

Haasdonk

“Wij kennen al onze klanten bij naam”

Keurslagerij is ‘beste slagerij van België’

Keurslager De Burggrave-Van Moer uit Haasdonk (Beveren) draagt een jaar lang de titel van ‘beste keurslager van het land’. De slagerij werd meer dan honderd jaar geleden opgestart door de overgrootvader van Filip De Burggrave.

• “Zonder de hulp van ons team hadden we die titel nooit op onze naam kunnen schrijven”, steekt Filip De Burggrave van wal. “Mijn vrouw Ann, de medewerkers en ikzelf, we kloppen allemaal veel uren en dit is de mooiste beloning die we daarvoor kunnen krijgen.”

De Burggrave was de beste van tweehonderd kandidaten en ging met de Retail Award 2012 lopen. Wellicht gaven zijn pakken ervaring en zijn persoonlijke aanpak hem een voorsprong. “Ik ben de vierde generatie. Mijn overgrootvader is met de zaak begonnen in 1897. Toen is het eerste varken geslacht. Ook mijn grootvader en vader zijn in de stiel gestapt. Als klein ventje mocht ik mijn pa al snel een handje toesteken en ben ik zonder het op die moment te beseffen verliefd geworden op het vak.”

Spiekboekje

Filip Burggrave nam de winkel van zijn vader over, toen hij net 22 jaar was geworden en net een trouwring aan zijn vinger had. “Mijn vader is nu nog altijd veehandelaar. Hij brengt me de mooiste biefstukken en de sappigste koteletten”, glimlacht hij.



Ann Van Moer en Filip De Burggrave mogen hun zaak een jaar lang de ‘beste slagerij van België’ noemen.

FOTO STEFAAN VAN HUL

Naast die ervaring heeft de slagerij nog een troef in handen. Iedereen die er werkt, kent de klanten bij hun voornaam. Geen evidentie met een klantenbestand dat zich tot ver buiten Haasdonk uitstrekt. “Mijnheer en mevrouw wil ik niet horen. Ik vind het belangrijk om een zekere jovialiteit aan de dag te leggen en iedereen bij de voornaam aan te spreken. Dat is niet altijd even makkelijk, maar een spiekboekje helpt me daarbij. Daar staan alle namen en familiever-

banden van de klanten in. Zo raak ik er snel uit als ik weer eens aan het twifelen ben wie de zus is van Mariette en welk kleinkind van Alfons er voor mijn neus staat”, grapt hij.

Zelf in de winkel

“Tachtig procent van de tijd sta ik zelf in de winkel. De meeste beenhouwers zijn enkel achteraan in hun atelier te vinden, maar ik heb het liever anders. Tien jaar geleden heb ik zelfs een extra beenhouwer aange-

nomen zodat ik vaker bij de klanten kon blijven.”

Slagerij De Burggrave-Van Moer moet ook op vlak van innovatie niet onderdoen. Drie jaar geleden zette het koppel als een van de eerste in Vlaanderen een betaalautomaat.

Klanten die de overwinning van hun favoriete slagerij willen vieren, komen best zaterdag of zondag langs. Dan wordt iedereen getraceerd op een glas.

SOPHIE PYCKE