

FISHTREND

FRESH FISH NEWS & FOOD TRENDS

Jaargang 2 | Week 39 | 2013 | Nummer 6 | www.fishtrend.nl



Conflict tussen Dijksma en visserijorganisaties

Vissers van VisNed en Nederlandse Vissersbond stoppen hun medewerking aan haventour van regionale Blueports over de invoering van de aanlandplicht. Tevens neemt de twijfel toe of Staatssecretaris Sharon Dijksma in dit dossier wel achter de visserijsector staat. VisNed en de Nederlandse Vissersbond doen een dringende oproep aan Dijksma rechtstreeks in contact te treden met de vissers en haar visie toe te lichten op de toekomst en ontwikkeling van de Nederlandse visserijsector.

Lees meer op pagina XXX

Vegetarische producten groot succes bij Vishandel Pooye

Vishandel Pooye in Oosterhout heeft haar assortiment aangevuld met producten van De Vegetarische Slager. Dat is een groot succes. 'Het is een mooie aanvulling op ons assortiment', vertelt Sandra de Visscher, die samen met haar man de viswinkel runt. Vooral bij de zogenaamde 'flexitariërs', die er bewust voor kiezen om af en toe geen vlees te eten, is het assortiment in trek.'

Lees meer op pagina XXX

Bekendmaking Visspecialist van het Jaar tijdens beursgala

Tijdens een speciaal beursgala wordt maandag 7 oktober op de Visbeurs in Spakenburg de winnaar van de wedstrijd Beste Visspecialist van het Jaar 2013 bekend gemaakt. De acht finalisten hebben de afgelopen weken voor het oog van de jury in hun eigen winkel drie opdrachten uit moeten voeren. Hierbij stond makreel centraal. In deze editie van Fish Trend een interview met de genomineerden, een uitgebreide voorbeschouwing op de Visbeurs, de plattegrond en deelnemerslijst en een overzicht van allerlei noviteiten die op de beurs worden gepresenteerd.

Lees verder op pagina XXX

Voorwoord

Vol vragen, arrogantie of....passie?!

Eigenlijk kom ik grofweg drie soorten ondernemers tegen: arrogant, volgers en gepassioneerden. En gelukkig behoren de meeste ondernemers uit de vissector tot de laatste categorie. De verschillen zijn, in mijn beleving, vrij groot. Onder de eerste categorie valt in ieder geval de man die mij voor niets vanuit Scharnegoutum (Friesland) naar Den Bosch liet rijden en zich daarna niet eens excuseerde. En ook de meneer-de-directeur die ik van een klant moest benaderen voor een interview en de telefoon telkens op nam met 'U stoort', alsof ik dat aan de andere kant van de lijn kon ruiken. Het heeft me een week gekost voor ik een afspraak voor het – nota bene door hemzelf aangevraagde interview- heb kunnen maken. Volgers zijn er ook. Ik zet mijn vraagtekens bij hun ondernemerskwaliteiten. Tijdens een interview weten ze niets specifiek over hun producten te vertellen en hun assortiment lijkt een beetje 'bij elkaar geraapt'. Ze proberen van alles, maar eigenlijk slaat niets echt aan. Misschien omdat ze iets belangrijks missen... passie. Want die laatste groep (de echte!) ondernemers maakt mijn interviewdag weer goed. Zij hebben hart voor de zaak. Ze praten vijf kwartier in een uur over hun product en stralen één en al enthousiasme uit. Hoewel ik artikelen schrijf over ondernemers in veel verschillende sectoren, kom ik deze mensen vooral veel in de vissector tegen. Zij zorgen ervoor dat ik zonder mopperen tot 's avonds laat doorwerk om ook een mooi product (deze krant) te maken. En bijvoorbeeld na het bezoeken van de eerste Haventour in Urk op eigen initiatief (via de Persberichtenservice Visberichten die ik samen met Caroline Melissant run) een persbericht naar de verschillende media stuur om hen op de hoogte te brengen van de totale paniek in onze vissector. Naast het verslag over deze bijeenkomst, vindt u in deze editie weer allerlei interviews met gepas-



sioneerde ondernemers. Zoals Sandra de Visscher van Vishandel Pooye in Oosterhout, die op het idee kwam om producten van De Vegetarische Slager aan het assortiment toe te voegen. De combinatie vis en vegetarisch blijkt een groot succes. En interviews met de finalisten van de wedstrijd Beste visspecialisten van het Jaar 2013. De winnaar wordt tijdens de Visbeurs in Spakenburg bekend gemaakt. Uiteraard mag een voorbeschouwing met beursvoorzitter Ruud van Diemen niet ontbreken. Al jarenlang weet hij samen met de andere bestuursleden van de Spakenburgse Visdetailhandelsvereniging een spraakmakende vakbeurs neer te zetten en ook in dit elfde jaar is het gelukt om weer nieuwe elementen aan de dag toe te voegen. Zoals een beursgala, een debat, een samenwerkingsplein en diverse interviews op de beursvloer. Dat er tijdens de beurs weer allerlei noviteiten worden gepresenteerd, mag duidelijk zijn. Aan onze oproep om beursnieuws in te sturen, werd op grote schaal gehoorgegeven. De noviteiten zijn dan ook allemaal terug te vinden in deze editie. Natuurlijk is ons team ook op de Visbeurs aanwezig en ik hoop u dan te ontmoeten. Tenminste... de gepassioneerde ondernemers. Niet de arrogant en de meelopers!

Wendy Noordzij



Educatieve documentaire over Friese visserij

Ursa Major Services, dochteronderneming van de Nederlandse Vissersbond, en Vissersvereniging Ons Belang uit Harlingen werken samen aan een promotie- en educatieve documentaire over de Friese beroepsmatige visserijactiviteiten. De wens is om de documentaire, die de naam Fryske fiskery in byld (Friese visserij in beeld) krijgt, na afronding op regionale- en landelijke televisie zenders te tonen.

‘De presentatie van de sector naar buiten beter kan worden benut’, vertelt Durk van Tuinen van de Nederlandse Vissersbond over de aanleiding van het project. ‘Vanuit de Nederlandse Vissersbond wordt hieraan gewerkt door middel van diverse projecten en promotionele activiteiten. Na afgelopen jaar de Vis! app te hebben gepresenteerd wordt er geprobeerd de Friese visserij in beeld te brengen.’ Het project wordt mede gefinancierd door de Provincie Friesland en het EVF vanuit de zogenaamde as-4 regeling ‘Duurzame ontwikkeling van visserijgebieden’. Dat is, volgens Van Tuinen, ook de reden dat de beroepsmatige Friese visserij wordt gefilmd. Deze visserij is zeer divers en voornamelijk kleinschalig. Er wordt vooral op garnalen, paling en snoekbaars gevestigd in de Noordzeekustzone, de Waddenzee, het IJsselmeer en op de Friese binnenwateren. Van Tuinen: ‘Gedurende

het project worden vissers tijdens de uitvoering van hun werk gefilmd. Aanvullend wordt de vissers de gelegenheid geboden om zelf wat over de visserij te vertellen en knelpunten toe te lichten waarmee de visserman wordt geconfronteerd. In alle visserijen worden wet- en regelgeving uitgebreid. Daar krijgt elke visserman mee te maken. Maar wat betekenen al deze veranderingen voor de Friese visserij en hoe gaan de Friese vissers daarmee om?’ Zo heeft de palingvisserij te maken met beperkingen in het kader van het aalbeheerplan. Het huidige plan loopt ten einde en er bestaat onzekerheid bij de vissers wat er in de toekomst staat te gebeuren. De garnalenvissers hebben de afgelopen twee jaren goede resultaten kunnen behalen, maar toch zit er volgens de vissers nog voldoende rek in de markt. Door middel van tal van initiatieven wordt er getracht om de productkwaliteit nog verder te verbeteren en gezamenlijk wordt er gewerkt aan promotieactiviteiten. In de documentaire zal worden getoond welke innovatieslag de vissers al hebben gemaakt en wordt gevraagd hoe men deze voort zal zetten. Momenteel is het project in de opstartfase. Naar verwachting zal de documentaire aan het einde van het jaar 2014 beschikbaar komen. De visserij wordt in ieder geval een jaar gevolgd, zodat een totaalbeeld kan worden gemaakt.

COLOFON

2e jaargang, Week 39, 2013, nr. 6

Fish Trend is een vakkrant voor de volledige visketen. Een unieke bladformule voor en door professionals uit de visbranche. Verschijnt 8x per jaar

Gezamenlijke uitgave van: Addictive Media in samenwerking met RedactieVisie.

Addictive Media: Schoolstraat 6, 8603 XL Sneek
Tel: 0515 – 432140
Fax: 0515 – 432153
www.addictivemedia.nl

RedactieVisie: Wendy Noordzij
Tsj. Claeszstrjitte 23
8629 RZ Scharnegoutum
Tel: 06 - 19637279

Uitgever: André Schoppen,
Tel: 0515 - 432140 / 06 - 16044131
andre@addictivemedia.nl

Verkoop: Wilfred Wubs
Tel: 0515 - 432140 / 06 - 20479538
wilfred@addictivemedia.nl

Redactie: Wendy Noordzij,
Tel: 06 - 19637279
redactie@fishtrend.nl
Twitter: @visvakkrant

Medewerkers aan dit nummer: Willem M. den Heijer
Johan K. Nooitgedagt

Fotografie: Fotografie: Willem M. den Heijer, Joosjes fotografie.nl, Ron Offermans, Mart Scherp
Coverfoto: Henry Schilder van de Volendamse visspecialist in Amstelveen legt de laatste hand aan zijn finaleopdracht voor de wedstrijd Visspecialist van het Jaar 2013. De foto is gemaakt door Ron Offermans

Vormgeving: Peter Tiel & Paula Kuiper

Druk: Rodi Media

BE OUR NEXT FRIEND: Nederland € 70,00 per jaar excl. 6% btw. Extra nummer € 6,50 excl. btw en verzendkosten) ‘Be our next friend’ kan elk gewenst moment ingaan en wordt automatisch verlengd, tenzij twee maanden voor de vervaldatum schriftelijk is opgezegd. Als vakkrant zijnde, hanteren wij de opzegregels uit het verbintenissenrecht. Wij gaan er van uit dat u de krant ontvangt uit hoofde van uw beroep. Hierdoor wordt ‘Be our next friend’ steeds stilzwijgend met een jaar verlengd. **ISSN:** 2213-6193

Disclaimer: De Redactie van FishTrend stelt zich niet verantwoordelijk voor de inhoud van ingezonden berichten of gedane uitspraken en behoudt zich het recht voor om ingezonden artikelen te weigeren of in te korten. Niets uit deze uitgave mag worden vernoemd, verspreid en/of overgenomen in welke vorm dan ook, zonder voorafgaande, schriftelijke toestemming van de uitgever.

Fish Masters introduceert broodje makreel bij Deli2go

Fish Masters introduceert een broodje makreelfilet bij alle Deli2go-vestigingen van Shell.

In september is het broodje makreelfilet als in/out actie bij Deli2go verkrijgbaar. Omdat makreel een vis is waarvan de filet nogal eens een graatje kan bevatten, heeft FishMasters ervoor gekozen om gerookte makreel strips te ontwikkelen. Hier is de graat vrijwel geheel uit



gezonder gegeten kan worden, bewijst Deli2go steeds weer. In juni introduceerden zij als eerste de Hollandse nieuwe ‘on the go’ en ook met de makreel laat Deli2go zien dat gezond en lekker erg goed samen gaan. De keuze voor vis is vernieuwend, verrassend en ook zeker onderscheidend’, aldus Fish Masters.

Nieuwe

Weegschaal van

Avery Berkel

Weda BV introduceert de nieuwste generatie computerweegschalen van Avery Berkel. Ontworpen en gericht op de eisen en wensen van de winkelier; flexibel, geschikt voor Linux of Windows met diverse door Avery Berkel ontwikkelde applicaties, maar ook koppelbaar aan externe software voor bijvoorbeeld voorraadbeheer of verkooppunten. Razendsnelle geavanceerde weegapparatuur in een prachtig design. Voor meer informatie zie: www.weda.com

Weda BV is te vinden op de Spakenburgse Visbeurs, stand: 130

KLANTEN VISHANDEL POOYE WAARDEREN VEGETARISCH ASSORTIMENT

‘We verkopen zelfs visvrije tonijn’

De verkoop van vegetarische producten bij Vishandel Pooye in Oosterhout loopt van het begin af aan goed. ‘Het leuke is dat wij de eerste in Noord-Brabant waren die producten van De Vegetarische slager verkochten’, vertelt Sandra de Visscher. Vooral de hamburgers en kipproducten zijn in trek en De Visscher verkoopt zelfs visvrije tonijn. ‘We geven onze klanten de keuze en dat wordt erg gewaardeerd’

Door Wendy Noordzij

‘We hebben de winkel overgenomen en daar hoorde ook een grote vriezer bij. Die was best leeg en we waren op zoek naar leuke producten om hem te vullen’, vertelt San-

dra de Visscher over het bijzondere initiatief. ‘Via Twitter kwam ik in contact met de Vegetarische Slager en ik vroeg me af of dit assortiment een goede aanvulling zou zijn. Sommige vegetariërs eten wel vis

en dan kunnen ze in één keer hun boodschappen bij ons halen. En ook voor mensen met bijvoorbeeld één vegetariër in het gezin kan het interessant zijn.’ De contacten werden gelegd en tijdens een afspraak in Den Haag konden Sandra en haar man Camiel van alles proeven. ‘Onze indruk was erg goed. De producten smaakten heerlijk. Als je iemand de vegetarische kipstukjes voor zet, zou diegene niet proeven dat het geen echte kip is. De verpakkingen zijn ook heel mooi en de drempel om de producten te verkopen, is heel laag. We kregen stickers van De Vegetarische Slager mee en een vlag en konden vervolgens inkopen doen en onze vriezer vullen. We kregen zelfs nog een persbericht aange-

rische Slager, zoals kipstukjes en spiesen, hamburgers, gehakt, sharmareepjes, hamburgers, kroketten, bitterballen, bamischijven en zelfs visvrije tonijn, die je, volgens Sandra, qua smaak een beetje kunt vergelijken met tonijn uit blik. Is het niet vreemd om als vishandel visvrije tonijn te verkopen? ‘Misschien wel een beetje, maar aan de andere kant is het ook wel goed. Consumenten kopen steeds bewuster in en horen verhalen over de uitstervende tonijn. Ze willen een goede afweging maken wat ze op tafel zetten. Nu kunnen ze bijvoorbeeld een verse moot tonijn kopen, die ze lekker bakken als hoofdmaaltijd en kunnen ze voor de salade de vegetarische tonijn gebruiken. We geven ze in ieder geval een keuze en dat wordt erg gewaardeerd.’

Ook de MC2 - burger, die de laatste tijd veel in het nieuws is geweest, wordt bij Vishandel Pooye verkocht. ‘Dat is echt de hardloper in het assortiment. De hamburger is nog maar een week of vier op de markt en wij hebben hem al twee keer bij moeten bestellen.’

Over de verkoop is Sandra heel tevreden. ‘Het assortiment liep van het begin af aan goed. Wij waren de eerste in Noord-Brabant die producten van De Vegetarische Slager verkochten. Mensen waren daar zo blij mee, dat sommigen wel 40 kilometer reden om bij ons inkopen te doen. Inmiddels liggen de producten ook in de supermarkten en bij de Hema, dus die klantenkring is wat minder geworden, maar ook bij onze lokale klanten is er veel vraag.’ Nu worden de vegetarische producten vooral gekocht door de zogenaamde ‘flexitariërs’, die bewust wat minder vaak vlees op tafel zetten. ‘De vegetarische kipstukjes lopen bijvoorbeeld heel goed. Mensen horen verhalen over de plokip en zijn op zoek naar een betaalbaar en gezond alternatief. En dat kan met het assortiment van De Vegetarische Slager. We krijgen echt heel veel leuke reacties. Klanten vinden het origineel en vooruitstrevend.’

leverd, dat we van persoonlijke informatie konden voorzien. Dat heeft bij ons in de krant gestaan en zorgde voor de eerste klanten.’ Vishandel Pooye verkoopt bijna het hele assortiment van De Vegeta-



Visserijbedrijf Bout introduceert harderbrood

In samenwerking met ambachtsbakker van Oost in Tholen heeft visserijbedrijf Bout wederom een uniek nieuw product geïntroduceerd: harderbrood. ‘Harderbrood was een gedachtenspinel van ons’, legt Miranda Bout uit. ‘Worst wordt in een broodje gedaan, paling ook, waarom dan geen harderfilet proberen?’

De bakker was zelf ook benieuwd naar het resultaat en heeft de broodjes voor de familie Bout gebakken. ‘Hij gaf aan dat de paling alleen met zout en peper wordt gezouten, dus hebben wij dit ook gedaan met de harderfilet. De broodjes zijn gemaakt van brooddeeg, zodat de smaak van de vis in het broodje kan trekken. Het zijn eigenlijk net worstenbroodjes, maar dan met harderfilet en ze smaken heerlijk! We hebben er veel positieve reacties op gekregen.’ Vorig jaar kwamen Miranda en haar man Job, die met de zegen op harders en zeebaars vist, via Jaap Broodman van de provincie Zeeland in contact met sterrenkok Edwin Vinke. De vissersvrouw wist dat ook de kuit door sommige mensen bijzonder gewaardeerd wordt en besloot wat kuit te drogen tot bottarga en deze aan Vinke te laten proeven. ‘Het smsje dat hij daarna stuurde, zal ik nooit vergeten. Hij

schreef: ‘De bottarga is fantastisch, goed gedaan man!’ Dat gaf het echtpaar het bewuste zetje om door te gaan en met subsidie van de provincie Zeeland kon de bottarga op grotere schaal worden gemaakt. In oktober organiseerden de familie Bout samen met Vinke een bottarga- en harderproeverij. ‘Edwin heeft toen verschillende bereidingen gemaakt, zoals Zeeuwse sushi (rauwe harder), gegrilde harder, bottarga hapjes en gerookte harder. Een groot succes.’ Nu heeft het echtpaar met de harderbroodjes weer een uniek product bedacht. ‘Omdat we naar buiten komen met ons verhaal over de vis en de visserij, gaan we over van alles nadenken en komt het ene idee na het andere in ons op’, aldus de innovatieve ondernemster. Via de website www.zeeuwsevis.nl kunnen belangstellenden zowel verse vis, als bottarga en het harderbrood bestellen.



