

Pellen tot je een ons weegt

Vijftig jaar geleden besloot de zoon van een Volendamse visboer een garnalenhandeltje te beginnen. Een gouden greep: Klaas Puul is het grootste bedrijf van het dorp – al gebeurt het pellen tegenwoordig in Marokko.

Door **Peter de Waard**

De palingsound zou vijftig jaar na de geboorte moeten worden herdoopt tot de garnalensound. De paling heeft het in Volendam allang moeten afleggen tegen de garnaal. Jaarlijks worden in het vissersdorp voor 200 miljoen euro aan garnalen uit de Noordzee en uit tropische wateren bewerkt en verpakt. Dat is te danken aan garnalenproducent Klaas Puul, een bedrijf dat in dezelfde periode is uitgegroeid van een viszaak tot een multinational die circa 40 procent van de garnalenmarkt in de EU in handen heeft. De enige echte concurrent van dezelfde omvang is Heiploeg uit Zoutkamp.

Klaas Puul is met 250 werknemers in Volendam veruit het grootste bedrijf van het vissersdorp (22 duizend inwoners). Maar het garnalenbedrijf heeft daarnaast nog 3.200 mensen aan het werk in de Marokkaanse stad Tanger (bijna 1 miljoen inwoners). Daarmee is Klaas Puul de grootste werkgever van Tanger en een van de grootste werkgevers van Noord-Marokko.

Tanger

In Tanger pellen vrouwen in een enorme hal met verbazende handigheid de garnalen. Ze kunnen per persoon gemiddeld 1 tot 1,5 kilo garnalen per uur pellen. Per dag is dat 9 tot 11 kilo: een kleine negenduizend stuks. Als een hotemetoot van Klaas Puul de Marokkaanse stad bezoekt, rollen de burgemeester en de gouverneur de rode loper uit. Zo belangrijk is het Volendamse bedrijf voor de lokale economie. Voor Marokkaanse begrippen kent het uitstekende arbeidsvoorwaarden, het staat garant voor optimale hygiëne en veiligheid en geeft werknemers de gelegenheid naar de moskee te gaan. Daarnaast verzorgt het bedrijf ook nog lees- en schrijfcursussen. 'Mischien weet u het niet, maar 70 procent van de Marokkaanse vrouwen kan niet lezen en schrijven', zegt bestuursvoorzitter Sander van den Berg.

In de fabriek in Volendam wordt ook zwaar aan hygiëne getild. Wie toegang wil hebben tot de ruimte waar de garnalen worden bewerkt en verpakt moet niet alleen de pincode kennen, maar kan alleen het tourniquet passeren na grondige desinfectie van de handen. Daarachter worden de garnalen verpakt in dozen van 80 gram of in grote zakken van 5 kilo – deels onder eigen naam en deels met andere merknamen.

De 41-jarige Sander van den Berg is een vreemde eend in de bijt in het vissersdorp. Hij is in Rotterdam geboren en woont daar nog steeds. 'Ik ben de enige niet-Volendamse baas van een Volendams bedrijf', zegt hij enigszins olijk. Hij koestert die afstand, want het is daardoor gemakkelijker beslissingen te nemen die hem op de Dijk niet meteen de populariteitsprijs opleveren. Vijf jaar geleden werd hij binnengehaald om als interim-manager binnen zes maanden de bezem door het bedrijf te halen. Hij zit er nog steeds, maar nu om het bedrijf uit te breiden. Naast de huidige panden wordt een nieuwe hal opgetrokken waarmee het bedrijf de productiecapaciteit verdubbelt.

Klaas Puul groeit mee met de wereldwijde vraag naar garnalen. 'Garnalen zijn gezond en gemakkelijk klaar te maken. Je gooit ze in een wok, wat groente erbij en binnen enkele minuten heb je een diner. Maar garnalen kunnen ook op sandwiches, in een tapenade of op de barbecue. De mogelijkheden zijn eindeloos', zegt Van den Berg.

Visverkoper Klaas Mooijer had de grote toekomst van de garnaal waarschijnlijk niet voorzien toen zijn zoon Evert in 1968 besloot dat werken in een winkel een straf was en een garnalenhandeltje opzette in de garage van zijn zus. Klaas Mooijers bijnaam was Puul, omdat een voorvader van hem ooit een eendenfokkerij had – 'puul' is Volendams voor eend.

Garnalen waren toen nog een obscuur product dat door amateurs langs de Noordzeekust met een schepnet bij elkaar werd geschaapt. Klaas Puul besloot de Noordzeegarnalen in te kopen bij de visafslager, te laten pellen bij thuiswerkers en ze herverpakt weer te leveren aan viswinkels en groothandels in Nederland en België.

Thuispellen

In 1989 werd het thuispellen van Noordzeegarnalen in Nederland verboden. Sindsdien worden ze met koelwagens naar Tanger vervoerd en vervolgens teruggehaald naar Volendam. Van drie koelwagens met ongepelde garnalen komt er binnen vijf dagen één met gepelde terug. Op dat heen en weer vervoeren van garnalen is kritiek gekomen van de milieulobby. Maar volgens Van den Berg is er geen alternatief. Dichterbij kan niet. Er bestaan garnalenpelmachines, maar die pellen veel minder goed, geven te veel restafval en verbruiken te veel water. Klaas Puul gaat voor

topkwaliteit, zegt hij. 'We zijn tenslotte leverancier van sterrenrestaurants als Visaandeschelde in Amsterdam en De Librije in Zwolle. Ons logo staat daar op de menukaart.'

De wilde grijze Noordzeegarnalen maken nu nog 40 procent van de omzet uit. Die worden alleen als lekkernij verkocht in Nederland, België en een klein gebied rond de Italiaanse stad Venetië. Sinds 1980 verhandelt Klaas Puul ook de veel grotere tropische garnalen die in Azië (blacktigergarnalen, roze garnalen, vanaamgarnalen) en Zuid-Amerika (rode of Argentijnse garnalen) worden gekweekt en gepeld. In Volendam worden ze gekookt en krijgen ze andere behandelingen – zoals blancheren of glaceren – of worden ze verwerkt in salades. Nieuwe soorten die het bedrijf aanbiedt zijn de witte koudwatergarnalen die worden gevangen langs de kust van Groenland en Canada en de biologische garnalen die op duurzame manier worden gekweekt in Ecuador.

De resterende 10 procent van de omzet komt van bijproducten als zalm, inktvis en mosselen. 'Noem het maar onze hobby', zegt Van den Berg.

Op dit moment staan de machines vlak naast elkaar. Ondanks alle uitbreidingen is het krap geworden in het bedrijf. Dankzij de bouw van een nieuw fabriekspand kan Klaas Puul weer twintig jaar vooruit. De omzet zou nog eens kunnen verdubbelen tot 350- à 400 miljoen euro. De familie Mooijer is nog altijd aandeelhouder. Maar vorig jaar verkocht de inmiddels 69-jarige Evert Mooijer de meerderheid aan de investeerder H2 Equity Partners. Van den Berg: 'Twee zonen van Evert Mooijer werken in het bedrijf, maar hadden niet de ambitie ook eigenaar te worden en de leiding te nemen. Daarom is voor deze constructie gekozen. H2 Equity Partners heeft ons de mogelijkheid gegeven voor een investering van 15 miljoen.'