

Slagerij wordt viswinkel. Steven "Vis" Vermeersch zal in Koekelare legitieme eerlijke vis verkopen van Noordzeevissers

Steven Vermeersch: "We hebben zoveel parels van vis -en landbouwbedrijven die wereltopproducten op de markt zetten, die mensen moeten we steunen."

ICHTEGEM/KORTEMARK/KOEKELARE, WEST-VLAANDEREN, BELGIUM, November 2, 2022

“

Ik besef dat mensen minder en minder tijd hebben om zelf nog een gezonde maaltijd klaar te kunnen stomen.”

*Steven "Vis" Vermeersch,
zaakvoerder P.E.T.*

/EINPresswire.com/ -- Steven Vermeersch (42), een naam die u misschien niet veel zegt. Steven Vis wellicht wel, ja dat zal misschien wel een belletje bij velen doen rinkelen. Zo is hij in de Belgisch West-Vlaamse provincie bekend, waar de man afkomstig van de Vlaamse gemeente Ichtegem nu in de buurgemeente Koekelare een nieuwe en grote viswinkel zal openen en dit pal in het centrum van Koekelare. Steven Vermeersch vertelt: "Ik ben zo blij vandaag. Mijn leven heeft echt enkele interessante wendingen genomen. Ik heb nu de kans om een viswinkel

te openen in Koekelare, die bekend zal staan als de viswinkel P.E.T., langs de Ichtegemstraat in Koekelare, zo dicht bij de markt, niet ver van het wandelpad van de Mote in Koekelare op wandelafstand van de school de Negensprong, het Sint-Martinusinstituut en notaris Vandeurzen en op minder dan 70 meter van het Sint-Maartensplein van Koekelare (zeg maar de markt van Koekelare)." Steven Vermeersch, zijn ogen fonkelen als kleine lichtjes als hij over vis spreekt, je voelt het plezier en zijn enthousiasme en vooral zijn passie, want daarvoor staat de naam van zijn nieuwe zaak: P.E.T., p staat voor passie, e staat voor eer en t staat voor trots. Trots is hij vooral met zijn grote levensdroom die hij nu in het Belgisch West-Vlaamse Koekelare zal kunnen realiseren. En inderdaad de heer Steven Vermeersch heeft alle reden om trots te zijn, want uiteindelijk zal hij de vroegere slagerij van Heidi en Bruno in de Ichtegemstraat in de West-Vlaamse gemeente Koekelare omtoveren tot een heuse viswinkel die zich vooral zal toeleggen op verse Noordzeevis, want Steven Vis is verzot op deze vis en hij hoopt uiteraard dat de mensen in de streek dat ook zullen zijn. Al heel zijn leven is zijn emailadres visboer@hotmail.com, morgen zal hij dat in Koekelare zelf gaan waarmaken. Steven Vermeersch vertelt: "Als alles goed gaat zal de winkel op 1 februari 2023 kunnen open gaan. Het overnameproces is pas vandaag afgerond. Ik heb het contract hiertoe vandaag bij de Belgisch-West-Vlaamse immobiliënmakelaar Jan Lievens getekend."

"Het is een hele grote toog van de vroegere slagerij in de Ichtegemstraat in Koekelare," geeft Steven Vermeersch toe. Steven Vermeersch: "Vandaar dat ik ze ook ga vullen met een zo uitgebreid mogelijk assortiment van verschillende soorten vis. Ik wil de mensen zoveel mogelijk variaties aanbieden van aal (paling) tot zonnevis. Met de succesvolle dinsdagmarkt die quasi elke week in Koekelare plaatsgrijpt, wil ik ook telkens een speciale promotie doen van allerlei vis uit onze Noordzee, want ik ben van plan om telkens heel vroeg op te staan om 's morgens de visveilingen in Nieuwpoort, Oostende en Zeebrugge te gaan bezoeken. In het garnalenseizoen kan dit zelfs 5 keer per week zijn. Van thuis raakte ik getraind in de prijsonderhandelingen in de veiling, dat is iets wat ik uit de praktijk heb geleerd en ook iets wat ik heel graag doe. De beste Noordzeevis voor de beste prijs zal je dus bij ons kunnen krijgen, gaande van zeeduivel, tong en uiteraard apart ook tongfilet, tarbot, griet, en uiteraard zal ik de provincie West-Vlaanderen ook enkele alternatieve vissen leren kennen, die niet zo vaak gecommercialiseerd worden, zoals de Pieterman en Koningsvis. Uiteraard zal ik ook tonijn verkopen die uiteraard niet in de Noordzee te vinden is, maar mensen weten wellicht niet dat er daar ook veel variatie in bestaat. Ik ken er persoonlijk een 20-tal soorten en ik wil ook dat de mensen deze variaties leren kennen. Er zijn vele soorten lekkere vis die mensen nog niet kennen, daar wil ik definitief een einde aan maken."



