

SLAGERIJ RUTTEN VERNIEUWT

Van vissen naar jagen

Een goede ondernemer loopt voor de troepen uit. Daarom verbouwden Funs en Annelies Rutten hun slagerij in Panningen voor de derde keer in 15 jaar. De financiering regelden ze online.

TEKST: MARIE-JOSÉ VAN DER WIELEN FOTO'S: DICK HOLTHUIS



Roel Verhaegh (links) en Funs Rutten tijdens de verbouwing

Vroeger was je als winkelier een visser', vertelt Funs Rutten. 'Je had je zaak op orde en wachtte tot er een klant kwam. Nu moet je een jager zijn. Je gaat erop uit om de klant naar jouw zaak te halen. Dat betekent dat je heel goed moet weten wat je klant wil, wat hij nodig heeft. Dáár moet je op in springen. De foodsector is volop in beweging. Mensen hebben tegenwoordig wel zo'n acht eetmomenten per dag. In veel huishoudens wordt nog maar vier keer per week zelf gekookt. Senioren kiezen voor gemak, gaan vaker uit eten. Daar moet ik als slager iets mee, anders blijf ik die visser van vroeger. Ik spring op de behoeften van mijn klanten in met verse maaltijdcomponenten die hen helpen om snel en eenvoudig een gezonde maaltijd op tafel te zetten. Daarvoor moet je klanten inspireren, laten zien wat je verkoopt én wat je er thuis mee kunt. In de oude opzet hadden we daar geen plaats voor. We liepen elkaar in de weg, hadden te weinig koelvitruines. Nu laten we onze klanten op grote schermen zien wat voor lekkers ze met

onze producten kunnen maken.'

MEEDENKEN Roel Verhaegh is accountmanager Bedrijven bij Rabobank Peel, Maas en Leudal. Hij is Funs' vaste aanspreekpunt bij de bank. 'Afgelopen najaar vertelde Funs me al over de plannen die hij had. Ze waren nog niet concreet, maar hij wilde me er toch al bij betrekken. Dat vind ik fijn, op die manier krijg je de gelegenheid om echt met je klant mee te denken.' Funs: 'In 2014 ben ik al begonnen met het creëren van ruimte voor deze verbouwing. We hebben toen een extra verdieping gemaakt voor de opslag, mijn kantoor, een kantine en sanitaire ruimtes voor het personeel. Door het verplaatsen van deze functies ontstond er beneden extra ruimte voor de winkel.'

HET AANDEEL VAN DE ONDERNEMER Roel: 'Toen Funs me over z'n plannen vertelde, maakte ik hem attent op de mogelijkheid om online een zakelijke financiering te regelen.'



EEN ECHT FAMILIE-BEDRIJF

In 1928 richtte Naad Rutten slagerij Rutten op. In 2000 volgden Funs en Annelies Jan en Wies op. Zij zijn alweer de vierde generatie!

Bij slagerij Rutten werken 27 mensen in de winkel én de slagerij. Ze leveren aan zo'n veertig detaillisten, cateringbedrijven en instellingen. De vernieuwde winkel in hartje Panningen is en blijft echter het kloppend hart van de onderneming.

Ik vind dat een goede manier om een ondernemer zelf bij de financiering te betrekken. Vroeger leverde de accountant de stukken aan en dan gingen wij daarmee aan de slag. Nu kun je als ondernemer zelf veel gegevens uploaden. Je kunt een prognose maken én je krijgt een spiegel voor gehouden.' Funs: 'Ik had zelf al een compleet marketingplan opgezet. Toch is het goed om serieus na te denken over je toekomstplannen, over wat je doet als het economisch tegenzit of wanneer je gezondheidsproblemen krijgt. Je wordt je bewust van het aandeel dat jij als ondernemer in je zaak hebt. Het stappenplan is heel helder. Als je het doorloopt, bereid je je in feite voor op het gesprek met de bank.' Roel: 'Want dat blijft belangrijk. Je wilt als bank weten wat het onderscheidend vermogen van een ondernemer is. Je moet vertrouwen in hem hebben.'

DE CIJFERS Funs rondde de online finan-

cieringsaanvraag samen met zijn accountant en Roel af. Funs: 'De cijfermatige onderbouwing is heel belangrijk. Voor de bank, maar ook voor mij. In onze branche gaat het letterlijk om centen. Ik wil dus elke kwartaal weten of ik nog aan de juiste knoppen draai én ik wil de alternatieven kennen.'

KLAAR VOOR DE TOEKOMST Inmiddels is de verbouwing afgerond. De winkel is dubbel zo groot geworden. Funs: 'We hebben voor natuurlijke materialen zoals steen, hout en leer gekozen, zodat de zaak ondanks het grote oppervlak een heel eigen, warme sfeer heeft gekregen. We hebben nu een wand van 5 meter vleeswaren, een 'muur van vlees', noemde de ontwerper het, en 13,5 meter koelvitrine. Die kan in gedeeltes aan en uit gezet worden, zodat we gefaseerd kunnen poetsen en de winkel dus langer open kan blijven. We zijn weer helemaal up-to-date. Klaar voor de toekomst!'



WWW.SLAGERIJRUTTEN.NL