



FISH@HOME

ZET IN OP ONLINE VERKOOP

VAN VERSE VIS

Belgen kopen nu wel vaak online, maar vis? Ja, inderdaad. Ook vis. Zakenpartners en vrienden Andy Janssens en Joeri Verbiest van Fish@Home verkopen steeds meer vis online.

We verwerkten net een bestelling van 2 porties zalm, 2 kabeljauwmootjes en 4 garnaalkroketten”, lacht Andy Janssens. Na het kuisen en inpakken van nog een paar bestellingen springt hij in zijn auto om de verse vis aan huis te leveren. “Gisteren nog op de veiling vandaag op uw bord. Geen enkele supermarkt en weinig viswinkels maken dat waar!”

Alleskunnners vullen elkaar aan

Andy en Joeri zijn vakmannen in de Belgische vissector. Andy loste

9 jaar lang vis aan de loskade in Oostende. “Ik loste en sorteerde vis en maakte deze klaar om te verkopen op de markt”, vertelt Andy. “Zo leerde ik alles en iedereen kennen in en rond de vismijn. Omdat ik nadien ervaring wilde opdoen bij de verkoop van vis aan particulieren, ging ik aan de slag in een viswinkel.” Joeri groeide op in de visgroothandel van zijn vader, om meteen na zijn studies een eigen bedrijf te starten. “Na 9 jaar heb ik een stevige groothandel, gespecialiseerd in schaaldieren, dagverse, diepvries- en gerookte vis. We leveren ook aan hotels, restaurants en traiteurs.”



BUSINESS



> Innoveren in traditionele sector

Vol enthousiasme tekenen de starters een verhaal uit waar veel sectorgenoten nog niet aan toe zijn. De handel op de visveiling verloopt wel online, maar vis verkopen aan particulieren via internet? "We ondervonden tijdens een periode testen in regio Oostende dat particulieren het wel handig vinden om vis aan huis geleverd te krijgen", zegt het duo. "We leerden hoe consumenten graag hun vis ontvangen. Vers en fris dat spreekt. Waarbij vooral het koel vervoeren een uitdaging was." Een toegewijde koerier, speciale koelboxen met constante temperatuurmonitoring en keuze tussen verschillende levertijdstoppen boden de oplossing. We streven naar meer bestellingen vanuit het hele land, zeker naar 20 tot 30 bestellingen per dag", plant Andy. "Vanaf 100 pakketten per maand wordt het rendabel." De groei mag voorzichtig

en organisch gebeuren. Low budget is de strategie. "We werken vooral keihard en investeren elke euro weer. Stabiel en snel internet is een must. De bestellingen komen binnen via mail. De veiling wordt online gedaan.

Bekend worden in heel België

De grootste uitdaging van het duo? "Bekend worden in heel België", zegt Joeri. "Als mensen thuis aan vis denken, moeten ze aan Fish@Home denken. We zijn vandaag de eerste, en willen de eerste blijven", klinkt het gepassioneerd.



Gisteren nog op de veiling, vandaag op uw bord. Geen enkele supermarkt en weinig viswinkels maken dat waar!

Andy Janssens
Zaakvoerder



Over Fish@Home | De man achter Fish@Home is Andy Janssens. Al bijna twintig jaar vormen vissersboten, de vismijn van Oostende en verse vis zijn passies. Het visatelier van zijn online viswinkel bevindt zich letterlijk onder hetzelfde dak als de vismijn van Oostende. Andy maakt er een erezaak van om alleen verse vis te verkopen die maximum 24 uur eerder werd gelost op de visveiling. **Meer info: [versevisonline.be](https://www.versevisonline.be)**



BUSINESS