FISH AGENDA

OKTOBER

5 t/m 9 oktober

Anuga Messe, Köln (D)

7 oktober

Visbeurs Spakenburg

NOVEMBER

5 t/m 8 november

Europort, Ahoy Rotterdam

13 en 14 november

Agri & Aqua 2013

Zeelandhallen Goes

13 en 14 november

Foodtech en Empack,

IJsselhallen Zwolle

27 en 28 november

Packaging Innovations, Taets

Art Gallery Amsterdam

Over precisie
denken wij
nooit te licht



Als we het over exact wegen en doseren hebben, dan kunt u op Multipond rekenen. Wij maken uw belofte aan de consument waar. Tot op één honderdste gram nauwkeurig **INHOUD 250 g e** en in de juiste mix van ingrediënten. De multihead weegautomaten van Multipond zijn 100% betrouwbaar.

Multipond past iedere weegautomaat aan op het af te wegen product. Samen met u kunnen wij een maatoplossing ontwikkelen waarmee u veel tijd en geld bespaart. Wij maken waar wat we beloven, al m25 jaar! Als ook u snel en precies wilt wegen en doseren, bel dan +31 (0)40 262 80 90 voor een afspraak of een uitgebreide presentatie.

MULTIPOND
SNEL, PRECIES, MULTIPOND



NEDERLANDS EN BELGISCH OESTERSEIZOEN OFFICIEEL GEOPEND

Oestervereniging ontvangt MSC certificaat

Het oesterseizoen voor Nederland en voor België is woensdag 11 september officieel geopend. De feestelijke opening, waarbij de Oestervereniging het MSC certificaat ontving, werd opge- luisterd door het overhandigen van oesters uit de Oosterschelde aan maar liefst vier eregasten: Frans Weisglas, ex-voorzitter van de Tweede Kamer; Marjon de Hond, weervrouw; Sjuul Paradijs, hoofdredacteur De Telegraaf en Jan Huisman, burgemeester van Reimerswaal.

Met de officiële opening is het seizoen voor de creuses of Zeeuwse oesters (*Crassostrea gigas*) is daarmee van start gegaan. Het seizoen voor de platte oesters (*Ostrea edulis*) start eind van de maand september. Uit handen van Jan van Sark van het certificeringsbedrijf Intertek Moody Marine ontving de voorzitter van de Nederlandse Oestervereniging het MSC certi- ficaat dat hoort bij de certificering

van de oestervangst in Nederland. De visserijen van de Nederlandse Oestervereniging zijn bekroond met het MSC (Marine Stewardship Council) certificaat voor duurzame visserij. Platte en Zeeuwse oesters, geoogst door deze visserijen mogen nu het internationaal erkende blauwe MSC-keurmerk dragen –

een verzekering voor consumenten dat het product afkomstig is van een gecertificeerde bron. De oestervisserij vindt plaats in de Oosterschelde en het Greve- lingenmeer. Er zijn ongeveer 30 bedrijven bij deze visserij betrokken die samen bijna de gehele aanvoer van oesters beheersen. De platte en Zeeuwse oesters (of creuses) worden gevisst met behulp van een 'kor'. Dit is een speciaal net dat de oesters van de bodem afschept. De leden van de Nederlandse Oester- vereniging vangen jaarlijks onge- veer 700.000 stuks platte oesters en ongeveer 35 miljoen Zeeuwse



Houdt u van paling? Kies bewust!

Wist u dat palingen worden geboren in de oceaan en na een reis van 6000 km opgroeien in ons zoete water? Maar onze kusten zijn afgesloten. Zonder hulp kan paling Nederland vrijwel niet in, of uit. Het Duurzaam Paling Fonds® van de Stichting DUPAN helpt de paling.

Het fonds maakt projecten mogelijk die direct bijdragen aan het duurzaam beheer van paling in Nederland. Bijvoorbeeld door het

uitzetten van jonge palinkjes (glasaal) in geschikt leefgebied en door het 'over de dijk' helpen van volwassen palingen (schieraal) naar zee. Bovendien steunt het fonds wetenschappelijk onderzoek naar de meest effectieve maatregelen voor een betere palingstand.

Vraag uw leverancier om paling die bijdraagt aan het Duurzaam Paling Fonds®, of let op het blauwe logo op de verpakking.

Helpt u ons de paling helpen?



Postbus 249 • 6700 AE Wageningen • TEL 0317 - 42 48 00 • MAIL info@dupan.nl

www.dupan.nl

NIEUWE

HYGIËNESTANDAARD

OP SPAKENBURGSE

VISBEURS

alfa-HygiCare heeft een serie kranen ontwikkeld onder de naam the untouchable™, die perfect beantwoordt aan de hoge eisen die gesteld worden in restaurants, grote keukens, slagerijen, viskramen en andere voedselverwerkende bedrijven. Daar is hygiëne immers van fundamentele betekenis en geldt strenge regelgeving.



Ruim twaalf jaar geleden heeft alfa-HygiCare de visie ontwik- keld om onder meer, speciaal voor de voedselindustrie de functionaliteit van een kraan en zeepdispenser te combi- neren. Het realiseren van een dergelijke kraan, die boven- dien niet hoeft te worden aangeraakt tijdens het gebruik, zette de standaardnorm voor hygiëne op scherp. Meteen was er veel belangstelling voor het innovatieve product. Dat leidde ertoe dat alfa-HygiCare nog meer ging investeren in R&D. Zo ontstond the untouchable™, die zich onder- scheidt door zijn eenvoudige design. Zowel esthetisch als praktisch. Het hygiëne systeem the untouchable™ bestaat uit een kraan met meerdere infrarood- sensoren die zonder aanraking water, zeep- en handsanitizer leveren. De hiervoor speciaal ontwikkelde en afgestemde zeep- en handsanitizer zijn te verkrijgen onder de naam the untouchable™ soap- & handsanitizer. De kranen zijn al dan niet te leveren in combinatie met de RVS was-troggen van Intersan. alfa-HygiCare en Intersan werken hiervoor nauw samen, zodat de meubels in zijn geheel compleet met kranen geleverd kunnen worden. Voor meer informatie: www.alfa-hygicare.com en www.intersan.eu.

Voor gratis hygiëneadvies zijn alle belangstellenden tijdens de Visbeurs 2013 van harte welkom bij alfa-HygiCare B.V. en Intersan N.V., stand 207

alfa-HygiCare®
for your total sanitation



SMAAKgeheimen maakt visconcept compleet



SMAAKgeheimen omvat allerlei smaakvolle dressings, visdips, toastmeersels en sauzen, die met 100 procent natuurlijke producten zijn bereid. Er wordt alleen gebruik gemaakt van conserveermiddelen op basis van onder meer kruiden, waardoor de producten gemiddeld 18 maanden houdbaar zijn.

Het begon allemaal op de Bourgondische markt van Eersel. In de keuken van het restaurant van Adrie en Miriam zijn de SMAAKgeheimen-recepten tot stand gekomen.

Chef-kok Miriam had schriften vol recepten, in de kantlijn werd het commentaar van de gasten geschreven. Op deze manier ontstonden in de loop der jaren verschillende

recepturen. Door het weggeven van plasticbakjes met dressings, visdips, toastmeersels, sauzen en andere producten kon er thuis ook gekookt worden met de trucs van het restaurant. De smaakmakers waren zo geliefd dat Adrie en Miriam op het idee kwamen om ze in consumentenverpakkingen uit te brengen, onder de naam SMAAKgeheimen! De klant blijft geen klant, maar wordt een gast. De visspecialist zorgt voor een totale beleving in de winkel maar ook thuis. SMAAKgeheimen helpt met tips en recepten zowel voor de visverkoper als de consument.



Smaakgeheimen is te vinden op de Spakenburgse visbeurs, stand: 148. Speciale beursaanbieding: bij een bestelling van vijf dozen SMAAKgeheimen ontvangt u gratis 1 SMAAKgeheimen proefdoos!

Zeeland's Roem opent het oesterseizoen met een voortreffelijke kwaliteit

De oesters van Zeeland's Roem zijn weer op hun best. Daarom is de verkoop 11 september van start gegaan. Zelig, zilt en zuiver. Zo presenteert Zeeland's Roem de oesters graag. De twee soorten die in Nederland gekweekt worden zijn de Crassostrea gigas, ofwel de 'holle' oester/creuse en de Ostrea edulis, de 'platte, ronde' oester.

De oester die van oorsprong in ons land voorkomt is de platte oester. De creuse is in de jaren zeventig in de Zeeuwse wateren geïntroduceerd. Deze is te herkennen aan de ovale, grillig gevormde schelp. De Crassostrea gigas is bij het grote publiek bijzonder populair. Zoals onze merknaam Zeeland's Roem al zegt houden wij het graag 'Zeeuws'. Desalniettemin biedt Zeeland's Roem haar klanten de keuze uit drie verschillende soorten. Allemaal op hun eigen manier even smakelijk, maar smaken verschillen dus wij bieden voor elk wat wils. En dat allemaal van Zeeuwse (zee)bodem. Niet iedereen zal het verschil in smaak waarnemen, maar vooral de fijnproever heeft een eigen voorkeur. De volgende creuses maken deel uit van het assortiment van Zeeland's Roem: de Zeeuwse creuse uit de Oosterschelde, de Zeeuwse creuse uit het Grevelingenmeer, Zeeuwse creuse uit het Veerse meer en de Zeeuwse platte oester. De Zeeuwse creuse uit de Oosterschelde is de meest verkochte oester. Dankzij de gunstige prijs voor iedereen bereikbaar. Deze smakelijke, zilte en grillig gevormde oester wordt vaak rauw geserveerd, gegratineerd of in andere recepten verwerkt. Het zuivere, zoute water en het overvloedige voedsel in het Grevelingenmeer zorgen gedurende het hele seizoen voor een goed gevulde, zilte oester die een speciale smaak heeft dankzij de licht veenachtige bodem waarop hij groeit. De Zeeuwse creuse uit het Veerse Meer is een unieke oester van Zeeland's Roem. Door de waterdoorlaat die een aantal jaren geleden is gerealiseerd heeft het water van het



Veerse Meer zich vermengt met het zoute Oosterscheldewater. Dit geeft de oester een volle smaak met een eigen karakter en een mooi gekleurde schelp. Tot slot is er de ongeëvenaarde platte oester. Deze Zeeuwse platte oester is na een intensieve begeleiding van vijf jaar nu op zijn best.

Door de mooie ronde schelp en het blanke oestervlees spant deze platte oester de kroon. Uitermate geschikt om zo puur mogelijk te serveren en van de volle romige en zilte smaak te genieten. De groei van zaadje tot consumptieoester en de begeleiding hiervan neemt veel tijd in beslag. Dit in combinatie met de onmiskenbare structuur en de ultieme smaakbeleving geven deze Zeeuwse oester haar exclusieve karakter. Steeds meer consumenten weten wat een oester is en willen deze zilte lekkernij proeven en zelf serveren. Zeeland's Roem geeft op haar website www.zeelandsroem.nl en via haar verpakkingen duidelijke instructie hoe de consument de oesters kan openen.



*Transportief,
echt VEBA*

KUNSTSTOFWAND- EN PLAFONDBEKLEDING

Wij maken uw wanden en plafonds weer als nieuw!

Wij zijn specialist in bekleden van wanden en plafonds met kunststofprofielen voor alle bedrijven in de voedingsmiddelenindustrie

Wij plaatsen tevens scheidingswanden al dan niet voorzien van ramen, deuren of isolatie.

- 5 jaar garantie
- Isolierend/geen onderhoud
- Makelijk te reinigen
- Stoot/slagvast

- Koude- en hittebestendig
- Spuitwaterdicht
- Condensvrij
- Naadloos

Geen werkuitval tijdens montage (wij werken ook 's nachts en in weekenden)! Vraag nu een gratis informatiemap aan, of een vrijblijvende gratis offerte!

Roth, klasse met kunststof!

NIEUW

IN HET ASSORTIMENT



**PVC VLOESTOFTDICHT
VLOEREN**
(HACCP goedgekeurd)

Roth Kuststof
Wand & Plafondbekleding
Vrusschenhusken 2^A
6422 PL Heerlen
tel. 045 - 541 75 71
fax 045 - 543 29 95
e-mail: info@firmaroth.nl
internet: www.firmaroth.nl

FIRMA
Roth
kunststof wand & plafond bekleding
koeltechniek

FISHTREND

Heeft u nieuws, foto's, of recepten voor het volgende nummer?
Laat het ons weten via: redactie@fishtrend.nl

INNOTECH SYSTEMS
The innovators in food processing equipment!

*Als standaard niet goed genoeg is.
Onze innovatie is uw winst!*



Maatwerk
Bandtransporteurs
Schroeftransporteurs
Hydraulische kantelaars
Weegapparatuur
Ontdooisystemen
Conserveersystemen
Tunnelvriezers
Processing equipment

Tel. 0183 66 19 73

sales@innotec-systems.nl

www.innotec-systems.nl

FISH COLUMN

Het belang van Visserijdagen

Wat hadden we een mooie zomer en wat heeft de visserij zich weer mooi laten zien op de landelijke Visserijdagen. Super! Het is goed om deze dagen te houden. De sector presenteert zich aan het publiek. Een veel gehoorde kreet van sceptici is dat dit zo weinig nut heeft, omdat de meeste consumenten van onze vis in het buitenland zitten. We exporteren veel. Dat is enerzijds waar, maar anderzijds zit het draagvlak en de ondersteuning van de visserij wel in Nederland. Ons imago is helemaal niet slecht. Ook wanneer het gaat om allemaal natuur- en milieumaatregelen is het juist goed dat de visserij zich presenteert. Hoe komen ze het anders te weten. De Visserijdagen genereren verhalen van de schrijvende pers.

Dat dit nodig is, blijkt wel uit de presentaties in het nieuws. Hoe vaak komt het niet voor dat bijvoorbeeld mosselkwekers in het nieuws zijn en dan laat men een plaatje zien van een garnalenvisser of omgekeerd. Ook de spreekbeurten op scholen zijn zeer geschikt om uit te breiden. De jeugd heeft de toekomst en laat ze maar veel werkstukken en scripties maken over de visserij. Onderwerpen zat. Nederland moet weten dat we er zijn.

En wat weet die Nederlander eigenlijk? De huidige consument is steeds grilliger in zijn gedrag. Het ene moment is de prijs het criterium en even later is het weer de verantwoording omtrent duurzaamheid. Andere keer is het de gezondheid of het gemak waarmee je de vis (of niet) kunt bereiden. Wat wel als een rode draad door de West-Europese markt loopt, is de weerstand tegen het heen en weer sjouwen van voedsel. De herkenbare producten uit de streek zijn hot. Wanneer we de Noordzee, Waddenzee en binnenwateren tot onze streek mogen rekenen dan zijn er veel kansen. Dat vraagt om actie. Het verhaal achter het product.

De visserijbedrijven, met dat verhaal van de kottervloot, staan onder grote druk. Een speelbal van banken omdat de leningen om zekerheid vragen en die is niet



altijd te geven. Vissers produceren onder de kostprijs en de inkopers van supermarkten werken bijna allemaal voor dezelfde baas. Ze fuseren steeds verder met elkaar. Ketensamenwerking is een mooie kreet, maar dat geeft geen garantie omdat menige duurzame keten ook weer is geploft.

Waar we naar op zoek zijn is het kunstje van een eerlijke keten. Dan niet alleen de eerlijkheid van het product (geen gerommel en gesleep van voedsel), maar de eerlijkheid van het verdelen van de marges (euro's) in de keten. Terugkomende bij de Visserijdagen: het is heel goed wanneer vissers zeggen hoeveel euro zij voor een kilogram verse vis krijgen. Laat de consument maar rekenen hoeveel ze in de supermarkt of een restaurant betalen. Er zijn voldoende initiatieven om tot eerlijke ketens te komen. De doorbraak is er nog niet, maar de samenwerkingen zullen lonen. Het is jammer dat investeringsruimte, maar ook de energie om het maar weer te proberen, langzaam op raken omdat ergens anders weer een nieuw probleem de kop opsteekt. Dat vraagt om begrip.

Dat er meer interactie moet komen met de consument staat voor mij vast. De Visserijdagen zijn daar ook een onderdeel van. Vissers zelf kunnen dus ook heel veel doen en dat zal steeds meer het geval zijn.

Johan K. Nooitgedagt,
Voorzitter Nederlandse Visserijbond

MAARTEN KETTING BIJ TOURBEURT KOK OP VRIESTRAWLER

Meer inzicht na HACCP-cursus voor scheepskok

'Aan de wal moeten bedrijfsrestaurants en kantines ook aan allerlei eisen voldoen. Dus is het bijna vanzelfsprekend dat wij aan boord niet achter kunnen blijven', aldus Maarten Ketting (57), die bij toerbeurt kok is aan boord van de vriestrawler SCH-81 'Carolien'. Recentelijk heeft hij een HACCP-cursus gevolgd en ondanks zijn lange diensttijd vond hij het bijzonder waardevol. Ketting: 'Ik heb nu nog meer inzicht gekregen in voedselveilig werken aan boord.'

Door Willem M. den Heijer

Maarten Ketting is er ongeveer anderhalf jaar tussenuit geweest. Via een reïntegratietraject, waar de HACCP-cursus deel van uitmaakt, is hij weer teruggekeerd bij rederij Vrolijk. 'Ik kampte met gezondheidsproblemen. Inmiddels ben ik weer gezond verklaard en ben ik blij dat ik weer aan boord aan het werk kan. Daar ben ik rederij Vrolijk erg dankbaar voor. Per slot van rekening begin ik al aardig tegen de zestig aan te lopen. Bij andere bedrijven was ik op grond van mijn leeftijd al lang niet meer in beeld geweest.' De cursus die Ketting met succes afrondde, is vooral gericht op de hygiëne in de keuken en in zijn geval, de kombuis. In algemene zin is het een hygiëncode voor de horeca met belangrijke aspecten als persoonlijke hygiëne, kruisbesmetting, bewaarduur van producten en temperatuurbeheersing. De hygiëncode voor de horeca is gebaseerd op Europese wetgeving. Deze wetgeving regelt dat alle levensmiddelenbedrijven volgens de HACCP-beginselen moeten werken. De cursus is bedoeld om koks te instrueren hoe zij hygiënisch



Maarten Ketting bezig met de bereiding van een heerlijke maaltijd voor de opvarenden van de SCH-81.
(foto W.M. den Heijer)

met eet- en drinkwaren dienen om te gaan. Behalve het feit dat Ketting verheugd is weer te mogen koken voor z'n maten, is hij binnenkort ook nog eens veertig jaar in dienst van rederij Vrolijk.

