“ER IS GEEN ‘NEE’ TE KOOP BIJ ONS”

De 47-jarige Jeroen ten Brink
is al 21 jaar samen met Nathalie en
zij hebben 3 mooie kinderen (11, 13 en 17 jaar).
Ze wonen in Zoutelande
en zijn eigenaar van
Slagerij Ten Brink in Middelburg.

Jeroen is via een zaterdagbaantje bij supermarktketen “Nieuwe Weme” in Roden in aanraking gekomen met het slagersvak. In de supermarkt werkte hij op de vleesafdeling. In die tijd werd er nog veel zelf gemaakt in de winkel. En daar realiseerde hij zich dat hij werken met vlees erg leuk vindt. Zo leuk dat hij slager wilde worden. Toen hij dit thuis aan zijn ouders vertelde waren zij zo blij dat zij direct actie hebben ondernomen om hem op het SVO in Groningen te krijgen.

“Ik vind het erg jammer dat tegenwoordig de jeugd vooral theoretische opleidingen volgt en dat er weinig aandacht is voor praktijkberoepen.”

Tijdens zijn opleiding heeft hij gewerkt bij Slagerij Hilbrants in Eelde. Na een jaar daar gewerkt te hebben, is hij bij Slagerij Jan Nederhoed, toen gevestigd in Roden en tegenwoordig in Leek, gaan werken. Bij Jan Nederhoed heeft Jeroen echt het vak geleerd. “Jan was voor mij de ideale leermeester, want hij nam echt de tijd voor mij en ik kreeg ook alle ruimte om te leren. Tot op de dag van vandaag hebben wij nog contact wanneer ik met een vraag of ‘probleem’ zit.”

Na SVO is Jeroen naar Australië gegaan om daar bij “Brisbane meat markets” te gaan werken. Toen Jeroen weer thuiskwam, is hij uit het slagersvak gestapt en via zijn vader in de meubelwereld verzeild geraakt. Na 20 jaar begon het toch weer te kriebelen. Samen met Nathalie is hij op zoek gegaan naar een slagerij die bij hen paste en ze over konden nemen.

In 2014 is de familie vanuit Drenthe naar Zeeland verhuisd om daar als slager een nieuw leven te beginnen. Het bleek een hele overgang te zijn.

"Wij kochten een ambachtelijke slagerij in een verspassage met daarin een bakker en een groenteboer. De jaren 2014 en 2015 waren echt een roller coaster. Voor ons was het echt alles of niks." Nathalie had nog nooit achter een toonbank gestaan. Jeroen had al lang niet meer als slager gewerkt en de kinderen moesten aarden in Zeeland. Vanaf dag één bleek deze beslissing een hele goede te zijn. Zo kwam Nathalie met het idee om leverworst te maken maar zelf had ik daar een hekel aan. Toch ben ik het gaan maken en gelukkig heb ik naar haar geluisterd want het is nu een topper bij ons!"

Helaas had Jeroen in 2015 een nare ervaring. Hij schoot uit met zijn blokmes en sneed bijna zijn linkerhand eraf. Dit gaf veel stress want ze waren nog steeds bezig met de opbouw van de slagerij. Het was onduidelijk of Jeroen zijn hand weer kon gebruiken. Nathalie heeft toen de slagerij gerund. Na een week is Jeroen wel weer gaan meewerken want thuis zitten is niets voor hem. Gelukkig is de hand volledig hersteld.

Jeroen en Nathlie kopen hun rund- en lamsvlees van Gijzels uit Sluis en hij weet precies wat ze willen. Momenteel verwerken ze minimaal een halve Belgische blauwe in de week en kopen ze extra biefstuk en gehakt in. De rest van het vlees kopen ze in bij De Waal uit Hendrik Ido Ambacht.

Toen zij drie jaar eigenaar waren van Slagerij Ten Brink, gaf de bakker uit de verspassage aan te gaan stoppen. Geen fijne ontwikkeling. Helemaal niet omdat het betreffende pand leeg bleef staan. Op de dag dat Nathalie en Jeroen hun huis in Zoutelande kochten, gaf ook de groenteboer aan te gaan stoppen. Diezelfde dag hebben Nathalie en Jeroen direct een nieuw pand gezocht om hun slagerij te verhuizen. Uiteindelijk vonden ze deze aan het begin van een winkelstraat met daar tegenover een parkeerplaats. Zij profiteren op deze locatie van toeristen. Die lopen daar langs als zij naar hun vakantieadres gaan.

Dit nieuwe pand is totaal anders en 3 keer kleiner dan hun vorige pand. Maar ze hebben alles zo efficiënt ingericht dat het heel goed werkbaar is. De winkel is klein maar vaak wordt er tegen elkaar gezegd "Er is geen nee te koop bij ons". Er werken drie vaste medewerkers en vijf zaterdaghulpen.

En toen kwam corona en stond de wereld even stil. Nathalie en Jeroen willen de extra omzet die zij maakten in deze periode vast proberen te houden. Dat is gelukt. Zij hebben van deze periode geprofiteerd, maar hadden wel stress. De horecaklanten en ondernemers die ook klant bij hen zijn, moesten namelijk dicht. Dat ze als klant wegvielen is vervelend, maar voor de gesloten bedrijven is het natuurlijk allemaal veel erger. "We zijn in deze roerige tijd rustig gebleven en hebben geen overhaaste beslissingen genomen. Overhaaste beslissingen nemen is nooit goed."

Hoe houd je die extra omzet vast? Door de kwaliteit elke dag op het hoogste peil te houden, vernieuwend te zijn, in te spelen op trends, een optimale toonbankpresentatie en enthousiast en betrokken personeel achter de toonbank te hebben.