

Nederlanders leren genieten van zeevruchten

Schaal- en schelpdieren populairder

De populariteit van schaal- en schelpdieren groeit. **Plateaus fruits de mer zijn heel gewild** en Nederlanders laten zich verleiden om het brede assortiment schaal- en schelpdieren uit te proberen. De negatieve publiciteit over mosselen raakte snel in de vergetelheid: ze zijn gewoon te lekker.

Tekst: Xandra Veltman



Dennis Simonis, Simonis Vis:
‘Wij creëren een soort Saint Tropez in Scheveningen’

We verwateren in onze 300.000 m³ grote Crusta Ocean alle binnenkomende verse schaal- en schelpdieren, zodat ze in topconditie naar de klant gaan,” vertelt directeur Arie Zuurmond van Crusta op Urk. “Een groot deel van ons succes hebben we te danken aan het verrassende assortiment in combinatie met kwaliteit en service. We beleveren inmiddels wereldrestaurants via bijvoorbeeld Koos de Jong, Visco en mr. Fish. En we leveren aan visgroothandels, Fish & Seafood Waasdorp in IJmuiden, maar ook cruiseterminals in Rotterdam en Amsterdam en Schiphol. Marea Altra exporteert onze schaal- en scheldieren naar Scandinavië en enkele malen per week brengt Jansen Transporthandel onze producten naar grotere kokerijen in de Baltische staten. Tegelijkertijd zijn we net zo trots dat een bedrijf zoals Vishandel Metz uit het Amelandse Nes kreeft en oesters bij



ons komt halen.”

Enkele andere bekende Nederlandse afnemers zijn Plugge Zeevis en Simonis. Directeur Dennis Simonis van het bekende familiebedrijf kent Arie Zuurmond al lang, vertelt hij. “Vroeger werkte Arie in Scheveningen, later vertrok hij naar Curaçao.

En vanaf het moment dat Crusta bestaat, nu ongeveer twee jaar, hebben wij hen als leverancier er bij genomen. Crusta heeft een mooi assortiment, van krabben en kreeften tot diepvriesproducten. De producten zijn absoluut goed en als ik vandaag bel, heb ik het morgen in huis. Zo willen we het ook graag. We hebben een naam hoog te houden. Met ruim tweehonderd man personeel waarvan twintig koks, moet alles goed georganiseerd lopen. We bereiden alles zelf in onze eigen keukens, van soepen en salades tot natuurlijk de fruits de mer. Die zijn qua uitstraling fantas-

tisch, zo kleurrijk!

Toch staan de garnalen nog altijd op de eerste plaats qua verkoop, gevolgd door de mosselen. Het mosselseizoen startte natuurlijk ongelukkig ‘dankzij’ de negatieve publiciteit, maar misschien lopen de fruits de mer daardoor wel weer beter, dat is moeilijk te zeggen. Inmiddels maakt het geheel aan schaal- en schelpdieren ongeveer tien procent van de omzet uit, en dat heeft stijl.

Als je bijvoorbeeld bij ons restaurant Catch by Simonis komt en je ziet mensen binnen of gezellig op het terras genieten van die prachtig opgemaakte schotels, dan heeft dat een sfeer waar ik van geniet. Een soort Saint Tropez, maar dan in Scheveningen.” Zie ook: www.crusta.nl en www.simonisvis.nl ■

Leendert de Jong, W.G. Den Heijer:

‘Betrouwbaarheid verdient zich altijd terug’

Heiploeg en W.G. Den Heijer in Scheveningen doen al zaken sinds de jaren zestig. Den Heijer is een groothandel van vooral vele soorten garnalen, maar ook van verse vis. Veel van de Heiploeg garnalen, zowel de Hollandse als de tropische, gaan naar grote en kleinere groothandels, maar ook naar visdetailisten.

