



WIL JIJ EEN PLAKJE WORST?

Een slachting onder slagers; in twaalf jaar nam hun aantal in de stad af met meer dan 40 procent. Ze hebben het moeilijk door strenge regels, hoge kosten, concurrentie van supermarkten en een gebrek aan opvolgers. 'De slagerij is nog net geen cultureel erfgoed.'

TEKST EN FOTO'S JANNO LANJOUW

“Mevrouw? Wilt u misschien met mij op de foto?” Peter Woorts (58) grijnst – met pret-oogjes. “Deze meneer is journalist en hij heeft gezegd dat ik met een van mijn favoriete klanten op de foto moet.”

Als die journalist zich daarop haast om te zeggen dat het niet per se met een klant hoeft, is Woorts een en al gespeelde verongelijkheid. “Wát een spelbreker! Ben ik net over mijn verlegenheid heen, zegt ie dat het niet hoeft! Wat een spelbreker, hè mevrouw?”

De hele zaak gniffelt terwijl Woorts de bestelling van de vrouw aanreikt. Ze ontvangt het pond runderlappen met een kniebuiging en verlaat de zaak met een glimlach van oor tot oor.

Zo gaat het de hele dag door in Slagerij Woorts. “De sociale contacten, meneer. Daar doen we het net zo goed om als om het voortbestaan van de zaak.”

Aan het woord is ‘oom’ Piet Woorts, de vader van Peter. Hij is 81, maar je vindt hem nog dagelijks in zijn slagerij in de Maasstraat. En als hij begint te vertellen, kun je maar beter even gaan zitten.

Gelukkig kan dat. “Het mooiste wat ik in mijn winkel heb, is dit houten bankje. Als de kinderen erop gaan zitten, krijgen ze meteen een plakje worst. En iedereen mag blijven zitten.” Menigeen komt voor een biefstukje, maar blijft een half uur plakken voor een praatje.

“Ik ben ooit begonnen als fietsjongen. In 1964 begon ik voor mezelf, hier in de Maasstraat. Mijn zoon Peter staat al ruim veertig jaar met me in de winkel. En hopelijk kan mijn kleinzoon Paul de zaak nog overnemen.”



‘MENIGEEN KOMT VOOR EEN BIEFSTUKJE, MAAR BLIJFT PLAKKEN VOOR EEN PRAATJE’



Peter en zijn vader Piet (rechts, op de linkerfoto) van Slagerij Woorts. De verhuurder wil het pand verbouwen en de huur verhogen.

Maar het kan spoedig afgelopen zijn met de idylle in de Maasstraat. Afgelopen maandag moest Woorts komen opdrijven bij de civiele rechter omdat de verhuurder, Libra Vastgoed, die voor miljoenen aan Amsterdamse panden bezit, hem eruit wil hebben. Libra wil de zaak verbouwen en koppelen aan naburige panden. Woorts heeft het aanbod gekregen om daarna tegen een veel hoger huurbedrag terug te keren, maar dat is voor de kleine ondernemer niet haalbaar.

GEEN TIJD VOOR BOODSCHAPPEN De zaak-Woorts staat niet op zichzelf. De kleine slager staat in heel Nederland onder druk, maar zeker in Amsterdam. De afgelopen twaalf jaar nam het aantal slagers in de stad af met meer dan 40 procent. Maar de ontwikkeling is al veel langer gaande. “Toen ik begon, in de zeventiger jaren, waren er zo’n negenhonderd slagers in de stad. Dat zijn er nu dus nog maar honderd,” zegt Jan Konijn, over wie later meer.

De vraag naar vlees is het probleem niet. In 2009 bevond die zich op een hoogtepunt met een gemiddelde landelijke consumptie van ongeveer 81 kg geslacht gewicht, per persoon per jaar.

Geslacht gewicht is het gewicht van het dier bij de slacht. Dat is dus inclusief botten, ingewanden en andere delen die niet worden gegeten. De absolute gemiddelde vleesconsumptie per persoon is ongeveer de helft van de genoemde getallen.

