

Simone en Marc Nijns uit Kortenaken



Het tof koppel

Simone (53) en Marc (52) Nijns baten op het dorpsplein van Kortenaken een zeer bijzondere slagerij uit. Het is de eerste slagerij die ik bezoek die geen uitstalraam in de gevel heeft. Simone en Marc kozen bij de vernieuwing van de zaak voor dit ongewone concept en ze zijn er heel tevreden mee. "Ik heb geen buitenramen nodig" aldus Marc "mijn toonbank is immers mijn uitstalraam". Zoon Jan en schoondochter Kim werken mee in de ouderlijke zaak en worden stilaan klaargestoomd om, als vierde generatie op rij, de verantwoordelijkheden over te nemen.

Marc blijkt een aangename gesprekspartner met een enorme dosis levenswijsheid en terwijl we, in gemoedelijke sfeer, het interview verder zetten verneem ik terloops dat er hoopvol uitgekeken wordt naar de op komst zijnde gezinsuitbreiding bij Kim en Jan!

Jij werkte samen met je vader in de ouderlijke slagerij en nu werkt jouw zoon Jan met jou in dezelfde slagerij. Hoe ervaren jullie dat?

Marc: Ik ben in deze slagerij opgegroeid en het was toen vanzelfsprekend dat ik slager zou worden. Ik ging op leercontract bij mijn vader en nam de ouderlijke zaak daadwerkelijk over. Bij onze kinderen lag dat toch anders. Ik heb altijd gezegd dat het leuk zou zijn als één van hen de zaak zou overnemen maar zag dat niet als iets vanzelfsprekend. Ik vind dat kinderen de kans moeten krijgen om zelf te beslissen wat ze later met hun leven willen doen. Onze Jan heeft beslist om na zijn studies bij ons in de zaak te komen werken en dat is prachtig maar een verplichting was het zeker niet. We hebben onze dochter Anneke verlo-

ren bij een verkeersongeval hier voor de deur en dat was uiteraard een zware dober voor ons beiden. Een kind verliezen is het ergste wat een mens kan overkomen. Maar tijd brengt raad zoals men zegt. Anneke is steeds in onze gedachten en het verdriet om ons verloren kind zal nooit verdwijnen maar je moet hoe dan ook verder. En misschien was de slagerij wel onze redding in die zeer moeilijke periode omdat we verder moesten werken. Ik zou liegen als ik zou zeggen dat ik niet zeer blij ben dat Jan en Kim bij ons in de slagerij werken en dat de toekomst van de zaak meer dan waarschijnlijk veilig gesteld is, maar zoals reeds gezegd, een verplichting is het voor hen zeker niet. Veel belangrijker is dat we allemaal hoopvol uitkijken naar de nieuwe telg die bij Kim en Jan op komst is.

Terwijl we hier in gesprek zijn zie ik dat er in het atelier hard gewerkt wordt door een zeer keurig team werknemers.

Marc : We mogen zeker niet klagen temeer omdat het niet gemakkelijk is om geschikt personeel te vinden.. We hebben een achttal zeer ijverige personeelsleden in dienst die in een roulatiesysteem werken. Ze werken niet allemaal voltijds. Vroeger heb ik veel gasten opgeleid maar tegenwoordig zijn er praktisch geen jongeren meer die voor het slagersberoep kiezen. Ondertussen staan ook wij op de lijst van de knelpuntberoepen en zullen we binnenkort Poolse arbeidskrachten moeten aannemen om het werk in de slagerij gedaan te krijgen.

Ben je daar voorstander van?

Marc : Wie wil werken, moet werk kunnen vinden. Of het werk in mijn slagerij gedaan wordt door een Pool, een Rus of een Belg dat maakt mij niet uit. Zolang er maar goed gewerkt wordt doet het er niet toe welke nationaliteit mijn personeel heeft. Het is trouwens niet de eerste keer dat er in België een beroep gedaan wordt op buitenlandse werknemers. In Limburg is men daar zeer vertrouwd mee. Jaren geleden kwamen er hier duizenden Italianen en Turken in de koolmijnen werken omdat er geen Belgisch personeel voorhanden was.

Hebben jullie een vast cliënteel?

Simone : Wij hebben een vast cliënteel dat het persoonlijk contact zeer op prijs stelt. Hier komen zowel dorpelingen hun dagelijkse inkopen doen als klanten uit de omliggende dorpen die wekelijks hun vlees kopen bij ons. Ze komen voor de sfeer en voor de kwaliteit van onze producten .