Naast een zeer goedlopende logistiek heeft Den Heijer zelf een groothandel bij de fabriek. Voor Heiploeg is Den Heijer een prettige klant, vertelt key accountmanager Roel Soldaat, die vrijwel dagelijks contact onderhoudt met Leendert de Jong, die op zijn beurt verantwoordelijk is voor de in- en verkoop van Den Heijer. Soldaat: “De efficiency en snelheid waarmee zij onze producten afzetten, oogst alle lof. Daar doe je als fabrikant graag zaken mee.” Andersom is De Jong ook tevreden: “Heiploeg is een naam die sterk in de markt staat en hun producten zijn er naar. Bovendien kan ik met vragen direct bij Roel Soldaat terecht. Mocht er iets zijn, dan komt er altijd een oplossing. Als er bijvoorbeeld in drukke tijden zoals de kerst een bestelling verandert, dan wordt er bij Heiploeg getoverd. We doen het met elkaar! Wij zouden dan ook nooit gelijk overstappen als een ander de garnalen wat goedkoper aanbiedt. Geef ons maar betrouwbare producten en diensten, dat

verdient zich altijd terug. We hebben er bijvoorbeeld niets van gemerkt toen Heiploeg een kleine drie jaar geleden werd overgenomen door Parlevliet en van der Plas en nu in een groter geheel samenwerkt.”

De Jong geniet enorm van z'n werk. “Elke dag is een verrassing. Vanuit kantoor kijk ik uit op de visafslag, prachtig. Om zeven uur komt de eerste vis binnen, dat is altijd weer een speciaal gevoel. Die gaat naar onze fileerafdeling, vandaar naar de inpakafdeling en dan direct naar de klant,

hier in Nederland en in het buitenland. Elke keer als een container garnalen binnenkomt, testen we die en daar hoort natuurlijk ook proeven bij. Kijk, als ik die garnalen proef, en de sfeer proef bij ons op de zaak tussen iedereen die met de vis werkt, dan geeft dat een speciaal gevoel. Dat gevoel, om zo blij te worden van een goed product, dat geven we met z'n allen, de vijftig man van Den Heijer, absoluut door aan onze klanten.” Zie ook www.heiploeggroup.com en www.wgdenheijer.nl ■



Visspecialist Hameeteman in Ouddorp van Arjanne en Hans Hameeteman kwam vorig jaar met een grote verbouwing in Vismagazine. Het gaat de zaak onvoorstelbaar goed, vertelt een blije Arjanne Hameeteman. “Vorig jaar hadden we een giga omzetting en het blijft stijgen. We kregen daardoor sneller dan gepland een nieuwe viswag en erbij.” De negatieve publiciteit over het gif in de mosselen in

Zoon een mooi filmpje over schaal- en schelpdieren. Dat draait de hele dag door in de zaak en de wagens en daar krijgen we veel positieve reacties op. Na die beginperiode kwamen we met een scherpe aanbieding en toen barstte de verkoop los! De mond-tot-mondreclame won het van de negatieve publiciteit. Bovendien beloven we garantie. Wie onze mosselen niet lekker vindt, krijgt z'n geld terug. Want wij

lijger gevoel, zeker met warm weer. Wij kopen de mosselen, schaal- en schelpdieren en een aantal andere producten bij Adri & Zoon. De kwaliteit van hun producten is goed, de kwaliteit-prijsverhouding is prima en de samenwerking bevalt ons uitermate. Er wordt altijd met ons meegedacht. Toen we een leefbak namen, dacht Adri met ons mee over wat het beste loopt. Toen we de nieuwe wagen feestelijk wilden openen met een oesterproeverij was Adri direct van de partij. En toen Landal vroeg of we de catering wilden verzorgen bij de opening van het nieuwe park, belde Adri op of we mensen genoeg hadden of dat ze moesten komen helpen. Kortom, ze ontzorgen ons een stukje. Hans en ik groeiden allebei op in een ondernemersgezin waar we leerden dat je met elkaar moet meedenken. Tegenwoordig is dat niet altijd meer vanzelfsprekend, maar bij Adri gelukkig wel. Dus voelen we ons er thuis.” Zie ook: www.visspecialisthameeteman.nl en www.adrienzoon.com. ■