Sinds 2009 nam de consumptie weliswaar lichtjes af, naar ongeveer 76 kg per persoon per jaar in 2014, maar dat is niet genoeg om de teruglopende slagtersaantallen te verklaren.

Het verschil zit in toenemende concurrentie van de supermarkt, die al jaren zo’n 85 procent van de vleesverkoop voor zijn rekening neemt.

Slager Alain Bernard op de Albert Cuyp bevestigt dat beeld. “De slagers verdwijnen, de verkoop loopt terug. Wij hebben begin dit jaar 30 procent minder ver- ➔

DE MELKBOER

Een woordvoerder van wethouder Kajsa Ollongren reageert: “Kleinere winkeliers ervaren stevige concurrentie van supermarkten. Voor veel retail geldt ook dat daar online concurrentie bij is gekomen.”

“Maar de overheid wil en kan niet altijd ingrijpen; we kunnen consumenten niet dwingen om naar kleinere winkeliers te gaan. De melkboer bestaat ook niet meer, en een paar jaar geleden zagen we eenzelfde ontwikkeling met reisbureaus en bankkantoren.”

“De gemeente doet echter wel wat. Zo worden winkeliers geholpen met juridisch advies in geval van huurverhoging. In het Centrum zien we als gevolg van toenemend toerisme een verschrapping van het winkelaanbod, wat voor bewoners natuurlijk onprettig is. We werken nu aan vrijwillige afspraken tussen vastgoedeigenaren, winkeliers en het stadsdeel. Daarin wordt vastgelegd dat meer toeristisch aanbod niet meer in een straat wordt toegelaten.”

“Daarnaast worden nieuwe juridische instrumenten uitgewerkt om via het bestemmingsplan grenzen te stellen aan bepaalde typen retail. Daarmee kan de gemeente in de toekomst – in goed overleg – het aanbod gericht sturen.”

kocht dan normaal. Nou komt dat ook doordat de buurt langdurig is afgesloten in verband met de aanleg van de Noord/Zuidlijn en de ‘rode loper’. Maar ook door de economische ontwikkelingen in de stad: veel oude klanten hebben hun huis voor veel geld kunnen verkopen en zijn de stad uit. De nieuwe bewoners moeten ons eerst nog vinden en dat kost tijd. Bovendien zie je dat mensen gewoon geen tijd hebben om boodschappen te doen. Meer en meer worden bij onze burens de kistjes van de Albert Heijn-bestelservice de trap op gedragen.”

En daarmee dreigt een oeroud ambacht steeds meer in het verdomhoekje te komen. Slagers hebben niet alleen last van de concurrentie met de supermarkt, ook de financiële druk neemt toe. Waar de vleesprijs de afgelopen jaren ongeveer gelijk is gebleven, lopen de kosten steeds meer op. Dat is een landelijk beeld, maar in Amsterdam met zijn oververhitte vastgoedmarkt, geldt dit extra sterk.

GEDOOGZONE

Martin Terpstra kan hierover meepraten. Na veertien jaar slagerij Cor Noz in de Eerste van der Helststraat in De Pijp te hebben gerund, vertrok hij in 2014 naar het dorp Wilnis. De directe aanleiding was, net als bij Woorts, een plotselinge en krachtige huurverhoging.

Maar ook de vrijheid om te kunnen blijven ondernemen ontbrak. “Ik had die zaak overgenomen van Cor Noz, maar ik heb de naam op de gevel en voor de kamer van koophandel gehandhaafd. Oude zaken waren gevrijwaard van de strengere regels, een soort gedoogzone. Maar als ik iets had willen verbouwen, had ik meteen de hele zaak leeg moeten trekken. Dat was onbetaalbaar geweest.”

Regeldruk en de bijbehorende kosten zijn daarmee een tweede belangrijke reden waarom slagers ermee stoppen. Opvallend is dat alle slagers die voor dit artikel werden geïnterviewd vrijwel unaniem zijn in hun oordeel over de NVWA, de Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit, die is belast met de naleving van de regels. Die lui doen belangrijk werk en het zijn redelijke mensen, is de teneur.

