



De wonderbare visverkoop

De Financieel-Economische Tijd



In een middelgrote Brusselse supermarkt, midden in een chique buurt, komen iedere dag 300 klanten - en op vrijdag zelfs 500 - hun vis inslaan. De reguliere viswinkel in de buurt heeft vorig jaar de boeken neergelegd. Al vijf jaar lang is mijnheer François, een Oostendenaar, de 'talk of de town' als het over vis gaat. De ex-chef, ex-hotelier krijgt in de lokale Nopri/GB zijn vis vroeger dan anderen in zijn vitrine en zweert bij een goede prijs-kwaliteitverhouding. Het verhaal van de wonderbare visverkoper.

TERST: GERRIT SIX
FOTO'S: JEAN-PIERRE STOOP

Als ik aan mijnheer François denk, dan denk ik aan 'Babettes Feast'. Babette is in die film een beroemde Franse kokkin die in de dagen van de Franse Gemeene uitwijkt naar Jutland. Daar gaat ze in dienst van een domineesfamilie en maakt ze iedere dag broodpap klaar. Tot ze op een dag het feestmaal van haar leven zal aanrichten, zoals ooit in haar beroemde Parijse sterrenrestaurant 'Café Anglais'.

De Oostendenaar François Laloy, gediplomeerde kok en hoteluitbater, is al vijf jaar dé man in de visstand van de supermarkt aan de Bascule in Brussel. Tot 500 klanten per dag komen uit de welgestelde buurten van Elsene en Ukkel of zelfs van buiten Brussel om door monsieur François bediend te worden. Meteen licht hij een tip van de sluier over zijn succes: 'Ik ben even geïnteresseerd in de klant die twee sardientjes komt kopen, als in degene die meteen voor 150 euro vis inslaat. Ik probeer altijd de mensen te



bedienen zoals ik zelf in een viswinkel bediend wil worden. En ik geef ze een zekerheid: wat ze kopen, is vers en van kwaliteit.'

GILBERT & GEORGE

De supermarkt aan de Waterlooose Steenweg in Ukkel wordt op franchisebasis gerund door een Oost-Vlaamse uitbater, mijnheer Parmentier. Met drie andere supermarkten in een straal van 500 meter moet je in dit gegoede Brusselse stadskwartier al een heel scherpe unieke selling proposition hebben wil je klanten over de streep halen. De visstand van mijnheer François en zijn collega, mijnheer André, is iets unieks: elke dag (behalve op maandag)

wordt er verse vis verkocht door twee kerels die echt hun vak kennen. André is een 'maître écailler', een schaaldierenspecialist die bij gelegenheid wel eens 100 oesters in vijf minuten kan opensteken, maar die in François zijn meerdere erkent als het op aankoop en marketing aankomt. Samen zijn ze de Gilbert & George van de hedendaagse visverkoop.

François Laloye begon als keukenhulpje bij een Oostendse traiteur. 'Ik kwam er voor het eerst in contact met de vis. Ik kende de vis van de vrijdagse obligate visschotel thuis, maar ik was vooral een jongen van de zee. Ik heb tot mijn 30ste aan zee gewoond. Na de hotelschool werd ik maître d'hotel in Hôtel des Dunes in De Haan en daarna werd ik chef in hotel-restaurant Vossenburg in Sint-Andries-Brugge. Ik heb een hotel uitgebaat in Duinbergen, maar daar ben ik uitgestapt want het was me te druk om altijd aan het fornuis te staan. Ik werd gerant van een vishandel in Antwerpen, maar ik had na dat eerste jaar, waarin we toch wel een omzet van 670 000 euro draaiden, geen zin meer in een bestaan als zelfstandige. Ik ben op 21 oktober 1997 begonnen werken in de Nopri in Ukkel. Ik kreeg daar carte blanche en ik heb koppig geprobeerd een eigen koers te varen. Blijkbaar lukt dat al vijf jaar. Wij hebben hier doorgaans een aanbod van 60 soorten vis die dagelijks aangevoerd worden. Vis uit de Noordzee, uit de Atlantische Oceaan maar ook uit Senegalese, Indonesische, Filipijnse en Canadese wateren.'

Wat het meeste opvalt bij 'monsieur François' (zoals zijn hoofdzakelijk Franstalige clientèle hem steevast aanspreekt), is de mengeling van vriendelijkheid en kennis van zaken. Je koopt niet alleen vis, je krijgt ook service en geduldige uitleg: hoe je een griet of een roodbaars het best kunt klaarmaken. En weet je niet zo meteen wat te kopen, dan blijkt er net toch wel een supervers noordzeeton-

getje te zijn of zijn de sint-jakobsschelpen in de aanbieding, die hij meteen opensteekt om te tonen dat het hem menens is: vers van 't zeetje mijnheer.