Arjanne Hameeteman, visspecialist Hameeteman:
‘We staan garant voor onze producten’

een deel van de Oosterschelde had een domper kunnen betekenen. De zuiderburen trokken zich er niets van aan, Hameeteman merkte de onzekerheid vooral aan de Nederlandse klanten. Arjanne: “De eerste week kwam de verkoop langzamer op gang. Maar alle medewerkers kregen goede instructies en uitleg. Ook schreven we erover op Facebook. Verder heeft Adri &

zijn overtuigd dat we een goed product leveren. Sindsdien hebben we ontzettend veel verkocht en oogsten alleen maar lof over de smaak en de kwaliteit. Wij verkopen mosselen van het keurmerk ‘Zeker Zeeuws’ in vacuüm bakken van één en twee kilo. Af en toe hebben we schepmosselen. Maar klanten kopen het liefst de verpakte mosselen, dat geeft hen een vei-





Ook versvishandel Jan van As blijft groeien. “We zitten al 14 procent boven vorig jaar”, zegt commercieel manager Eric van As. “De vis trekt op alle fronten flink aan. Vis wint in de horeca aan populariteit. Concepten zoals seafoodbars en visrestaurants zijn steeds meer voor breder publiek toegankelijk. Een positieve ontwikkeling.” Groei is niet vreemd voor het familiebedrijf, in 1949 begonnen met een viskraam op de Amsterdamse Albert Cuyp. Er werken inmiddels 140 man en de hechte band maakt dat mensen graag in het team blijven. Zo draagt iedereen bij aan het succes. Van As: “Met onze zalmrokerij erbij zetten we wekelijks 75.000 kilo vis om. Waarvan, om precies te zijn, 45 procent verse vis, 20 procent gerookte vis, 20 procent diepvries en 15 procent schaal- en schelpdieren. We zien een stijgende interesse in de schaal- en schelpdieren. Ons aanbod aan oesters is steeds breder, we zien de populariteit van de plateaus met fruits de mer toenemen. De vraag daarnaar blijft gelukkig niet meer beperkt tot de Mediterrane keuken. Natuurlijk is nog altijd de grootste vraag naar mosselen, kreeft, krab en garnalen, zeg maar de meer ‘algemeen bekende’ soorten. Maar al die andere producten raken ook steeds meer in trek, van vongole’s en kokkels tot vulken en scheermessen. En van amandes en clams tot venusschelpen en lupini’s. Ook de zee-groenten nemen in populariteit toe. En wij gaan mee in die ontwikkeling.”

Voor Jan van As was de komst van Viviers Le Petit Pêcheur te Yerseke in 2008 zo’n welkome ontwikkeling. Le Petit Pêcheur heeft twintig grote bassins van elk zestig vierkante meter, waarin allerlei schelpdieren worden verwaterd met zeer zuiver

Pêcheur levert alle schaal- en schelpdieren vacuüm verpakt en geëtiketteerd. Zo’n vers, levend assortiment biedt veel voordelen.”

Vorig jaar ondernam Jan van As een volgende stap met de eigen ‘Visit’ locatie;

Eric van As, versvishandel Jan van As:

‘Wij gaan mee in de ontwikkelingen’

gefilterd en gecontroleerd Oosterscheldewater. Eric van As: “Het mooie is dat Le Petit Pêcheur de dieren levend importeert en ter plaatse verwaterd. Vroeger haalden we ze twee keer per week uit Frankrijk en Italië, nu krijgen we ze zes keer per week op afroep, dagvers. We hebben de keuze uit netverpakkingen of MAP. Le Petit

een plek om te innoveren en te inspireren. Daar zijn onder meer masterclasses, demonstraties en trainingen te volgen. In de eigen productiekeuken worden nieuwe producten ontwikkeld en geproduceerd. Een bedrijvig knooppunt met een groot hart voor vis. Zie ook: www.janvanas.nl en www.lepetitpecheur.nl ■