Steven Vermeersch: "Er zijn veel te veel vishandels die minderwaardige vis verkopen. Vis die bij hen vooral uit de diepvries komt, wat hun hogere energieprijzen ook mee verklaart. Daar pas ik persoonlijk voor. Ik ga voor verse vis, vis die pas gevangen is."

Mensen hebben minder tijd om een gezonde maaltijd te maken

Steven Vermeersch vervolgt: "Vis verkopen is een heel bijzondere stiel, en ik wil de mensen ook vooral laten bijleren en daarom zal ik hen ook zo goed mogelijk uitleg geven over de vele variaties vis in onze nabije Noordzee. Ik heb hiertoe veel geleerd van mijn ouders die al 40 jaar betrokken zijn in de visindustrie en de verkoop van vis. Ik heb de enorme liefde voor vis van vooral mijn moeder geërfd, ook haar gedrevenheid en vastberadenheid om een zaak uit de grond te stampen. Daarnaast ben ik van plan een brochure te maken voor een eigen traiteurdienst, al zal die nog niet meteen klaar zijn als ik start. Toch wil ik ook al heel erg inzetten op bereide gerechten met vis met zowel patat, puree, preisaus, maar ook een beetje moderne

gerechten maken zoals bij een traiteurdienst die je nu ook bij veel viswinkels ziet. Ik wil immers ook daarin heel breed gaan, want ik besef dat mensen minder en minder tijd hebben om zelf nog een gezonde maaltijd klaar te kunnen stomen. Je moet mij ook wat respijt geven voor wat de traiteurdienst betreft. Eerst ga ik opstarten en maken dat ik er sta, en dan zal ik geleidelijk aan ook zelf een traiteurdienst doen, maar eerst wil ik dat de winkel echt tiptop in orde is met ook heel veel bereide gerechten. Ik ben blij dat ik hiertoe al een rechterhand heb gevonden die me zal bijstaan in de keuken en dit zeker nu al vier dagen in de week. Blij dat ik deze toffe en vooral bekwame persoon heb ontdekt."

Hogere stroomprijzen

Je moet het de heer Vermeersch zeker toegeven, terwijl vele zaken er nu het bijltje bij neerleggen, ziet hij heel wat extra kansen. Steven Vermeersch: "Alles wat met vis te maken heeft, is mijn leven en ik weet welke boten tijdens het seizoen allemaal in onze Noordzee varen. Ik ken ook vele kleine vissers die nog met kleine bootjes binnen komen. Ik verlang er echt naar om mijn droom waar te kunnen maken. Het kan niet snel genoeg 1 februari 2023 zijn en ik ben blij dat ik mij nu ook heel erg zal kunnen bewijzen. Ik ben ook tevreden voor de vissers en voor de mensen op veiling die ik ken, omdat ik nu terug hun mooie vangsten aan de man zal kunnen brengen. Ik ken ook echt nog kleine vissers die zo een dag of vijf uitvaren en op vrijdag steevast terugkomen. Ook deze mensen wil ik een hart onder de riem kunnen steken, want vele vissers hebben het met de stijging van de brandstofprijzen ook niet zo gemakkelijk. Ik ben wel een optimist en ik denk dat alles uiteindelijk goed zal komen. De energiecrisis van vandaag zal niet blijven duren. We moeten er ons allen doorslaan. Dat heb ik van mijn familie geleerd, de blijvende passie voor de vis die ons alle obstakels doet overwinnen. Ik heb in de voorbije 2 jaar geleerd dat de vissector mijn enige echte passie is en dat ik depressief word als ik niet actief kan zijn in de vissector. Ik besef dat het nu zeker niet de makkelijkste periode wordt, want ik zie dat ook in Nederland, het vissersland bij uitstek zowat 30 vissersboten uit de vaart zijn gehaald en om te stoppen subsidies hebben ontvangen. Als er minder vissersboten zijn, dan heeft dat ook natuurlijk een invloed op de prijzen. Hiertoe zal ik proberen sociaal rechtvaardig mogelijk te onderhandelen. Naast deze vissers die via subsidies er toe gebracht worden om te stoppen, is er uiteraard ook een crisis in de visserijsector. De crisis is de keten rond de nek van vele vissers. Ik wil er met mijn zaak mee voor zorgen dat er weer meer vis wordt gegeten en dat er zo toch wat minder vissers moeten stoppen. Dat is ook een beetje het hoger doel dat ik wil dienen, een missie op zich, als je het mij vraagt," zegt Steven Vermeersch.