Nadat hij als jonge knul al eens als prenter en opstapper op een vissersschip was mee geweest, vertrok hij op 16 mei 1974 met de SCH-90 'Onderneming I' onder bevel van Jaap Bal voor zijn eerste officiële reis als jongste matroos naar zee. Daarna volgden verschillende vriestrawlers van de rederij, waar hij

nu nog steeds voor vaart. In 1986 begon Maarten Ketting als kok. 'In 1995 ging ik weer aan dek werken en de laatste jaren wissel ik mijn beurten als kok af met Dirk Hoek uit Katwijk. Momenteel doe ik dat met Peter Snijder. Een jonge Katter die ik een beetje wegwijs maak in de kombuis', aldus de in Scheveningen geboren Ketting. Hij besluit: 'De opvarenden willen niet alleen variatie in de dagelijkse maaltijden, maar moeten er ook vanuit kunnen gaan dat in de kombuis netjes en schoon gewerkt wordt.'

Einde Nederlandse haringvangst

Het Nederlandse Wironspan SCH 22/SCH 23 van rederij Jaczon wordt onder Britse vlag gebracht, zo meldt Visserijnieuws. Tegelijkertijd wordt het huidige Britse Wironspan PH 110/PH 220 uit de vaart geno-

men. Dat betekent het einde van de maatjesharingvissers onder Nederlandse vlag. Bij de start van het nieuwe haringseizoen volgend jaar zullen geen echte Hollandse Nieuwe meer worden geveild.

J. ZOETELIEF B.V.
SEDERT 1891 *Betere Bedrijfskleding*



Zoetelief bedrijfskleding voor

FISH TRENDS



Telefoon: 020-6246002 Fax: 020-6208939 E-mail: info@zoetelief.nl www.zoetelief.nl



Lixero
PROFESSIONAL LIGHT SOLUTIONS



Lixero uw professionele partner voor verlichting

Lixero heeft zich gespecialiseerd als partner en leverancier op het gebied van alle soorten verlichting voor in de retail, horeca, gezondheidszorg, industrie en kantorenmarkt. Wij worden graag uitgedaagd mee te denken over de meest uiteenlopende verlichtingsvraagstukken en zijn ervan overtuigd dat we met onze kennis en uitgebreide productenpallet oplossingen aanbieden die voldoen aan de huidige en toekomstige wensen en eisen van onze en uw klanten.

/ Innovatie / Visie / Maatwerk / Kennis

T +31 (0)493 - 311 314
F +31 (0)493 - 311 321
E info@lixero.eu
W www.lixero.eu

ECHTE ZEEUWSE MOSSELEN TE KOOP BIJ DE BETERE VISSPECIALIST

‘Onwetendheid zorgt voor veel onduidelijkheid bij consument’

De Zeeuwse mossel is weer volop onder de aandacht. Veel supermarkten bieden het product aan tegen bodemprijzen, zo blijkt ook de afgelopen tijd. Maar gaat het hier om de echte Zeeuwse mossel? Of is het product mossel in de supermarkt al lang niet meer Zeeuws? Onwetendheid en kosten zijn hier de grote boosdoener, aldus de Vereniging Nederlandse Visdetailhandel (VNV). Een heldere uitleg is, volgens de vereniging, dan ook op zijn plaats. ‘De echte Zeeuwse mossel is en blijft het gezelligheidsproduct dat bij de visspecialist te verkrijgen is.’

Het verhaal van de Zeeuwse mosselen kent een lange geschiedenis. De hoofdstad van de mosselkweek en handel in Nederland is Yerseke. Jarenlang verkochten supermarkten en visspecialisten dezelfde mosselen tegen concurrerende prijzen. ‘Door het gemak en de efficiëntie werden na verloop van tijd alleen nog één of twee kleinere mosselsoorten via enkele inkoopcombinaties verhandeld aan de supermarkten,’ legt Adri Bruijnooge, eigenaar van mosselhandelaar Adri en Zoon uit Yerseke, uit. ‘De grotere soorten werden verhandeld met de visspecialisten, omdat zij de kwaliteit willen garanderen.’ Deze situatie was gezond, totdat door het invoeren van overheidsmaatregelen in de zaadvissers, het mosselaanbod lager werd. De vraag oversteeg uiteindelijk het aanbod. ‘De verkoop moest doorgaan, dus werden door collega mosselhandelaren op grote schaal



Ierse, Deense en Engelse mosselen geïmporteerd voor de verkoop. De naam ‘Zeeuws’ bleef, alleen onterecht. ‘In de concurrentiestrijd tussen supermarkten onderling is het product mossel daarnaast ook een wapen geworden. ‘Zelfs onder de inkoopsprijs wordt dit product verkocht,’ verklaart Bruijnooge. ‘De consument lijkt onwetend over dit alles, en dat is erg spijtig. Niet voor niets stoppen vele handelaren met de verkoop

van mosselen en lijkt de echte Zeeuwse mossel al lang niet meer uit Zeeland te komen. De handelaren strijden in het begin van ieder jaar al om de gunst van de supermarkt, terwijl dan nog lang niet met zekerheid gezegd kan worden wat de kwaliteit en het aanbod van de Zeeuwse mossel dat jaar is.’

PUUR EN EERLIJK

‘De consument moet duidelijk gemaakt worden dat de echte Zeeuwse mosselen bij de betere visspecialist te verkrijgen is. Wij verhandelen dan ook alleen in Zeeland gekweekte mosselen,’ legt Adri uit, ‘en zeker niet aan de supermarkten. Dat is een bewuste keuze in ons beleid.’ De visspecialisten hebben daardoor een garantie voor een puur en eerlijk product. En voor de consumenten een heldere uitleg over de ontstane situatie. Wie op zoek is naar echte gezelligheid en met vrienden en familie wil genieten van dit pure Hollandse product, is bij onze visspecialisten goed af, aldus de VNV. ‘Wij kunnen de kwaliteit garanderen die van iedere maaltijd met mosselen een feestje maakt. Ook wij steunen niet voor niets de eerlijke handel in mosselen.’

Vebatrans B.V. • Schulpengat 9 • 8321 WC Urk
Telefoon 0527-690 943 • Mobiel 0633 317 293
E-mail info@vebatrans.nl

FISH RECEPT

Filet Americain van makreel



INGREDIËNTEN:

- 1000 gram Gerookte makreelfilet
- 200 gram Filet americainsaus
- 200 gram Deense sandwichsaus
- 14 stuk PP 108/27 bakjes 125cc zwart
- 14 stuk Deksel 108 bakjes glashelder

BEREIDINGSWIJZE:

De makreel van vel en graat ontdoen en licht verkleinen, daarna met de filetsaus en Deense sandwichsaus vermengen. Niet te sterk mengen, anders kan de olie uit de vis lopen.

TIP: WERK MET HANDSCHOENEN EN NIET MET DE BLOTE HAND.

De Filet Americain van makreel is direct klaar voor consumptie. Lekker bij een stokbrood of toastjes.



VEMA-Bedrijfskoeling en winkelinterieur b.v.

COMPLETE KWALITEITSWINKELINTERIEURS

- horeca-, slagers- en viswinkelinterieurs
- koel- en vriescellen
- airconditioning



Scan de code en kijk wat er allemaal mogelijk is



Voor een goed advies
En een degelijke kwaliteit
Met een gezellige sfeer
Anders dan anderen

Nijverheidstraat 14 | 135 GE Edam
telefoon: 0299-364735 • fax: 0299-364515
voor meer informatie zie op onze site: www.vema-bv.nl



allesondercontrole.com

ebro.
Voedselveiligheid. Temperatuur
en frituurvet onder controle.

NL 074 265 77 88

BE 053 80 97 54



gullimex INSTRUMENTS

‘Verse makreel is ondergewaardeerd product’



Een goede keuze van de organisatie om tijdens de finale van de wedstrijd Visspecialist van het Jaar makreel centraal te stellen, vinden de acht finalisten. Voor het eerst vindt de finale van de wedstrijd niet plaats tijdens de Spakenburgse Visbeurs, maar hebben ze in hun eigen winkel drie opdrachten moeten uitvoeren, die in het teken stonden van de makreel. Fish Trend maakte een rondje langs de verschillende finalisten.

Door Wendy Noordzij

Vollendammer Visspecialist Tom Tuijp en zijn team zijn er klaar voor. De finaleplaats is voor hem een kroon op het werk. ‘We zijn nu drie jaar bezig en waren benieuwd of we zilver of goud zouden kunnen behalen. Dat we ook nog in de finale staan, is natuurlijk prachtig.’ De viswinkel ligt tegenover de Albert Heijn in Vleuten. ‘Wij proberen ons te onderscheiden door een verse presentatie en bijzondere producten’, legt Tuijp uit. ‘Daarbij is een goede kwaliteit altijd ons uitgangspunt. Onze kibbeling en lekkerbek maken we daarom bijvoorbeeld van kabeljauw’, aldus de visspecialist die veel aandacht aan de presentatie besteedt. ‘Bij sommige collega’s zie ik soms een wat rommelige toonbank. Daar waak ik voor. Alles moet er verzorgd uitzien. Ook bijvoorbeeld het winkelpersoneel. Ons klantenkring bestaat uit een vrij jong publiek, dat heel kieskeurig is.’ Duurzaamheid is nog steeds een

belangrijke trend, constateert de ondernemer. ‘Ik merk dat onze klanten hier best wel mee bezig zijn. We zijn niet meer MSC-gecertificeerd omdat wij onze kanttekeningen zetten bij deze organisatie, maar verkopen wel duurzame vis, alleen zonder logo. Deze duurzaamheid communiceren we met de klanten. Daarnaast verkopen we bijvoorbeeld blikjes duurzaam gevangen makreel, vrij van allergenen en gluten.’



Wekenlang heeft Tuijp zich voorbereid voor de finaleopdrachten en zaterdag 14 september heeft hij deze voor het oog van de jury uitgevoerd. Makreel is volgens hem een goed gekozen vissoort om mee te werken. ‘Het is een beetje ondergewaardeerde vis. Natuurlijk verkopen we gerookte makreel en

bijvoorbeeld makreelsalade en pistoletjes pikante makreel voor in de oven, maar ik merk dat nog weinig klanten de verse makreel kennen. Dat is jammer, want de vissoort biedt voldoende mogelijkheden. De wedstrijd is ook voor ons een mooie aanleiding om iets meer met verse makreel te doen.’

VOLENDAMMER VISSPECIALIST

Volgens Volendammer visspecialist Henry Schilder in Amstelveen heeft de beste visspecialist van Nederland een winkel met een veelzijdig assortiment van veel eigengemaakte producten met een frisse uitstraling en een mooie presentatie. ‘Dat is het allerbelangrijkste om je te onderscheiden. Zelf werken we dagelijks met verse producten, die door een gemotiveerd team medewerk(st)ers worden verkocht.’ Vooral de vers bereide salades, kant-en-klaarmaaltijden en de traditionele gebakken vis en vers gesneden Hollandse nieuwe zijn een specialiteit van het bedrijf. Schilder signaleert een toenemende vraag naar gemakspullen. Ook wordt in de winkel in Amstelveen, door de vele kookprogramma’s op tv, steeds meer verse vis verkocht.

VISSPECIALIST KONING

Jan Tol en en Nico Schokker van Visspecialist Koning uit Amstelveen signaleren nog een trend, die vooral naar aanleiding van de kookprogramma’s op televisie in opkomst is: het eten van rauwe vis. ‘Mensen horen dat het gezond is en door de populariteit van tonijnsushi

willen ze ook andere soorten rauwe vis proberen, zoals zalm, heilbot, zeebaars en zwaardvis’, vertelt Nico. De twee visspecialisten onderscheiden zich door ‘origineel te zijn’. ‘We maken alle gerechten, zoals tapas, pasta’s en ovenschotels, zelf. Er is in onze winkel niet één product te vinden, dat we standaard inkopen. We garanderen een uitstekende kwaliteit en daar komen de mensen voor terug. Vishandel Koning heeft al vaker in de finale van de bekende wedstrijd gestaan. ‘De nieuwe opzet vergt wel wat meer voorbereiding, maar we gaan ervoor’, zegt Nico. ‘Eerst hadden we onze twijfels over de keuze voor makreel. Wat kun je er allemaal mee doen? Maar als je erover gaat nadenken, blijkt er heel veel met de vis mogelijk te zijn. Gerechten met schol hadden veel meer voor de hand gelegen. Met makreel worden we echt geprikkeld. En dat is waarschijnlijk precies de bedoeling.’

RU-VIS UW VISSPECIALIST

Ru-Vis uw Visspecialist staat met de ambulante vishandel in Nijkerk en winkel in Leusden zowel in de categorie ambulant als winkel in de finale.

verkocht. ‘Wij voegen steeds nieuwe producten vanuit onze winkel toe aan ons assortiment. Door deze producten ook te laten proeven en goed te promoten, verkopen wij ook steeds meer bijproducten’, aldus De Graaf.

Ook bij Ru-Vis konden de medewerkers het afgelopen jaar merken dat het crisis is. ‘We zien dat sommige luxe producten iets minder hard lopen al mogen we nog lang niet klagen. Om de klanten in de winkel te houden hebben we afgelopen jaar een ‘vul uw zak’-actie gehouden. We hebben 11.000 zakken verspreid door heel Leusden en eenzelfde aantal in Nijkerk. Op de zakken stonden drie aanbiedingen voor gebakken vis. Je merkt dan de mensen daar op af komen.’ De beste visspecialisten van Nederland onderscheiden zich, volgens hem, juist op de kleine puntjes. ‘Presenteren, vis fileren en verkopen kunnen we allemaal! Om alleen al in de finale te komen, dien je ook de andere, minder belichte punten naar voren brengen, zoals arbo-regels, etikettering, hygiëne et cetera. Ook dit is bij ons, volgens het juryrapport, dik in orde. Daarnaast speelt social media, en internet een steeds



‘Zowel in de wagen als in onze winkel streven we ernaar een kwaliteitsvishandel te zijn, die op alle vragen en wensen van onze consument een antwoord heeft’, legt Pieter de Graaf uit. ‘We proberen het vertrouwen van onze klanten te winnen. Daarnaast willen we samen met de medewerkers een prettige en rendabele werkomgeving creëren, waarin iedereen de kans krijgt zichzelf te ontplooiën.’ De hardlopers is de winkel zijn vooral de kant-en-klare producten en ovengerechten, maar ook nog steeds kibbeling en haring. In de verkoopwagens worden kibbeling, haring en lekkerbekken het meest

grotere rol. Ik denk dat wij daar heel ver in zijn!’

De voorbereidingen op de wedstrijd hebben veel tijd gekost. ‘We hebben in het verleden met de verkoopwagens twee keer in de finale gestaan, maar dat was op de visbeurs en vereiste wat minder voorbereiding. Het leuke van de wedstrijd in de huidige opzet is dat je de finale kunt spelen op je eigen plek. Je kunt echt uitpakken en de klant daarbij betrekken. Daar gaat echter wel een hele voorbereiding aan vooraf. En, aangezien we met winkel en de wagen in de finale staan, is het allemaal dubbel op. Daarnaast lopen de vakanties er nog tussendoor, dus

Profinis

ACCOUNTANTS
& ADVISEURS

Voor de cijfers achter de vis.

Profinis ■ Postbus 110 ■ 8320 AC Urk ■ 0527-681726 ■ www.profinis.nl

ik heb deze zomer niet veel op het terras gezeten.’ Volgens de ondernemer is makreel een goede keuze van de organisatie. ‘We hebben de jury en onze consumenten verstoeld laten staan van wat er allemaal mogelijk is met deze vissoort!’

FISH 'N FOOD

Daar sluit Jacob Heijnen van Fish 'n Food in Apeldoorn zich helemaal bij aan. ‘Het is een leuk product, er is zoveel mee te doen. Bovendien is het een bekende vissoort voor de Nederlandse consument, vol omega3. Wij verkopen ze gestoomd, vers en verwerken de vis in diverse gerechten.’ Als je kwaliteit levert, komen de mensen vanzelf, is de ervaring van Heijnen, die voor de derde keer op rij genomineerd is voor de wedstrijd. Kenmerkend voor Fish 'n Food is het ruime assortiment. ‘We verkopen van alles op visgebied, van garnaal tot kaviaar. Maar natuurlijk kunnen mensen bij ons ook heerlijke menu's eten van een kibbelingmenu tot een halve kreeft. Alles onder het vaandel van kwaliteit, versheid en beleving.’ Ondanks de enorme groei in producten en hoeveelheden, wordt bij Fish 'n Food de salades en maaltijden dagelijks vers in de keuken bereid, waarna de producten met de grootste zorg worden behandeld en verkocht. Heijnen: ‘Via de afdelingen partyservice, catering en evenementen waarin diverse buffetten worden samengesteld, wordt ons assortiment uitgebreid met alle andere food-groepen zoals, brood, vlees, groente, zuivel, patisserie. Deze worden door geselecteerde speciaalzaken dagelijks geleverd, waarna de gerechten door ons worden samengesteld.’ Eén van de specialiteiten van de viswinkel is de Hollandse Nieuwe. ‘In 1998 werden wij als winnaar uitgeroepen in de AD haringtest met een 9 als eindcijfer. In 1999 kregen we zelfs een 10. Daarna werden we een aantal jaar niet bezocht, tot 2009 en toen werden we met een 9,5 bekroond. De jaren daarna kregen we een 8,5 en drie maal een negen. Al vijf jaar op rij staan we in de top 10 van het AD Haringtest.’ Duurzaamheid staat bij Heijnen hoog in het vaandel. ‘Veel visproducten worden met duurzaamheidlabels zoals M.S.C., Dupan en A.S.C. aangeleverd. Onze afvalstroming, het energieplan en vele andere onderdelen worden op duurzame wijze uitgevoerd.’ Andere trends zijn volgens hem kritische consumenten en opkomende supermarkten. ‘We proberen de klanten bij ons te houden door ze te behandelen als zeer belangrijke personen, echte VIP's!’