Maar tegelijk ontkent geen van de slagers het gewicht die een beslissing van de NVWA kan hebben. En dat weegt zwaar bij de beslissing door te gaan of te stoppen. De consequentie voor de consument in de stad: voor vlees is hij steeds vaker aangewezen op de supermarkt, die zijn produc-



Slagerij Alain Bernard op de Albert Cuyp. Foto onder: een medewerker schenkt warme reuzel (varkensvet) in bakjes om te laten stollen.

ten bij de grote distributiecentra buiten de Ring betreft.

Ook slager Woorts bevindt zich in de gedoogzone waar Martin Terpstra over spreekt en daar wil hij het liefst zo lang mogelijk in blijven. “De zaak is praktisch hetzelfde als in 1965,” zegt hij. “En dat begint op zichzelf een attractie te worden. Het is nog net geen cultureel erfgoed, maar ik heb nu al collega-slagers in de zaak die zeggen dat dit oude model nu juist de toekomst heeft.”

Woorts doelt op de toenemende aandacht voor voedsel in het algemeen en goed vlees in het bijzonder. En de bijbehorende ‘ervaring’ van het kopen van vlees bij een ambachtsman. Vanuit dat perspectief bekeken, is de terugloop van het aantal slagers in Amsterdam opvallend.

EEN HELE KOE

Erik Waagmeester, eigenaar van Slagerij de Wit in de Watergraafsmeer: “Je kunt op verschillende manieren slager zijn. Je →



‘MEER EN MEER WORDEN BIJ ONZE BUREN DE KISTJES VAN DE ALBERT HEIJN-BESTELSERVICE DE TRAP OP GEDRAGEN’



Bij slagerij Konijn in Abcoude worden de koeien eigenhandig geslacht. Jan Konijn kijkt toe hoe een koe 'de klap' krijgt en in elkaar zakt.

kunt werken uit winstbejag, dan ga je dozen schuiven. Dan heb je alleen wat winkeldames nodig en kun je alles zo in diepvriesdozen uit distributiecentra buiten de stad laten aanvoeren. Je hoeft het vlees alleen in de toonbank te leggen, af te rekenen, bedankt, tot ziens, prettig weekend. Je kunt ook grotere delen van een koe kopen en daar zelf stukken van uitsnijden.”

“Maar je kunt ook een hele koe kopen. Dat is het mooiste om te doen, wat mij betreft. Het is wel serieus werk, want je moet het ook allemaal kwijt kunnen. Het kan gebeuren dat klanten hier komen voor een stuk vlees dat op dat moment op is; er zit maar een beperkt aantal porties biefstuk aan een koe. Maar als dat zo is, hebben we altijd een alternatief en daarin kunnen we adviseren. Zo eet je het hele

dier en verkoop je het tegen een meerwaarde.”

Erik Waagmeester betreft zijn vlees onder andere bij de eerder genoemde Jan Konijn, die een slagerij in Abcoude heeft. Konijn is een slachtende slager, wat behoorlijk zeldzaam is. De boer levert zijn dieren af, en na een controle door een veearts van de NVWA doodt Konijn de dieren, beent ze uit en verkoopt het vlees in de winkel.

SLACHTER EN UITBENER

Drie runderen staan in Abcoude kalm in de frisse ochtendlucht. Jan Konijn leidt er een rustig weg van de anderen, bindt haar vast aan een stalen hek en jaagt zonder omhaal een kogeltje door haar hersenen. De koe zakt meteen door haar hoeven en de mannen snijden haar nek gedecideerd

‘HET IS EEN VAK APART. EN VROEGER KON JE ER OOK GOED MEE VERDIENEN, ALS JE GOED KON UITBENEN’



door. Het bloed gutst eruit en wordt opgevangen in een grote bak.

“Ze voelt niks; ze is nu hartstikke dood. Maar het hart klopt nog wel. Dat pompt het bloed eruit en dan stopt het,” legt Konijn uit.

Als de koe is leeggebloed, wordt ze op een werkbank getakeld. In het daaropvolgende halfuur snijden Konijn en Mart Zeilemaker, een bevriende slager die als freelance slachter en uitbener werkt, vrijwel in stilte de koe uit elkaar.

