Interview Rian van der Zon

Een leven lang in de slagerij waar nooit iets verandert

Hij dacht na 35 jaar te kunnen afbouwen als drijvende kracht achter het familiebedrijf. Totdat zijn beoogd opvolger, neef Daan, het slagersvak voor gezien hield. Rian van der Zon (65) kon de boel niet in de steek laten. Met veel plezier staat hij nu weer bijna fulltime in de oude, ambachtelijke 'vleeschhouwerij', waar hij als 20-jarige al het vak leerde. Een slagerij in hartje Leiden, waar in driekwart eeuw hoegenaamd niets is veranderd.

Ambachtelijk slager Rian van der Zon „Door corona is de waardering voor ambachtelijke bedrijven weer helemaal teruggekomen." FOTO HIELCO KUIPERS

Slagerij anno 1945

„Mijn grootvader was tuinder aan het Westeinde in Zoeterwoude. Hij had negen kinderen, één zoon kon de tuinderij overnemen, voor de andere broers was geen plek. Die gingen 'naar de stad'. Onder wie mijn vader Antoon. In 1945 kon hij deze slagerij van slager Beulink huren – er zit al sinds 1893 een slagerij in – en later onder zijn eigen naam voortzetten.

Zelf had ik nooit gedacht dat ik mijn vader zou opvolgen. Ik wilde écht geen slager worden! Een paar studies heb ik 'rondgekeken', vliegtuigbouw en geneeskunde leken me allebei geweldig. Maar ik vond het niks om steeds in de boeken te zitten. Mijn broer zat al bij mijn vader in de zaak en zei op een gegeven moment tegen me: joh, Rian, dan kom je toch hier?"

Het vak leren

„Ik was begin twintig en moest het slagersvak nog helemaal leren, maar had de sfeer wel van jongs af aan meegekregen. Het was heel normaal dat we als opgroeiende kinderen volop meehielpen in de zaak en met het rondbrengen van bestellingen. Gaandeweg leerde ik het vak. Ik heb wel de nodige papieren gehaald, maar het meeste leer je in de praktijk. In zo'n ambachtelijke zaak kan en mag alles.

Wat het moeilijkste van dit vak is? Ik denk toch de omgang met klanten. Zoals mijn vader altijd zei: Rian, iedereen kan een leuke, jonge vrouw helpen, maar het is juist de kunst die oude, sacherijnige vrouw lachend de deur weer uit te laten gaan. Het mooie van dit vak is dat je je klanten leert kennen. Je weet precies met wie je het waarover moet hebben. Met de ene klant over voetbal, met de ander juist niet. We hebben een klant die reptielen houdt, waar hij regelmatig stukjes hart voor komt halen. Nou, dan praat je natuurlijk over zijn dieren.

Er zijn er ook genoeg die hun hart bij je uitstorten. Krijgen ze een slecht bericht van hun arts, komen ze dat meteen vertellen, pas daarna gaan ze naar huis. Niet alleen eenzame ouderen hoor, ook moeders met kleine kinderen. Toch mooi dat ze hun lief en leed met mij willen delen."

Het liep anders

„Tien jaar geleden dacht ik het na 35 jaar rustiger aan te gaan doen. Neef Daan zou de winkel overnemen, ik zou hem nog een tijdje helpen. Hij was enthousiast en had ambitieuze plannen, sommige uitvoerbaar, andere – vlees verkopen via internet – juist niet, mensen willen aanwijzen en zelf uitkiezen. Zijn workshops waren juist weer een groot succes. Maar na een jaar of negen bleek de slagerij toch niet zijn ding. En ik kon de zaak niet zomaar aan zijn lot overlaten. Ik ben omgeschakeld en weer alles zelf gaan doen, samen met mijn broer Cos en zijn vrouw Ans, die alles om de slagerij heen regelen.

Moeten slikken, ik? Welnee! Juist niet. Ik vind het geweldig om weer achter de toonbank te staan. Je kent zoveel klanten en velen al zo lang. Mensen die je nog in de kinderwagen hebt gezien, komen nu met hun eigen kinderen. Het is ook heerlijk om weer bezig te zijn en niet alleen om dat vlees te verkopen, maar om met je klanten te praten. Laatst zei mijn collega-slager Henry van der Drift nog tegen me: Rian, we gaan toch gewoon door tot we 100 zijn? Zo voel ik het ook."