VISSPECIALITEITEN
HENK KOK

Giliam Kok van Visspecialiteiten Henk Kok en zonen hebben tijdens de finaleopdrachten op 7 september van alles uit de kast getrokken. Voor één dag werd het Chopinplein in Culemborg, waar het bedrijf

een wekelijks standplaats heeft, omgetoverd tot Makreel Plaza. ‘We hebben de makreel op een fantastische wijze een hoofdrol van formaat gegeven’, aldus de visspecialist. ‘Voor de bezoekers was er van alles te doen. Er werd verse makreel gerookt door een ervaren visrocker. Een gepassioneerde thuiskok maakte heerlijke gerechten op basis van makreel. Dit alles werd omlijst met een feestelijke aankleding en een vrolijk promotieteam, dat



makreelhapjes uitdeelde. Ook voor de kinderen waren er leuke activiteiten en verrassingen met schmink en ballonnen. Als jongste deelnemer kwam de twintigjarige Giliam Kok bij de voorrondes als gouden finalist uit de bus. Hij werd door de jury beoordeeld met een eindcijfer van 9,8 punten. Het juryrapport roemde het grote assortiment, de hoge kwaliteit en de goede service. ‘Allemaal punten waar de klant ook op let’, aldus Kok. ‘We zijn dan ook hartstikke trots. We willen altijd beter, daarom horen we graag wat anderen van ons, onze aanpak en onze producten vinden, zeker als het gaat om een jury met zoveel ervaring.’ Kok kreeg het werken met en verkopen van vis van jongs af aan mee en heeft een passie voor vis. ‘’s Morgens vroeg zoek ik de vis uit die ik die dag meeneem. En we maken de salades en schotels vers in eigen keukens. Verse vis maken we zelf schoon. Ik sta dan ook volledig achter onze producten. Alle vis moet kakelvers en van goede kwaliteit zijn. Dat vind ik belangrijk, want eten moet een feestje zijn.’ Visspecialist De Dolfijn Kwaliteit en service combineren met een positieve benadering van de klant. Dat staat centraal bij Visspecialist De Dolfijn in Haarlem. ‘Als een klant bijvoorbeeld met slecht weer naar ons toe komt, dan zullen wij niet zeggen: ‘wat is het slecht weer hé’. Nee, wij vertellen dat we blij zijn dat hij of zij er is’, legt Jaap Waasdorp uit. De ambulante vishandelaar bespeurt verschillende trends. ‘Er komen meer vragen over biologische vis en verantwoord vis eten. De klant wil meer aandacht en meer informatie. Daar spelen we met diverse evenementen op in, zoals een gebakken vis-actie met duurzame vis uit de Noordzee en een mosselproeverij met een mosselselectie.’

Vis met graat raakt uit de mode, constateert de finalist, die in zijn verkoopwagen vooral veel haring vers van het mes, vers gebakken kibbeling, makreelfilet, kabeljauw-haasjes en diverse belegde broodjes/pistoletjes verkoopt. Waasdorp heeft aan de wedstrijd een speciale missie verbonden. Hij legt uit: ‘Als je aan een wedstrijd mee doet, wil je graag hoog eindigen. Als dan blijkt dat je met je team een finaleplaats hebt behaald,

dan is dat natuurlijk geweldig. Tijdens de finale krijg je de kans om het verschil te maken en wij hebben dit doel verbonden aan een speciale missie: een actie voor Clini Clowns. De opbrengst van alle tijdens de finaledag verkochte gestoomde makreel, zou volledig naar het goede doel gaan. De doelstelling was 500 makrelen te

WWW.VEBATRANS.NL

verkopen, waarvan 250 in bijzijn van de jury. Dat zijn er 350 geworden en we eindigden uiteindelijk op 860 makrelen van 5 euro per stuk, dus 4300 honderd euro voor het goede doel. Daar hebben wijzelf 700 euro bovenop gelegd en zodoende kunnen we 5000 euro schenken aan Clini Clowns. Daar zijn wij zeer trots op!’ Daarnaast heeft Waasdorp tijdens de finaledag een proeverij gehouden met makreelsalades en een makrelenbarbecue. ‘We hebben voor een moeilijke variant gekozen om een klein verschilletje te kunnen maken. Verder hebben we onze reguliere verkoop standaard gehouden.’ De keuze voor makreel als vissoort is volgens hem ‘niet verkeerd’. ‘Het leuke is dat je met makrelen kunt standwerken. Maar persoonlijk had ik gekozen voor de Noordzee schol, gekoppeld aan de duurzame visserij.’ Op de vraag hoe de beste visspecialist van Nederland eruit zou moeten zien, geeft de ondernemer een antwoord recht uit het hart. ‘Eigenlijk bestaat er geen beste visspecialist. Dat ben je niet dat gevoel heb je. Iedereen die namelijk een goede verkoopdag of week heeft gehad en het gevoel heeft dat de klant lekker

et van zijn producten, voelt zich op dat moment de beste visspecialist van Nederland. Het zijn momentopnames. Tijdens onze finaledag klopte alles. Het was bewolkt, rustig weer en de klanten kwamen al vroeg voor onze makrelenactie. Dan heb je net dat beetje geluk wat je nodig hebt. Regent het of is het te warm dan moet je schakelen in je hoofd. Je kunt eigenlijk nooit zeggen: ‘ik ben de beste’; je kunt wel zeggen dat je bij de top hoort. En dan moet je uiteraard zorgen dat je kwaliteit goed is en dat je uitstraling naar je klant en je service super zijn. En tenslotte moet je vak (vis) gek zijn en offers willen en kunnen brengen.’



VISBEURS

2013

7 oktober
10.00-22.00 uur

Meld je nu aan voor de laatste
beschikbare stands!

Kijk snel op
www.visbeurs.nl

Visssers zien door aanlandplicht geen toekomst meer

Als vissers al hun bijvangst aan wal moeten brengen, is er geen toekomst meer voor de Nederlandse visserij. Dat is de conclusie van circa zeventig vissers die eind augustus aanwezig waren tijdens de eerste Haventour op de visafslag Urk.

Door Wendy Noordzij

Tijdens de door Blueport Urk georganiseerde ochtend stond de door de EU ingestelde aanlandplicht centraal. Doel van de ochtend was om als vissers, wetenschappers en overheid gezamenlijk een start te maken met de invulling van het beleid. “We staan voor een gigantische opgave”, opent dagvoorzitter Evert Jansen, voorzitter van Blueport Urk, de bijeenkomst. “Zo groot dat we alleen samen tot een oplossing kunnen komen. Daarom zijn vandaag zowel de wetenschap, als de overheid en de vissermannen aanwezig.”

Judith Elsinghorst van het Ministerie van Economische Zaken erkent dat de opgave heel groot is, zowel voor de vissers, als de wetenschap en de overheid. “Maar de aanlandplicht is een feit. 28 Lidstaten hebben voorgesteld. Er zal dus een invulling gegeven moeten worden aan de plannen.

We beseffen heel goed dat de relatie tussen de overheid en de vissers uit elkaar is gegroeid, maar toch is het beter om het probleem gezamenlijk op te pakken.” Volgens Elsinghorst is de aanlandplicht een reactie op de wensen van de consument. “Ongewenste vangst is en blijft een vorm van verspilling waar een antwoord op gegeven kan worden. De Nederlandse overheid ziet de aanlandplicht als een stimulans om selectiever te vissen en wij hopen dat deze regel straks goed ingepast wordt in de Nederlandse visserij.” De nieuwe wetgeving gaat 1 januari 2014 in.

Daarna is er nog een periode om tot een goede invulling te komen. Voor de pelagische visserij is dat 1 januari 2015, voor de vangst op tong en schol 1 januari 2016 en voor de bijvangstsoorten van de kottersector 1 januari 2019. Nu zijn de RACS van de verschillende lidstaten, volgens Elsinghorst, druk bezig met de voorbereidingen, vooral op het gebied van technische maatregelen.

UITZONDERINGSOPTIES
De Europese Commissie stond erg aan de kant van een totaal discardverbod, benadrukt zij. “Maar het is de lidstaten gelukt om een aantal uitzonderingsopties toe te voegen, zoals het verhogen van de quota om rekening te houden met de ongewenste bijvangsten. Hoeveel de quota stijgen, weten we nog niet.”

Overleving van soorten is één van de uitzonderingen. Als wetenschappelijk onderbouwd wordt dat bepaalde soorten na terugzetting een hoge overlevingskans hebben, kunnen deze vrij worden gesteld van de aanlandplicht. Datzelfde geldt bijvoorbeeld voor beschermde soorten.

Volgens Nathalie Steins van IMARES zijn er diverse uitdagingen voor de aanlandplicht, zoals interpretatie van beperkingen in verordening, het omzetten in beheer en regelgeving en het aanlanden en verwerken van de discards. “Het is nog niet duidelijk wat er met deze vis gaat gebeuren, aangezien discards niet voor consumptie verkocht mogen worden.” Ook handhaving, verbetering in selectiviteit

en wijzigen van bestandschattingen spelen een rol. Verbetering van de overlevingskansen is volgens Steins een belangrijk doel voor de vissers. “Onderzocht moet worden hoe de overleving verbeterd kan worden. Wat betekent het om kortere trekken te maken? Zijn er per vistuig verschillen? Helpt een recovery aquarium aan boord? Vissen op een zachte manier, zal een uitdaging worden voor jullie allemaal.”

KANSRIJKE INITIATIEVEN
Volgens Steins zijn er al een aantal kansrijke initiatieven gaande, zoals het proefproject Aanlandplicht van de pelagische sector. “Met camera’s wordt de vangstsamenstelling in de netten bekeken en zo kan de vis al voor het aan boord halen geselecteerd worden. De Tholen 10 werkt met succes met overlevingsbakken, de kabeljauwvissers voeren proeven uit met camera’s en ook de houtskoolschets van de Nederlandse Visserbond, Visned en de Redersvereniging kan bijdragen. Bovendien wordt getracht voor de aanlandplicht een subsidie te bemachtigen uit de collectieve acties in de visketen.”

Voor zijn presentatie van de Houtskoolschets benadrukt Durk van Tuinen, van de Nederlandse Vissersbond, de onuitvoerbare situatie. “Deze maatregel zorgt op geen enkele manier voor verduurzaming van de visserij. De aanlandplicht gaat de Nederlandse visserij ongeveer 15 miljoen euro per jaar kosten. Ik vrees voor hele grote problemen, onder meer op het gebied van de quota. Maar als we niets doen, dan loopt de visserij al na zeven maanden vast. We moeten vooruit. Daarom moeten we gezamenlijk werken aan optimale scheiding van

vissoorten om ongewenste bijvangst te voorkomen. We moeten laten zien dat we selectiever kunnen vissen en aantonen welke discards kunnen overleven. Daarnaast kan bijvoorbeeld de verwerkingslijn aan boord worden aangepast, zodat de overleving van de bijvangst verbeterd, bijvoorbeeld door eerst te sorteren en dan te strippen. En netinnovaties moeten een vervolg krijgen. Kortom er zijn drie prioriteiten: het aantonen van de overleving, een betere verwerking aan boord en monitoring van de resultaten.”

EMOTIONELE REACTIES
De reacties in de zaal lopen hoog op. ‘Ze kunnen ons beter een pot met geld geven voor sanering. Dan zijn ze overal van af’, aldus één van de aanwezigen. Een ander: ‘Deze nieuwe regelgeving is een juridische brei die voor mij niet te snappen is. Iedere vrijheid wordt weggenomen. Het lijkt wel een communistisch systeem. Als visserman is hier geen beginnen aan. Mijn kinderen kunnen mij niet opvolgen, omdat er totaal geen toekomstperspectief meer is.’ En: ‘Na 25 jaar regelgeving zou het nu tijd moeten zijn voor een beloning. Maar in plaats daarvan worden we geconfronteerd met nieuwe regels en zijn we terug bij af.’

Ook Pim Visser, voorzitter van visserijorganisatie VisNed, is diep teleurgesteld. Acht weken geleden schreven de visserijorganisaties samen met de Redersvereniging, Visfederatie en visafslagen een brief aan het ministerie van Economische Zaken, waarin ze de problemen van de sector naar voren brachten en onder meer vroegen om een uitzondering voor de soorten tong, schol, tarbot en rog. “We hebben gisteren

pas een antwoord gekregen en de reactie doet totaal geen recht aan de volledige paniek die is ontstaan bij de vissers en visserijbestuurders. We stoppen nu met brieven schrijven en willen deze week een persoonlijk gesprek met de staatssecretaris om de grote paniek onder de aandacht te brengen. Anders hebben de andere Haventours die op de agenda staan geen enkele zin meer.”

De vissector heeft aan het ministerie laten weten hun uiterste best te doen om de bijvangst zoveel mogelijk te verkleinen door nog selectiever te vissen. Twee schepen zijn al acht jaar bezig met onderzoek. “Onze resultaten zijn veelbelovend”, vertelt Maarten Drijver, voorzitter van visserijvereniging DETV Texel. “Door onder meer scheidingspanelen te gebruiken en met wijdere mazen te vissen, kunnen we 30 procent van de te kleine vis laten ontsnappen. Dat zal ongeveer het hoogst haalbare zijn. Het volledig uitbannen van ongewenste bijvangst, zoals de overheid dat wil, is onmogelijk.”

Visser Jelle Hakvoort vult aan: “Denk ook aan sociale werkomstandigheden en de consequenties hiervan. Het beperken van de bijvangst kost veel extra werk. Als de aanlandplicht er komt, zie ik geen overlevingskansen meer. Hier kunnen we niet tegenop.”

In hoeverre willen we meegaan in de eis tot aanlandplicht?, besluit Jansen de bijeenkomst. “Dertig procent vermindering van de discards is haalbaar, 40 procent irreëel. Deze conclusie kunnen we dus trekken. Ik wil u allen nog één belangrijke boodschap mee geven: Als je denkt ik ben verslagen, is de nederlaag een feit.”

FISH MUSEUM

Harlingers op de Vlaardingse haringvloot rond 1906



De bemanning van de VL 121 Rosa na een beugreis, jaar onbekend (Collectie Museum Vlaardingse).

In deze tijd van crisis en werkloosheid is het wellicht zinvol eens terug te gaan naar het begin van de vorige eeuw. In de collectie van Museum Vlaardingse wordt een briefje bewaard van Dirk Rosendal uit Harlingen, gedateerd 13 juni 1905. Het is gericht aan Joost Pot, visserijreder te Vlaardingse. Dirk Rosendal geeft daarin toestemming voor het aanmonteren van zijn zoon Pieter. Ook vraagt hij

‘Mijnheer’ beleefd om zijn zoon na de visreis niet te veel geld ineens te geven, want hij is nog jong en dan zou zoms al de centen roekeloos verloren gaan’. En hij vraagt nog meer: ook na afloop van de laatste visreis het geld niet aan zijn zoon, maar aan het adres van zijn ouders te sturen. Wij hebben Pieter Rosendal niet in de Vlaardingse monsterrollen uit 1905 gevonden. Het aantal vissers op de Vlaar-

dingse haringvloot bedroeg in 1905 totaal 2380. Daarvan kwamen er 1137 uit Vlaardingse; de overige bemanningsleden kwamen uit negentig verschillende Nederlandse plaatsen, waaronder vier Harlingers. Pieter Rosendal vinden we wel in 1906 in Vlaardingse. Op 12 juni 1906 had hij aangemonsterd op de stalen bunsloep VL 191 Rosa, schipper W. van Zanten, van de Visscherij Maatschappij ‘Vlaardingse’ (directeur L.J. van Gelderen). Op die monsterrol staat hij als een van de twee jongsten vermeld: ‘P. Rosendal, 16 jaar, uit Harlingen, weekgage f 4,50, deel der besomming ¾%.’ Andere Harlingers op de Rosa waren: A. Alberda, 19 jaar, oudste; R. Platte, 15 jaar, jongste; Z. v.d. Zee, 22 jaar, en Wouter Jorna, 22 jaar, beide matroos. Het Rotterdamsch Nieuwsblad van 18 juli berichtte dat de VL 191 Rosa met 14 last haring was binnengelopen. Ook in 1906 kon Vlaardingse haar haringvloot slechts met ruim de helft met eigen volk bemannen (1182 op 2169). Naast twee Duitsers kwam de rest uit 91 Nederlandse gemeenten, waaron-

der dus tien Harlingers. Toen Pieter Rosendal op 12 juni 1906 op de Rosa aanmonsterde, was het schip pas kort terug onder de Nederlandse vlag. Het was op 3 juni 1905 met nog twee andere schepen van de Visscherij Maatschappij ‘Vlaardingse’ onder Duitse vlag gebracht en verkocht aan de Deutsche Heringfischerei Gesellschaft ‘Nordsee’ te Emmerich. Er bestaat een foto

waarop deze drie schepen te zien zijn in de haven van Emmerich om daar ingeklaard te worden, een voorwaarde om onder de Duitse vlag te komen. Het visserijnummer van de Rosa was in dat jaar HWMS 14. Maar dat heeft slechts een jaar geduurd. Ze bleven in dat jaar wel vanuit Vlaardingse varen.

Jan P. van de Voort



Briefje en enveloppe van Dirk Rosendal dd. 13 juni 1905, gericht aan de firma Joost Pot (Collectie Museum Vlaardingse, DV0119)

DISCUSSIE, SAMENWERKINGSPLEIN EN GALA

Volop interactie tijdens elfde Spakenburgse visbeurs

Tijdens de elfde editie van de Spakenburgse Visdetailhandelsbeurs, die 7 oktober wordt gehouden, kunnen bezoekers niet alleen kennis maken met nieuwe producten, maar is er ook veel interactie. Zo is er een groot Samenwerkingsplein van de Vereniging van Nederlandse Visdetailhandel (VNV), wordt er een debat georganiseerd en verzorgt Maarten Mens een aantal interviews. Ook worden tijdens een speciaal beursgala de winnaars van de wedstrijd Visspecialist van het Jaar 2013 bekend gemaakt.

Door Wendy Noordzij

‘We gaan er weer een fantastisch spektakel van maken’, zegt Ruud van Diermen, namens de beurscommissie van de Spakenburgse Vishandel Vereniging. ‘Het belooft weer een volle en interessante beurs te worden. Dit jaar is gekozen voor het thema ‘Samen meer bereiken’. En dat wordt groots uitgewerkt op een speciaal Samenwerkingsplein van de Vereniging van Nederlandse Visdetailhandel (VNV).

‘s Ochtends wordt onder professionele leiding van Maarten Mens een debat georganiseerd waarin hij politici aan de tand voelt over de toekomst van de detailhandel en de markten in Nederland, de problemen voor belangenbehartiging nu de product- en bedrijfsschappen er niet meer zijn en politieke ondersteuning voor kleine zelfstandigen in de recessie. Elbert Dijkgraaf en Arie Slob hebben inmiddels toegezegd. Uiteraard krijgt het publiek ook de kans om vragen te stellen. In de middag zal Maarten Mens een aantal keer de aandacht trekken op het Samenwerkingsplein.

Door middel van korte interviews met betrokkenen laat hij de mogelijkheden op het gebied van onderwijs, samenwerking, de voordelen van een lidmaatschap van een brancheorganisatie en andere zaken naar voren komen. ‘Even een kwartiertje goed ingaan op de materie en de mensen doorverwijzen naar de stands waar mee info te halen is’, aldus Mens.