Marc : Wij hebben ons aangepast aan de eisen van onze klanten. Ik heb me dikwijls afgevraagd waarom de consumenten bij mij komen en waarom ze hier soms een half uur lang blijven aanschuiven. En ik ben tot de conclusie gekomen dat onze klanten kiezen voor betrouwbare kwaliteit en ambachtelijke producten die hen gepresenteerd worden in een sfeervolle winkel door zeer bekwame en vriendelijk personeel dat hen met raad en daad bijstaat. Bovendien hecht ik enorm veel belang aan de sfeer in de winkel, wat duidelijk op prijs gesteld wordt door ons cliënteel.



De prachtige winkel



Het ganse team

Hoezo?

Marc : Vermits de wachttijden soms oplopen tot een half uur of meer ben ik er mij gaan in verdiepen hoe ik het de wachtenden zo aangenaam mogelijk kon maken. We hebben een koffiebar geïnstalleerd en serveren nu koffie met koekjes aan de klanten die moeten aanschuiven om hen zo het wachten aangener te maken. Regelmatig maken we schotels met proevortjes en laten die rondgaan onder de wachtenden. Dat heeft enorm veel succes. Ik doe nooit acties in de trend van drie kopen en één gratis omdat ik dat beneden de waardigheid van mijn producten vind. Ik ben geen marktkramer maar een slager die fier is op zijn ambachtelijke kwaliteitsproducten. Ik stel ook vast dat zeer veel klanten eisen dat de slager in hun gezichtsveld komt. Wanneer ik een gebrad kom presenteren lijkt dat beter gesmaakt te hebben dan wanneer één van de verkopers dat doet. Ik speel een beetje de entertainer in de zaak.

Verkopen jullie veel vers vlees?

Marc : Wij verkopen alle soorten vers vlees. Varkens-, rund-, paarden-, lamsvlees en natuurlijk ook kip. We kopen het vlees aan in karkassen en alles wordt hier in ons eigen atelier netjes uitgebeend. Daartoe hebben we een uitbener op zelfstandige basis in dienst. Ik heb al jaren dezelfde leveranciers die perfect weten wat wij willen. Kwaliteit is ons kenmerk. Vermits er hier ook veel charcuterie gemaakt wordt loont het zeker om in karkassen aan te kopen.

Welke zijn jullie charcuteriespecialiteiten?

Marc : Praktisch alle charcuterie met uitzondering van salami en enkele kipbereidingen zijn huisgemaakt. We zijn vooral

gespecialiseerd in streekproducten zoals de Hagelander (een soort kop), Hagelandse grillworst, natuurham, verschillende soorten pasteien van het huis die variëren naargelang het seizoen, verschillende salades, kipfilet met olijven en zongedroogde tomaten, etc.

Hoe doen de traiteurgerechten het in deze streek?

Marc : We verkopen naast de klassieke bereide gerechten zoals lasagne, pasta van het huis, balletjes in tomatensaus, ... ook schotels voor fondue, gourmet, steengrill, tapas. Onze koude buffetten zijn vermaard

FEESTFOLDERS

Zie bijgevoegde voorbeeldfolder

Tekst en logo in deze folder zijn bedoeld als voorbeeld. U kunt tekst en logo geheel naar eigen wensen invullen.

Geldig zolang de voorraad strekt en per regio. Opdruk zwart volgens eigen wensen.



voor meer info, bel :

02/463.33.22
ons faxnummer: 02/463.24.78





Aan vlees geen gebrek



Met zo'n betoverende glimlach voelen de klanten zich natuurlijk direct thuis

en in de zomer verzorgen wij natuurlijk tientallen bbq's.

Tijdens de feestdagen bieden we onze klanten feestmenu's aan. Tijdens de eindejaarsperiode werken we dag en nacht en is het stilaan aftellen naar de krokusvakantie want dan gaan we op skivakantie. Ik ski zeer graag. Simone kan, spijtig genoeg, sinds ze geopereerd werd aan de schouder niet meer skiën maar zij vult haar dagen ginds met wandelen, winkelen, wellness... en als we na zo'n weekje vakantie terugkomen zijn we weer helemaal opgeladen.

Hoe verloopt de taakverdeling?

Simone : Ik sta in voor de bediening van de klanten en help met het klaarmaken van de bestellingen. Verder hou ik me bezig met de decoratie van de winkel, die varieert al naargelang het seizoen. De winkel moet er altijd netjes uitzien, ook daar kijk ik op toe. Marc : Ik zorg voor het winkelklaar maken van het vers vlees en de coördinatie van het werk. De planning is uiteraard zeer belangrijk en moet minutieus gevolgd worden. Dit gesprek bijvoorbeeld werd in het begin van de week ingecalculleerd. Daarnaast kook ik zeer graag en sta ik in voor de bereiding van de traiteurgerechten.

