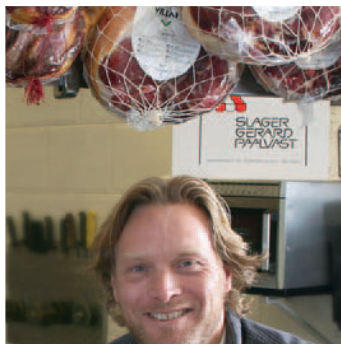
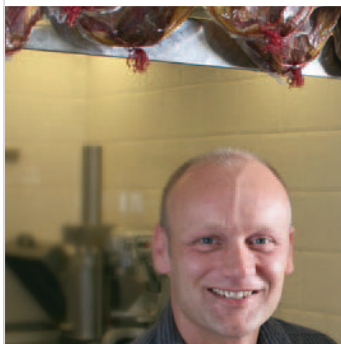


## Delicatessen Slagerij Paalvast

# Liefde voor het slagersvak, passie voor lekker eten



De broers Mark (links) en Rob Paalvast

Slagerij Paalvast ligt in de wijk 'Belgisch Park', op de grens van Den Haag en Scheveningen. Het is een bedrijf dat het midden houdt tussen een ambachtelijke slagerij, een traiteur en een luxe delicatessenzaak. Bij binnenkomst krijg je gelijk trek; lekkere trek.

De verse maaltijden, allemaal uit eigen keuken, stralen je via de toonbank tegemoet: andijvie-stamppot royaal gevuld met magere spekjes, rijk gevulde spaghetti met rundergehakt en pomodori

of een prachtige boeuf Stroganoff. We zien verrukkelijke delicatessen: diverse chutneys, olijfolie met truffel, citrus- en saffraanmayonaise, diverse soorten balsamico. Het klassieke hangwerk is gevuld met een overdaad aan Italiaanse Parmahammen en Spaanse Iberico hammen. Het staat als een paal boven water: de broers Mark en Rob Paalvast runnen hun bedrijf met zichtbare passie en heel veel plezier. Vorig jaar pas namen ze de zaak over, van hun vader. "Het slagersvak zit in ons bloed. Ooit startte onze overgrootvader al met een slagerij in Vlaardingen," vertelt Mark.

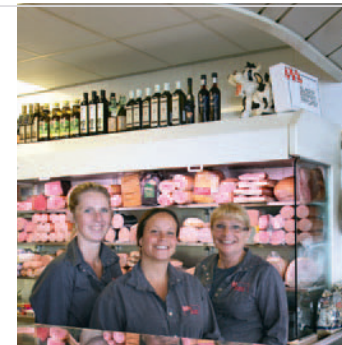
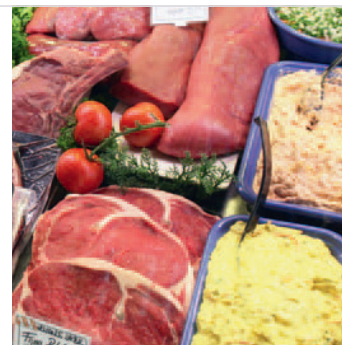
"Als je je vlees staat uit te benen, kan de klant op het blok meekijken. Die vinden dat geweldig interessant en het geeft veel aanknopingspunten voor een gesprek"

### AMBASSADES EN CONSULATEN

De locatie, met de vele ambassades en consulaten in de buurt, leent zich uitstekend voor het luxe type bedrijf dat de slagerij is. "De keuze voor luxe is een heel bewuste," vertelt Rob. "We kunnen hier goed invulling geven aan zowel onze liefde voor het slagersvak, als onze passie voor lekker eten. Onze klanten hebben veel verschillende nationaliteiten, vanzelfsprekend passen we daar ons assortiment op aan. Naast onze zelfgemaakte vleeswaren hebben we daarom veel buitenlandse vleeswaren en worstsoorten. Verder is er altijd een luxe assortiment vlug- en panklare specials, zijn er vers bereide maaltijden en heel veel delicatessen." Alles moet goed zijn, vinden de broers. Rob: "Dat geldt voor de speciale artikelen, maar evengoed voor het gewone assortiment; voor de slavink, de kalfssaucijzen en de blinde vink." Mark vult zijn broer aan: "Die vinkjes wordt netjes met garens opgebonden en bestaan natuurlijk uit 100% kalfsvlees."

