

## Culinair

## Sushi met echte Japanse thee

Afhaalrestaurant verhuist van Sint-Jorispoort naar Leopoldplaats



Junko Kawada en Robrecht Wolters in hun nieuwe zaak: "Het blijft een take away, maar er zal meer plaats zijn voor de eat-in." FOTO JORIS HERREGODS

**K**o'uzi, het sushi-afhaalrestaurant van Junko Kawada, verhuist een paar meter. De vicekampioen van de Wereldcup Sushi in 2013 verlaat de Sint-Jorispoort, waar alles voor haar begon. Wat verder, op de Leopoldplaats, opent ze een grotere zaak met theecafé.

Vanuit het hoekpand, waar tot voor kort koffiezaak Boon was gevestigd, kijk je nog altijd uit over de Leopoldplaats. Maar het zal niet meer gebeuren met een koffie binnen handbereik, maar met een Japanse, groene thee. Dat is het meest zichtbare verschil met de vorige en kleinere zaak van Junko Kawada en Robrecht Wolters aan de Sint-Jorispoort.

"Voor het overige blijft alles zoals voorheen", zegt Junko Kawada. "Het blijft een take away, maar er zal meer plaats zijn voor de eat-in. De uithaaltoeg springt wel onmiddellijk in het oog als je binnenkomt. De paar benepen plaatsjes aan de toonbank zijn uitgegroeid tot zes ruime zitplaatsen en er is nog eens evenveel ruimte aan gerieflijke tafels ernaast.

## Fotomenu

Er liggen ook meer menukaarten met daarbij voldoende uitleg bij de

"Ik doe opnieuw mee aan de wereldbeker sushi maken. Om te winnen."

**JUNKO KAWADA**  
CHEF-KOK KO'UZI

gerechten én met kwaliteitsfoto's van de gerechten ernaast. "Ik wil laten zien wat de mensen kunnen eten", zegt Junko Kawada. "Mensen moeten nooit bevreesd zijn om iets te vragen. Maar vooral voor nieuwe klanten kan het een geruststelling zijn dat ze eerst rustig kunnen zien wat er te koop is."

Chef-kok Junko Kawada verandert verder niets aan haar concept. Je kunt kiezen voor assortimenten van vier tot veertien stuks sushi (8 tot 25 euro) en speciale dozen met dertig tot zestig stuks. "In de assortimenten vind je combinaties die we zelf samenstellen", legt Junko Kawada uit. "Tenzij mensen allergisch zijn voor een van de ingrediënten, natuurlijk. In dat geval passen we dat aan. Wil je toch à la carte bestellen, dan bestaat de kans dat je even moet wachten op de bereiding. En dat is een beetje duurder dan de assortimenten."

Dat wachten valt nogal mee, want het grootste verschil met het oude adres is niet zo zichtbaar, maar tikt aardig door in de werktijd. "De keuken is inderdaad véél groter geworden", beaamt Junko Kawada. "Het was er drummen met zijn vieren. Ieder had een plaatsje recht voor zich. Had je iets afgewerkt, dan moest je daar voorzichtig een plaatsje voor zoeken. Dat zorgde steeds voor tijdverlies. Nu hebben we een keuken met voldoende ruimte voor zes mensen. Dat werkt makkelijker en komt ook de klanten ten goede, die niet lang moeten wachten."

## Persoonlijk contact

Het nieuwe pand kwam bijna zelf naar hen toe. Niet via sociale media, maar door het aloude persoonlijk contact. "We waren goede klant in het koffiehuis Boon. Dus hoorden we als eerste dat ze dachten aan hun pensionering. Voor ons kwam dat goed uit omdat ons huurcontract juist tegen de opzegtermijn hinkte."

"Ik wilde ook niet te ver gaan verhuizen", zegt Junko Kawada. "Ik wilde mijn klanten niet verliezen. Zij kennen me. Te ver wegtrekken, vond ik te riskant. En ook toen we al bijna rond waren, stelde ik me nog vragen over de oppervlakte: zo groot."

Maar dankwam haar goede vriend Yoshikazu Matsumoto met het idee om een theecafé te beginnen. "Hij is

een marketeer, maar heeft veel Japanse klanten", introduceert Junko Kawada.

"Ik heb hier marketing gestuurd", zegt de man zelf. "Later voerde ik Europese producten uit naar Japan en nu wil ik dus het omgekeerde doen. Ook al omdat 99 procent van de Belgen de Japanse groene thee niet kent. Chinese groene thee wel. Die is vooral bekend voor zijn geur. De onze onderscheidt zich door smaakverschillen."

## Onthaasten met thee

"De combinatie van een sushizaak met een theecafé is niet zo gek, hoor. In Japan is dat doodgewoon. Daar zetten ze geen sake voor bij sushi, zoals hier. Neen, we verwarmen thee tot 70° voor zoetigheden. Bij sushi moet die dan weer 90° zijn. Want af en toe moet je de smaak van vis kunnen wegspoelen", zegt Junko Kawada.

Yoshikazu Matsumoto kent bijna alles over de traditionele theeceremonie. "Die krijg je hier niet te zien, dat zou te lang duren voor westerlingen. Mijn schoonmoeder is er erg bedreven in. Het kostte haar tien jaar studie vooraleer ze zich meester mocht noemen. Maar onze partner Michael Van der Putte kan ook een potje Japanse thee voorzetten. En hij houdt het ritme aan van de Europeanen", lacht de marketeer.

Toch, als onthaasting kan zo'n theetje tellen. De thee, afkomstig uit de regio rond Kyoto, wordt op verschillende manieren aangeboden. Er is de gestoomde en gerookte thee, de gerookte van de soort die het dichtst bij de grond groeit, je hebt gerolde groene thee en je hebt er dan nog diepgestoomde ook. De beste wordt gemaakt van het poeder van die groene theeblaadjes. Er hoort zelfs een aparte manier van theezetten bij: met een bamboeborsteltje klopt Michael Van der Putte de thee op tot die een schuimkraagje heeft. "Je kunt er een koude variant van zetten ook", zegt hij.

Al die theeaftreksels kun je uittesten in Ko'uzi voor 3 tot 6 euro. Een degustatie van drie thees met een gebakje kost 14 euro. "We verkopen ook een assortiment van verscheidene handgemaakte theepotjes, die speciaal voor ons worden gemaakt", zegt Michael Van der Putte.

Het zal niet het laatste product zijn dat Junko Kawada en Yoshikazu Matsumoto naar Antwerpen brengen, want de band met Japan blijft. "Natuurlijk ga ik opnieuw meedoen aan de wereldbeker sushi-bereiden", zegt Junko Kawada. "Om de trofee een keer te winnen, natuurlijk. Maar ook om beter te worden. Die competitie maakt je beter. En daar worden de klanten gelukkiger van."

**JOHAN VAN BAELEN**