Vrouw ook blij

„Mijn vrouw? Die was ook blij dat ik terug wilde naar de zaak. Vroeger kon ze nooit helpen in de winkel omdat ze thuis wilde blijven voor onze drie kinderen. Toen ik vertelde dat ik weer terugging naar de zaak, zei ze: maar dan wil ik je wel komen helpen! Ze heeft zelf een baan, maar als ze vrij is en ik heb bijvoorbeeld een ziek personeelslid, dan is ze er. Ook om onder de mensen te zijn. Ik heb haar leren kennen toen ze bij ons als winkelmeisje kwam werken. Goed gedaan hè?

Inmiddels is mijn zoon Martijn ook in de zaak gekomen. Op zijn beurt gaat hij proberen of hij het vak leuk vindt. Ik zou het geweldig vinden als hij de volgende generatie wordt. Maar ja, hij is pas 20, dus je kunt er nog niet alles van zeggen. Hij is wel al heel goed in het maken van worst en in het omgaan met klanten."

Er verandert niets

„Ik ben nog steeds blij met het ambachtelijke van de winkel en dat mijn vader nooit iets heeft veranderd. Ik ook niet. We malen gehakt vers en snijden ter plekke af. Vaak sta ik aan het hakblok en zeg ik tegen de klant: kom maar, wijs maar aan wat je wilt.

Je wilt niet weten hoeveel ongevraagde adviezen ik in de loop der jaren heb gekregen van toonbankverkopers, in de trant van: verbouw en moderniseer die winkel nou, anders besta je over vijf jaar niet meer. Je ziet het, we zijn er nog. En we hebben nog steeds dezelfde toonbank als 40 jaar geleden. Wel hebben we laatst de originele koelcel achter in de winkel aangepast. Dat was nodig in een tijd dat de eisen van de Warenwet steeds hoger worden. Onze slachter heeft nog veel meer last van die regeltjes. Die slachter is nog steeds Van de Berg uit Voorhout, een slager die achter zijn zaak slacht. Hij heeft het vak ook weer van zijn vader geleerd. Als wij met vakantie zijn, stuur ik klanten naar hem door."

Kassarol? Niet nodig

„Er belde eens een verkoper van kassarolletjes. Of ik klant bij hem wilde worden. Ik antwoordde: maar we hebben helemaal geen kassa, we schrijven met potlood alle bedragen op het zakje waarin het vlees meegaat, en zo rekenen we uit wat de klant moet afrekenen. Bijkomend voordeel: je hersenen blijven getraind door al dat rekenwerk.

Een paar maanden later stond die man ineens in de winkel. Hij was in de buurt en wilde met eigen ogen zien dat we geen kassa hadden. Toen hij de winkel zag, begreep hij dat een kassa hier niet past. Natuurlijk kreeg hij ook een stukje worst mee."

> Mooi dat klanten lief en leed met me willen delen

Dat stukje worst

„Dat stukje worst werkt altijd. Soms lopen mensen de winkel binnen uit nieuwsgierigheid, omdat ze nog nooit zo'n ouderwetse slagerij hebben gezien. Ze komen alleen kijken, niet kopen. Ook die krijgen een stukje worst, net als de klanten. Vaak komen ze later terug om toch iets te kopen, want, zeggen ze: dat stukje worst smaakte wel erg lekker. Kijk, dat is nou klantenbinding.

We krijgen nog steeds mensen uit andere delen van het land binnen die de Leidse schrijver Nico Dijkshoorn over ons hebben gehoord. In tv-programma De Wereld Draait Door maakte Nico vaak reclame voor 'zijn slager waar hij altijd een stukje worst krijgt'. Dat had zó'n impact, dat ebt nog na, al bestaat het programma niet meer. Hij deed het echt uit zichzelf, wilde nog geen onsje biefstuk gratis meenemen. Je moet dat soort mensen ook niet voor je karretje proberen te spannen, dan zou het niet oprecht zijn.

Hij had een gedicht over de zaak gemaakt. Dat hing hier jaren, maar Daan wilde het bij zijn vertrek graag meenemen. Die andere Leidse dichter, Pink, zag haar kans schoon en nu hangt er een gedicht van haar in de winkel. Dat hebben we met een hoop ceremonieel onthuld, ja, je moet zoiets niet zomaar voorbij laten gaan."

Effect corona

„Corona heeft voor ons een positief effect gehad. De waardering voor ambachtelijke bedrijven is weer helemaal teruggekomen. Zeker de eerste maanden, toen mensen niet uit eten konden en ineens veel meer tijd hadden om te koken. Klanten kwamen weer ouderwets om raad vragen hoe ze bepaalde vleessoorten moesten bereiden. Gingen ouderwetse stukken braden, zoals staartstuk, sukadelappen of een stuk rosbief. Mooi toch, als je advies kunt geven hoe die te bereiden?"