WEDSTRIJD IN NIEUW JASJE

De wedstrijd Visspecialist van het Jaar heeft een nieuw karakter gekregen. In plaats van een finale op de beursvloer hebben de genomineerden drie finaleopdrachten in hun eigen winkel of verkoopwagen uitgevoerd. Tijdens de finale stond makreel centraal. Het eerste deel bestond uit het maken van een verkoopplan voor deze vissoort, dat vervolgens uitgevoerd moest worden. Het derde onderdeel van de finale was het bedenken en uitvoeren van een consumententrekker, om te zorgen voor zoveel mogelijk consumenten in de winkel of bij de wagen. Tijdens de uitvoering van de opdracht was een vakjury en een cameratteam aanwezig.



Visspecialist de Dolfijn in Haarlem, Ru-Vis uw Visspecialist te Nijkerk en Visspecialiteiten Henk Kok & Zn te Woerden zijn genomineerd voor ‘Visspecialist van het jaar 2013’ in de categorie ambulante. Omdat de kwaliteiten van de beste viswinkels zo dicht bij elkaar lagen, zijn er in de categorie winkel geen drie, maar vijf genomineerden gekozen: Volendammer Visspecialist H. Schilder uit Amstelveen, Koning de Visspecialist uit Amstelveen, Fish ‘n Food in Apeldoorn, Ru-Vis in Leusden en

Volendammer Visspecialist Tom Tuyp uit Vleuten.

Naast de juryprijs wordt dit jaar ook een publieksprijs uitgereikt. De bezoekers van de Spakenburgse Visbeurs kunnen de video’s van de finalisten op de beurs bekijken en middels een stemformulier hun ‘Visspecialist van het Jaar’ kiezen. Tijdens een speciaal Beursgala aan het einde van de dag maakt Maarten Mens de winnaars op feestelijke wijze bekend.

GEZELLIGHEID

Net zoals voorgaande edities is de tweejaarlijkse beurs helemaal volgeboekt. ‘Zelfs in deze huidige economie is de belangstelling voor standruimte onder de toeleveranciers groot. Dat is een positief teken voor de branche. We zijn absoluut tevreden’, aldus Van Diermen, die toevoegt dat de visbeurs zich niet alleen op detaillisten richt. ‘Onze doelgroep is veel breder. Zo zijn er bijvoorbeeld machinefabrikanten aanwezig die zich meer richten op de groothandel en de industrie. Ook is er aanbod voor de ambulante markt, catering en de retail en tonen ook ondernemers uit andere branches van de foodsector interesse, omdat in deze bedrijfstakken veel dezelfde machines, materialen en toepassingen worden gebruikt.’ Net zoals de vorige edities is er voldoende gratis parkeergelegenheid en een gratis pendeldienst naar het beursterrein. Ook voor de garderobe hoeft niet betaald te worden. ‘Dat is de kracht van de beurs.’

ADRESGEGEVENS:

Jachthaven Nieuwboer, Westdijk 26 in Spakenburg
Zie ook: www.visbeurs.nl

Openingstijden:
Maandag 7 oktober van 10.00 - 22.00 uur.

Plattegrond Spakenburgse Visdetailhandelsbeurs 7 oktober 2013





Mosselliefhebber

Niet alleen wij mensen zijn gek op mosselen (althans de meesten dan), maar ook de zeester is een echte mosselliefhebber. Dit weetje kwam ik tegen op de interessante Mosselexpo bij Neeltje Jans in Vrouwenpolder.

'De zeester ziet er nogal sloom uit, maar voor mosselen is ze 'vijand nummer één'. Ze omhelst haar prooi en zoekt een tere plek tussen de helften van de mosselschelp. Vervolgens laat de zeester haar dunne, soepele maag uitstulpen tot in de mossel en is zijn lot bezegeld. Zodra zijn spieren door de enzymen zijn aangevreten, gaat de mossel open. De zeester kan dit alles zonder de minste inspanning', aldus de informatie op één van de panelen. Daarnaast kunnen bezoekers van Neeltjes Jans onder meer de echo van een mossel bekijken. Hierop is duidelijk te zien dat de mossel een hart heeft, dat kleurloos bloed door de aderen en haarvaatjes pompt. Om sommige plaatsen verspreidt het bloed zich in open holtes en omspoelt het de organen. Daarna loopt het onder lichte druk via de nieren en de kieuwen weer terug naar het hart. Het mosselhart klopt ongeveer even vlug als het onze en als er gevaar dreigt, gaat het sneller kloppen! Voor meer informatie over Neeltje Jans zie: www.neeltjans.nl.

Uw foto op deze plaats? Dat kan! Mail de foto (van minimaal 1MB) naar redactie@fishtrend.nl.



Smink Kok Lentink biedt financieel inzicht

Benieuwd hoe uw omzet zich verhoudt tot die in de sector? Of uw marges ruimer of juist krappert zijn dan die van andere visdetaillisten? Of uw bedrijfs- en personeelskosten bovengemiddeld zijn? Bij Smink Kok Lentink weten ze er alles van. Het administratie- en belastingadvieskantoor uit Bunschoten-Spakenburg is daardoor een geliefd adviseur en sparringpartner voor visondernemers.

De benchmarkmogelijkheden - waarmee het mogelijk is om uw bedrijf op belangrijke factoren te vergelijken met sectorgemiddelden - zijn een handige tool voor ondernemers. “Het is geen geheim dat het zware tijden zijn voor visdetaillisten. Vroeger kon je op gevoel ondernemen, maar tegenwoordig is inzicht onmisbaar om te overleven en succesvol te zijn”, zegt partner Margreet Kok-Van Diermen.

30 JAAR ERVARING
Kok – Van Diermen is een bekend gezicht in de lokale visdetailhandelsbranche. Niet gek als je bedenkt dat één op de vier visgerelateerde bedrijven in Bunschoten-Spakenburg klant is bij Smink Kok Lentink. Hoe dat komt? “Omdat we ruim dertig jaar ervaring hebben in de visdetailhandel. We snappen hoe processen werken, kennen de cultuur en natuurlijk de branchespecifieke regelgeving en fiscale mogelijkheden. Dat waarderen ondernemers. Ze hoeven ons niet steeds bij te praten, maar kunnen meteen de diepte in”, aldus Kok-Van Diermen.



Door de uitgebreide kennis van de branche weten visondernemers het kantoor ook te vinden voor complexe dossiers. Financieringsvraagstukken, bedrijfswaarderingsen, het zorgvuldig regelen van bedrijfsopvolging in familieverband, afwegingen rondom innovatie en investeringen; Smink Kok Lentink denkt met bedrijven mee.

KOP TOT STAART
Natuurlijk verzorgt Smink Kok Lentink ook de diensten die klanten een administratie- en belastingadvieskantoor verwachten. Van het scannen van facturen tot het geautomatiseerd verwerken van financiële mutaties. En van het opzetten van een online boekhouding tot het verzorgen van de loonadministratie of het doen van diverse belastingaangiften. “Daarin zijn we niet uniek, maar we blinken wel uit in het gemak dat we klanten bieden. We ontzorgen hen echt van kop tot staart om in vistermen te blijven. Zodat zij zich kunnen bezighouden met hun passie voor en visie op vis.”

Smink Kok Lentink is op de Spakenburgse Visbeurs te vinden op stand: 150

Evers wagenbouw fabriceert op maat



Evers wagenbouw is al meer dan dertig jaar onderscheidend ten aanzien van technische ontwikkeling, ontwerp en productie van markt-wagens. Hierdoor weten de klanten Evers Wagenbouw te waarderen.



Het uitgangspunt is dat de wensen van de klant centraal staan met ondersteuning door ideeën en ontwerpen van Evers, zonder daarbij het beschikbare budget van de klant uit het oog te verliezen. Uitstraling, gebruiksgemak en efficiëntie zijn vaak speerpunten die de klant aangeeft. Op technisch vlak is er vaak heel veel mogelijk en daarom ligt daar voor Evers de uitdaging om goed in te spelen op deze wensen.



Voorbeelden zijn: uitschuifbare erkers, handenwasgelegenheid of een haringsnijkhoek geïntegreerd in de uitschuifvitruine. Maar ook op het gebied van interieur is er steeds meer mogelijk. Platte led verlichting, gekleurde verlichting, op maat gemaakte toonbanken of een speciaal ontworpen interieur geeft een verkoopwagen een uniek eigen gezicht.

Evers is te vinden op de Spakenburgse Visbeurs, stand: 302

Campa toont nieuwe verkoopwagen Klaas Bos

Carrosseriebedrijf Campa uit Amerongen exposeert tijdens de visbeurs in Spakenburg met een wagen, die recent aan Vishandel Klaas Bos en Zonen in Spakenburg is geleverd. Het gaat om een uiterst moderne en effectief ingerichte visverkoopwagen, waar degelijkheid en perfecte afwerking hand in hand gaan.



Familie Bos is een succesvol partnership aangegaan met FISH Nederland, waarin zij met diverse andere visdetaillisten hun krachten bundelen en een uitgekend aanbod

zeer goede vis- en aanverwante producten verkopen.

Campa is te vinden op de Spakenburgse Visbeurs, stand: 304

NIEUWE VERKOOPWAGEN GEBROEDERS VAN DIERMEN

‘Op gelijke hoogte onze klanten bedienen’

De nieuwe verkoopwagen van de Gebroeders van Diermen uit Spakenburg is 18 september door Carrosserie- en Wagenbouw De Vries in Jubbega opgeleverd. De ultramoderne wagen is afzinkbaar tot de grond, waardoor de klanten op gelijke hoogte bediend kunnen worden. Een uitkomst voor de ambulante vishandelaar.

Door Wendy Noordzij

Het meest bijzondere van onze nieuwe verkoopwagen is dat hij aan één stuk 9 meter is en uitgeklaapt ruim 13,5 meter. En wat, volgens Andres van Diermen, de doorslag heeft gegeven om voor dit ontwerp te kiezen is dat hij afzinkbaar is tot de grond toe. “Zo is de wagen op alle markten perfect inpasbaar en kunnen we op gelijke hoogte onze klanten bedienen. Dat vinden we erg prettig. De afstand tot de klant is in een verkoopwagen vaak zo groot.”

De nieuwe wagen is van alle moderne snuffjes voorzien, zoals elektronische ogen op de kranen, waardoor deze bij het handenwassen automatisch aangaan en het uniek vernevelingssysteem van HHS rvs producten uit Brummen. Het vernevelen onder hoge druk heeft grote voordelen. “De vis oogt fris en vers en droogt minder snel uit. Normaalgesproken schijnt vis in de vitrine 7 tot 8 procent uit te drogen en met dit systeem is dat minder dan 1 procent. Bovendien is de temperatuur in de vitrine door het vernevelen constanter.”



Ander voordeel is volgens hem de beleving van de klant. “Naast alle technische voordelen geeft het systeem de klant positieve associaties op het gebied van fris-, vers- en puurheid.”

ENERGIEZUINIGE COMPRESSOR
De verkoopwagen is verder uitgerust met een energiezuinige compressor op het dak. Dat is volgens Van Diermen echt een uitkomst.

UNIEKE BEURSACTIES

Gebakken vis centraal op stand Smedes Fine Food

Smedes Fine Food, opnieuw hoofdsponsor van de Spakenburgse Visbeurs, presenteert ook dit jaar allerlei noviteiten. Daarbij draait het vooral om gebakken vis. De in de Smedes stand aanwezige koks en visbakker zullen hun handen vol hebben om iedereen de noviteiten te laten proeven. Na de succesvolle beurs in 2011, waar onder meer de strooibus visbakmeel en de uitgebreide lijn met marinades zijn gepresenteerd, staan er ook deze editie verrassende vernieuwingen op het programma. Dit keer op het gebied van gebakken vis. Gebakken vis is voor iedere visspecialist een zeer belangrijk product. Niet alleen omdat het een mooie bijdrage levert aan de omzet, óók omdat juist de versgebakken kibbeling, lekkerbekjes en schol zorgen voor onderscheid met andere aanbieders van vis. Geen wonder dat de specialisten van Smedes de afgelopen periode juist hebben gezocht naar nieuwe kansen op dit gebied. Het resultaat van hun werk is te zien en te proeven op de Visbeurs.

RONDJE KORTING
Hoewel het bij Smedes dus om veel meer draait dan korting, mogen beursacties natuurlijk niet ontbreken. En die zijn er voldoende! Zo geeft Smedes een wel heel bijzonder ‘Rondje Korting’ aan beursbezoekers en zijn er diverse aanbiedingen die alleen tijdens de beurs gelden.

De Gebroeders van Diermen zijn te vinden op de volgende markten		
Maandag	Heino	08.00 – 13.00 uur
	Oegstgeest	08.00 – 18.00 uur
Dinsdag	Amsterdam Osdorp	08.00 – 16.00 uur
	Putte	08.00 – 12.00 uur
Woensdag	Schoonhoven	08.00 – 13.30 uur
	Steenbergen	13.00 – 16.00 uur
Donderdag	Bergen op Zoom	08.00 – 15.30 uur
	Zeist	08.00 – 16.00 uur
Vrijdag	Ruurlo	08.00 – 13.00 uur
	Twello	12.00 – 17.30 uur
Zaterdag	Heino	08.00 – 16.00 uur
	Zeist	08.00 – 16.00 uur

IDEAAL VOOR WINKEL EN MARKTWAGEN

Nieuwe CAS CT-100 bonweegschaal

LRE Weegtechniek introduceert op de visbeurs de CAS CT-100. Een compacte nieuwe bonweegschaal met modern design, een absolute aanwinst voor iedere visspecialist, aldus de weegschaalspecialist.

De CT-100 is koppelbaar tot zes weegschalen. Hij is zowel op accu als op 230V te gebruiken. Visspecialisten kunnen hun artikel programmeren onder één van de dertig voorkeuzetoetsen of in het



geheugen van de weegschaal, waarna het op PLU code oproepbaar is. Naast de voorgeprogrammeerde artikelen kan ook met open prijzen worden gewerkt voor artikelen die niet in het geheugen staan geprogrammeerd.

Het heldere alfanumerieke LCD-scherm is voorzien van witte achtergrondverlichting met zwarte cijfers, waardoor het altijd goed afleesbaar is. Standaard is de weeg-

schaal voorzien van 12V geldlade-aansluiting, USB en RS232 voor programmatie met het optionele PC programma CT-works. De bon kan worden opgemaakt met logo, bedrijfsnaam, adres en voetregels.

Alle omzet kunnen diverse gespecificeerde rapportages worden bekeken en afgedrukt, maar ondernemers kunnen ook gebruik maken van CT-works. De CT-100 is leverbaar in een laag model of met statief. Het plateau kan worden voorzien van diverse opzetpannen.

LRE Weegtechniek is te vinden op de Spakenburgse Visbeurs, stand: 145

NIEUW IN ASSORTIMENT SMEDES FINE FOOD

KopenOpHout levert ovenplanken en ovenvellen, die een verrukkelijk aroma aan de gerechten geven. Op de Visbeurs introduceert Smedes Fine Food, naast de bbqplanken van KopenOpHout die al in het assortiment waren opgenomen, ook deze producten.

Een aantal jaar geleden maakten de initiatiefnemers van KokenOpHout een reis van het noordelijke Alaska naar het zuidelijke punt van Argentinië, Vuurland, op zoek naar authentieke gerechten. Maar al in Canada werden ze verrast door een uniek, hemels aroma dat sommige gerechten kenmerkten. “De verrukkelijkste maaltijden hebben we er voorgeschoteld gekregen”, aldus Emilie van der Woerd, die op uitnodiging van Smeds Fine Food op de beurs de ovenplanken en ovenvellen van cederhout presenteert. “Zowel vis-, vlees- als vegetarische gerechten werden op een plank

gepresenteerd. En daar school ook direct het geheim van de rijke, natuurlijke smaak in. Het specifieke aroma van de CedarWood Oven-Plank was in het gerecht betrokken en had de smaak van de ingrediënten verrijkt! En niet alleen de smaak trof ons, ook de eenvoudige, vetarme bereiding. De maaltijden werden op de plank in de oven bereid en direct vanuit de oven van de plank gegeten”, aldus Van der Woerd. Het bereiden is, volgens Emilie, een nieuwe culinaire ervaring met als resultaat (h)eerlijke, snelle, gezonde en bijzondere gerechten. “Op een

eenvoudige manier kan een uiterst smakelijke en gezonde maaltijd worden bereid. Bovendien wordt inspiratie opgedaan om zelf naar hartenlust te experimenteren en nieuwe, unieke gerechten te creëren.” Dat kan ook met de CedarWood OvenVellen die slechts een keer te gebruiken zijn. Gebruikers rollen hier als het ware hun gerecht in en ook dan komt de smaak van het ceder terug in het eten. Het hout van de Cedar is afkomstig van de Canadese Westkust en is afkomstig uit duurzaam beheerde productiebossen. Het hout wordt door KopenOpHout geselecteerd op fouten, zodat noesten en kruisdraad niet in de planken voorkomen en de kwaliteit gewaarborgd blijft. Meer informatie is te vinden op www.kokenophout.com.

Koken op Hout is te vinden op de Spakenburgse Visbeurs, stand: 204

SPECIALE ACTIE VAN UHM:

Tafelmodel vacuümmachine aantrekkelijk geprijsd

Van Uhm BV uit Borne is samen met haar dochteronderneming HABUBA BV uit Volendam al ruim 67 jaar de leverancier van machines en benodigdheden voor de voedsel verwerkende industrie. Voor haar retailklanten heeft Van Uhm BV momenteel een erg interessante actie. Tegen een zeer aantrekkelijke prijs levert het toonaangevende bedrijf een Henkelman tafelmodel

vacuümmachine type BOXER 35. Deze vacuümmachine is uitgevoerd met begassing en sensorbesturing. Begassing zorgt er voor dat het product langer houdbaar blijft, er langer goed uit blijft zien, langer goed blijft ruiken en smaken. Voordelen voor de afnemer, maar ook voor de consument. De sensorbesturing zorgt ervoor dat ongeacht het volume altijd het gewenste en ingestelde

eindvacuüm behaald wordt doordat de machine dit zelf berekent.

De Henkelman BOXER 35 is in deze uitvoering een aanwinst voor elke foodretailer. Van Uhm BV beschikt over een uitgebreid testcentrum waar de machine en de mogelijkheden geheel vrijblijvend gedemonstreerd kunnen worden. Zie voor meer informatie: www.vanuhm.nl

VNV Samenwerkingsplein

‘Samen meer bereiken’ is het thema van de Visbeurs 2013. De Vereniging van Nederlandse Visspecialisten (VNV) geeft hier een praktische invulling aan met de introductie van het VNV Samenwerkingsplein. Het plein biedt visspecialisten volop inspiratie en mogelijkheden om in contact te komen met samenwerkingspartners van de VNV. Uiteraard is de VNV zelf ook aanwezig om de diensten en producten voor visspecialisten toe te lichten.

