

CRUCIAAL IS: WELKE MACHINE PAST BIJ JE ONDERNEMING?

'HET MOET GEWOON GOED'



Dick Wever (l) en
Mark Sijm

“Wil een klant een worstje van 350 in plaats van 300 gram? Maken we voor je. Met meer mosterd erin? Geen probleem! Lange rib in tweeën in een krat, of liever in drieën? Zegt u het maar. Ik kan moeilijk nee zeggen. Ik vind alles leuk!”, aldus Dick Wever, directeur en eigenaar van G. Van Dalen's Vleescentrale.

Dick Wever is een gedreven verteller. “Dit is niet een bedrijf waar je er honderd van kunt vinden. Ik ben er in 2007 binnengekomen. Een eigenwijze gozer die al overal en nergens gewerkt had in de vleessector. Worst maken was nieuw voor mij, maar ik kwam vrijdag op gesprek en maandag ging ik aan het werk.”

Het was een beetje op nul beginnen voor hem. De machines die er stonden waren niet hagenieuw. Recepten van zijn voorgangers waren er niet. Dus het was een kwestie van praten met leveranciers, met klanten, veel uitproberen en lange dagen maken. Dick: “Met elke feedback die je krijgt, kan je verder verbeteren.” In 2009 kreeg hij de kans om het bedrijf over te nemen. “Ik wilde niet tot mijn 65ste hetzelfde blijven doen. Ik wilde dingen doen die ik leuk vind; het contact met de boeren, de leveranties aan de slagers. Maar dan wel voor mezelf.”

NUCHTERE WESTFRIEZEN

Die klantgerichtheid zat altijd al in het bedrijf. “Maar sinds jij erin zit, is dat nog wel veel sterker geworden”, zegt Mark Sijm, verkoop- en technisch adviseur bij Habuba (een zusteronderneming van Van Uhm BV uit Borne), tegen Dick. Mark kan het weten, want hij komt alweer zo'n twaalf jaar over de vloer bij Van Dalen. Een groot deel van de vleesverwerkende apparatuur die bij Wever staat, komt dan ook van Habuba. Of Dick daar tevreden over is? Met een big smile: “Anders zat hij hier niet aan tafel. Maar zonder gekheid, je hoort in de markt natuurlijk dat je bij Habuba moet zijn en ik was ook allang met Mark in gesprek. Wij zijn nuchtere Westfriezen onder elkaar. Het moet gewoon goed. Verder geen nieuws.”

AMBACHTELIJKE AANTALLEN

Sinds Dick Wever de zaak overnam, is Van Dalen fors gegroeid. Hij heeft op dit moment zo'n 30 man in het bedrijf rondlopen en levert onder meer aan 70 slagerijen. Tegelijkertijd slacht hij



‘Met Habuba loopt het allemaal vlot, snel en duidelijk’

‘maar’ 30 runderen per week. Ambachtelijke aantallen. “Dat is een bewuste keuze, onze kwaliteit en service kan je niet leveren als je groter bent. Elke klant wil het net even anders, precies op zijn manier. Daar hoeft hij bij ons niet elke keer weer om te vragen. We wéten wat hij wil.”

En zo is het tussen Habuba en Van Dalen precies zo. “Als je elkaars wensen kent, dan heb je aan één woord genoeg. Alles klopt. Cruciaal is ‘welke machine past bij mijn onderneming’. Daar heeft Habuba altijd goed in geadviseerd.” Dicks hart gaat onder meer sneller kloppen van de tumbler van Rühle (“een kei van een merk”) en de 120 liter schotelcutter van K+G Wetter (“veelzijdig apparaat”). Het zijn machines die intuïtief zijn te bedienen en ‘hufferproof’ zijn. “Belangrijk”, zegt Dick, “want als er iemand ziek is, moet een ander het makkelijk kunnen overnemen. En de onderhoudsman die we hebben lopen, krijgt input vanuit Habuba, zodat we weten waar we op moeten letten.”

DIERENWELZIJN

Dick zegt een groot dierenliefhebber te zijn.

“Ik krijg vaak de vraag waarom ik dan eigenaar ben van een slachterij. Nou, ik vind het uniek dat ik de schakel mag zijn, want dan weet ik dat het goed gebeurt.” Dierenwelzijn is voor Wever een vanzelfsprekendheid het is niet iets waar hij nu opeens mee begonnen is, omdat er vraag naar is. “Dat verhaal lag er al bij Gillis van Dalen. Maar nu vertellen we het ook.” Dierenwelzijn begint bij de boer. “Erf en dieren moeten er goed verzorgd uitzien. Ik praat altijd veel met de boer, zodat ik zeker weet dat het van het begin tot het eind klopt.”

Of hij zichzelf als een veeleisende klant ziet? “Het moet wel kloppen, en ik heb geen zin om twee keer achter dingen aan te moeten bellen. Maar met Habuba loopt dat allemaal vlot, snel en duidelijk. Het is één keer zeggen, klaar.” Mark Sijm is er happy mee om met G. Van Dalen's Vleescentrale te mogen samenwerken. “Voor ons zijn dit mooie klanten. Als je met de eigenaar in gesprek bent, dan werkt dat erg makkelijk.”

 www.vanuhm.nl
www.gvandalen.nl