Een eerlijke prijs

Steven Vermeersch vertelt gepassioneerd verder: "Ik wil er ook vooral voor zorgen dat de vissers een eerlijke prijs krijgen. Ik doe het dus enerzijds omdat het mijn passie is, maar ook om de vissers mee uit het slop te halen en ook omdat ik vind dat er te weinig echte kwaliteitsvishandels bestaan. Er zijn veel te veel vishandels die minderwaardige vis verkopen. Vis die bij hen vooral uit de diepvries komt, wat hun hogere energieprijzen ook mee verklaart. Daar pas ik persoonlijk voor. Ik ga voor verse vis, vis die pas gevangen is. Ik geloof dat de mensen voor een puur product nog naar een viswinkel zullen komen, anders zou ik er zeker niet aan beginnen. Je zal dus bij mij geen "pangasiusfilet" kunnen krijgen of "victoriabaars". Daar doe ik dus niet aan mee. Ik wil

legitieme eerlijke vis verkopen van onze Belgisch-Vlaamse Noordzeevissers, dat is wat ik in Koekelare wil brengen. Uiteraard zullen we onze gerechten verfijnen en combineren met vooral West-Vlaamse producten uit onze eigen streek. Een lekkere tongfilet uit onze Noordzee geserveerd met garnalensaus met echte garnalen uit Nieuwpoort en aardappelpuree van aardappels uit onze eigen streek, of grietfilet met preisau (en dus prei) van onze eigen landbouwers in de streek. We hebben zoveel parels van landbouwbedrijven in onze mooie westhoek die wereldtopproducten op de markt zetten, die mensen moeten we steunen. We hebben alles hier wat we willen en ik wil ook naast enkele moderne gerechten ook de Lotte op de West-Vlaamse grootmoeders wijze terug in de markt zetten. Verder heb ik zelf ook een enorme passie voor zeevruchten, vooral heerlijke verse langoustines. Ik ben echt tegen invriezen, alles wat vers is zo superlekker en veel lekkerder dan al die ingevroren kost. Je hebt uiteraard vishandels die vooral op "bevroren vis" draaien, maar als je verse producten gebruikt en maakt, kun je meer verfijnde vrienden en vriendinnen maken. Daarvoor ga ik tussen de drie tot 5 keer naar de veiling in de week, voor onze verfijnde klanten die allemaal vrienden en vriendinnen zullen worden, door de goede en verse vis die ze bij ons zullen kunnen krijgen. De mensen zullen weer water in de mond krijgen en verlangen naar onze gerechtjes. Ik wil meer doen, dan vis verkopen, ik wil de mensen echt gelukkig maken met een topviszaak met verse vis in Koekelare."

Sociaal ingesteld personeelslid gezocht als verkoper of verkoopster

Steven Vermeersch besluit:"Een zaak alleen uit de grond stampen, zonder echtgenote is zeer zeker geen evidentie, maar ik heb wel al hulp gevonden van een vrouw die een juweeltje zal zijn in onze keuken en vooral gespecialiseerd is in allerlei lekkere sauzen. Uiteraard, ben ik ook nog op zoek naar een leuke verkoopster of verkoper die enthousiast is over onze heerlijke gerechten die wij zullen verkopen. Iemand die als verkoopster of verkoper graag wil bij dragen aan het succes van het bedrijf, moet vooral iemand zijn die sociaal ingesteld is en waardoor de klanten zich welkom voelen. Ik zal vierkant achter haar of hem staan. Daar mag je op rekenen. Wij moeten samen een prachtig team vormen."

Meer info bij devisboer@hotmail.com of op +32 474 64 45 33

Tekst Andy Vermaut

{PostVersa}

+32 499 35 74 95

[email us here](#)

Visit us on social media:

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[LinkedIn](#)

[Other](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/598589498>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors

try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2023 Newsmatics Inc. All Right Reserved.