

DOOR DURE VISPRIJZEN NAAR EEN LANGZAME ONTREDDERING VAN HET DISTRIBUTIEAPPARAAT

We moeten in de eerste plaats de redactie van het «Het Visserijblad» bedanken dat ze eveneens haar kolommen heeft opengesteld voor de visie van een tak van de verdelingssector wier belangen schijnbaar niet noodzakelijk harmoniëren met die van de reders.

Van het standpunt van de distributiesector uit gezien, is het ontegensprekelijk dat de vis te duur gemijnd wordt en aldus te duur in de handel komt. We zullen ons spoeden om dit gedeelte zo klaar mogelijk te belichten en we vragen daarom aan diegenen die reeds het protest op de lippen hebben ons eerst even te laten uitspreken. Een dagblad heeft trouwens, in een rubriek verschenen in zijn uitgave van zaterdag 12 december, dit vraagstuk reeds aagesneden, met als remedie tegen de dure prijzen, een speling der invoerkontingenten, zonder hierbij te bedenken dat invoer niet alleen de functie is van invoerkontingenten, maar eveneens van het voorhanden zijn van de vis op de buitenlandse markten. We halen dit artikel hier echter terloops aan om er op te wijzen dat ook elders reeds het buitennissige van de dure visprijzen opgevallen is.

Laten we nu echter eerst even de ongeduldige reders of producenten aan het woord, anders geraken ze nooit aan het einde van dit artikel en ik wens hen zeker geen pint kwaad bloed te zetten.

De vis is te duur! Hoe komt het dan dat ze toch allemaal gemijnd wordt? Moest het niet gaan aan dergelijke prijzen, men zou ze toch niet kopen?

De vis is te duur! Waarom scheidt er dan geen enkel koper noch handelaar uit?

De vis is te duur! Maar is het niet de fout van de handelaars, die er soms 100% bijplakken en men aldus tot buitennissige prijzen komt?

De vis is te duur! Maar met wat doen ze dan voort en hoe kopen ze dan hun dure wagens en huizen?

De vis is te duur! Maar in de tijd dat ze spotgoedkoop was hoorden we de handelaars niet!

We kunnen nog zo een tijdje doorgaan, maar in essentie herleiden de tegenargumenten zich allen tot bovenaangehaalde. Anderzijds hopen we nu dat sommige reders en medegeïnteresseerden wat stoom hebben kunnen aflaten, dat dit artikel ook door hen tot het einde zal gelezen worden. De vis is te duur en er is onder de handelaars niemand die er mede uitscheidt! Aan diegenen die dit klakkeloos en gemeend beweren, kunnen we een lijstje bezorgen van handelaars en visventers die wel uitgescheiden hebben, vooral dan bij diegenen die nog maar recent op stiel zijn. Van de indrukwekkende lengte van dit lijstje zou menigen staan kijken! En als het nog niet langer is, dan zullen we maar direkt verklappen waarom.

Elk voelt best zijn «eigen zeer». Ik ga dus maar wat uit eigen biecht klappen. Ik HAD drie viswagens in de handel. Hiervan staat er nu één thuis in mijn hof, omdat het te goed ging. De mensen die het niet weten zouden het anders vertellen en zeggen «hij is met die één al binnenge-

