



Stagnatie komt niet voor in woordenboek Van Meijl

# Vlees, brood en vis

De 'minisupermarkt' van slager Van Meijl is ingericht door Techna Koude. Rechts (half zichtbaar) het visgedeelte, in het midden de vleesverkoop en geheel links de broodverkoop.

Jan en Marleen van Meijl binden de inwoners van Soerendonk aan hun winkel.



Stilstand is voor Jan en Marleen van Meijl achteruitgang. Toen in 1996 de supermarkt in Soerendonk het loodje legde, bedacht de slager zich geen moment en ging brood verkopen. Sinds enige weken gaat er bij de Brabantse versspecialist ook vis over de toonbank in de winkel, die een metamorfose heeft ondergaan. ►



DOOR **EDWIN RENSEN** - Voor de dagelijkse boodschappen kunnen de inwoners van Soerendonk eigenlijk alleen nog maar terecht bij de slager. En dat is precies wat Jan en Marleen van Meijl voor ogen hebben. De afgelopen decennia zagen ze collega-ondernemers één voor één uit het Brabantse dorp vertrekken, maar het ambitieuze slagersechtpaar hield de *schwung* erin. Om te voorkomen dat de dorpingen hun heil voor alle boodschappen elders zouden zoeken, en dus ook het vlees niet meer bij de kwaliteitsslager aan de Dorpsstraat zouden afnemen, passen ze hun assortiment telkens aan. Met als gevolg dat ze nu ook klanten

trekken uit omliggende plaatsen als Leende, Maarheeze en Budel.

**Broodverkoop**

Vooral de verkoop van brood en banket, afkomstig van Echte Bakker Van de Koeving uit Someren, heeft het echtpaar - dat zelf woonachtig is in het nabijgelegen Leenderstrijp - geen windeieren gelegd. 'Dit heeft een heel positief effect gehad', zegt de 45-jarige Jan van Meijl. 'De opzet is geslaagd. Klanten bezoeken sinds de introductie van de broodverkoop vaker onze winkel voor dagvers brood en nemen dan ook makkelijk hun vlees-

waren mee'. Er wordt dagelijks een volwaardig assortiment geleverd vanuit de bakkerij in Someren. 'De acties die Van de Koeving houdt, gelden bij ons ook. Bijvoorbeeld een kruimelvlaai in de aanbieding van €9,05 voor €7,85. We hanteren verder exact dezelfde verkoopprijzen als de bakker in Someren.'

**Geen vetpot**

Vanwege de relatief grote hoeveelheden die Van Meijl inkoop bij de bakker, krijgt hij een korting van 27 procent. 'Maar denk niet dat de broodverkoop ons héél veel oplevert', zegt de slager, wiens

**Bedrijfsprofiel**

**Kwaliteitsslagerij**  
**Jan en Marleen van Meijl**  
 Dorpsstraat 43  
 6027 PE Soerendonk  
 www.slagerijvanmeijl.nl  
 info@slagerijvanmeijl.nl

<b>Hardlopers vlees:</b>	
Gepaneerde schnitzels	€12,90 p kg
Kogelbiefstuk	€22,90 p kg
Gemengd gehakt	€6,95 p kg
<b>Hardlopers brood:</b>	
Bustijgertarwe	€2,20 p stuk
Tarwe	€2,05 p stuk
Witte broodjes	€0,38 p stuk
<b>Hardlopers vis:</b>	
Kibbeling	€17,50 p kg
Lekkerbek	€17,50 p kg
Nieuwe haring	€1,95 p stuk

- Sterke punten:**
- Totaalaanbod vers
  - Prijskwaliteitverhouding
  - Service

- Verbeterpunten:**
- Omzetaandeel rundvlees
  - Meer aandacht/uitbreiding vis
  - Idem kant-en-klaar

**Aantal personeelsleden:**  
 • 3 fulltime, 13 parttime  
 (exclusief Jan en Marleen)

Nieuwe winkel: **ingericht door Techna Koude**  
 Klantenaantallen: **800 per week**  
 Gemiddelde besteding per klant: **€20,83**





#### FOTO'S LINKERPAGINA

##### Grote foto:

Omzetaandelen bij Van Meijl zijn op dit moment: vlees 26 procent, vleeswaren 13 procent, vis 11 procent en brood/banket 22 procent. Rest: verkoop zuivel, wijn, levering aan horeca en barbecue/buffet.