De veranderende visbranche heeft ervoor gezorgd dat de VNV haar taken- en dienstenpakket het afgelopen jaar heeft uitgebreid. In het vorig jaar gepresenteerde beleidsplan werd de nieuwe richting van de VNV besproken en uitgestippeld. Na de Algemene Ledenvergadering in 2012, is het startsein gegeven om dit plan tot uitvoer te brengen. “Het afgelopen jaar hebben we

keihard gewerkt om deze nieuwe koers tot een succes te maken”, aldus voorzitter van de vereniging Peter van de Laar. “We hebben onze nieuwe diensten en producten in de achterliggende periode regelmatig onder de aandacht gebracht.” “Het belangrijkste doel van dit nieuwe beleid, is het samenbrengen van visspecialisten, toeleveranciers en belanghebbenden in de branche.

De Spakenburgse Visbeurs is natuurlijk een uitgelezen kans om in contact te komen met visminnend Nederland.” Het idee was dan al snel om een samenwerkingsplein in te richten. “Zo introduceren we op de beurs bijvoorbeeld onze nieuwe dienst ‘Advies Veiligheid & Bedrijfsvoering in de visdetailhandel, maar kunnen we ook onze samenwerkingspartners presenteren.” Het grote voordeel volgens Van de Laar zit hem in de compacte en overzichtelijke opzet van het plein. “Iedere partner heeft de beschikking over een beursmeubel en niet over een stand, zo is er eigenlijk geen drempel om contact te maken met de partner.”

Start project Paling Over de Dijk

In zes provincies wordt in de periode van begin september tot eind november het project Paling Over De Dijk uitgevoerd. Met dit project wordt de groei van de palingstand in Nederland gestimuleerd. Op 2 september werd in de Hoekse Waard in Zuid Holland het officiële startsein gegeven.

Beroepsvissers vangen de geslachtsrijpe paling vlak voor de pompen van de gemalen weg en zetten deze achter de waterbarrières weer uit, waardoor ze kan ontsnappen naar open zee. Zo kan paling voor nageslacht zorgen en kan er uit-

eindelijk weer meer jonge paling in Nederland komen. De gezamenlijke gebruikers en beheerders van ons binnenwater (beroepsvissers, sportvissers, waterschappen, provincies) zijn bezorgd over de te lage stand van paling in de binnenwateren van Nederland. Zolang de waterbarrières niet zijn aangepast en paling er zelf niet langs kan, wordt met Paling Over De Dijk een belangrijke bijdrage geleverd aan het herstel van de paling als soort.

Het project loopt in de provincies Noord-Holland, Zuid-Holland, Zeeland, Brabant, Gelderland en Friesland.

Skillpack en Mecapack op Empack Brussel

In Brussel wordt 2 en 3 oktober de EMPACK beurs gehouden. Ook Skillpack en Mecapack zijn weer van de partij. Op de stand 6.201 worden de S3500 Flex traysealer en de PFM Pearl flow-packer gedemonstreerd.



De S3500 Flex is het begin is van een nieuwe generatie, die bedacht is om de productiviteit van de verpakkinglijn te vergroten. Met de S3500 Flex is het mogelijk om een formaat te wisselen in minder dan twee minuten door middel van een carousel met 4 toolings erin.

De PFM Pearl behoort tot de serie flowpackers van het gerenommeerde merk PFM. Het is een volledig servo-gestuurde flowpacker met het langsealstation aan de onderzijde. De machine heeft een stevige constructie met een stalen frame, compact design, geavanceerde hardware, betrouwbaar en



operator-vriendelijke besturingssoftware. Kortom: een hoge kwaliteit en innovatieve machine.

Alle machines hebben een eenvoudige bediening, goede voorzieningen voor hygiëne en natuurlijk wordt een uitstekende service geleverd, die 24 uur per dag, 7 dagen per week beschikbaar is. Naast deze machines kunnen de medewerkers van Skillpack en Mecapack bezoekers vanzelfsprekend uitgebreid informeren over diverse verpakkingso oplossingen.

FISH ACCOUNTANTS

De BTW op een oninbare vordering

Ook u komt het tegen in uw onderneming! Een klant die uw factuur niet betaalt. U bent hierdoor niet alleen de door u geleverde producten kwijt, ook de BTW over deze producten heeft u al betaald aan de Belastingdienst. U bent namelijk verplicht om binnen een maand na afloop van het BTW-tijdvak waarin u de producten verkocht hebt, de BTW af te dragen aan de Belastingdienst. Uitgegaan wordt van de factuurdatum, wanneer de klant de factuur nog niet heeft betaald dan dient u het BTW bedrag voor te schieten.



Gelukkig bent u dit betaalde bedrag aan BTW niet kwijt wanneer uw klant niet betaalt, u kunt dit bedrag namelijk terugvragen van de Belastingdienst. Hieraan zijn wel verschillende voorwaarden verbonden.

ONINBAARHEID

Om de BTW te kunnen terugvragen moet het om een oninbare factuur gaan, waarbij u aannemelijk moet maken dat de factuur ook daadwerkelijk oninbaar is. U heeft verschillende mogelijkheden om dit 'bewijs' van oninbaarheid aan te tonen. Dit kunt u bijvoorbeeld doen door het overleggen van een brief van de curator waarin hij u meedeelt dat er geen uitdeling zal komen in het faillissement van uw klant, of door correspondentie met uw klant waaruit blijkt dat de vordering niet (geheel) betaald zal worden. Niet alleen bij faillissement van uw afnemer kunt u dus BTW terugvragen, maar ook al eerder zodra vaststaat dat u de vordering niet betaalt zult krijgen.

U zult altijd een aantal pogingen wagen om uw vordering geïncasseerd te krijgen. Dit doet u door het versturen van aanmaningen en het opstarten van een incasso-procedure. Bent u daarmee niet geslaagd in een succesvolle invordering, dan komt u in aanmerking voor teruggaaf van de BTW.

Wanneer uw klant de vordering betwist en u ziet, na afweging van uw kansen, af van een gerechtelijke procedure, dan is het zeker dat uw vordering niet betaald zal worden en dus oninbaar is. Sommige ondernemers lossen het terugvragen van de BTW op een eenvoudige wijze op. Deze ondernemers maken een creditfactuur zonder deze op te sturen naar de afnemer. De afnemer zou dan immers daaruit afleiden dat de factuur niet meer betaald hoeft te worden. Deze interne creditfactuur levert echter niet het recht op

teruggaaf van de BTW op. Hiervoor moet u een verzoek indienen bij de inspecteur waar u onder valt.

VERZOEK OM TERUGGAAF

Zodra u heeft vastgesteld dat uw vordering oninbaar is geworden, moet u op tijd uw BTW terugvragen. Op tijd betekent binnen het tijdvak waarin vast is komen te staan dat uw debiteur niet betaald. De BTW aangifte kent echter geen mogelijkheid om dit verzoek met de aangifte, of op een andere elektronische wijze in te dienen. U zult daarom een schriftelijk verzoek moeten indienen bij het belastingkantoor waar u onder valt. Om een vlotte afwikkeling van het verzoek te bewerkstelligen, is het raadzaam om dit verzoek vergezeld te laten gaan van het hiervoor genoemde 'bewijs'. Verder dient het verzoek de gegevens van de debiteur te bevatten, inclusief het factuurnummer, factuurbedrag en BTW bedrag dat u terugvraagt. Het is belangrijk dat u uw verzoek om teruggaaf op tijd indient. Doet u dat te laat, dan kan de inspecteur uw verzoek alleen nog ambtshalve in behandeling nemen. Hierdoor is het niet meer mogelijk om eventueel een negatief besluit van de inspecteur voor te leggen aan de rechter.

Kortom, heeft u klanten waaraan u wel de producten/diensten geleverd hebt, maar heeft u de betaling niet ontvangen? Zorg dan dat de Belastingdienst een stukje van uw verlies draagt door in ieder geval de BTW op die oninbare factuur terug te vragen, en doe het op tijd!

De auteur van dit artikel, Gerco van der Spek, is werkzaam bij Profinis Accountants en Adviseurs op Urk.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen via tel: 0527 - 681726. Zie ook: www.profinis.nl.

WK Creatieve Communicatie biedt totaalpakket



WK Creatieve Communicatie (voorheen ReproWK) is een grafisch bedrijf dat zich onder andere richt op de ambulante handel doormiddel van het aanbieden van een totaalpakket. Het voordeel hiervan is dat zij dan één adres hebben al hun reclamemateriaal en dit in hun eigen huisstijl.

De ontwikkelingen staan niet stil, waar in het begin van dit jaar al een naamsverandering werd doorgevoerd, zijn ook de producten van het grafisch bedrijf vernieuwd.

ReproWK was al sterk in het leveren van Beach-vlaggen, stoepborden, zeildoeken en werkkleding, als toevoeging kan WK Creatieve Communicatie nu ook prijskaarten geprint op pvc aanbieden. Dit materiaal is waterbestendig en gaat langer mee dan de geplastificeerde kaarten die in het verleden werden gemaakt. Het materiaal is in elke gewenste maat en vorm te leveren.

Sinds kort biedt het bedrijf ook bij de marktzeilen meerdere mogelijkheden van afwerking aan: een pees,

tunnel of ophangstelsel. Hierdoor kunnen ondernemers nog beter met de klant communiceren en zich als bedrijf representatief presenteren. Voor meer informatie zie: www.wkcc.nl.

WK Creatieve Communicatie is te vinden op de Spakenburgse Visbeurs, stand: 116

GARNALENVISSERS OVERWEGEN ACTIES

VIBEG en VisWad roepen heftige emoties op

Op Twitter wordt door garnalenvissers veelvuldig gesproken over acties. De vissers zijn het niet eens met het VIBEG-akkoord, waarin staat dat een kwart van de Noordzee-kustzone niet mag worden bevestigd met de boomkor. In 10 procent van de kustzone wordt ook de garnalenvisserij verboden. Inmiddels staat voor de Waddenzee eenzelfde convenant op het programma: VisWad. Hierin wordt gesproken over een totaalpakket aan maatregelen, inclusief gebiedssluitingen. Dat roept heftige emoties op bij de vissers.

"Vanuit de PO's Wieringen en Texel is, samen met een klankbordgroep van vissers, heel veel tijd gestoken in het maken van goede plannen, samen met de milieuorganisaties", aldus VisNed. "Adviseur Marnix van Stralen heeft ons bijgepraat over de aanpak in de schelpdiersector. De gevolgen daarvan en de mogelijke vertaling naar een aanpak voor de garnalenvisserij op de Waddenzee. Die sectoren hebben veel juridische strijd geleverd en daarin zijn de sector en de Ngo's destijds volkomen vastgelopen. Er is nu ook voor de garnalenvisserij veel veranderd in de interpretatie van wet- en regelgeving en benadering vanuit overheid en Ngo's. Daarop is een pro actieve insteek het juiste antwoord." Vanuit het VisNed bestuur was en is de ingezette beleidslijn van

het VisWad traject daarom voluit ondersteund. "Het is de juiste weg om te komen tot een houdbare situatie voor de visserij op de Waddenzee. Temeer omdat de Waddenzee niet alleen een N2000-gebied is, maar ook omdat er PKB beleid over gemaakt is. Ook heeft het gebied een Werelderfgoed status, wat juridisch geen consequenties heeft, maar wat in de communicatie steeds vaker wordt benadrukt. Natuurlijk zijn er ook vissers en visserijorganisaties die daar heel anders over denken, maar vanuit de VisNed PO's wordt het gesprek met hen nadrukkelijk aan gegaan. Onze overtuiging is dat de situatie anno 2014, als er een nieuwe NB wetgeving moet komen, ook om een antwoord anno 2014 vraagt." Waar de eventuele gebieden komen

te liggen en hoe groot ze zijn, is onderwerp van gesprek. Dat nog niet aangetoond kan worden dat de klossenpees geen invloed heeft op de zeebodem is, volgens VisNed, een complicerende factor. "We weten het wel, maar het moet nu ook nog wetenschappelijk aangetoond worden. Gelukkig is er volop onderzoek in de Voordelta gaande en ook het onderzoek in de Waddenzee gaat dit voorjaar van start. De voorlopige uitkomsten van die onderzoeken worden meegenomen in de plannen."

ENKELE REACTIES OP TWITTER:

- Als je als goedwillende duurzame visser het VisWad, Vibeg en Natura2000 gebied binnen huppelt, word je er bankroet weer uitgeknuddeld
- Visserij zal samen moeten werken om VIBEG en VisWad van tafel te krijgen. Zolang er onderling ruzie wordt gemaakt, lachen de NGO's + overheid
- Zee vol vis, visserijhavens steeds leger en regels steeds drukkender. Maar die paar overgebleven vissers krijgen nu echt de genadeklappen.

FOXY SEEWAFIT:

'In één beweging de hele verkoopwagen schoon'

Met Foxy Seewafit hebben visverkopers een zeep in hun bedrijf die veilig en gemakkelijk in gebruik is. Met dit professionele schoonmaakmiddel worden alle oppervlakken hygiënisch gereinigd. De geconcentreerde gel in een emmer van 10 kg verkrijgbaar.

Foxy Seewafit is een schoonmaakmiddel dat uitermate geschikt is voor bedrijven in de visbranche. De gel bezit verschillende unieke eigenschappen die het de gebruikers bijzonder gemakkelijk maken. Het middel is bijzonder zuinig in gebruik (1 eetlepel Seewafit op 10 liter warm water). Naspooien

is niet absoluut noodzakelijk; het waterverbruik daalt en alle olie- en vetresten kunnen snel worden verwijderd. Het is 100 procent hygiënisch schoon, zeer belangrijk voor de voedingsmiddelenbranche, veilig te gebruiken voor alle oppervlakken, zoals kunststof, glas en RVS en de zeep is zacht voor de handen,



het bevat dus geen chemische bestanddelen. De Spakenburgse Visdetailhandelbeurs 2013 is de uitgelezen mogelijkheid kennis te maken met Foxy Seewafit en haar gebruikers. Op deze beurs zijn veel bedrijven aanwezig die Foxy Seewafit gebruiken en hun positieve ervaringen met ons product kunnen delen. Via de leveranciers Koelewijn, Haasnoot Vis, P. Bond & Zn, Fishpartners, Ouwehand, Dick Kok en Zn. Zuurwaren en Vishandel Harms is Foxy Seewafit bijna landelijk verkrijgbaar. Het product wordt geproduceerd volgens DIN EN ISO 9001:2008 (Tuv Nord).



Foxy Seewafit is te vinden op de Spakenburgse Visbeurs, stand: 112

J. ZOETELIEF B.V.
SEDERT 1891 *Betere Bedrijfskleding*



Voor de handen uit de juiste mouwen



Telefoon: 020-6246002 Fax: 020-6208939 E-mail: info@zoetelief.nl www.zoetelief.nl

MSC en Stichting De Noordzee presenteren nieuwe VISwijzer

De nieuwe VISwijzer is verschenen. Naast de papieren versie is hij ook gratis te downloaden op www.goedervis.nl of als app voor iPhone en Android. De Android app geeft bovendien een overzicht van restaurants met Goede VIS op de kaart



Tijdens de Spakenburgse Visbeurs liggen de VISwijzers op de stand van MSC en Stichting De Noordzee. Aan de hand van de kleurenin-deling groen, oranje of rood kan ieder-een checken of een bepaalde soort al dan niet wordt overbevist of juist op een milieuvriendelijke manier wordt gekweekt. Voor de onafhan-kelijke keurmerken MSC en ASC is een aparte kolom opgenomen.

Daarnaast wordt op deze twee stands verteld over alle ontwik-kelingen en mogelijkheden op het gebied van duurzame visserij. MSC stelt hoge eisen ten aanzien van traceerbaarheid en dit is niet direct voor iedere ondernemer mogelijk. Voor visdetaillisten, restaurants en cateraars die eenvoudiger willen beginnen, introduceert Stichting



De Noordzee in samenwerking met programmamanager Jeroen Verbraeken het programma 'Goede VIS op de kaart'. Niet alleen maakt dit programma een totaal analyse van de aangeboden vissoorten op het gebied van duurzaamheid, maar ook worden voor de ondernemers veel administratieve taken uit han-den genomen.



Stichting De Noordzee en MSC zijn te vinden op stands: 151 en 152

Kom nog eens terug naar Bunschoten-Spakenburg

De Visbeurs in Spakenburg is meer dan het bezoeken waard. Hier kan iedereen zich informeren over de laatste ontwikkelingen en (nieuwe) contacten leggen met branchege-noten. Maar er is in Bunschoten Spakenburg nog veel meer te zien en te beleven, zoals varen op een authentieke botter, een bezoek aan museum of molen, een rond-wandeling en daarna lekker eten, of de mooiste voetbalderby van Nederland (tussen de rooien en de blauwen) bijwonen op 2 novem-ber. Het is vooral daarom dat de plaatselijke VVV ook aanwezig is op de visbeurs. De medewerkers vertellen graag meer over het dorp en alle recreatiemogelijkheden in het dorp dat nog bol staat van de cultuur, maar dat aan de andere



kant helemaal mee gaat met de tijd. Meer informatie – ook over arrangementen - is te vinden op www.vvvbunschoten-spakenburg.nl.

De VVV is tijdens de Visbeurs te vinden op stand: 105

Viskist als modeaccessoire

Handig om spullen in op te bergen. Ideaal om wat in te versjouden. Staat ook leuk als plantenbak. Te gebruiken als kinderbadje, bijzettafeltje of kruk. Ik heb ze ook weleens gezien met wielletjes eronder met daarin de nog te bezorgen post. Of gevuld met ijs om dranken koel te houden. En oja, je kan er ook vis in doen. Ik heb het natuurlijk over de o-zo multifunctionele en handige viskist. Ieder huishouden in een vissersdorp heeft er wel een. Een heuse mode-accessoire voor in en om het huis. Met ieder seizoen een trendy kleurtje!



Het 'wegkapen' van viskisten is een grote frustratie en kostenpost van de visafslagen in Nederland. Daarom schreef Henk Cornelissen uit Den Oever in 1993 op verzoek van Ton Schouwenaar, toenmalig directeur van de visafslag Den Oever, het lied 'Een kist van de afslag'.