speeld». Ik heb dus twee viswagens in bedrijf met twee «toernées». En nu verklap ik het recept voor het maken van een rijke winstopbrengende visronde. Ge koopt een nieuwe auto (het moet absoluut een nieuwe zijn, anders zijt ge er na enkele maanden aan, van de automatisering alleen reeds). Ge koopt er een automatische weegschaal bij en rust u verder uit met de nodige winkelapparatuur, zinken bakken, messen, enz... Met het overschot van de aardige bom duiden die ge aldus reeds in uw kommercie gestoken hebt, koopt ge nu uw vis en... «en voiture» 's nachts om twee uur, met de daver op uw lijf van contentement en blijde verwachting. Ge gaat natuurlijk liefst zover mogelijk van de kust, waar geen viswinkels zijn en geen andere venters komen, kwestie van de concurrentie. Ge komt ergens in een godvergeten dorpje waar ge anders nooit zoudt geraken of ge zoudt dronken moeten zijn. Men begint er aan de bellen te trekken en gerucht te maken, genoeg om zelfs de meest engelachtige visafslager naar zijn hoofd te doen grijpen. Ge legt er met handen en voeten uit hoe lekker een goed «visje» is en als ge aldus de lange dorpstraat en 'n paar zijstraatjes teneinde zijt en ge maakt uw rekening, dan stelt ge vast dat ge met wat meeval één mensje hebt weten te overtuigen, één enkel mensje die dan nog van uw wagen weggegaan is al hoofdschuddend en kwaad op haar eigenzelf omdat ze zich heeft laten overtuigen en nu zeker is van bedot geweest te zijn. Zelf staat men er een beetje benauwd bij, maar hoopt toch een eindje verder beter te zullen varen. In de late namiddag, als ge al uw vis nog onverkocht in de bakken weet, dan begint de moedeloosheid en de schrik. Wat heb ik nu aangevangen? En al mijn geld zit in die kommercie met nog een deel schuld erbij! Maar ge moet voort! Dat duurt zo weken en zelfs maanden vooraleer ge nog maar uw onkosten effen krijgt, zonder maar één cent te verdienen. En het is in die periode dat er heel wat visventers met het alternatief te kampen hebben «er op of er onder». Voor diegenen die in deze beginperiode niet een klein beetje reservecentjes hebben, laat het alternatief hen geen keus. Ze zoeken «hun ronde!» over te laten met heel wat centjes verlies. En nu daag ik de beetweters uit te zeggen, dat het niet gaat zoals ik het hierboven aangehaald heb. Ze mogen het altijd gratis met mijn reservewageng proberen, maar het verkooprisiko is voor hen. De anderen, diegenen dus met wat reservecentjes, geraken er tenslotte, na veel opofferingen en moeite. Dit was vroeger zo en dit zal nu wel nog een paar graden erger zijn met de dure vis. Trouwens, ik geloof dat het liedje uitgezongen is van nu nog met een viswageng te beginnen. Men ziet trouwens maar juist die viswageng lopen die zich vestigen. De anderen die verdwijnen, daar let men niet op.

En nu nog maar kan ik antwoorden op de vraag «waarom men geen gevestigde venter ziet uitscheiden?». Wat denkt u dan, na al de moeite en opofferingen die men zich getroost heeft om een «toernée» te maken. Meent u dat men een kapitaal aan auto en winkelrichting en een kapitaal aan moeite in de hoek zet omdat de vis te duur is? Meent u dat men van de eerste weken en zelfs maanden dat er niets op te verdienen is, en men zelfs toesteeckt, de zaak kan laten rotten? Is men niet verplicht tegenover dit geïnvesteerd kapitaal, de zaak zolang voort te zetten, met hoop op verbetering, tot men het werkelijk niet meer kan? En mag U hier dan de verkeerde gevolgtrekking nemen, dat het ook wel gaat met die dure prijzen, vermits er geen enkele thuis blijft? Neen, Mijnheren, wij venters verbieden u deze konklusie te maken. Toen het slecht ging in de visserij, vaarden de vaartuigen nog wekelijks uit. Mochten oningewijden hieruit besluiten dat het nog altijd goed ging, vermits slechts uitzonderlijk het



vissen stilgelegd werd? Laten we dus geen andermans rekening maken. Dit is al te goedkoop en getuigt van bitter weinig verstand. Als de vis dus aan dure prijzen gemijnd wordt, dan is het omdat «ik» en ook «de anderen» er moeten hebben. We hebben onze winkelinrichting, we hebben ons cliënteel, we hebben eventueel onze «chauffeur-besteller» die maar alleen de klanten kent! Kunnen we dit alles laten vallen? Neen, het middel ware veel erger dan de kwaal van het toesteken en blijven hopen op verbetering.

MAAR! hier ligt nu juist het gevaar. De kruik gaat zolang te water tot ze breekt. Vele marginale venters en winkels kunnen dit misschien wel weken en enkele maanden uithouden, maar eens wordt de grens bereikt. Zo de buitenissige prijzen blijven aanhouden, dan kan ik u verzekeren dat die grens er moet komen met de verdwijning van heelwat winkels en venters. Dat wil klaar zeggen, dat een distributieapparaat dat met zoveel moeite opgebouwd werd en waarvan ook de reders de vruchten plukken, langzamerhand ontredder zal geraken. De kloeksten zullen wel overblijven, maar dit moet toch zeker wel een magere troost zijn te weten, dat er een beperkt aantal zullen blijven. Dat kan de visserij heel zeker niet dienen.