##### Kleine foto boven:

Drie medewerkers en Marleen van Meijl hebben bij SVO cursussen bereidingstechnieken gevolgd ten behoeve van visverkoop. Verder is een medewerkster aangetrokken die twintig jaar in de visbranche heeft gewerkt.

##### Kleine foto onder:

Vanaf 1996 verkoopt Van Meijl brood en banket van Echte Bakker Van de Koeving.

#### FOTO'S RECHTERPAGINA

##### Kleine foto boven:

Het zuivelhoekje mag niet ontbreken in de verswinkel.

##### Kleine foto onder:

Collega-slayers zijn wat argwanend als het gaat om de combinatie van vlees- en visverkoop.

##### Foto rechtsboven:

Jan van Meijl: 'Klanten bezoeken sinds de introductie van de broodverkoop vaker onze winkel voor dagvers brood en nemen dan ook makkelijk hun vleeswaren mee.'

vrouw Marleen verantwoordelijk is voor het broodafdeling. 'We moeten het brood nog snijden en soms bezorgen. Kortom: het gaat gepaard met de nodige kosten. Verder is het lastig in te schatten hoeveel brood we nodig hebben. Van een biefstuk kun je nog een gemarineerde runderschnitzel maken, maar brood heeft geen tweede leven. Toch klagen we niet. We houden de klanten hier en daar gaat het om.'

#### Omzetgroei

In het vijftienhonderd zielen tellende Soerendonk leven Jan en Marleen van Meijl - ze hebben vier

kinderen van 12, 11, 10 en 8 jaar oud - met hart en ziel voor hun zaak. Ze streven naar een jaarlijkse omzetgroei. Toen de omzetten vier jaar geleden wat stagneerden, besloten ze Slagerij Gebroeders van den Bosch uit Someren-Heide over te nemen; een slagerij zonder winkel, waar op basis van telefonische bestellingen vlees thuis werd bezorgd. Van Meijl nam het klantenbestand, het personeel (drie mensen, red.) en machines over. Hierdoor is een omzetstijging van 30 procent gerealiseerd. Maar in 2010 dreigde weer een stagnatie en daarom besloten Jan en Marleen in november vorig jaar nog een keer vol gas te geven, de winkel te verbouwen en met de verkoop van vis een nieuw concept als versspecialist te beginnen.

#### Vis

Techna Koude heeft de bijzondere minisupermarkt, waarin ook plek is voor een zuivelhoek en een koffiehoekje, ingericht. De centrale plek, een verhoogde U-vormige toonbank, springt in het oog. Het nieuwe visgedeelte is achterin rechts gesitueerd. In de directe omgeving van Soerendonk is geen visspecialzaak en Van Meijl ziet volop kansen voor verkoop van de geschubde diersoort. 'We begroeten nu, net als toen we startten met de broodverkoop, klanten die we voorheen niet zagen. Die zijn dan toch in de winkel en nemen makkelijk iets extra's mee. We hadden al wel enige ervaring met visverkoop bij de buffetten en onze barbecue-activiteiten, maar verkoop in de winkel is iets anders en vereist meer kennis. Drie medewerkers en Marleen hebben bij SVO cursussen

## Omzetaandeel

Vlees	26%
Vleeswaren	13%
Vis	11%
Brood/banket	22%
Levering aan horeca en barbecue/buffet	28%

bereidingstechnieken gevolgd en we hebben een medewerkster onder contract die twintig jaar in de visbranche heeft gewerkt. De klant moet erop kunnen vertrouwen dat het goed is wat we verkopen,' vindt Van Meijl.

Collega-slayers zijn wat argwanend als het gaat om de combinatie van vlees- en visverkoop. Maar schoorvoetend ontstaan her en der in het land meer van deze combinaties. Jan van Meijl: 'Wij zien het wél zitten. Er is domweg veel vraag naar vis. Gevolg is wel dat we waarschijnlijk ook tussen de middag opengaan vanwege de vraag naar kibbeling en gebakken vis. Polaris en Brand Seafood beleveren ons.'

Het aangebrachte afzuigsysteem boven het visgedeelte is een noodzaak, vindt Van Meijl 'want als je vlees koopt, wil je geen vis ruiken.' Voordeel van al deze uitbreidingen is voor het echtpaar Van Meijl dat ze niet puur afhankelijk zijn van de vleesverkoop in een tijd dat vlees het niet makkelijk heeft. ◀



## 'Als je vlees koopt, wil je geen vis ruiken'

Gemiddeld komen er achthonderd klanten per week in de winkel aan de Dorpsstraat 43. Met de visverkoop erbij hoopt Van Meijl dat dit aantal verder oploopt.