

Haring is een speerpunt bij Visspecialist de Vos

Eetavonden als klantentrekker

Met zeventien jaar ervaring als bedrijfsleider in een viswinkel, waagde Bert-Jan de Vos vorig jaar de sprong naar het ondernemerschap. Samen met zijn vrouw Mirjam zet hij met Visspecialist de Vos een concept neer van een viswinkel en traiteur met een horecatintje. De maandelijkse dineravonden in de zaak zijn een groot succes. “We hebben er een wachtlijst voor.”



Maar liefst 4,5 meter van de koelvitrine beslaat koelverse maaltijden en visproducten.

In het hart van het West-Brabantse dorp Hoogerheide is sinds september 2016 Visspecialist de Vos te vinden. De winkel van Bert-Jan en Mirjam de Vos ligt pal aan het centraal gelegen Ouwe Raedthuysplein. Wie aankomt, ziet met grote blauwe letters ‘Haring’ staan. Je loopt als het ware meteen tegen het haringmeubel aan. Het is een echte eyecatcher. “Die hebben we bewust hier in het midden van de zaak geplaatst. Haring is een speerpunt. Het is het hele jaar door een belangrijk product, vers van het mes. We maken hem pas schoon nadat deze besteld is. Dus voor de ogen van de klant”, vertelt Bert-Jan de Vos.

De nieuwbakken visspecialist en zijn vrouw zijn enorm in hun sas met hun gloednieuwe winkel. Na zeventien jaar als bedrijfsleider bij Visgilde Oosterschelde in Bergen op Zoom, was de tijd rijp om een eigen zaak te starten. De zoektocht naar een geschikte locatie duurde een paar jaar. Het uit het Zeeuwse Tholen afkomstige paar wist één ding zeker: “We wilden geen winkel in Tholen openen, want daar zitten veel vissers. Die verkopen de vis aan familie en vrienden door.” Daarom zag het paar onvoldoende markt voor een viswinkel in hun woonplaats. Uiteindelijk kwam het pand in Hoogerheide in beeld. Daar zat al een viswinkel in. Deze is bijna volledig gestript. Alleen de



Zeeuwen Mirjam en Bert-Jan de Vos waagden de sprong naar het ondernemerschap in het Noord-Brabantse Hoogerheide, tegen de Belgische grens aan.

Voor het inrichten van de zaak, ging het echtpaar onder meer te rade bij de broer van Bert-Jan die drie viswinkels runt. Daarnaast voorzag Gwyn Remmerswaal van Remmers-

gaan met deze meubelbouwer en winkelinrichter.

Direct communiceren

Het idee om het haringmeubel in het midden van de zaak te plaatsen, is van Remmerswaal afkomstig. Net als de suggestie om de muur die over de hele lengte van de zaak stond, iets naar voren te verplaatsen. Daardoor ontstond er meer ruimte om de bakwand achter deze muur te plaatsen. Via een doorkijkje in de wand, kan degene die kibbeling of vis bakt, direct communiceren met de klant en de zaak in het oog houden.

De routing in de winkel met de prominente plaats van het haringmeubel tussen de vitrines met verse vis en traiteursmaaltijden, blijkt een schot in de roos. Het werkt heel prettig en fijn voor de visverkoper. Klanten blijven belangstellend staan kijken en ondertussen maakt Bert-Jan een praatje met hen. Iedereen die binnenkomt, krijgt meteen een begroeting, knik of blik van het ondernemerspaar. Niemand komt ongezien binnen. Klanten staan geduldig te wachten om zich ondertussen te vergapen aan de vitrines. “Dit is zo’n prachtige winkel. Ik weet gewoon niet wat ik moet kiezen”, spreekt een vrouwelijke klant van middelbare leeftijd hardop uit.

Aan de rechterkant van de toonbank is 3,5 meter vol verse vis op ijs te bewonderen. Met blikvangers als geep, verse paling en

‘Niemand komt ongezien binnen’

vloer en het plafond zijn gehandhaafd. Samen met familie en vrienden werd het pand leeg gehaald. Veel verbouwwerk zoals het tegelen en schilderen werd door het stel zelf gedaan.

waal Retail & Design in Delft hen van advies. Omdat dit bedrijf al bekend was bij Bert-Jan via zijn vorige werkgever en door zijn broer, was de keuze al snel gemaakt om in zee te



De spaghetti met gamba's is sinds september 2016 een van de hardlopers.

zeeduivel. Luchtbevochtigers zorgen ervoor dat de vis niet uitdroogt. De vitrines links zijn gevuld met allerlei kleurrijke visproducten. Van tapas tot vissalades en veel kant-en-klare maaltijden zoals spaghetti met gamba's. "Dat was meteen vanaf de eerste week dat we open gingen, populair. Toen we er na een week mee stopten, bleven de mensen erom vragen en nu is het een van de hardlopers", laat Mirjam de Vos zich ontvallen.

