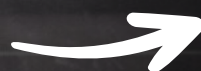


“
WE FOCUSSEN
OP ZELFBEDIENING,
MAAR BLIJVEN
KLANTEN BEDIENEN

EEN KEURSLAGERIJ
VOOR DE TOEKOMST



BEDRIJFS- REPORTAGE



Sinds 1880 is de familie Van der Meer een begrip in Heerenveen. De vierde generatie is zich aan het voorbereiden op de overname van de Keurslagerij. Daar hoort een nieuwe visie en uitstraling van de Keurslagerij bij.



MEEGROEIEN MET KLANTEN

De opa van Gatze-Rommert begon zijn slagerscarrière met vlees bedienen bij mensen thuis. Later volgde een slagerij in Stiens, welke 65 jaar geleden naar Heerenveen verhuisde. Ruim 30 jaar geleden nam Gatze-Rommert samen met zijn vrouw Alessa de zaak van zijn vader Wouter over, de toenmalige eigenaar. Gelegen aan een centraal plein met drie supermarkten en groot parkeerterrein. Samen met een bakker, kaasboer en brasserie ontstond er een vershof. Inmiddels zijn de kaasboer en brasserie verdwenen en is de Keurslagerij verdrievoudigd.



EEN TOEKOMSTGERICHTE VERBOUWING

Ruim twee jaar geleden gaf zoon Walter aan de Keurslagerij op den duur over te willen nemen. Maar hij stelde wel één voorwaarde; ik wil een Keurslagerij met een tijdloze uitstraling, maar waarbij het persoonlijke en specialisme niet uit het oog wordt verloren. Dat betekende dat de Keurslagerij op de schop moest. Dagenlang stonden in het teken van brainstormen en bedrijfsbezoeken. Vader en zoon tourden door heel Nederland op zoek naar inspiratie. In alle uithoeken van het land werd onderzoek gedaan naar toekomstbestendige Keurslagerijen.

NIEUWE INDELING

Gatze-Rommert en Walter zijn via bedrijfsadviseur Robert Nagtegaal aan interieurbouwer Emond KMI gekoppeld. Er volgden veel gesprekken over de indeling van de nieuwe Keurslagerij.

Om de klant langs alle onderdelen van de slagerij te laten lopen en te eindigen bij de kassa's, is er een bewuste routing bedacht. Daarnaast was het van belang dat de medewerkers een eigen werkeiland hadden. Zo is er een kookhoek, vleeswarengedeelte, een gedeelte voor vlogklaar en een werkplaats voor de worstmakerij. Om elkaar niet in de weg te lopen, hebben ze gekozen voor twee lijnen; een toonbanklijn voor het helpen van klanten en een werkbanklijn.

EEN BEWUSTE ROUTING

Bij de nieuwe opzet is gekozen voor zestig procent zelfbediening. Om het persoonlijke contact niet uit het oog te verliezen, volgt na de zelfbediening het bedieningsmeubel. Op de tweede lijn, de werkbanklijn, staan de slagers met het gezicht naar de klant. Iets wat hiervoor niet het geval was. Door de keuze voor centraal afrekenen, ziet Gatze-Rommert een verdubbeling in de omzet van vleeswaren. Deze snijden ze voor en het glas bij het bedieningsmeubel is weggehaald, zodat klanten het gewenste product zelf kunnen pakken. Tijdens het wachten grijpen klanten gauw zo'n extra bijverkoopartikel mee.

KLANTENAANKOPEN BEÏNVLOEDEN

Voorheen waren klanten voornamelijk gericht op de toonbank. Met de nieuwe opzet worden de aankopen van klanten beïnvloed. Aan het einde van de winkel plaatsen ze het machtigste product, om de volledige routing te bevorderen. In de zelfbedieningseilanden vinden klanten alle reclameartikelen. Voor de snelle klant van het gemak een efficiënte manier om boodschappen te doen.

GEWENNING

Klanten moesten erg wennen aan de nieuwe opzet van de winkel. Inmiddels is de vernieuwde Keurslagerij drie maanden open en zijn de klanten gewend aan de nieuwe indeling. Zo ziet Gatze-Rommert steeds meer mensen met een gevulde mand hun boodschappen afrekenen. Gatze-Rommert denkt er zelfs over na om het stuk zelfbediening uit te breiden.





Ook een zelfscankassa ziet Walter in de nabije toekomst als een aanvulling, want waarom wil je als klant nog wel geholpen worden bij de kassa als je enkel producten uit het zelfbedieningsschap hebt gehaald?

MEERDERE DOELGROEPEN BEDIENEN

Door de modernisering van de Keurslagerij bedient Van der Meer verschillende doelgroepen. De oudere doelgroep moest wennen aan de nieuwe opzet van de winkel en daar heeft Gatzke-Rommert rekening mee gehouden. De vaste oudere klanten worden graag voorzien in hun dagelijkse aardappel-vlees-groente maaltijd. Daarom is er naast de kant-en-klare maaltijden in het zelfbedieningsmeubel ook een maaltijdenhoek naast de kassa's. Klanten kunnen hier hun eigen maaltijd laten samenstellen.



GEBALANCEERD LICHT

Slimme tools zorgen voor aangenaam winkelen voor de klant. Er is dynamisch licht, wat betekent dat de verlichting op sensoren werkt. Het licht past zich bijvoorbeeld aan op het aantal klanten in de winkel. Zijn er minder klanten in de Keurslagerij? Dan dempt het licht. Deze lichten hebben ook een positief effect op het vlees: het voorkomt verkleuring. Niet alleen de voorkant van de slagerij is verbouwd, maar ook achter de schermen is alles vernieuwd. Zoals twee nieuwe verpakkingsmachines. Veel wordt verpakt met gas, zodat producten langer houdbaar zijn.



“
SLIMME TOOLS
ZORGEN VOOR
AANGENAAM
WINKELN VOOR
DE KLANT

BEWUSTER LEVEN

Een langere houdbaarheidsdatum neemt niet weg dat Gatze-Rommert en Walter veel belang hechten aan het welzijn van de dieren. De versheid en kleur van producten heeft de volledige aandacht. Na de verbouwing zijn ze gestart met het etiketteren van artikelen. Daar heeft dochter en zus Lara goed bij geholpen. Om alle producten van de juiste ingrediënten te voorzien, is zij wekenlang bezig geweest. Inmiddels is alles geprogrammeerd in het systeem en worden de producten automatisch voorzien van ingrediënten, houdbaarheid en barcodes voor een versneld afrekenproces.

CONTINU IN ONTWIKKELING

Volgens Gatze-Rommert en Walter moet je als ondernemer continu bezig zijn met de ontwikkeling van nieuwe producten. Zo zijn ze onlangs geswitcht van bakjes vanwege te veel condens. Nu maken ze gebruik van kleinere verpakkingsmaterialen. Ook met de invulling van de zelfbediening wordt veel gespeeld. Met Kerst hebben ze alle rollades uit het zelfbedieningsmeubel verkocht en waren de gourmetschotels ook erg in trek. Momenteel hebben de kant-en-klare pakketten, zoals shoarmareepjes met pita's en knoflooksaus en hacheevlees met uien en kruiden, een dominante rol. En hoe de komende maan-

den en jaren zich gaan ontwikkelen? Daar kijkt de enthousiaste Walter enorm naar uit. Gatze-Rommert kan niet wachten om in de toekomst het stokje over te dragen aan zijn zoon.

Keurslager Van der Meer

Molenplein 8, 8442LM Heerenveen
0513 626 223

vandermeerheerenveen.keurslager.nl

