



De nieuwe toonbank heeft een gebogen glasopbouw.

Slager Derks werkt nauw samen met groentespecialzaak

Spaarsysteem verbetert contact met klant

Arno en Enita Derks: 'Klaar voor de toekomst.'



Onder één dak met groentewinkel De Vitaminetuin gaat het slager Arno Derks al jaren voor de wind. In juni vorig jaar onderging de Vlijmense slagerij een metamorfose. Met 'De Flying Dutchman' als vitrine, een eigen ingang én een modernere *look* groeide de omzet sinds de vernieuwing met 16 procent. ►



FOTO'S LINKERPAGINA

Foto links:

De slagerij staat in open verbinding met groentespecialzaak De Vitaminetuin van Jos van Vugt.

Foto linkerpagina boven:

Bij het centrale afrekenpunt kan de klant wat anoniemer de betalingshandeling verrichten.

Foto linkerpagina onder:

Voorheen waren de maaltijden ondergebracht in het vleesgedeelte. Nu in een aparte maaltijdenhoek met een lengte van 3,5 meter en een diepte van 0,85 meter.

FOTO'S RECHTERPAGINA

Foto linksboven:

Het nieuwe zelfbedieningsmeubel is heel uitnodigend om producten uit te pakken.

Foto links onder:

Verkopend personeel staat op een verhoging van 25 centimeter. Het contact met de klant is daardoor verbeterd.

Foto rechtsboven:

Worstmaker Piet Boon maakt de varkensschouders klaar.

DOOR EDWIN RENSEN - Tijdens de Slavakto in 2009 maakte slager Arno Derks kennis met het nieuwste model vitrine van Techna Koude: de Flying Dutchman. In zijn slagerij in het Brabantse Vlijmen zou deze niet misstaan, dacht de slager. Hij is sinds 1993 met zijn onderneming in het Vlijmense winkelcentrum gevestigd aan de Oliemaat 9. Derks kreeg gelijk, want de nieuwe inrichting legt hem geen windeieren. Zonder betaalplateau, met een vleesassortiment dat 25 centimeter hoger ligt dan voorheen en een centraal afrekenpunt, was het voor de klanten aanvankelijk wennen, maar na enkele weken waren de reacties louter positief.

'In het begin was het lastig voor sommige klanten, omdat ze gewend waren iets op het plateau te leggen. Het ontbreken ervan wende echter snel en het centraal afrekenpunt, achterin de winkel, maakt veel goed. De klant kan anoniemer afrekenen dan voorheen en dat is, zeker in een dorp, een prettige bijkomstigheid. Ze voelen zich niet zo op de vingers gekeken bij het betalen', zegt Arno Derks.

Beter zicht

Een ander voordeel van het centrale afrekenpunt is dat klanten gedwongen worden om meer door de winkel te lopen. Dus zien ze ook meer producten

in de 7,5 meter lange toonbank, die nu een gebogen glasopbouw kent. Het wordt dan al snel duidelijk dat het maaltijdenassortiment is uitgebreid. Voorheen waren de maaltijden ondergebracht in het vleesgedeelte, waardoor het wat rommelig oogde. In de nieuwe situatie is er een aparte maaltijdenhoek met een lengte van 3,5 meter en een diepte van 0,85 meter. Het nieuwe zelfbedieningsmeubel, waar heel makkelijk de voorverpakte worstenbroodjes of gevulde gourmetschaaltjes worden meegepakt, is tot dusverre ook een succes. 'Verder oogt de winkel ruimer', zegt echtgenote Enita Derks. 'Ons betaalplateau belemmerde het zicht

tussen personeel en klant en hoe meer obstakels in de winkel, des te kleiner die lijkt. Veel klanten vragen dan ook of de zaak groter is geworden. En dat is niet het geval.