De buurt wordt bevolkt door ambassadepersoneel, notabelen en nieuwrijke burgerij. Die kijken niet meteen naar de prijs. Zij willen keuze, kwaliteit en service. En mijnheer François selecteert bij zijn grossiers op kwaliteit en prijs en julst door zijn gegarandeerde afzet kan hij scherpe prijzen bedingen. Zelf vind ik de vis te duur worden, prijzen tussen 15 en 25 euro per kilogram, daar kan ik nog inkomen. Maar tarbot van 110 euro zult u bij mij niet vinden. Ik kan in de groothandel ook een vaste weeprijs bedingen die dan nog van dag tot dag nog lager kan, maar gegarandeerd niet hoger gaat. Maar ik wil verse en goede vis en men moet nooit proberen hier een wat mindere bestelling te deponeren. Dan betrek ik mijn vis wel ergens anders, ik heb genoeg leveranciers.'

De supermarkt is voor de levering van alle andere producten afhankelijk van de inkoopcentrale van de groep. 'Maar daar hebben wij voor de vis een uitzondering voor gekregen. Wij kopen waar wij willen en we krijgen iedere werkdag verse aanvoer: in de voormiddag geveild in Zeebrugge en 's namiddags bij ons in de winkel. Bovendien verkopen wij iedere dag alle vis die we binnen krijgen. Door het feit dat we alles verkopen, kunnen we iedere dag verse vis leveren. Wie kwaliteit wil, moet iedere dag zijn roulement maken, dat is een absolute vereiste.'

Anderhalf jaar geleden mocht de chique vishandel 'Poissonnerie du Bascule' zijn boeken neerleggen. De madammen van de Avenue Nolière en het Wolvendaelkwartier hielden het daar voor bekeken. Precies omdat de poissonnerie te prijzig was en geen 'roulement' meer had. Dat ze ooit in de Nopri/GB zouden belanden, was het verst van hun gedachten, want de twee grote winkelketens 500 meter verderop waren de favoriete shoppingplaatsen. Maar mondreclame is een beproefde methode en de naam François lag op ieders tong.

Ze komen niet exclusief voor de vis. Mijnheer François, die gelukkig getrouwd is met een Filipijnse en de job van zijn leven doet, weet precies hoe hij een volkswrouw of een

dame van stand te woord moet staan. Hoewel wij elkaar op straat tutoyeren, zal hij dat nooit doen in zijn visstand. Daar is het 'mijnheer Six' en néerlandais dans le texte en voor anderen in het Frans, Engels, Filipijns en zelfs een mondvol Arabisch. We zijn zijn klanten en de klant is een mijnheer. Mannen voelen zich op hun gemak omdat ze hun onkunde door zijn voortreffelijke kennis kunnen laten compenseren. Vrouwen daarentegen appreciëren in hoge mate zijn savoir faire dat eigenlijk nog altijd door een streepje timiditeit aangenaam onderlijnd wordt. Monsieur François is every inch a gentleman en tegelijk een gereserveerde ladiesman, het soort dat alleen in Oostende, dat stukje afgedreven Engeland, geboren kan worden.

Hij zal daar allicht niet tot zijn pensioenleeftijd de wonderbare visvermenigvuldiging uitproberen, want hij heeft derbare visvermenigvuldiging uitproberen, want hij heeft een stek in de Filipijnen, dicht bij het water. 'Als ik zie hoe mijn schoonzus daar noedels prepareert in varkensbenenbouillon en die grif verkoopt voor een kwart euro per portie, dan denk ik wel eens: laat dat mijn paradijs zijn. Een eigen viscultuur uitbaten overdag en misschien een klein restaurantje voor als de zon begint te zakken. Je koopt daar twee reuzenkreeften en twee vette krabben voor nog geen 12 euro, en alles vers uit de zee.'

Hij wil hier geen restaurant meer binnenstappen om een visschotel te bestellen. 'Want ik weet wat er allemaal met de vis gebeurt. Dat wil ik ook mijn klanten niet aandoen. Ik heb het vertrouwen van mijn clientèle moeizaam en stap voor stap gewonnen, de vrouwen van de ambassadeurs uit de buurt komen hier steevast hun bestellingen plaatsen en de dag dat ik geen kwaliteit meer kan leveren, leg ik er het bijtje bij neer.'

Nu de eindejaarsfeesten er aan komen, moet mijnheer François ons toch eens vertellen wat er op de feesttafel kan komen. 'Desters worden natuurlijk altijd gevraagd, maar in plaats van de overgeprijsde platte Zeeuwse kan ik met gerust hart de 'Oléron fines claires' aanprezen, en als het dan toch platte moeten zijn, kies ik voor de Engels Colchesters. Verder denk ik aan Bretoense maar eigenlijk vooral de Canadese kreeften of toch maar liever langoesten uit Guineë of langoustines uit Peru, die worden wel diepvries geleverd maar ze hebben een verrukkelijke smaak. Of je neemt de langoustines uit de Schotse zee. Ik kies resoluut voor schaaldieren. Ik heb al een tijd Noorse sint-jakobsschelpen in de aanbieding waarvoor ik de prijs rond de 10 euro per kilogram kan houden. En om het zeevruchtenbanket compleet te maken: praires, palourdes (tapjtschelpen), amandes en als amuse-gueule natuurlijk bigourneaux ofte alkruidjes. Zeg het met zeevruchten.'