

# Visverkopers doen het goed tijdens de coronacrisis

Consumenten koken luxer en kopen daardoor meer vis. De vishandel wordt gedomineerd door Spakenburg en Volendam. 'Van de coronacrisis heb ik weinig last', zegt de 50-jarige vishandelaar Henry Schilder. 'Alleen tussen de middag mis ik omzet. Mensen gaan minder vaak eten in een restaurant. Dus gaan ze thuis luxer koken en doen ze hun inkopen bij een speciaalzaak als de mijne. Al met al is mijn omzet redelijk stabiel gebleven.'

→ **PAGINA 27**



# Toenemende vraag naar luxevoedsel maakt visboer coronaproof

Frits Conijn  
Amstelveen/Leusden/Volendam

**De economische crisis gaat aan de meeste visverkopers voorbij. Zij spelen in op de behoefte aan luxe kook-ingredienten, nu consumenten minder vaak buiten de deur eten.**

Duisternis in Volendam. Terwijl de rest van Nederland nog slaapt, maken in het dorp de eerste vishandelaren hun dagelijkse rondje langs de groothandels. De meeste vis is een dag eerder besteld en ligt klaar, op ijs in piepschuim-bakken. Maar ook ter plekke wordt nog ingekocht. Ook door Henry Schilder. Als zijn bus is ingeladen, koopt hij een paar extra scharren, tongen en roodbaarzen. Te mooi om te laten liggen, vindt hij.

Bij groothandel Verse Vis Volendam valt zijn oog op een krat met heken. Hij pakt ze op en bevoelt met zijn duimen hun buiken. 'Die moeten een beetje stevig zijn', zegt Schilder. Hij laat er twee inpakken en legt de rest weer terug. Vervolgens bezoekt hij de groothandels Snoek Patat en zonen, VD 119, Fuikie Seafood en voor zijn zuurwaren Dick Kok. Bij bakkerij Van Pooij haalt hij de broodjes die hij nodig heeft voor de haring en kibbeling.

Om half zeven rijdt Schilder het dorp uit, net als veel andere Volendammers. Ongeveer de helft gaat aan de slag als stukadoor, loodgieter of schilder. De andere helft verkoopt vis. Dat doet Schilder vanuit de Volendammer Visspecialist, zijn eigen winkel in Amstelveen.



Henry Schilder selecteert zijn vis bij groothandel VD 119.

FOTO: RAMON VAN FLYMEN VOOR HET FINANCIËLE DAGBLAD

gebeurd. Maar visspecialisten hebben een verhaal. Ook goede slagers profiteren van deze trend.'

Toch biedt de sector volgens Van den Heuvel niet alleen vrolijkheid. 'In plaatsen als Renesse, Scheveningen en ook Volendam zelf heeft de handel het zwaar. Onder invloed van het virus komen daar tegenwoordig nauwelijks toeristen meer. Die viswinkels verkopen daardoor natuurlijk ook minder aan de restaurants.'

Sinds jaar en dag domineren Volendam en Spakenburg de vishandel. In 1932 werd de Afsluitdijk voltooid, de Zuiderzee veranderde in IJsselmeer en het water werd zoet. De vissers uit deze dorpen moesten op zoek naar een nieuwe inkomstenbron en vonden die in de handel.

Tegenwoordig biedt de vishandel in Nederland werk aan ongeveer 5400 mensen, 1400 ondernemers met 4000 medewerkers, zo schat de Vereniging van Nederlandse Visspecialisten. Achthonderd

van de ondernemers hebben een eigen winkel, de overigen verkopen vanuit hun karren op markten. De Volendammers bezitten veel winkels, de karren komen voornamelijk uit Spakenburg. Samen boeken zij een omzet van naar schatting €350 mln per jaar.

De werkelijke omzet ligt waarschijnlijk nog hoger, zegt Ruud van Diermen (56), voorzitter van de Spakenburgse Vishandel Vereniging, eigenaar van viswinkel Ru-Vis in Leusden en van twee viskarren voor de markt. 'In deze berekening is geen rekening gehouden met de omzet van en de werkgelegenheid bij de toeleveranciers. Denk daarbij bijvoorbeeld aan reclamebureaus, installateurs van de koelinstallaties en groothandels. Zo is de economie van Spakenburg voor een groot deel afhankelijk van vis.'

Veel ondernemers zitten al generaties lang in de vishandel. Zo begint de geschiedenis van Ru-Vis bij de grootvader van Van Diermen. Als tiener vertrok die

's morgens vroeg op zijn bakfiets vanuit Spakenburg naar Nijmegen, Arnhem of Tiel om daar vis te venten. Vader verkocht vanuit een vrachtwagen en Van Diermen junior begon een winkel. Als alles goed gaat, wordt de zaak op den duur overgenomen door een van zijn dochters en haar man.