De breedgeschouderde mannen snijden met trefzekere halen de huid los, de poten af en de pezen door. Soms moet er even worden samengewerkt. Dan is een half knikje en een gemompeld woord genoeg om de ander erbij te halen. Het is een indrukwekkend schouwspel, niet eens zozeer door het doden en het bloed, maar

vooral ook door de vlotte uitvoering. Resoluut, maar vol mededogen.

“Het is een vak apart,” beaamt Jans zoon Mike Konijn. “En vroeger kon je er ook goed mee verdienen. Als je goed kon uitbenen, kon je in het slachthuis in de Jan van Galenstraat misschien wel duizend gulden – dat was nog guldentijd – op een dag verdienen. Maar tegenwoordig zijn die bedragen ondenkbaar en zijn het vooral Oost-Europeanen die het werk doen.”

Mike werkt samen met zijn vader en zal op termijn de zaak overnemen. Daarmee heeft Jan Konijn een oplossing gevonden voor de laatste grote uitdaging waar slagers in heel Nederland voor staan: het vinden van een opvolger.

Het slagersvak kampt al jaren met een leegloop. “Het is niet meer zo populair →

HOEVEEL NOG?

- In 2004 waren er 168 slagerijen in Amsterdam.
- In 2016 waren dat er nog 96.
- Directeur Gertjan Slob van onderzoeksbureau Locatus: “Het is lastig om precies te bepalen wat een slager is. Je ziet dat steeds meer slagerijen zich richten op andere producten. Het worden dan meer delicatessenzaken.”

Bij Brandt & Levie, begonnen in 2011, kijk je vanuit de slagerij (foto rechtsonder) naar de werkruimte. 'Wij zijn trots op onze manier van werken.'



om om vijf uur 's ochtends naast je bed te moeten staan. En dat moet vaak wel. En nu de kosten oplopen, wordt het snel minder aantrekkelijk."

Startende slagers zijn dan ook schaars. Slagerij Brandt & Levie is een uitzondering. De makers van – vooral – droge worst begonnen in 2011 op het terrein van de Lindenhoff in Baambrugge. Maar die locatie werd al snel te klein.

Jiri Brandt (32): "Het drogen van worst kost heel veel ruimte. Bovendien heb je allemaal speciale machines nodig: een rookkast, een kookketel. Tel daarbij op dat we altijd de ambitie hebben gehad om onze producten zo transparant mogelijk aan de man te brengen, en je hebt de reden dat we naar de Houthavens zijn verhuisd."

Die locatie is om meer dan een reden opvallend. Het is een grote, rozegeschilderde loods met industriële allure. Aan de voorkant bevindt zich een kleine slagerij met een open venster naar de werkruimte. "Dat is heel bewust zo gedaan: meestal zie je de mensen niet die het echte werk doen. Maar bij ons kun je ze vanuit de slagerij zien. En dat niet alleen: ze bedienen je ook als je wat wilt kopen."

ZALMSLAATJES EN WRAPS

Brandt & Levie moest het oude industrie-pand volledig verbouwen. Voor het slagerijtje was eigenlijk geen geld meer en dus financierden de jonge slagers het door middel van crowdfunding. "We verkochten vleespakketten die we later zouden gaan maken, dus eigenlijk was het meer voorfinanciering," zegt Brandt.

"Het is een beetje gek, maar we hebben nog geen vergunning voor de winkel. Maar er wordt in de Houthavens heel veel bijgebouwd en de projectontwikkelaar zag onze komst, inclusief het plan voor de slagerij, als een grote meerwaarde, dus we hebben onze droom gewoon gebouwd. Wij zijn trots op onze manier van werken – we werken met hele dieren, die we zo goed mogelijk proberen te verwaarden – en het zou zonde zijn om dat niet aan de wereld te tonen."

Over slagers die klagen over concurrentie met de supermarkt wil Brandt nog wel wat kwijt: "Ik denk dat het belangrijk is dat slagerijen keuzes durven te maken in het assortiment. Veel slagers lijken daarin eigenlijk te veel op de supermarkt. Een slager die zalmstraatjes en wraps verkoopt, krijgt het op termijn moeilijker dan iemand met een visie." ●