Rijen buiten

„Opmerkelijk trouwens hoe gedisciplineerd de klanten in deze tijd zijn. Op de drukke zaterdagen staan ze buiten netjes in de rij op hun beurt te wachten. We boffen dat het vaak droog is, maar als het weer slechter wordt, dan zet ik toch een bak met paraplu's buiten?

Het was binnen altijd mudvol, maar sinds corona kunnen de klanten natuurlijk niet meer boven op elkaar staan. Wel jammer, want het sfeertje was altijd prachtig. Klanten die met elkaar in gesprek raken zonder dat wij eraan hoeven te zwengelen. Zo van: we staan hier met z'n allen bij de slager. Het gebeurt dat de ene klant net het laatste stuk van een bepaald deel van de koe koopt en de volgende misgrijpt. Dan zeggen we: je kunt het voor meer geld aan je buurman verkopen."

Op is op

„We slachten per week één koe, vier of vijf varkens en een lam. Op is op. Soms houd je over, soms kom je tekort. Het is de kunst om zó in te kopen dat je tot en met zaterdagavond genoeg hebt. De ene keer is alles schoon op, de andere keer hou je over. Het overschot gebruiken we bijvoorbeeld om er worst van te maken.

We maken zelf worst, zowel Klaas – die al tien jaar bij ons werkt – mijn zoon Martijn, als ik. Het gebeurt niet veel meer dat slagers dat zelf maken. Het gekke is: we doen het alle drie op dezelfde manier. Toch smaakt de worst van Klaas en Martijn anders dan die van mij. Heel apart.

Ik heb het van mijn vader geleerd. Hoe je worst maakt? Je neemt circa 10 procent rund- en 90 procent varkensvlees en een klein gedeelte spek, anders wordt de worst te droog. Dat maal je met specerijen en zout en stop je in een darm, daarna ga je roken en koken. En je voegt er natuurlijk een hoop liefde aan toe."

Paspoort

Rian van der Zon
Leeftijd: 65 jaar
Woonplaats: Oegstgeest (geboren en getogen)
Opleiding: hbs op het Bonaventura en de slagersvakopleiding
Beroep: slager, eigenaar van ambachtelijke slagerij Van der Zon aan de Haarlemmerstraat in Leiden
Nota bene: de slagerij bestaat 75 jaar
Maatschappelijk: trainer/coach bij FC Oegstgeest
Burgerlijke staat: getrouwd met Linda, dochters Laura (23) en Susanne (17), zoon Martijn (20)

Niet rijk worden

„Ik sta hier niet om veel geld te verdienen. Dan had ik geen slager moeten worden. We willen dat klanten hetzelfde vlees uit de pan halen als erin ging. Vaak hoor ik: er komt geen vocht uit jullie vlees. Je hoort weleens verhalen van slagers of supermarktketens die hun vlees met vocht inspuiten. Dat is toch ongelofelijk? Dan verkoop je water!"

Tevreden mens

„Voor je zit een tevreden mens. Ik vind mijn werk nog steeds heel leuk. 'De zaak' zit de hele week in mijn gedachten, ook op vrije dagen. Ook als ik thuis ben, weet ik precies wat ik op dat moment in de winkel op voorraad heb. Vaak ga ik op mijn vrije dag effe wat naar de winkel brengen en ben ik zogenaamd binnen een uurtje terug. Dat lukt gewoon nooit."

Een plakje worst mee, al ben je geen klant

Er zijn mensen die gewoon komen binnenlopen, zonder dat ze iets van vlees(waren) willen kopen. Om de winkel midden in de Leidse Haarlemmerstraat met eigen ogen te zien. Ook zij krijgen een plakje worst. Want dat is traditie.

Die winkel ziet er nog precies zo uit als in 1945, toen de vader van Rian van der Zon op die plek een slagerij begon. Wit oud-Hollands tegelwerk op de muren, koelcellen waarin delen van koeien en varkens aan vleeshaken hangen.

In de hoek staat een ouderwetse weegschaal. De toonbank is nog authentiek. Een kassa is er niet: de slagers rekenen met potlood op een papiertje uit wat er moet worden afgerekend. De klanten kunnen bij het hakblok zelf de grootte en het gewenste deel van het vlees aanwijzen.

Wekelijks worden een koe, vier of vijf varkens en een lam geslacht bij bekende boeren in Voorhout en Zoetermeer, zoals dat al tientallen jaren gebeurt. Bijna alle vleeswaren maken ze zelf en ook die worden ter plekke voor de klant afgesneden.

Miep Smitsloo
miepsmitsloo@planet.nl

Er verandert niets bij de nu 75 jaar oude slagerij, of het moet zijn dat in deze coronatijden klanten – met name op zaterdag – keurig buiten de winkel in een rij staan te wachten om binnen te mogen komen.