaal bevestigd, zo niet overbevestigd.

“De cijfers van wat de voorbije tien jaar op zee is gevangen, mogen dan stabiel zijn, maar de inspanning die geleverd moet worden om diezelfde hoeveelheid te vangen, is vertienvoudigd”, zegt Nancy Nevejan van het aquacultuurlaboratorium van de UGent. Ook Stijn Van Hoestenbergh van het aquacultuurcentrum Labo Aqua4C van de KULeuven, bevestigt dat vissen complexer en duurder wordt. “Uiteindelijk zal gevangen vis onbetaalbaar worden. Waarom is men ooit begonnen met veeteelt? Omdat de jacht in de bossen niet meer voldoende rendeert of niet efficiënt genoeg was. Voor de visserij geldt hetzelfde”.

In 1970 werd nog geen vier procent van de geconsumeerde vis gekweekt. Tussen 2004 en 2009 was er een verdubbeling van de productie van gekweekte vis, terwijl de opbrengst uit visvangst ongeveer gelijk bleef op 90 à 95 miljoen euro. De FAO beweert dat vorig jaar voor het eerst evenveel vis werd

geconsumeerd uit kweek als uit vangst. Die kweek situeert zich voor 90 procent in Azië. China alleen staat voor twee derde. Van de tien procent die buiten Azië wordt gekweekt, is 4 procent Europees en daarvan komt het gros uit Noorwegen.

In onze regio is aquacultuur nog onderontwikkeld. “Nochtans kan Vlaanderen qua expertise vandaag meespelen op wereldniveau”, beweert onderzoekster Nevejan. “Maar het ontbreekt nog aan productie”. Onze korte kust zonder baaien, met veel toerisme, maakt de kweek van zoute vis moeilijk. Voor de rest is er het probleem van ingewikkelde regelgeving en dat van het prijskaartje. Grond en energie zijn duur en het arbeidsproces is arbeidsintensief, al kan dat in grote mate geautomatiseerd worden. Komt daarbij de hevige concurrentie van goedkope producten uit Azië. Daardoor is het aantal geslaagde initiatieven in België op de vingers van één hand te tellen. Eén van de bekendste mislukkingen is VitaFish, de grote tilapiakwekerij in Dottenijs, nabij Moeskroen. Het bedrijf, opgericht in 2006, werd gezien als een van de uithangborden van de sector. Het was de grootste tilapiakwekerij van Europa met een ultramoderne installatie met een kostenplaatje van ruim 15 miljoen euro. De investering in een vissoort waarmee moet geconcurrereerd worden met de massaproducten uit Azië, bleek niet de goede.

Vorige zomer moest VitaFish de boeken neerleggen, maar uiteindelijk werd het bedrijf opgevoerd door het Limburgse Joosen-Luyckx, een bedrijf dat gespecialiseerd is in het slachten van pluimvee, veevoederproductie en kaviaar van kweeksteuren. Joosen-Luyckx Aqua Bio is een van de weinige succesverhalen in ons land. Al in de jaren tachtig werd als nevenactiviteit gestart met het kweken van steuren. Het duurde jaren vooraleer er effectief kaviaar, Royal Belgian Caviar, kon worden verkocht. Met VitaFish, dat inmiddels is omgedoopt tot Belgian Quality Fish, wordt nu vooral gefocust op de kweek van steur en andere vissoorten.

Een recenter Belgisch project is de Belgica-mossel van kweker Reynaert-Versluys. Na een bewogen opstart, zijn de mosselen gekweekt in de Noordzee sinds enige tijd op de markt. Het gaat om een nicheproject en dat wordt ook duidelijk zo geprofileerd in de marketing rond het product. “Een vis waarvan je kan zeggen die is succesvol als je hem zo kweekt, is er vandaag niet. Wie wil investeren in aquacultuur moet beseffen dat het om risicokapitaal gaat. Er is geen garantie op succes”, aldus Stefaan Teerlinck, coördinator van het praktijkcentrum Aquacultuur in Beitem.

Toch belet dat niet dat de interesse groeit. In het Aquacultuur Platform zijn alle stakeholders samengebracht, van retailers als Colruyt en Delhaize tot industriële partijen en onderzoekers. Vanuit hun gemeenschappelijk belang bij het uitbouwen van aquacultuur proberen zij uit te zetten wat mogelijk is. De voornaamste piste die nu op tafel ligt, is om aquacultuur te ontwikkelen als nevenactiviteit van een land- of tuinbouwbedrijf.

“Integratieteelt is momenteel de meest haalbare optie”, klinkt het. Een kweker van tomaten kan bijvoorbeeld gefilterd afvalwater van de vissen gebruiken voor de planten, en omgekeerd kan de

warmte van de serre bijvoorbeeld gebruikt worden om de bassins voor de vis op te warmen. Het zijn vooral dat soort constructies die worden onderzocht.

De hoge productiekosten, de hoge grondprijzen en de techniciteit zijn enorme nadelen voor de aquacultuur. Ook de concurrentie van grote, goedkope volumes uit Azië vormt een hinderpaal. “De doorbraak is niet voor vandaag”, geeft onderzoeker Van Hoestenbergh toe. “Maar er wordt gewerkt om het mogelijk te maken in de toekomst. We maken de wapens klaar zodat we over een paar jaar, als de vis hier te duur dreigt te worden, kunnen doorduwen. Ik geloof er echt in: uiteindelijk zullen we vissen kweken, net zoals we kippen kweken”.

Ook bij Colruyt lijkt men dat geloof te delen. De familie onderzoekt momenteel of het via haar investeringsvehikel Stonefund kan starten met een garnalen-/scampikwekerij in België. Maar net zoals de rest van de aquacultuursector blijft het momenteel zoeken naar een valabel businessplan.

**Bron:** De Tijd

## VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17

1000 Bruxelles

## Contact

M • [info@vilt.be](mailto:info@vilt.be)

## Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: <https://www.facebook.com/vilt.nieuws/>

screenreader.visit us on our linkedin page: <https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/>

screenreader.visit us on our instagram page: <https://www.instagram.com/vilt.nieuws>

screenreader.visit us on our x page: [https://x.com/vilt\\_nieuws](https://x.com/vilt_nieuws)

screenreader.visit us on our bluesky page: <https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social>

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra