

VAN PELDERS, VISRAPERS EN AFSLAGERS

Maandagochtend, iets vóór zevenen. We bevinden ons in de grote verkoopshalle van de Oostendse Vismijn. Er heerst een sfeer die ons even doet denken aan de zenuwachtige spanning die we ooit meevoelden op het circuit van Francorchamps vlak voor de grote start. Er wordt druk gepraat en tussen door op uurwerken gekeken. Twee Deense vrachtwagens die hun verse kabeljauw reeds hebben gelost vertrekken terug. De vochtig-kille ruimte geurt naar de zee en ... vis... uiteraard. Een twaalfstal treilers zijn gisteren of in de loop van de nacht de Oostendse vissershaven binnengelopen. Zeereizen naar het Kanaal, variërend van twaalf tot achttien dagen. Op het bord in de vismijn staan de vangsten van deze vaartuigen gedetailleerd weergegeven. Heel belangrijk, want zodoende weten de viskopers reeds vooraf wat er die ochtend zoal kan gekocht worden, hetzij voor de binnenlandse of de buitenlandse markt. Want een niet onbelangrijk deel van de in onze kustvismijnen aangevoerde vis is bestemd voor de uitvoer. Van vroeg in de morgen wordt dan ook reeds druk over en weer getelefoneerd en getext tussen Oostende en Cuxhaven, Ijmuiden, Boulogne enz... Vraag en aanbod in binnen-, maar vooral buitenland zullen straks de prijsvorming in eigen vismijn bepalen. Voor de visser niet altijd even prettig. Zijn werk blijft hetzelfde, hard labeuren jaar in jaar uit, bij gunstige maar ook minder gunstige weersomstandigheden. De prijzen kunnen daarentegen enorm verschillen. Vaak komt het voor dat op één uur een totale prijswijziging optreedt. Men kan een heel goede prijs krijgen voor zijn vis bij het begin van de markt of net andersom.

Van sorteren tot afslag

Zeven uur... «Ja»... de pelder, want zo heet de man die aanduidt aan de viskopers wat er verkocht wordt, wijst met zijn stok naar de grote kabeljauw in bakken.

Er heerst heel even een bijna

verbeten stilte. Elk voor zich hebben de groothandelaars hun prijs bepaald. Die zal allicht niet veel verschillen met die van de concurrentie. Wie het eerst «ja» roept en toch nog binnen zijn prijslimiet blijft heeft het gehaald. Het lijken havikken op prooi belust.

Dirigenten van de visverkoop zijn de «afslagers». Van hen wordt verwacht net zo goed op de hoogte te zijn van de visprijzen als de vishandelaars zelf. Niet niks.

«Kabeljauw A2... 4000, negen... acht, zeven,... zes, vijf, vier, drie, twee, 3000... negen, acht...» «JA» Iemand heeft gemijnd! «Tien bennen kabeljauw voor Madelein... en erbij».

Puur vakjargon. Als je het voor het eerst hoort snap je er geen jota van. De visafslager, voor wat Oostende betreft verbonden aan de O.V.A. of Onderlinge Visafslag, heeft de vis toegewezen aan de firma Madelein. Een fraktie van een sekonde sneller dan de koper van de visgroothandel Leveque.

De reder en vissers van het vaartuig wiens vis verkocht wordt lijken tevreden met deze prijs. En zo gaat het verder door.

Uitvoer

De verkochte vis wordt weggevoerd naar de pakhuizen. Klaar voor onmiddellijke verwerking of transport naar Duitsland,

Frankrijk, Denemarken of zelfs de U.S.A. Want Belgische tong wordt inderdaad in containers en per vliegtuig verstuurd naar de States.

De weg tussen vangst en verbruik lijkt inderdaad heel lang vandaar ook het grote belang van de hygiëne. En daar wordt in België dan toch wel zeer nauw op toegezien. Vis wordt bij ons iedere ochtend van verkoop door officieel aangestelde viskeurders, dat zijn dierenartsen die werken in opdracht van het Ministerie van Volksgezondheid, gekeurd op hun versheid.

Voorbereiding

Maar er is nog veel meer die de vangst vooraf gaat. Na het lossen moet de vis ook nog gesorteerd worden naar grootte. Als je het ons vraagt, zeker geen sinekure. Maar die visrapers zijn mensen met jarenlange ervaring. Meestal ex-vissers. Tong wordt bijvoorbeeld gesorteerd in zeven categorieën. Dat doen die mannen in hun blauwe kleden met een onvoorstelbare snelheid.

Al naargelang de grootte heten die tongen dan «lappen», «bloks», «drie-kwarters» enz... De vissortering is van enorm belang bij de verkoop en zal in niet geringe mate bijdragen tot de opbrengst, de bruto-besomming die het vaartuig straks zal maken. Hoogste prijzen worden immers doorgaans gegeven voor vis van middenslag grootte. De meest commerciële klasse. Dus hoe meer tong, kabeljauw of schol in de meest gevraagde grootte aan boord, hoe hoger de opbrengst voor de vissers.

Bezoeken

Als je wil dan kun je dat allemaal eens van nabij gaan meemaken in de Oostendse vismijn. Wel vroeg opstaan, niet te veel kletsen tijdens de verkoop zelf en bij voorkeur op een maandag of dinsdag.

Walter Corveleyn.
Hoofdredakteur
Noordzeemagazine.