Van Diermen biedt in een gemiddelde week werk aan ongeveer zeventien mensen. Rond kerst en nieuwjaar loopt dat aantal op tot een kleine dertig. Want dan krijgt hij het druk met catering en moet hij voor veel bedrijven relatiegeschenken maken

## HARING MINDER POPULAIR

Ook nadat in mei of juni op Vlaggetjesdag de nieuwe haring is gearriveerd, moeten vishandelaren extra mensen inzetten, al wordt dat minder nu de populariteit van haring daalt. 'De haringer vergrijsst', zegt Van den Heuvel van de Vereniging van Nederlandse Visspecialisten. Kabeljauw en zalm daarentegen zijn juist in opkomst.

Vers bereide kant-en-klaarmaaltijden zijn de grootste hit in de viswinkels. Zo liggen er in de vitrines van de Volendammer Visspecialist in Amstelveen onder meer zalmfilet in kreeftsaus, Atlantische tongrol in witte wijnsaus, Japanse zalm in kreeftsaus en natuurlijk diverse Volendammer vispotjes.

'Naar schatting 40% van mijn omzet haal ik uit de door ons bereide producten', zegt ook Ruud van Diermen, '30% komt uit de gebakken vis en haring, de overige 30% uit vis als kabeljauw en tong.'

De Volendammers en Spakenburgers verkopen hun vis en visproducten tegenwoordig tot in alle uithoeken van het land. Van Groningen tot Kerkrade, van Naaldwijk tot Oldenzaal. En als de markt of winkel sluit, gaan ze weer terug naar hun geboortedorp. Dat betekent lang rijden, maar wat maakt het uit. Want de handel floreert en de kilometers lonen.

# 5400

De vishandel biedt in Nederland werk aan ongeveer 5400 mensen.

'Van de coronacrisis heb ik weinig last', zegt de 50-jarige Schilder. 'Alleen tussen de middag mis ik omzet. Er gaan minder mensen naar kantoor, dus worden er hier minder broodjes gehaald. Daar staat tegenover dat mensen door corona minder vaak eten in een restaurant. Dus gaan ze thuis luxer koken en doen ze hun inkopen bij een speciaalzaak als de mijne. Al met al is mijn omzet redelijk stabiel gebleven.'

Wel maakt hij extra kosten, bijvoorbeeld met een verbouwing. Nu Schilder door het virus slechts zes klanten tegelijkertijd in zijn winkel mag ontvangen, verlengt hij buiten de luifel van zijn winkel. Dan kunnen de klanten die moeten wachten bij een regenbui in ieder geval schuilen.

Karel van den Heuvel is nog optimistischer over de verkoopcijfers dan Henry Schilder. Als operationeel directeur van de brancheorganisatie Vereniging van Nederlandse Visspecialisten ziet hij de gemiddelde omzet in zijn sector de laatste maanden met een kwart stijgen.

'Viswinkels ontwikkelen zich steeds meer tot traiteur en vis past goed in een gezond menu', zo verklaart Van den Heuvel de opgaande trend. 'Mensen willen tegenwoordig weten waar hun eten vandaan komt. Vis bij de supermarkt is te anoniem, je weet niet wat ermee is

## Vis, 24 uur per dag

In de zijgevel van zijn winkel in Leusden installeert Ruud van Diermen een afhaalautomaat voor vis. Klanten kunnen hun bestelling via het internet plaatsen, betalen en krijgen vervolgens een code. Daarmee kunnen ze op het moment dat hun het beste uitkomt de vis uit de automaat halen, ook 's nachts of 's morgens vroeg. 'Het concept is

ontwikkeld door een Belgische slager', zegt Van Diermen. 'Die gebruikt hem voor zijn vlees. Maar de automaat is ook uitstekend geschikt voor vis, wisten wij direct.' Van Diermen kocht een paar vierkante meter van de naastgelegen Jumbo, liet muren doorbreken en de automaat installeren. In de tweede helft van oktober wordt de afhaalautomaat in ge-

bruik genomen. Eerst voorzichtig met een paar geselecteerde klanten, later voor iedereen. 'We moeten er zeker van zijn dat alles werkt', zegt Van Diermen. 'Aan de opening gaan we veel aandacht besteden, bijvoorbeeld door een prominent een bestelling te laten ophalen. Die vis gaat vervolgens naar een goed doel als een bejaardenhuis.'