1. Je hebt iets gesloopt en wilt af van het puin
Je hebt net wat takken gezaagd in de tuin
Een mens maakt wat rommel, dat ziet hij niet graag
De afvalhoop ligt hem vaak zwaar op de maag
Maar na enig peinzen bedenkt hij alras
Een kist van de afslag komt altijd van pas
2. Je wilt op vakantie naar Utrecht aan Zee
De kinderen willen hun speelgoed graag mee
Ze zijn dan wel klieren, maar krijgen hun zin
Maar waar moet de troep van die etters nou in?
Wat zou je toch zijn als dat ding er niet was?
Een kist van de afslag komt altijd van pas
3. Je wilt graag een plantenbak links naast de schuur
Maar bakken en potten zijn tamelijk duur
Je wilt een klein oerwoud, dus groot moet hij zijn
Maar hoe speel je't klaar zonder één centje pijn
Ach, op het balkon of in tuin of terras
Een kist van de afslag komt altijd van pas
4. Je wilt graag een schildpad of ander reptiel
Een hok of een bak bouwt geen levende ziel
Je wilt dan iets hebben dat zeker niet lekt
Een kist van de afslag is daarvoor perfect
En zo zijn de mens en het dier in hun sas
Een kist van de afslag komt altijd van pas
5. Eens was er een afslag, een bloeiend bedrijf
Met goed personeel, ja dat staat buiten kijf
Maar eens op een morgen toen ging het failliet
Dat leidde tot droefheid, onpeilbaar verdriet
En weet je wat daarvan de oorzaak nu was?
Een kist van de afslag kwam altijd van pas...

Deze tekst is afkomstig van de website van InZee, Communicatie & Trends van Caroline Melissant. Voor meer informatie en leuke berichten, zie www.trendsinee.nl.

VISBERICHTEN BIEDT

SPECIALE SERVICE

VOOR

VISSPECIALISTEN

Visberichten, de persberichten-service van en voor de sector, heeft voor de visspecialisten een speciaal 'ontzorgpakket' samengesteld. Voor een klein bedrag per maand verzorgen de initiatiefneemsters, Caroline Melissant en Wendy Noordzij, alle communicatie-uitingen richting de media en klant. Het pakket omvat het opstellen en verspreiden van (pers)berich-ten voor de lokale kranten en inzet van social media. Ook de opmaak van advertenties, het (her)schrijven van websitetek-sten en brochures behoren tot de mogelijkheden.

Visberichten is te vinden op de stand van Fish Trend, standnummer 154



Bezoek ons **7 oktober** op de **Visbeurs** en laat u overtuigen van onze producten
Speciaal voor u de visspecialist!

Bezoek ons op stand **155**
en laat u informeren
over de **beursaanbiedingen**



IN VERKOOP

Schitterende Visspecialzaak **TER OVERNAME** gelegen op super locatie in grote plaats nabij **EINDHOVEN**. Deze zaak ligt midden in het centrum en heeft de beschikking over groot buiten terras. De gehele inventaris verkeert in zeer goede staat van onderhoud, hier wordt een zeer goed rendement gerealiseerd een reële omzetstijging is hier zeker niet uitgesloten. Aanvullende informatie voor deze mooie viszaak **BEL GERUST**. Eigenaar is bereid mee te denken in de financiering div. vormen van overname zijn dus bespreekbaar

TER OVERNAME goed onderhouden en renderende visspecialzaak gelegen in het midden van het land in de regio **UTRECHT**. Deze visspecialzaak is gelegen in het centrum van deze plaats aan de rand van groot parkeerterrein. Hier is tevens ook een klein buiten terras bij aanwezig, de gehele inventaris verkeert in zeer goede staat van onderhoud, hier zijn sterke medewerkers in de directie nabijheid gesitueerd. Voor aanvullende informatie bel ons gerust.

Bezoek ook onze site: **3Wmakelaars.nl**
Een vertrouwde naam en snelle service

Regio **ZWOLLE TER OVERNAME** visspecialzaak gelegen op SUPER locatie aan de rand van groot winkelcentrum waar alle denkbare branches zijn vertegenwoordigd, Het geheel verkeert in goede staat van onderhoud, hier wordt een perfect rendement behaald er kan eventueel zonder personele verplichtingen geleverd worden. Nieuwsgierig bel gerust onderstaand telefoonnummer en vraagt de projectinformatie op.

TER OVERNAME perfect ingerichte en onderhouden visspecialzaak, gelegen op mooie locatie in plaats van de kop van **NOORD HOLLAND**, hier is tevens een terras en horeca vergunning bij aanwezig. Deze hele mooie viszaak is te koop ivm gezondheid huidige eigenaar, en er kan zonder personele verplichting geleverd worden. Nieuwsgierig bel gerust onderstaand telefoonnummer en vraagt de projectinformatie op.

U wilt verkopen/verhuren in opdracht te koop en/of te huur gevraagd Visspecialzaken in het gehele land. Bel u gerust voor een informatief GRATIS gesprek, 033-432 35 52 en vraag naar Peter.



Beedigd Makelaar OG en gecertificeerd Taxateur
Lijsterbeslaan 8, 3831 XK Leusden
T 31(0)33 432 35 52, F 31(0)84 836 63 61
www.3wmakelaars.nl
home@3wmakelaars.nl

NIEUW IN DIEPVRIESSCHAP

Amacore Seafood levert premium vis per portie

Amacore Seafood, leverancier van premium diepvriesvis, introduceert een assortiment duurzaam gevangen of gekweekte vis speciaal voor de kleine huishoudens. De producten, van hoogwaardige kwaliteit en in dito verpakking, zijn vanaf oktober leverbaar.

De vis is diepgevroren minimaal een jaar houdbaar, gerekend vanaf het moment van levering. Voor de supermarkt zitten de doosjes per acht verpakt.

GROEIPOTENTIE
Volgens Amacore heeft de vismarkt in Nederland nog veel groeipotentie. "De Nederlandse consument eet met 3,5 kilo per persoon per jaar

Met de introductie onder het merk Amacore wil het bedrijf de Nederlandse markt voor vis laten groeien. "Wij bieden naast de gezinnen nu ook de kleine huishoudens bestaande uit één of twee personen meer keuze in eerlijke vis van topkwaliteit", aldus Peter Vinkenburg, accountmanager bij Amacore.

Amacore Seafood biedt supermarkten vanaf september vijf soorten premium diepvriesvis, waaronder zalm, kabeljauw, pangasius, tilapia en tonijn. De vis zit in een luxe doosverpakking van 250 gram. Op de verpakking staat de Nederlandse naam van de vis en het aantal porties duidelijk vermeld. Iedere portie is apart vacuüm verpakt, zodat per keer naar behoefte kan worden bereid. De varianten zijn allen duurzaam gevangen of duurzaam gekweekt.

naar verhouding weinig vis. Belgen bijvoorbeeld eten jaarlijks algauw drie keer zo veel. Een consumptie van 3,5 kilo per jaar komt neer op een keer per drie weken vis eten, terwijl de Gezondheidsraad aanbeveelt twee keer per week vis op tafel te zetten", aldus Vinkenburg. Kleinere huishoudens willen graag variëren met vis.

De kleinere verpakkingen sluiten uitstekend aan op deze behoefte.

Amacore Seafood levert onder het motto Friendly fish, friendly people vis aan bedrijven die vis verwerken, verpakken of verkopen. Amacore, opgericht in 2005 en met een hoofdkantoor in Hilvarenbeek, beschikt over een wereldwijd

netwerk van lokale leveranciers die hun producten op duurzame wijze kweken of vangen. Het bedrijf brengt zijn producten aan de man in heel Europa. Amacore hecht veel waarde aan goede werkomstandigheden voor vissers en verwerkers, sociale betrokkenheid en aan samenwerking met maatschappelijke organisaties.



Braadjes grillsaus van Ouwehand

Ouwehand heeft haar Sea You Fish Bites assortiment uitgebreid met een nieuwe variant, braadjes grillsaus.

Deze nieuwe variant van gebakken haringstukjes gecombineerd met een smakelijke grillsaus is, volgens het bedrijf, een verrassing voor de smaakpupillen. De braadjes grillsaus zijn ideaal voor bij de borrel of door een salade, maar ook

zeer goed te combineren met een warme maaltijd of verwerkt in een roerbakschotel. Kortom, braadjes grillsaus staan net als alle andere varianten van de Fish Bites garant voor snel, gemakkelijk en gezond.

Tijdens de Visbeurs in Spakenburg is de nieuwe variant volop te proeven op stand 155.



PAARDEKOOPER

verpakkingen en disposables



FRESH SEAFOOD

Meer dan alleen functionele verpakkingen en disposables

De verpakking als marketinginstrument

Bij Paardekooper geloven we in de verpakking als een volwaardig marketinginstrument. Een verpakking is tegenwoordig niet langer puur functioneel. Met creatieve ontwerpen, vernieuwende oplossingen en duurzame innovaties maken we het verschil voor onze klanten. Daarom bedachten we het Fresh Seafood Concept. Een range unieke verpakkingen en disposables, speciaal ontwikkeld voor de visbranche.

Bezoek onze stand op de Visbeurs of kijk op www.paardekooper.nl

PAARDEKOOPER

VISGILDE INTRODUCTIEBOX NOVITEIT OP DE VISBEURS

Nieuwe leden Visgilde verdienen entreebedrag terug

Visspecialzaken die zich op of na de Visbeurs 2013 aanmelden als nieuw lid van de Vereniging van Visspecialzaken Visgilde, ontvangen de Visgilde Introductiebox. Op de Visbeurs introduceert de vereniging deze box. Hierin bevinden zich diverse vouchers die in te leveren zijn bij de partners en supporters van Visgilde. De totale waarde van de box is gelijk aan het entreebedrag voor nieuwe leden.

‘Samen meer bereiken’ is het thema van de Visbeurs 2013. De Vereniging van Visspecialzaken Visgilde speelt hier actief op in met de bekendmaking van de Visgilde Introductiebox op de beurs. “Nieuwe leden van de vereniging betalen een entreebedrag”, legt voorzitter van de vereniging Kees Sloot uit, “om dat entreebedrag weer terug te kun-

nen verdienen, ontvangen zij bij inschrijving op de beurs en daarna de Visgilde Introductiebox. Een box vol met vouchers ter waarde van het entreebedrag van de vereniging.”



De vouchers bevatten tegoeden voor producten of diensten bij de partners en supporters van Visgilde. Kees Sloot: “Bij inleveren ontvangen zij bijvoorbeeld een haringdemonstratie in de winkel. Maar ook een tegoed voor het inkopen van producten is mogelijk.

Zo maken zij kennis met ons partner en supporter-netwerk, maar verdienen zij ook hun entreebedrag terug. Feitelijk betaal

je hierdoor alleen nog maar een contributiebedrag.” Ook kunnen de activiteiten en producten ingezet worden om de opening van de nieuwe Visgilde winkel extra glans bij te zetten.

ENTHOUSIAST

“Partners en supporters reageerden vrijwel allemaal erg enthousiast”, vertelt Kees. “Het is de manier voor partners en supporters om te laten zien wat zij in huis hebben voor visspecialzaken. Daarnaast is het meteen ook een kennismaking met de nieuwe visspecialzaak. Beter dan dit kunnen we wat mij betreft



Want vis is feest!

de samenwerking tussen nieuwe leden, de vereniging en ons netwerk niet beginnen.”

Visgilde is op de Visbeurs te vinden zijn op het VNV samenwerkingsplein, stand: 167

SPECIALE
‘VRIENDENACTIE’
FISH TREND

De vakkrant Fish Trend bestaat nu ruim een jaar. En inmiddels hebben we bewezen zeer succesvol te zijn in de branche. De krant wordt gekenmerkt door een unieke bladformule. Laagdrempelig, verrassend, uitdagend, prikkelend, actueel en handig, dat zijn onze kernwaarden. Fish Trend wordt namelijk niet alleen gemaakt voor professionals in de sector, maar ook door professionals in de branche. Daarom wordt de lezers alle ruimte geboden om redactionele inhoud aan te leveren. Of het nu gaat om nieuws, productintroductie, een nieuwe dienst, of het geven van adviezen, kritiek, commentaar, nieuwe visies of iets anders. Fish Trend staat open voor meedenkende lezers. Dankzij onze formule houden we de kosten laag, zodat we iedereen onze krant kunnen blijven toezenden. Dat willen we zo lang mogelijk blijven volhouden en daarom bouwen we graag een blijvende relatie op met onze lezers en nodigen iedereen van harte uit om our Fish Friend te worden. Dat kan voor een bedrag van € 70 euro per jaar (excl. 6 % BTW). Voor dat bedrag ontvangt u dan 8 keer per jaar Fish Trend en maakt u kans op leuke prijzen. Onder de 100 ‘friends’ verloten we onder meer een robuuste Josto RVS afvalzakhouders. Uiteraard is Fish Trend ook aanwezig tijdens de visbeurs in Spakenburg. Wie op de stand het opgaveformulier inlevert, krijgt een speciale beurskorting en maakt kans op een leuke extra prijs, namelijk een gratis reportage van een hele pagina over uw bedrijf. Een unieke kans!

Fish Trend is tijdens de visbeurs te vinden op stand: 154

BIJZONDERE
SCHELPDIERENLIJN
VISHANDEL TEL

Vishandel Tel introduceert de schelpdierenlijn ZZ5. De lijn omvat drie soorten: classic, prestige en premium. De schelpdieren worden verkocht in een 1 kilogramsverpakking in een waterbak. Uniek voor Nederland en alleen beschikbaar voor de visspecialist.

Vishandel Tel is te vinden op de Spakenburgse Visbeurs, stand: 158

VISFRIET,
WIE LUST
HET NIET?

Gemaakt van
duurzaam
gevangen vis

Met een heerlijke
kruidensamenstelling
en een krokant
goudbruin jasje

JIMMY
THE FISH®

Visfriet maakt onderdeel uit van een assortiment
vissnacks zoals vissticks, visburgers, visnuggets, visbitterballen en
viskroketten. Deze producten zijn verkrijgbaar bij uw visspecialzaak.
Zie onze website www.jimmy-the-fish.nl voor meer informatie

‘MET ELKAAR KENNIS DELEN EN KOSTEN BESPAREN’

FISH: unieke formule voor ambulante vishandelaren

Visspecialist Vincent Jansen is de nieuwe formule FISH gestart, exclusief voor de ambulante visspecialist. Samenwerking staat bij FISH centraal. “Alle ondernemers zijn gelijkwaardig. We delen onze kennis, bedenken samen nieuwe aanbiedingen en gerechten en delen de kosten. Dat werkt heel prettig”, aldus de initiatiefnemer.

Door Wendy Noordzij

Al zeven jaar liep visspecialist Vincent Jansen met het idee rond. “Er zitten hier in Spakenburg zoveel ambulante vishandelaren op een kluitje. Overwegend kleine bedrijven met één of twee wagens en weinig personeel. Ik vroeg me af waarom er niet meer werd samengewerkt om elkaar te versterken en tijd en kosten te besparen. Ik heb toen een plan opgesteld, maar blijkbaar was de tijd er nog niet rijp voor. Ik kreeg niemand over de streep.”

Wel heeft Jansen in die tijd zijn bedrijf een totaal andere uitstraling gegeven. “Vrijwel iedere vishandelaar gebruikte toen de bekende rood, wit, blauwe kleuren en vlaggetjes. Ik koos voor een hele andere, sjeke uitstraling.” Ook onze presentatie verschilt met die van andere verkoopwagens. “Bij ons is alles heel strak en modern. We verpakken alles vacuüm, zowel de haring, als de verse vis. De kant-en-klaar maaltijden worden in een handige ovenschaal verpakt. We zorgen ervoor dat onze wagen van binnen en van buiten modern en aantrekkelijk is. We hebben eigenlijk de uitstraling van een viswinkel in een verkoopwagen”, aldus Vincent, die toen ook zijn bedrijfsnaam heeft veranderd in de meer algemene naam Fish.”

Vorig jaar kwam collega-vishandelaar Klaas Bos in contact met Jansen. “Zijn zoons kwamen in het bedrijf en wilden de verkoopwagen een hele andere uitstraling geven. ‘Jij hebt iets heel anders. Zullen we het samen gaan doen?’, vroeg hij en zodoende heb ik mijn plan van zeven jaar geleden weer uit de kast gehaald en nieuw leven ingeblazen”, vertelt Jansen enthousiast. “En inmiddels heeft een derde ambulante visverkoper, Vishandel Bert Blokhuis, zich bij ons aangesloten.”

Het belangrijkste van de samenwerking is, volgens de ondernemer, de samenwerking.

“We delen onze kennis en besparen op onze kosten, maar we blijven allemaal gelijkwaardig. Dat is het grote verschil met andere samenwerkingsverbanden die er in onze sector zijn of zijn geweest. We staan als vishandelaren naast elkaar en werken echt samen. Door onze zelfde uitstraling, dezelfde naam en hetzelfde logo kunnen we besparen op onze promotiematerialen. We hebben één website en één social media-account. Zo nemen we elkaar werk uit handen.”



De aangesloten ondernemers komen één keer in de maand bij elkaar. “Dan plannen we onze aanbiedingen voor de komende maand en bedenken we, zelf of aan de hand van een recept naar aanleiding van bijvoorbeeld de Margemakers van Smedes Fine Food, een nieuw maandmenu. Daarbij houden we ook rekening met de vissoort van de maand van de Vereniging Nederlandse Visdetailhandel en het Nederlands Visbureau en natuurlijk met de seizoenen.”

Jansen en de twee andere aangesloten ondernemers zijn heel enthousiast over het samenwerkingsverband. “Normaal moet je als kleine zelfstandige alles alleen doen en nu krijg je de gelegenheid om met elkaar te brainstormen en te

bespreken tegen welke problemen je eventueel aanloopt. Dat is zó fijn! Het is hartstikke leuk en je leert van elkaar. Bovendien verdelen we de taken. De één zet bijvoorbeeld de aanbiedingen online en de ander zorgt voor nieuwe prijskaartjes.” De bedrijven blijven op papier overigens wel van elkaar gescheiden. “We delen geen gegevens over omzet, kosten en winsten. Dat is natuurlijk altijd bespreekbaar, maar de meesten willen dit soort gegevens privé houden en dat kan.”

Jansen verwacht dat er de komende tijd nog enkele nieuwe handelaren aan het samenwerkingsverband zullen deelnemen. “Ik denk een stuk of vijf, zes en er zou maximaal plaats

Smedes Fine Food nieuwe supporter VNV

Smedes Fine Food, leverancier van oliën, sauzen, marinades en kruiden, is als supporter verbonden aan de Vereniging van Nederlandse Visspecialisten (VNV). Het belang van een sterke sector en een goede samenwerking tussen de verschillende organisaties zijn belangrijk voor Smedes. Door het aansluiten als supporter bij de vereniging, is er opnieuw een stap gezet in de richting. De landelijk bekende Margemaker van Smedes Fine Food is als eerste stap direct geïntegreerd in de VNV ledensite.



