

Het is ons een hele eer om u ons nieuwe project te mogen voorstellen. Pintafish is een project dat ontstaan is in de schoot van Veeakker, maar langzaamaan zijn eigen weg begint uit te bouwen. Met Pintafish bereiken we verschillende afzetmarkten die we vroeger niet konden bereiken, zoals de voedselteams. Zoals de naam reeds doet vermoeden bieden we met Pintafish vis aan. De naam is afgeleid van de Pinta, een van de schepen die samen met Christoffel Columbus Amerika ontdekt heeft. Volgens de legende zou de bemanning van de Pinta als eerste Amerika gezien hebben. De Pinta was het kleinste schip van de vloot, maar wel het selste en het meest wendbaar.

Door zelf op zoek te gaan naar gezonde, lekkere en verantwoorde vis nemen we het heft in eigen handen. We kleven ons niet vast aan een label waardoor we steeds de juiste soorten, boten en vistechnieken kunnen kiezen. Net zoals de Pinta moeten we steeds de mogelijkheid hebben om snel en behendig te reageren op nieuwe ontwikkelingen en ontdekkingen.

Het project heeft een lang voor-traject gehad. Sinds de eerste contacten met de vissers zijn reeds enkele jaren verstreken. Niet alleen het vinden van de juiste schepen was een opgave, ook de zoektocht naar een aankoper en verwerker die de producten op onze maat kon verpakken bleek niet zo simpel als aanvankelijk gedacht. Maar met Danny Huyghebaert en Ronny Lycke hebben we een samenwerking kunnen opbouwen die voor beide partijen goed uitkomt. Beiden zijn vroeger visser geweest en kennen het reilen en zeilen van de visserswereld als geen ander. Ze zijn niet alleen op de hoogte van de schepen, door hun jarenlange ervaring weten ze ook waar en wanneer de beste kwaliteit van vis opgehaald kan worden. De combinatie van deze kennis en de informatie die we van het ILVO krijgen heeft als resultaat onze uitstekende Pintafish.

De vissers waarmee we samenwerken werken allemaal met kleine vaartuigen. Met deze kleine schepen kunnen ze niet lang op zee blijven, wat zowel de kwaliteit van de vis als het sociale leven van de bemanning ten goede komt. Bovendien hebben kleinere boten niet de mogelijkheid om hele scholen vis in een keer op te vissen. Ook dat is een bijdrage aan het in stand houden van de vispopulaties

Iedereen weet dat verschillende vissoorten zwaar overbevist zijn. Hier doen we niet aan mee. Enkel die soorten die tijdens eens bepaald seizoen voldoende beschikbaar zijn worden gevangen. Bovendien proberen we met Pintafish ook meer onbekende soorten aan de man of vrouw te brengen. Door minder populaire soorten te eten zorg je er mee voor dat de populaire soorten minder bevestigd moeten worden. Bovendien proberen we de vistechnieken zo te selecteren dat enkel de vis die er nodig is gevangen wordt. Het streefdoel is dan ook vissen voor de markt. Als we er voor kunnen zorgen dat de soorten die de visser boven haalt ook verkocht geraken, dan moet er geen vis worden weg gegooid. Elk jaar zijn er op de Belgische visveilingen alleen ettelijke honderduizenden kilo's vis die in een opkoopregeling verzeild geraken omdat ze niet op de reguliere markt verkocht geraken. Voor de visser brengt dit weinig tot niets op. Dit betekent wel dat we ook de minder populaire soorten moeten laten renderen. Eén van de mogelijkheden die we hiervoor introduceren zijn seizoenspakketten. Dit zijn pakketten van ongeveer 2,25kg met telkens 3 seizoensgebonden soorten die per portie van 250gr verpakt zijn. Ideaal voor mensen die graag wat meer vis zouden eten of die het moeilijk hebben om in het ruime aanbod een keuze te maken. Doordat veel van deze vissen in onder normale omstandigheden in de opkoopregeling verzeild zouden geraken kunnen we deze pakketten ook aan een ineterssante prijs aanbieden. Niets dan voordelen dus.

Ten slotte willen we ok onder de aandacht brengen dat Pintafish vertrekt vanuit een eerlijke prijs voor de visser. Als de productent van een bepaald product gedwongen wordt om hetzelfde product steeds goedkoper te leveren dan zal hij de randjes er af gaan lopen en komt de kwaliteit van de producten in gevaar. Alles begint bij de producent. Toch is deze in de klassieke economie vaak kop van jut. Het is bijna altijd de producent die goedkoper moet gaan produceren omdat een of ander groot concern of label zijn producten liever wat goedkoper wil aankopen. Op die manier kan een systeem nooit werken.