Ideetjes via Pinterest

Zij ruilde haar baan als verkoopster bij een landelijke drogistketen in en staat nu haar man bij. Naast het verzorgen van de administratie, werkt ze een aantal uren mee in de winkel. "Thuis zoek ik naar recepten op internet of kom ik aan ideetjes via Pinterest. Samen bedenken we nu gerechten. Toen ik vanochtend binnenkwam, zag ik dat de vlinderpasta met carbonarasaus en bospaddenstoelen die ik gisteren heb gemaakt, al weer bijna op is. Dat is ontzettend leuk om te merken." De uitbaters van Visspecialist De Vos proberen wekelijks nieuwe maaltijdcreaties aan te bieden. Elke ochtend voor de winkel open gaat, staat Bert-Jan in zijn bereidingskeuken achter



De bakwand is zo geplaatst dat er met het gezicht naar de zaak te bakken is.

plussers te gaan richten door het aanbieden van verse, kant-en-klare vismaaltijden. Daarom zijn we doordeeweeks ook tot zeven uur open."

en gekregen. Dat betekent dat er alcohol mag worden geserveerd.

Eetavonden

Nog een activiteit met een horecatintje is het aanbieden van een maandelijks diner in de winkel. Deze 'eetavonden' kende Bert-Jan van zijn vorige werkgever. "Eigenlijk waren we het helemaal niet van plan om deze te organiseren maar toen we net open waren, begonnen klanten die mij kenden van de andere winkel, erom te vragen. Zodoende zijn we vorig jaar in november met 'De eetavond' gestart." Het bleek



Voor de viswinkel is een eigen terras waar klanten hun kibbeling op kunnen peuzelen.



Het haringmeubel heeft een spilfunctie in de winkel.

meteen een succes. "We moesten de eerste keer zelfs stoelen lenen van de buurman, die een eetcafé heeft." Nu gebruikt het stel de terrasstoelen als extra zitcapaciteit. Voor een dineravond gaat de winkel een uur eerder dicht. Met uitzicht op de



Het kan de voorbijganger niet ontgaan dat haring een van de trekkers is van Visspecialist de Vos.

Deze diners zijn een goede klantentrekker. Bert-Jan: "We hebben zelfs een wachtlijst. Mensen blijven erom vragen. Ze horen van anderen die geweest zijn enthousiaste verhalen en willen het ook een keer meemaken. Voor ons is het een goede manier aan klantenbinding te

Kraakvers uit de Oosterschelde

Als je dicht bij de Oosterschelde zit, ligt het voor de hand om met kraakverse producten uit dit Zeeuwse water te werken. Bij Visspecialist de Vos in Hoogerheide, tref je kreukels (aliekruiken), Bergse ansjovis, geep en paling aan in de verse visvitrine. Ook zeekraal en lamsoren gaan veelvuldig over de toonbank. "Deze geep is vannacht gevangen en heb ik vanochtend opgehaald toen ik vanuit mijn woonplaats Tholen hier naartoe reed", vertelt eigenaar Bert-Jan de Vos. Als er Bergse ansjovis is, levert weer-visser Van Dort dit regionale product aan. Door het jaar heen is de ingelegde versie te koop. "Klanten houden van regionale producten."

'We moesten stoelen lenen bij de bureu'

in de winkel om verse maaltijden te maken zoals paella, visbami en schotels met zalm. Zijn kennis en ervaring als banketbakker en instellingschef, komt daarbij van pas. "We hadden voor ogen om ons vooral op dertig-



Als extra service voor de klant: een handenwasbakje in de zaak.

Naast veel lokale klanten, komen regelmatig Belgen langs. De grens met de Zuiderburen is een tiental kilometers verderop. Zij houden vooral van de gebakken kibbeling en grote, verse vissen zoals tarbot, en natuurlijk mosselen. Veel ouderen weten ook hun weg te vinden naar de viszaak in Hoogerheide. De meesten wonen in de appartementen rond het plein.

Tapas en wijn

Een pluspunt voor alle klanten is dat de winkel binnen twintig zitplaatsen heeft en een terras met nog eens twaalf stoelen. Ouderen die een bakje kibbeling komen halen, eten deze vaak aan tafel op. Ook zijn er gasten die verschillende soorten tapas bestellen en ter plekke oppeuzelen. "We serveren die tapas op een houten plank met een lekker glas wijn erbij. Je ziet dat ze er voor gaan zitten om te genieten." Het toevoegen van horecafaciliteiten aan de viswinkel, zoals zitgelegenheid en een heren- en damestoilet, was een bewuste keuze van het ondernemersstel. Ze willen zich zo onderscheiden van andere naburige viswinkels. Daarom hebben ze een horecavergunning aangevraagd

'Het haringmeubel is een echte eyecatcher'

goedgevulde vitrines, kunnen de 32 mensen vanaf zeven uur een vorkje komen prikken. Via de Facebookpagina kunnen ze zich aanmelden. Het loopt elke keer meteen storm. Klanten betalen € 37,50 voor een viergangendiner inclusief drankjes. Uiteraard staat er veel vis op het menu. "We hebben altijd een amuse, een soep met vis en bijvoorbeeld een voorgerecht met gerookte heilbot of heek en papillotte."



Regionale producten uit de Oosterschelde hebben een streepje voor bij de viswinkel in Hoogerheide.

doen. Je hebt een heel ander en dieper contact met de klanten op zo'n avond." Wat betreft de toekomst gaat het stel zeker verder met de maandelijks eetavonden. Daarnaast willen ze de traiteursfunctie verder uitbreiden. "Je ziet dat de verkoop van verse vis terugloopt en dat de klant meer gemak wil. Daarom willen we ons ook op catering gaan toelagen en bedrijven gaan benaderen." ●

