



**MET DE JUISTE MENSEN OM JE HEEN  
BEREIK JE HET MEEST**



# BEDRIJFS- REPORTAGE



In 2019 begint Tim Janssen na een lang gekoesterde droom zijn eigen Keurslagerij in Groesbeek. Drie welvarende jaren waarbij hard werken en groeien centraal staan.



## PASSIE EN AMBITIE

Op zijn twaalfde is Tim al wekelijks te vinden in het slachthuis om de hoek. Daar begon zijn passie voor het uitbenen van dieren. Hij volgde de

slagersopleiding, ging aan de slag bij verschillende Keurslagers en startte halverwege 2018 zijn zoektocht naar potentiële bedrijven om over te nemen.

Wie had gedacht dat hij zou stuiten op een prachtig pandje in het dorp Groesbeek, tijdens het aanmoedigen van zijn vaders wandelwedstrijd.



## EEN GOEDE VOORBEREIDING

De uitstraling en het kwaliteitsniveau van het merk Keurslager past perfect bij Tim. Er was dan ook geen twijfel onder welk A-merk Tim zijn slagerij wilde openen. Met de ervaringen die hij opdeed binnen verschillende Keurslagerijen wist Tim ook goed hoe hij de indeling en inrichting van de winkel wilde. Een open uitstraling; klanten die in de keuken kunnen kijken en slagers die achter de werkbanken in contact zijn met de klant. Bij binnenkomst staat het zelfbedieningsmeubel centraal. Samen met de KNS deed Tim een marktonderzoek, om vervolgens een ijzersterk plan neer te leggen bij de bank.

## VEEHOUDERIJ - SLACHTHUIS - KEURSLAGERIJ

Het is april 2019 als Tim definitief zijn eigen slagerij opent, iets meer dan een half jaar na de start van zijn zoektocht. De weken ervoor heeft Tim flyers in het dorp opgehangen en het team van vier jonge parttimers is gauw compleet. Ook weet Tim vanaf het eerste moment waar hij zijn vlees vandaan wil halen, bij veehouderij Coenen uit Groesbeek. Deze connectie kent hij nog van zijn tijd bij het slachthuis. Hij weet wat de kwaliteit is, én is van mening dat je een streepje voor hebt als het vlees uit eigen regio komt. Een bijkomend voordeel: de korte lijntjes en het sterke verhaal richting de klant. Daarnaast vindt hij het belangrijk om de dieren die hij verkoopt zelf uit te kiezen. Als lokale ondernemers proberen ze elkaar in en rondom Groesbeek verder te helpen.

## VAKWEDSTRIJDEN ZORGEN VOOR EXTRA KLANDIZIE

De Keurslagerij van Tim was pas vijf weken open toen ze bij de top 10 Spareribs Trophy zaten. Met het behalen van de top kwamen mensen speciaal voor de spareribs naar de winkel en leerde zo het assortiment kennen. In die periode gaf het team de klanten een folder mee met de aanbiedingen en acties voor de volgende week, om herhaalbezoeken te stimuleren. Deelname aan de vakwedstrijd heeft Tim een boost gegeven bij de start van zijn onderneming. Nog steeds plukt hij hier de vruchten van en doet hij en zijn team jaarlijks mee aan diverse keuringen en wedstrijden. In 2021 wonnen ze dan echt de Spareribs Trophy. Een enorme aanloop van klanten uit de omgeving en soms van ver daarbuiten. Ervaring leert dat meedoen aan (en winnen van) een wedstrijd een excellente manier is om bekendheid te creëren en je veel nieuwe klanten mag verwelkomen in de winkel.

## KLANTENAANTALLEN

Groesbeek heeft ruim 20.000 inwoners. Tim ontvangt wekelijks tussen de 1.000 en 1.200 klanten. Op social media en in de krant zijn ze





heel actief en vertellen daar onder andere hun verhaal van herkomst. Hiermee creëren ze een groot bereik en mogen ze hun klantenbestand nog steeds dagelijks uitbreiden. In de zomermaanden komen daar ook nog eens de campinggasten uit de omgeving bij op.

## LUISTEREN NAAR DE KANT

Na een paar jaar vraagt het team van Keurslagerij Tim Janssen om uitbreiding, voornamelijk extra handen in de weekenden zijn gewenst. Het werd een leerling-slager, iets wat Tim als voorkeur heeft omdat studenten graag willen leren en relatief snel doorgroeien. Het kost zeker meer tijd om een leerling in te werken, maar volgens Tim krijg je er ook enorm veel voor terug. Zo is de mentaliteit vaak hard werken en blijf je als slager ook nog eens up-to-date van de laatste trends. Daarnaast biedt het ook andere mogelijkheden waar je als ondernemer niet altijd voldoende bij stilstaat en de tijd voor neemt. Als schoolopdracht hebben ze onlangs een klanttevredenheidsonderzoek gedaan in de slagerij van Tim. Er komt zeer waardevolle informatie uit, want op die manier hoor je precies wat er speelt bij de klant. Zo bleek er behoefte te zijn aan twee stuks verpakkingen in plaats van vier stuks. Iets wat tijdens de regiobijeenkomsten vanuit de Vereniging ook aan bod kwam dit jaar. Om die redenen heeft Tim sinds een paar weken het concept Mix & match gelanceerd, en vooralsnog loopt het als een trein.



“  
LUISTER NAAR JE  
KLANT, DIE VERTELT  
PRECIES WAT JE  
MOET DOEN

## JONG EN VOORUITSTREVENDE

Drie jaar later telt het team van Tim negen medewerkers. Hij heeft een jong team van medewerkers die continu op zoek zijn naar manieren om slimmer te werken en behoorlijk vooruitstrevend zijn. Zelf is Tim ook flink actief binnen en met zijn werkgroep. Iedere werkgroepavond vindt bij een andere Keurslager

plaats. Op die manier nemen ze een kijkje bij elkaar in de keuken. Ook met jonge slaggers uit de buurt en oud-klasgenoten heeft Tim nog veel contact. Ze vinden het belangrijk om onderling kennis te delen. Ze zien elkaar niet als concurrent en vinden het belangrijk dat de klant bij een conculega koopt, dan bij de supermarkt.

### Keurslager Tim Janssen

Bellevue 72  
6561 CZ Groesbeek  
024 679 3439  
info@timjanssen.keurslager.nl