En nu nog een woordje op het argument dat we zo dikwijls horen, zelfs van personaliteiten in de visserijmiddens!

De vis is te duur omdat men er soms 100% bijplakt. Om dit raisonnement kracht bij te zetten, neemt men natuurlijk altijd een voorbeeld die het platform dient. Men pikt een viswinkel uit waar men de tongen geprijsd ziet aan 160 fr. het kg. En zeggen dat ze in de mijn maar 90 fr. gaan! Dat is 70 fr. het kg bij! Een momentje, Mijnheren. Laat ons ten eerste niet veralgemenen of ik kan het in omgekeerde richting doen, waar ik op mijn toernée de tongen praktisch prijs om prijs verkoop. Er ligt nog altijd een wereld tussen het prijzen van een «waar» en de verkoop hiervan. Verder is het onjuist te beweren als de tongen in de mijn verkocht worden en diezelfde visjes aan 160 fr. het kg geprijsd worden dat er 70 fr. winst op zit. Daar komt ten eerste 9% taks bij het mijnen. Verder komt nog dat geen enkele venter of winkel aan dergelijke prijzen, afzet genoeg heeft om per bennen in de markt te kopen. Men mag gerust aannemen dat die personen 110 fr. moeten geven aan de grossisten. Hierbij komt nog dat men even gerust mag aannemen, dat er altijd een zeker overschot van dat dure visje aan uw handen blijft. En het moet niet veel zijn opdat uw verkoopmarge er aan is. En dan hebben we hier een buitenissige prijs

genomen van 160 fr. het kg. Men kan ze desnoods aan 200 fr. zetten, maar verkopen, dat is een ander paar mouwen.

En wat miizelf betreft Mijnheren, ik heb mijn tongen nog niet duurder verkocht dan 126 fr. het kg! Deze week had ik er 18 kg medegegeven voor twee wagens en ik had er juist gewogen 5,350 kg over. En ik daag u hier nogmaals uit, want ook dit kan ik bewijzen. Ziet u, Mijnheren, dergelijke stoten kan men wel een tijdlang op de schouders nemen, maar ook bij mij zou het tenslotte kunnen worden dat de twee overblijvende wagens gezelschap zouden gaan houden aan die ene die in de hof staat omdat het te goed ging. Dat zou weeral zoveel min zijn in de distributie. Verleden week gingen de keels 1400 fr. in de markt. Hiervan heeft men ongeveer 20 kg vleugels. Met de taks erbij gerekend komt dit op 75 fr. het kg, van de werkuren voor het kuisen niet gesproken. En nu daag ik voor de derde keer de beetwetters uit om dit visje aan een renderende prijs te gaan verkopen! Daar staan toch een massa goede stuurlui aan wal, al mensen die hun roeping gemist hebben en schatten kunnen verdienen met het leuren. Waarop wachten zij toch? Nog voorbeelden, Mijnheren, met de kabeljauw? Voor eerste kwaliteit betaalde men reeds verscheidene malen 1500 fr. de ben. Met inbegrip van de taks komt dit op 33 fr. het kg, met kop aan a.u.b. Ik spreek wel van eerste kwaliteit, want als men voden moet gaan verkopen, dan begint men liever niet met een viskommercie. Ontdaan van kop en staart, vinnen en vliezen, komt dit reeds aan 43 fr. het kg. En meen nu niet dat het alles is. Bij de verkoop gaan er nog de wammen af, terwijl er bijna niemand het stukje bij de staart, noch het kopstukje wil. Zo komt het beestje u al aardig dicht bij de 50 fr. het kg. En probeer nu maar eens kabeljauw te verkopen aan meer dan 70 fr. Het gaat al lastig genoeg met een prijs achteraan in de zestig. Met het onvermijdelijk overschot dat men altijd terug brengt voor Pescator, kan ik met de hand op het hart zeggen dat dergelijke verkoop niet loont!