### OPEN WERKPLAATS

"Wij verrichten al ons werk in het zicht van de klant," gaat Mark verder. "Die kan letterlijk bij ons in de keuken kijken. Dat geeft enorm veel goodwill, merken we. Hier maken we het verschil met de kant-en-klare maaltijden uit de supermarkt. Als we met de bereiding bezig zijn, vertellen wij maar al te graag over de verse



ingrediënten die wij erin verwerken. En ook wat niet, bijvoorbeeld dat wij géén conserveringsmiddelen toevoegen. Hierdoor begrijpt de klant beter waarom er op deze producten een kortere THT zit dan op maaltijden uit de supermarkt." Rob: "Als je je vlees staat uit te benen, kan de klant op het blok meekijken. Die vinden dat geweldig interessant en het geeft veel aanknopingspunten voor een gesprek: waarom wij voor dit type rund-, kalfs-, of lamsvlees kiezen, waarom we dit zelf uitbenen enzovoort. Het versterkt het ambachtelijke imago van ons bedrijf."

Ze verkopen iedere week twee hele Parmahammen en één Iberico ham. De Iberico ham staat in een klem op de toonbank en wordt met de hand gesneden. Rob: "Je zou de reacties van de klanten eens moeten horen als je dáárme bezig bent!"

### BEWUSTE VLEESKEUZE

Het rundvlees, vrouwelijk dikbil overwegend Belgisch Blauw, wordt geleverd door fa. Schoftes uit Den Haag. "Met deze grossier doen we al jaren zaken. Zij weten precies wat wij hebben willen," zegt Rob. "Deze kwaliteit is een schot in de roos bij onze klanten. En, ook niet onbelangrijk, het levert ons een uitstekend rendement op. De côte du boeuf laten we altijd lekker rijpen, de klanten zijn er gek op. Het staat ook prachtig in de toonbank. Ook voor ons kalfs- en lamsvlees hebben we een vaste leverancier: HVO Meat BV uit Leidschendam. Zij leveren ons een geweldige kwaliteit luxe kalfsvlees uit Nederland en België, goed beveeld en bedekt met een smakelijk randje vet. Ook het Nederlandse lamsvlees komt hier vandaan." Mark vult aan: "We werken altijd met hele lammeren, waarvan we alles goed kwijt kunnen; ook de borsten en nekken. Wij vinden het leuk om hiermee te werken. Als vakman kunnen we ons ermee te onderscheiden. Over het varkensvlees zijn we nog niet uit, we zoeken nog naar een

goede onderscheidende kwaliteit, naar vlees met een sterk verhaal. Met betrekking tot kip zijn we enige tijd geleden overgestapt naar de Meije Kip van de fa. Scholman uit Bodegraven. De Meije kip is een sterk en langzaam groeiend ras. De dieren worden gehouden in stallen met een vrije uitloop. In de stal is een duidelijk dag- en nachtritme en de kippen hebben 40% meer ruimte. De mestperiode van de Meije kip is langer dan van een gewone kip en het voer is volledig plantaardig en bestaat voor minimaal 70% uit granen.

### GOED ADVIES

In de winkel ondertussen vraagt een klant aan één van de medewerkers of 'de kophaas van een mindere kwaliteit is dan de lange haas'. De verkooptster hoeft dit niet aan de slager te vragen. Ze antwoordt professioneel inhoudelijk, haar verhaal klopt. "We besteden veel aandacht aan het goed adviseren van de klant," zegt Rob later. "Dat is een wezenlijk onderdeel van onze kwaliteit. Eén verkeerd advies en de klant zegt dat het vlees niet in orde was. Mark en ik hadden eens een meningsverschil over de bereidingswijze van een stukje vlees. Toen zijn we samen gaan koken en hebben ieder het vlees op onze eigen wijze bereid. We kwamen erachter dat onze bereidingswijze niet eens zoveel verschilde. Toch was ons advies naar de klant niet eenduidig. Sinds die tijd praten we hier veel meer over, ook met onze zes medewerkers. Eén avondje per maand koken we samen. Dat heeft onze vader ooit verzonnen, en hebben we erin gehouden. Hartstikke gezellig."



"Wij vinden dat het om de toonbank gaat. En om de mensen die er achter staan"

### BELEVING

Doordat de broers en medewerkers de klant laten zien wat ze doen en er veel bij vertellen, is een bezoek aan de slagerij een beleving. "Er moet reuring zijn in je winkel, je moet de klant een beetje entertainen," zegt Mark. "Reclame maken in de vorm van aanbiedingen doen we bijna nooit. Gewoon in de winkel, face to face met de klant, informatie verstrekken over nieuwe en bestaande producten; dát doen wij wel veel," zegt Mark enthousiast. "Vroeger hadden we beeldschermen in de winkel hangen, maar die hebben we weggehaald. Wij vinden dat het om de toonbank gaat. En om de mensen die er achter staan."