Smedes Fine Food uit Bunschoten staat in de visbranche bekend als de leverancier van visbakmeel, visbakoliën, sauzen, marinades, kruiden en overige ingrediënten. Maar ook schoonmaakmiddelen en verpakkingen. Eerste klas producten en hoogwaardige service leveren, is echter niet het enige doel. Het delen van vakkennis is sterk verweven in de bedrijfsvoering van Smedes met als doel samen als branche verder te komen. Online inspireren en adviseren doen zij bijvoorbeeld door de introductie van de vernieuwde Margemaker. Maar ook op locatie gaat Smedes samen met de visspecialist op zoek naar extra omzet. Recente voorbeelden hiervan zijn de soepproeverijen en barbecuede-mo's. Ook het vernieuwen binnen verschillende productgroepen is belangrijk. Zo heeft Smedes onlangs de Fish & Chips bakjes en het koken op hout-concept geïntroduceerd.

MARGEMAKER

De eerste stap is inmiddels gezet met het integreren van de landelijk bekende Margemaker van Smedes

in de Visbank. De Visbank is exclusief toegankelijk voor VNV leden en bevat allerhande praktische informatie om het dagelijks ondernemen gemakkelijker te maken. Als aanvulling hierop kan de Margemaker vanuit deze omgeving direct bezocht en gebruikt worden. “Met de vernieuwde Margemaker kunnen visspecialisten in no-time een recept zoeken, de bereidingswijze lezen en een verkoopprijs berekenen”, aldus Kees van het Klooster, van Smedes Fine Food. “De Margemaker geeft zekerheid dat je goed zit met de prijs.”

VNV is, net als Smedes, van mening dat een sterke sector alleen bereikt kan worden door goed met elkaar samen te werken en kennis te delen. Dit gaat alleen als supporters zich aansluiten en specialisten ook hun bijdrage leveren. Als producent en groothandel draagt Smedes hier positief in bij.

Smedes Fine Food is te vinden op de Spakenburgse Visbeurs, stand 134

Van Ganzewinkel naar Multipond

Multipond breidt haar team in Eindhoven uit met Jos van Ganzewinkel, die de Verkoop- en Projectafdeling komt versterken. Van Ganzewinkel heeft een uitgebreide ervaring op het gebied van metaaldetectie-, weeg-, etiketteer- en verdringerpomp- projecten in de food industrie en heeft

de afgelopen 25 jaar bij Safeline (Mettler Toledo), Zomerdam en Spin Pompen gewerkt. Met hem voegt Multipond een zeer ervaren specialist toe aan het Sales en Customer Support Team in Eindhoven, waardoor we de klanten een nog beter ondersteund worden.



Bezoek ons op de Spakenburgse visbeurs van maandag 7 oktober 2013.



Laat u vrijblijvend informeren door onze verkoopadviseur Dick van 't Foort 06-12910219

BK Market Trailers BV | Koopmansgoed 1 | 3771 MJ Barneveld
Tel: 0342-417559 | Email: verkoop@bkmt.nl | Web: www.bkmt.nl

JOSTO

Nuttige adressen

ACCOUNTANCY
BBB Accountantskantoor voor de vishandel Tel: 070 - 3907860 www.bbbadvies.nl Profinis accountants & adviseurs Tel: 0527 - 681 726 www.profinis.nl Flynth Accountants en Adviseurs, Specialist visserij en visverwerking Tel. 0527 681641 www.flynth.nl
AFSLAGEN
Danske Fiskeauktioner Tel: 06 – 20390107 www.danskefiskeauktioner.dk Hollandse Visveiling IJmuiden Tel: 0255 - 547000 www.zeehaven.nl International Seafood Auctions Tel: 0519 349125 www.isauctions.eu Online visveiling Pefa b.v. Tel: 070 - 3588787 www.pefa.com United Fish Auctions Locatie Colijnsplaat, Tel: 0113 - 695383 Locatie Scheveningen, Tel: 070 - 3380660 Locatie Stellendam, Tel: 0187 - 491377 www.unitedfishauctions.nl Visafslag Hollands Noorden Tel: 0223 - 623534 www.visafslag-denhelder.nl Visafslag Urk Tel: 0527 - 689789 www.visveilingurk.nl Yerseke (mosselen) Tel: 0113 - 576066 Zeeuwse Visveilingen Locatie Breskens: Tel: 0117 - 381634 Locatie Vlissingen: Tel: 0118 - 468464 www.zeeuwsevisveilingen.nl
APPARATUUR / AUTOMATISERING
CSB- System Tel: 076 - 5307676 www.csb-system.nl Fri-Jado b.v. Tel: 076 - 5085200 www.frijado.nl GEA Food Solutions Tel. 0492 – 349349 www.gea.com / www.gea-foodsolutions.com Hakvoort Food b.v. Tel: 0527 - 635635 www.hakvoort.nl Kramer b.v., Machinefabriek Tel: 0113 - 693010 www.kramermachines.nl MAREL Food Systems Tel: 0412 - 669911 www.marel.com/benelux Mettler Toledo Tel: 0344 - 63 83 63 www.mt.com Modulo Automatisering B.V. Tel: 0187 - 491126 www.modulo.nl Multipond Benelux BV Tel: 040 - 2628090 www.multipond.nl Murre Techniek b.v. Tel: 0113 - 503080 www.murre.nl Promatec Food Ventures b.v. Tel: 0497 - 330057 www.promatecfoodventures.com Reflex Systems Nederland Tel: 036 - 5358070 www.reflex-systems.nl Rijn b.v., Machinefabriek van Tel: 071 - 4020700 www.vanrijn.com Schouw automatisering Tel: 076 - 5042520 www.schouw.org Selo B.V. Tel: 0541 - 582000 www.selo.com

Sismatec Tel: 0546 – 874111 www.sismatec.nl Steen F.P.M. International Tel: 0021-(0)36 – 650400 www.steen.be Twentebelt B.V. Tel: 074-2424705 www.twentebelt.com Tramper Technology BV Tel: 0113 - 312811 www.ttbv.nl Verbufa B.V. Tel: 033 - 4554333 www.verbufa.nl VSD Food Machinery Tel: 0546 873032 www.vsd.nl Willems Machinebouw b.v. Tel: 049 - 7387153 www.willemsmachinebouw.nl
BAKMEEL / COATINGS
Laco Crumbs b.v. Tel: 058 - 2948445 www.lacocrumbs.com S.B.F. Wilba B.V. Visbakmeel & Viskruiden Tel: 079 - 3625624 www.visbakmeel.nl Smedes Fine Food Tel: 033 – 2988454 www.smedesfinefood.nl
BAKOVENS
Florigo Frying Equipment Tel: 0348 – 420138 www.florigo.nl De Kuiper Horeca Bedrijfsapparatuur B.V. Tel: 0297 - 561894 www.dekuiperhoreca.nl QBTEC Tel: 0348 - 475555 www.qbtec.nl Verbufa Tel: 033 - 4554333 ww.verbufa.nl
BEDRIJFSKLEDING
Berendsen Tel: 0800 – 2373637 www.berendsen.nl Lavans BV Tel: 0492 - 598181 www.lavans.nl J. Zoetelief BV Tel: 020 - 6246002 www.zoetelief.nl
BEDRIJFS- / WINKELINRICHTING
Doorsidee Tel: 033 - 4700610 www.doorsidee.nl HHS rvs producten Tel: 0575 – 565349 www.h-hs.nl Hoginox Tel: 0497 - 786810 www.hoginox.nl Josto Stainless Steel Engineering BV Tel: 0529-482244 www.josto.nl KMI Apeldoorn bv Tel: 055 - 5215833 www.kmi-apeldoorn.nl Koeleffekt Tel: 0345 - 532353 www.koeleffekt.nl Lixero Retail Tel: 0493 – 399279 www.lixero.eu Remmerswaal Retail & Design Tel: 015 - 7370205 www.remmerswaalretaildesign.nl Renselaar Horeca Apparatuur b.v. Tel: 0341 – 256474 www.renselaar.com Vema bedrijfskoeling en winkelinterieur Tel: 0299 - 364735 www.vema-bv.nl
DIENSTVERLENING
3W Makelaars Tel: 033 – 4323552 www.3wmakelaars.nl Craeghs Subsidieadvies Tel: 010 – 243 06 53 www.craeghs.nl

De & D Consult – Groepsmanager Tel: 06 - 21583390 www.groepsmanager.com/msc IMARES Tel: 0317 - 480900 www.imares.wur.nl Junction Communication, producten promotie Tel: 06 – 53353843 www.jcom.nl MKB Nederland Tel: 015 - 2191212 www.mkb.nl N&S Quality Consultans b.v. Tel: 0418 – 575859 www.ns-quality.nl Précon Food Management Tel: 030 - 6566010 www.precon-food.nl
GARNALEN
Goldshrimp Tel: 0595 – 447150 www.goldshrimp.nl Heijer en Zn. W.G. den Tel: 070-354 75 00 www.highseas.nl Heiploeg Group, Heiploeg BV Tel: 0595 – 405555 www.heiploeggroup.com Kegge Garnalenhandel B.V. Tel: 0187 – 491298 Klaas Puul b.v. Tel: 0299 - 364247 www.klaaspuul.com Lenger Seafoods b.v. Locatie Yerseke, Tel: 0113 - 579279 Locatie Harlingen, Tel: 0517 - 414455 www.lengerseafoods.nl Luiten Seafood Tel: 071 - 5808020 www.luitenseafood.com Meromar Seafoods B.V. Tel: 0517 – 434067 www.meromar.nl Roem van Yerseke B.V. Tel: 0113 – 577714 www.zeelandsroem.nl Telson BV Tel: 0595 – 571619 www.telson.nl Triton Yerseke B.V. Tel: 0113 - 572169 www.tritonmosselen.nl Verhaagen Garnalenspecialiteiten Tel: 0595 – 447140 www.goldshrimp.nl
HARING
Dulk & ZN b.v. Jan den Tel: 070 - 354 90 90 www.dulk.nl Esser Haringgroothandel en Rokerij Tel: 070 – 3551132 www.esser-scheveningen.nl Haasnoot Vis Tel: 071-1 4090500 www.haasnoot-vis.nl Haring & zeevisgroothandel Atlantic BV Tel: 070 – 3282820 www.vishandelatlantic.nl Fish Partners Tel: 033 - 2998010 www.fishpartners.nl Hoek b.v., Haringhandel A. Tel: 071 - 4023231 www.hoekharinghandel.nl Koelewijn's Haringinleggerij Tel: 033 – 2988044 www.visgroothandel.com

Ouwehand Visverwerking B.V. Tel: 071 – 4051111 www.ouwehand.com
HYGIËNE
Aclo Tel: 0168 - 326649 www.aclo.nl Amiclean Tel: 06 - 13040377 www.amiclean.nl Aquamar Tel: 0527 - 688336 www.aquamar.nl Bioclimatic B.V. Tel: 025 - 2626962 www.bioclimatic.nl Berendsen Tel: 0800 – 2373637 www.berendsen.nl Bosgraaf Techniek Tel: 0513-417374 www.bosgraaftechniek.nl Dibo Cleaning Systems NV Tel: 014 - 672251 www.dibo.com Gom Tel: 010 - 2981144 www.gom.nl Hakvoort Quality Service Tel: 06-46142494 www.hakvoortqualityservice.nl HHS rvs producten Tel: 0575 – 565349 www.h-hs.nl Lavans BV Tel: 0492 - 598181 www.lavans.nl Let's Tel: 0321 - 386600 www.letsbv.nl Mafo b.v. Tel: 0546 - 575360 www.mafo.nl Smedes Fine Food Tel: 033 - 2988454 www.smedesfinefood.nl
KASSASYSTEMEN
Berkel Equipment Nederland Tel: 0168 – 338090 www.bebenben.nl Bizerba Nederland Tel: 053 - 4800980 www.bizerba-openworld.com Bos Kassasystemen Tel: 0166 – 661763 www.bossystemen.nl Digi Nederland b.v. Tel: 0299 - 40 555 0 www.digieu.eu Eijsink afrekensystemen Tel: 074 – 2505500 www.eijsink.nl Evers Kassasystemen Tel: 073 – 6458110 www.evers-kassasystemen.nl Ridder Weegschalen en Kasregisters b.v., Tel: 0418 – 591245 www.deridderbv.com Sartorius Mechatronics Netherlands B.V. Tel: 030 - 6053001 www.sartorius.com
KOELEN/VRIEZEN/ISOLATIE
Advanced Food Systems b.v. Tel: 0413 - 247960 www.advancedfreezers.nl Cargo temp Tel: 0252 – 523434 www.cargotemp.nl Cofely Refrigeration BV Tel: 0527-638600 www.cofely-gdfsuez.nl Coldstore Urk b.v. Tel: 0527 - 68 6403 www.coldstore-urk.nl Coolworld Rentals, verhuur koeltechniek Tel: 0416-688088 www.coolworld.nl Coolpack Tel: 033 - 4571982 www.coolpack.nl Dawsonrentals b.v. Tel: 010 - 4952955 www.dawsonrentals.nl

Fresko b.v. Tel: 033 - 2990502 www.fresko.nl Frigo Breda b.v. Tel: 076-5937030 www.frigobreda.com Geerlofs Koeltechniek b.v. Tel: 070 – 3192132 www.geerlofs.nl Gullimex BV Tel: 074 – 2657788 www.gullimex.com Inter Fresh Concepts Tel: 06 - 28483405 www.interfreshconcepts.com Javeko b.v. Tel: 076 – 5720586 www.javeko.nl K.I.M. Nederland b.v. Tel: 055 – 3689191 www.kim-nederland.nl Koeleffekt Tel: 0345-532353 www.koeleffekt.nl Linde Gas Benelux B.V. Tel: 010-2461470 www.lindegasbenelux.com Metaflex Isosystems b.v. Tel: 0543 – 477333 www.metaflex.nl Nijssen Koeling b.v. Tel: 071 – 5216214 www.nijssen.com Roma Isolatiesystemen b.v. Tel: 0162 – 512012 www.romaned.nl Testo BV Tel: 036 – 5487000 www.testo.nl Weber Koeltechniek b.v. Tel: 071 – 5455656 www.weberkoeltechniek.nl Willemsen Isolatiebouw BV Tel: 030-2410126 www.willemseniso.nl
KRUIDEN / SPECERIJEN
Hela Thissen b.v. Tel: 077 - 320 42 04 www.hela.nl Intertaste / Degens BV Tel: 078 - 6762344 www.intertaste.eu Jadico Coating Systems b.v. / specerijen Tel: 010 – 4626600 www.jadico.nl Polaris Videlicatessen B.V. Tel: 070 - 300 00 88 www.polaris.nl Raps BV Tel: 0499 - 373525 www.rapskruiden.nl S.B.F. Wilba B.V. Visbakmeel & Viskruiden Tel: 079 - 3625624 www.visbakmeel.nl Smedes Fine Food Tel: 033 – 2988454 www.smedesfinefood.nl Verstegen Spices & Sauces BV Tel: 010 - 2455100 www.verstegen.nl De Weerd Specerijen B.V. Tel: 0521 - 515283 www.deweerd.nl
MOSSELEN
Adri en Zoon BV Tel: 0113 – 572087 www.adrimossel.nl Aquamossel Tel: 0113 – 573330 www.deltamossel.com Delta Mossel b.v. Tel: 0113 - 573330 www.deltamossel.com Heiploeg Group, Heiploeg B.B. Tel: 0595 - 405555 www.heiploeggroup.com Krijn Verwijs Yerseke b.v., Premier Tel: 0113 – 579010 www.krijnverwijs.com Lenger Seafoods b.v. Locatie Yerseke, Tel: 0113 - 579279 Locatie Harlingen, Tel: 0517 - 414455 www.lengerseafoods.nl

Meromar Seafoods B.V. Tel: 0517 – 434067 www.meromar.nl Neeltje Jans b.v. Tel: 0111-653451 www.viskwekerijneeltjejans.nl Koninklijke Prins en Dingemanse Tel: 0113 – 572910 www.prinsendingemanse.com Roem van Yerseke B.V. Tel: 0113 – 577714 www.zeelandsroem.nl Triton Yerseke B.V. Tel: 0113 – 572169 www.tritonmosselen.nl Piet Verwijs- van der Endt b.v. Tel: 0113 – 571702 www.verwijsvanderendt.com Vette en Verhaart b.v. Tel: 0113 – 571451 www.qualimer.com
ORGANISATIES
Centrale Vereniging voor de Ambulante Handel Tel: 036 – 5409945 www.cvah.nl Combinatie van Beroepsvissers Tel: 070 – 3369613 combinatievanberoepsvissers.nl Kadergroep Visketen Tel: 06 – 20609831 www.kadergroepvisketen.nl Mosselkantoor Tel: 0113 – 579050 Nederlandse Vereniging van Viskwekers (NeVeVi) Tel: 06 – 10351193 Nederlandse Vissersbond Tel: 0527 – 698151 www.vissersbond.nl Nederlands Visbureau Tel: 070 – 3369655 www.visbureau.nl Producentenorganisatie Mosselcultuur Tel: 0113 – 576066 Productschap Vis Tel: 070 – 3369600 www.pvis.nl United Fish Auctions Tel: 0187 – 491377 www.unitedfishauctions.nl Verbond van de Nederlandse Visdetailhandel (VNV) Tel: 070 – 33699671 www.visspecialisten.nl Vereniging van Importeurs van Visproducten (VIV) Tel: 070 – 3369676 www.visimporteurs.nl Vis Ned Tel: 0517 – 684141 www.visserij.nl Vrienden van de Mossel Tel: 06 - 51731511 www.vriendenvandemossel.nl
OPLEIDINGEN
Prosea Tel: 030 – 2300077 www.prosea.info SVO / Stivavi Tel: 030- 2758101 www.svo.nl
PALING
Dil Import Export b.v., Gebr. Tel: 0251-312306 ww.dilvis.com Fuikie Seafood Tel: 0299 – 321375 www.fuikie.nl Foppen paling en zalm Tel: 0341 - 412696 www.foppenpalingenzalm.nl Holland Paling Tel: 023 – 5384393 Polaris Videlicatessen B.V. Tel: 070 - 300 00 88 www.polaris.nl Vishandel Klooster b.v. Tel: 0228 – 312769 www.kloosterpaling.nl Koelewijn, Jacob van Jan b.v. Tel: 033 – 2985422 www.jacobvanjan.n

Wilt u uw bedrijfsgegevens ook in deze lijst? Stuur dan een e-mail naar redactie@fishtrend.nl. Deze lijst is met de grootste zorg samengesteld. Heeft u toch wijzigingen of aanvullingen, laat het ons weten op redactie@fishtrend.nl

Sterke schakels



Vraag naar
onze overige
sterke schakels



Scan deze code en kijk naar
het complete assortiment

Haringweg 39 | Postbus 158 | 3750 GD Spakenburg | Telefoon 033 - 299 80 10 | www.fishpartners.nl