Waar we wel akkoord gaan met de reders is het feit dat wij ook hun moeilijkheden niet aantrokken toen de vis enkele jaren terug te goedkoop gemijnd werd. Het is dan ook verstaanbaar en logisch dat ook zij er het maksimum trachten uit te halen, zelfs op gevaar af dat de distributiesektor er op de lange duur door ontredder wordt. Om aan het euvel van te hoge en te lage prijzen te schaven is er maar één oplossing: de coöperatie. Een minimum- en een maximumprijs die zorg draagt voor de produktie en voor de distributiesektor. Daar komt echter zoveel om de hoek kijken dat de realisatie hiervan in de praktijk ondoenlijk wordt. Nu zou het wel kunnen gebeuren dat de distributiesektor zodanig in het verweer zou kunnen gedrongen worden dat zij ook hun Opvangregeling organiseren met een grensprijs bovenaan.

Kerstfeest en tombola van de Paster Pypeschool

Op zondag 20 december liep de zaal van «'t Zal wel gaan» vol volk. Reders en vissers, mannen en vrouwen en kinderen kwamen op voor het Kerstfeestje. De ouders zochten een goed plaatsje voor hun kinderen, en de jonge kerels bleven nog wat aan de toeg staan. Maar om 3 uur begon het spel. Eerst kwamen de leerlingen motoristen op het toneel met echt stemmig toneel «Bewogen Kerstavond» dat hun leraar voor hen gemaakt had. Grootvader en kleinzoon zitten op kerstavond te wachten op vader die al moest binnen geweest zijn. Maar in de potdikke mist is er een aanvaring gebeurd. Na ongerust en angstig wachten komt vader toch ongedeerd thuis. Allen zijn gered en kunnen dankbaar Kerstmis vieren.

Een andere hoofdschotel was het akkordeonmuziek van de leerlingen van Astrid Delaender onder haar leiding. Hun optreden werd zeer gesmaakt door de aanwezigen. En na enkele tussennummertjes kwam het tweede toneel van de jongens van dek «Bezoek bij de dokter». Daarin spreidden zij tentoon wat zij geleerd hebben in de lessen van eerste hulp, natuurlijk op een lui-mige manier.

Halfweg de namiddag werden de prijzen van de tombola verloot, en op het einde was er nog een gratis bliksemtombola voor de aanwezigen. Iedereen was gelukkig en tevreden om dit welgeslaagde Kersfeest.

LIJST WINNENDE NUMMERS

04701 - 03237 - 14357 - 07947
 17775 - 09230 - 15488 - 13351
 09457 - 18748 - 12868 - 10428
 05355 - 18773 - 13082 - 16447
 13688 - 05685 - 08455 - 19436
 01275 - 16427 - 12276 - 12347
 14135 - 09559 - 06564 - 02551
 15496 - 00658 - 17400 - 11448
 13396 - 01379 - 12001 - 13388
 07520 - 10818 - 15621 - 04456
 08373 - 11137 - 02452 - 04746
 08965 - 05322 - 18061 - 14085
 14365 - 13934 - 19756 - 12780
 18660 - 12586 - 01160 - 08222
 08251 - 02043 - 037122 - 05207
 04145 - 05438 - 16537 - 03257
 00778 - 05438

De omslagen:

1141 - 0405 - 0605 - 1847 - 1357
 0641 - 0549 - 0713 - 0632 - 1792
 0975 - 0951 - 0384 - 0148 - 0559
 De prijzen mogen afgehaald worden in de visserijschool «Paster Pype» van 4 januari tot 31 januari elke voormiddag.

VERNIEUWING VAN ABONNEMENTEN VOOR 1965

De post is reeds begonnen met het aanbieden der kwijtingen ter vernieuwing van de abonnementen voor het jaar 1965.

blad in rekening mogen brengen in hun algemene onkosten, **zonder** dat hiervoor een **faktuur** met overdrachtaks vereist is.

Deze bedragen:

één jaar 300 fr
 zes maanden 150 fr
 drie maanden 80 fr
 Holland 22 gulden
 Buitenland 350 fr

Voor onze **abonnees in Nederland** gelden dezelfde prijzen, op voorwaarde evenwel dat zij dan in een postkantoor een **postabonnement** onderschrijven.

Wij maken er onze abonnees attent op dat zij tegenover de fiskus de prijs van het abonnement op ons

Bij overschrijving per girodienst of op bankrekening bedraagt het abonnementsgeld echter 23 gulden per jaar, aangezien de toezending alsdan wekelijks onder band moet geschieden.

REDERS, LEEST UW VAKBLAD