Wél beschikt de slagerij sinds de verbouwing over een eigen ingang. Tot 17 juni vorig jaar waren de klanten 'gedwongen' om eerst bij De Vitaminetuin, waarmee Derks onder één dak is gevestigd, naar binnen te stappen om de slagerij te bereiken. 'De eigen ingang zorgt voor een stijging van de klantenaantallen', zegt Arno Derks. 'Wanneer iemand naar de slager wil, maar eerst een andere winkel in moet zonder daar iets te willen kopen, kan dat een

drempel zijn.' De samenwerking met Jos van Vugt van De Vitaminetuin is verder onveranderd. Ook de open verbinding tussen de twee winkels is intact gebleven en zorgt voor extra omzetten voor beide ondernemers. 'We werken veel samen, vooral met het verzorgen van de barbecuepartijen en buffetten. Vers fruit en rauwkost koop ik bij Van Vugt in en de klant rekent het totaal bij mij af. Ook wanneer ik de maaltijden aan het bereiden ben en een paprika of ui voor de shoarma nodig heb, loop ik naar de buurman.'

Samenwerken

Samenwerken zit slager Derks in de genen. Zo kwam hij zo'n drie jaar geleden in contact met Dennis van Dun van slagerij Van Roessel uit het nabijgelegen Waalwijk. Een groot deel van de maaltijden, salades en vleeswaren koopt Derks in bij de winnaar van de Verkiezing Slagerij van het Jaar 2010, die over een goed geoutilleerde keuken met eigen koks beschikt. 'Het zorgt voor continuïteit en voor een hoge productkwaliteit. De producten van Van Roessel hebben ook de typisch Brabantse smaak die hier geapprecieerd wordt', zegt Derks. 'Brabanders houden niet van scherp en van een overheersend kruidenaroma. Van Roessel houdt daar rekening mee.'

Met zijn assortiment maaltijden toont Derks aan meer dan alléén vlees over de toonbank te laten gaan. 'Tegenwoordig kan dat niet anders. Om onderscheidend te zijn ten opzichte van de supermarkten is het zaak een breed assortiment te bieden en bereidingsadviezen te kunnen geven.

Top 5 Verkopen

1. Gemengd gehakt €0,59/100 gr.
2. Gebraden kippenpoten vijf voor €6,00
3. Gemarineerde kipproducten €1,39/100 gr.
4. Gehaktballen €0,85/100 gr.
5. Gemarineerde rundersteaks €1,95/100 gr.

Daarom hebben we ervaren personeel in dienst, van gemiddeld 40 jaar of ouder. De klant stelt dat op prijs. Wanneer er eens een crisis in de vleessector is, bijvoorbeeld in januari toen de dioxinecrisis speelde, hebben klanten toch net wat meer vertrouwen in de specialzaak waar uitleg wordt gegeven.'

De band met de klanten is verstevigd vanaf het moment dat Derks in 2005 een klantenspaarsysteem heeft ingevoerd. De sparende klanten hebben een pasje waarbij ze bij iedere euro die ze besteden één punt krijgen. Bij het bereiken van 500 punten wordt een waardebon van €10 gedaan. Enita Derks: 'Hier wordt door klanten positief op gereageerd en er wordt dus ook volop gespaard. Nog steeds melden zich hiervoor nieuwe klanten aan.'

Louter positieve geluiden uit Vlijmen dus, waar slager Derks anno 2011 zo'n 1400 klanten per week mag begroeten. ◀

Bedrijfsprofiel

Slagerij Derks Traiteur
Oliemaat 9
5251 AG Vlijmen
Tel: 073-5130263
Fax: 073-5130264
info@slagerijderks.nl
www.slagerijderks.nl

Aantal klanten per week: 1400
Brutowinstmarge: 53%
Medewerkers: fulltime 2, parttime 9
Omzetaandeel vers vlees: 32%
Omzetaandeel kip en kalkoen: 17%
Omzetaandeel gemalen producten: 17%
Omzetaandeel vleeswaren: 17%
Omzetaandeel traiteur: 10%

Opmerkelijk:

Wekelijks verkoopt slager Derks 160 kilogram gegrilde kippenpoten en vijftig gebraden haantjes, klaar-gemaakt in de grill die buiten staat.



'De klant kan anoniemer afrekenen dan voorheen en voelt zich niet op de vingers gekeken'

De winkel oogt volgens de klanten ruimer.