



▲ Eric Duijn (links) en Ronald Hijnen: "De bewuste keuze voor kwaliteit geldt voor alles in ons bedrijf."

# Ambachtelijke slagerij Duijn: uitgebalanceerd slagersduo

"Ronald in ik zijn heel verschillend, zowel in karakter als interesses"

Ambachtelijke slagerij Duijn in Santpoort wordt gerund door twee bevlogen mannen: Eric Duijn en Ronald Hijnen, ze vullen elkaar goed aan. De één wat impulsief, de ander juist rustig en doordacht. De één zakelijk, de ander meer een 'people-manager'. Wat hen bindt: een grote passie voor het slagersvak. En voor het leveren van absolute kwaliteit.

Binnen een straal van 100 meter van slagerij Duijn bevinden zich een aantal bijzondere versspecialisten: een uitstekende groenteman, een prachtige viszaak en een delicatessen-/kaasspecialist die aan diverse sterren restaurants in Nederland levert. De combinatie van deze bedrijven op topniveau heeft een grote aantrekkingskracht op mensen die van kwaliteit

houden, en trekt dan ook klanten uit de wijde omtrek naar Santpoort.

#### GEEN SPIJT

Eric Duijn en Ronald Hijnen, de huidige eigenaren van slagerij Duijn, werkten in 1991 samen in de slagerij van de vader van Eric. Als in juni van dat jaar vader

Duijn zeer plotseling komt te overlijden, komen de jongens er alleen voor te staan. Stoppen is voor hen geen optie en ze besluiten de zaak gezamenlijk voort te zetten. "Van die keuze hebben we nog geen dag spijt gehad," verklaart Eric.

#### ZELF PRODUCEREN

"Ronald en ik zijn heel verschillend, zowel in karakter als interesses," zegt Eric. "Juist daardoor vormen we een uitgebalanceerd duo en hebben we een logische taakverdeling in ons bedrijf. Zelf ben ik een beetje impulsief, terwijl Ronald juist heel rustig is. Hij is een echte winkelslager: de presentatie van de producten is helemaal zijn ding. Hij is ook een goede 'people-manager'. Mede hierdoor hebben we weinig verloop onder onze medewerkers." "Eric heeft een goed zakelijk instinct," vult Ronald aan. "En hij is creatief. In de productie is hij altijd op zoek naar nieuwe producten. Hij is een fanatieke worstmaker."

#### GROTERE WERKRUIMTE

Toen het tweetal de zaak in 1991 continueerde, lagen er al plannen voor een verbouwing. Die plannen hebben ze gewoon voortgezet: in 1992 werd de zaak grondig verbouwd. Een paar jaar



▲ In de prettige en grote werkruimte voor de productie van allerlei worstsoorten, het bereiden van vleeswaren, eigen maaltijden, salades en sauzen.

later, in 1998, besloten ze de werkruimte drastisch te vergroten, om zo meer ruimte te maken voor de passie van Eric: de productie van allerlei worstsoorten. Maar ook voor het bereiden van vleeswaren, eigen maaltijden, salades en sauzen. "Smaak en kwaliteit moeten altijd goed zijn: voor de stamppotten koken we daarom bijvoorbeeld zelf de piepers; dat smaakt gewoon veel beter dan kant-en-klare puree," vindt Eric. "Maar we maken niet alles zelf," nuanceert hij. "Het moet wel rendabel zijn. Een uitzondering vormen bijvoorbeeld buitenlandse specialiteiten zoals mediterrane vleeswaren."

#### BEWUSTE VLEESKEUZE

Dat kwaliteit en smaak altijd leidraad zijn, werd in 2004 beloond met de titel Nationaal Reserve Kampioen Worstmakerij, tijdens de VAS beurs in Amsterdam. Die standaard houden ze vast. Eric: "We verkopen alleen producten waar we helemaal achter staan; zo maak je bewuste keuzes. Dat begint al bij je inkoop. Onze vaste leverancier van runderen is al sinds 1980 veebedrijf Pouw uit Abcoude. Het zijn altijd vrouwelijke dikbills, vaak verbeterd roodbont. Dit vlees is van een superieure kwaliteit. Dat bleek ook wel toen we in 2011 besloten eens zo'n rund mee te laten doen aan de Paasveekeuring in Schagen. Wij kennen onze kwaliteit, maar het was leuk te ontdekken dat ook de jury daarvan overtuigd was. We werden uitgeroepen tot 'Nederlands kampioen Roodbont slachtvee'. Dit jaar deden we weer mee aan die Paaskeuring, en ook dit jaar wonnen we de eerste prijs." Ronald vervolgt: "De bewuste keuze voor kwaliteit geldt voor alles in ons bedrijf. Zo werken we met het Beemsterlant's varken. Het vlees is droger en rijper dan regulier varkensvlees en heeft een heerlijke smaak. Bovendien heb je een goed verhaal naar de klant omtrent herkomst van het vlees en diervriendelijkheid."

#### VERS HOLLANDS LAMSVLEES

Lamsvlees neemt in de toonbank een prominente plaats in. Klanten komen hiervoor speciaal naar

slagerij Duijn. "We verwerken gemiddeld drie hele lammeren per week, waarbij de keuze voor Hollands lamsvlees weer een heel bewuste is. Omdat de vraag zo groot is, kunnen we vrij makkelijk hele lammeren verwerken." Dat is vrij bijzonder. Ruggen en bouten lukt overal wel, maar het verkopen van borst, nek en schouder is doorgaans een ander verhaal. Ronald: "Schouders rollen we op voor rollades, al dan niet gemarineerd. De schenkels gebruiken we voor lams-ossobucco. Van borst maken we lamsshoarma, gehakt, lamsworstjes of lamsburgers. De nekken worden gesneden voor stoofvlees. Vaak maken we complete stoofschotels; bijvoorbeeld een smakelijke lamscurry of een stew."

#### BIJZONDER

Bij binnenkomst valt je oog direct op de zeer smakelijk gevulde toonbank. "We profileren ons duidelijk als ambachtelijke slager," zegt Ronald met enige trots. "Na de verbouwing in 2005 hebben we hier volledig de focus op gericht. In de toonbank zie je dit aan brede presentatie van vers vlees." Er ligt lamsvlees in een stuk of acht variaties. We zien Côte de Boeuf, kalfsribeye, -carpaccio, en -kebab. Daarnaast een assortiment Beemsterland varkensvlees, vk's, zelfgemaakte maaltijden en salades. Bijzonder is dat we geen kip in de toonbank zien liggen. "Met alle speciaalzaken hier bij elkaar vormen we een sterke groep. Daarin moet je elkaar niet beconcurreren," vindt Ronald. "De poelier hier om de hoek heeft een mooi assortiment gevogelte en wild. Als onze klanten hierom vragen, sturen wij hen graag naar hem door. Zo help je elkaar." Opvallend bij slagerij Duijn is ook het ontbreken van aanbiedingen. "Die hebben we eigenlijk nooit," lacht Eric. Ronald legt uit waarom: "Klanten die voor een ambachtelijke slager kiezen, gaan voor kwaliteit; niet voor de laagste prijs. Natuurlijk hebben we in het verleden wel met aanbiedingen gewerkt, maar de klant vraagt dan 'of er soms wat aan mankeert dat we er snel vanaf moeten?'. Tja, dat is natuurlijk wel bijzonder. Maar we hebben dan ook een heel bijzondere klantenkring."