Jan is verantwoordelijk voor de werkplaats. Hij staat in voor de worstbereidingen en maakt bijna alle charcuterieproducten zelf. Kim helpt Simone bij de bediening van de klanten in de winkel en vermits ze graag kookt, wordt ze klaargestoomd om de bereidingen voor haar rekening te nemen.

Hoe zie je de toekomst van het beroep?

Marc : Ik denk dat diegenen die hard werken en die proberen om zich met kwaliteitsvolle producten te onderscheiden van de grootwarenhuizen nog steeds een goede zaak zullen kunnen uitbouwen. We hebben

een schitterend beroep. We moeten er als ambachtelijke vakman naar streven om kwaliteit hoog in het vaandel te blijven dragen. Enkel door kwaliteitsproducten te blijven maken en een luisterend oor aan te bieden aan de klanten kunnen we het verschil maken.

Verder ben ik er voorstander van om alle vijf jaar eens stil te staan bij de evolutie van je slagerij. Misschien zijn er zaken die niet meer of minder renderen en kan je beter anders gaan werken. Daar moet je echt tijd voor maken en na vijf jaar moet je een nieuwe koers uitstippelen voor de volgende vijf jaar.

Zien jullie een evolutie in die vele jaren dat jullie de slagerij uitbaten?

Marc : Natuurlijk is er veel veranderd in de loop der jaren. Toen wij begonnen in de slagerij was er nog geen sprake van traiteurafdeling in de slagerij. Het was al vers vlees wat de klok sloeg. De mensen kochten toen koteletten, spek en op feestdagen gebrad en rosbeef. Ook op het vlak van de charcuterieproducten was de keuze beperkt. Nu weten ze vaak niet wat ze moeten kopen omdat de keuze zo uitgebreid is.

De laatste jaren is er een trend naar een gezondere voeding en komen de consumenten bij de slager terecht voor kwaliteitsproducten en omdat ze vlees voor een groot stuk in vertrouwen wensen te kopen bij de ambachtelijke beenhouwer. En kwaliteit loont. Weet je dat wij hier alles zelf maken, tot onze mayonaise toe. Alle producten komen vers toe en worden hier gekuist en verwerkt. Ik heb even gewerkt met gepelde eieren. Toen ze toekwamen vond ik dat er soms een geurtje aanzat. Vermits ik steeds zeg dat wat ik niet zou willen opeten, ik ook niet aan mijn klanten geef, heb ik de gepelde eieren gelaten voor

wat ze waren en pellen we nu de eieren weer zelf. Dat vraagt tijd, dat is waar maar het is zoveel beter en de klant proeft en weet dat. En dat is belangrijk!

Dat is ook de reden waarom we Vitavlees verkopen. Het is vlees van dieren die gekweekt worden op een manier waar wij achter staan. Zonder antibiotica en wat weet ik nog allemaal.

Dat maakt allemaal het verschil.

Denken jullie stilaan aan afbouwen?

Simone : Er is een tijd voor alles. Stilaan zien we dat Jan de zaak kan overnemen.

Marc : We zullen nog wel enkele jaren in de zaak blijven werken maar af en toe denken we er toch over om stilaan wat af te gaan bouwen en ervoor te zorgen dat Jan en Kim onze verantwoordelijkheden beginnen over te nemen.

Zowel Kim als Jan staan voor honderd procent achter de onderneming en dat is zeer belangrijk. Je moet in dit beroep als koppel goed kunnen samenwerken en beide partners moeten voor de zaak leven, anders hou je dit niet vol.

Simone : Bovendien zullen we, als we wat meer vrije tijd krijgen, alle dingen kunnen doen waar we in de loop der jaren niet of nauwelijks aan toe kwamen. Ik fiets zeer graag maar jammer genoeg ontbreekt hiervoor vaak de tijd.

Marc: We wonen ongeveer 150 m van de winkel en we hebben een heel grote tuin. Ik zal misschien wat meer in de tuin kunnen werken en eindelijk genieten van ons huis want nu zijn we bijna nooit thuis en ik ben nochtans graag thuis. En nu er een eerste kleinkind op komst is, zien we daar natuurlijk ook naar uit. Het zal onze leefwereld totaal veranderen. We hebben dus genoeg om naar uit te zien...