

HIJ HOUDT VARKENS EN VERKOOPT VLEES EN TOCH LOOPT PROGRESSIEF NEDERLAND WEG MET HEM. ONDERNEMER **SJEK FLOOR** VOLGT ZIJN EIGEN WEG EN HEEFT DAAR SUCCES MEE.

# Een slager met liefde voor dieren en oog voor de klant

ondernemen

10

## Niet in één hokje te vangen

deze ondernemer is:



Een ondernemer als Sjek Floor is niet in een hokje te plaatsen. Hij is duidelijk meer ondernemer dan praktijkman, hoewel hij de verzorging van de varkens zelf doet. In de slagerij leunt hij voor het ambachtelijke werk zwaar op zijn medewerkers. Behoudend is hij ook bepaald niet. Hij was 25 jaar geleden al een van de eerste scharrelvarkenshouders en had ook al een soort webwinkel voordat internet bestond: een postorderbedrijf. Zijn jongste initiatief is vlees van Spaanse landvarkens. Het idee daarvoor deed hij op tijdens een bezoek aan de Keulse voedingsbeurs Anuga. Hij importeerde de dieren zelf uit Spanje.

Plezier in het werk staat voorop bij Floor, maar als slager weet hij wel wat lange werkdagen zijn. Daarbij houdt hij van vaste relaties, 'zonder in slaap te vallen'. Zaken blijven zaken en als het erop aankomt noemt Floor zichzelf een 'keihard ondernemer'. Maar juist in de handel moet je veel op basis van vertrouwen doen, weet hij. Tot slot is hij zeker toekomstgericht, zonder dat er een uitgewerkt strategisch plan ligt.

**V**IER zeugen en een beer scharrelen er in een bos bij Eerbeek. Ze kunnen naar hartelust wroeten in de modder en zich net als wilde zwijnen terugtrekken tussen de bomen als ze dat willen. Ze lijken ook wel wat op zwijnen, deze donkergekleurde, uit Spanje afkomstige scharrelvarkens. Aan de andere kant van het hek, in een weijtje, scharrelt een toom al even donkere biggen rond.

Niet alleen voor de varkens is het een paradijsje. Sjek Floor woont hier met zijn gezin prachtig in een historisch boerderijtje dat piekfijn en met smaak verbouwd is. Geen boerenstulpje, maar eerder een buitenwoning van stadsmensen die goed bij kas zitten. En zo zijn ze hier ook terechtgekomen. Floor wilde graag buiten wonen. Ruimte hebben voor zijn grootste liefhebberij, paarden, en 's ochtends vroeg genieten van de vogels in het bos, voor hij naar zijn zaak in Nijmegen rijdt. Bovendien bood deze plek hem de mogelijkheid zijn eigen varkens te houden op een manier die hem goed leek.

Floor is dan ook geen doorsnee varkenshouder. Eigenlijk is zijn beroep helemaal geen boer of varkenshouder. Hij is slager met een goedlopende zaak in Nijmegen, waar een man of zes, zeven aan het werk zijn. Om uitgerekend in die linkse stad vol studenten en dierenvrienden te slagen als slager moet je ook geen doorsnee zijn. Floor staat dan ook te boek als de eerste scharrelslager van Nederland, sinds 1979. Nadat *Volkskrant*-journalist Wouter Klootwijk hem 'ontdekte', wist de pers hem te vinden. Met zijn varkentjes thuis werd hij tot een voorbeeld van verantwoorde en maatschappelijk bewuste houderij.

Het was een imago dat hem paste, en dat hij cultiveerde vanuit zijn opvatting dat je als ondernemer de markt voor

moet zijn. Hij werd zelfs de 'vegetarische slager' genoemd. En enkele jaren geleden was hij de eerste met Volwaard-kip in het winkelassortiment. Hij is daarmee deel van het tussensegment tussen 'bio' en 'gangbaar', waar onder anderen minister Verburg veel van verwacht. Floors motto is daarbij: de consument heeft de macht en verder niemand.

Floor is gezegend met uitstekende antennes voor wat er onder het publiek leeft. Hij voelde de trend van aandacht voor dierenwelzijn al vroeg aan en speelde daar op in, mede omdat hij dat zelf ook zo voelde. Zijn slagerij vermeldt: 'Vlees van niet-bio-industrie', een statement tegenover het kritische stadspubliek dat ze hier met een gerust geweten vlees kunnen kopen.

Daar past ook de open dag bij die hij afgelopen weekend organiseerde. Hij wil zijn klanten graag laten zien waar hun vlees vandaan komt. Overigens maken de vier varkens die hij per week meeneemt naar Nijmegen maar 15 procent van de omzet uit, de rest is lams- en rundvlees.

## Slagerszoon

Vader Floor was slager in de stad Utrecht. Sjek was de oudste van acht kinderen en wist dus al vroeg wat werken was. Hij wist ook, zoals hij het zelf zegt, al vroeg 'wat winkeltje spelen is: ja mevrouw, nee mevrouw'. „Ik weet van jongsaf wat klantgericht denken is. En ik weet wat de klant wil: alternatief geproduceerd vlees maar niks extra betalen.”

Zijn commerciële gevoel kreeg theoretische onderbouwing tijdens een studie aan Nijenrode. Later werkte hij een tijd bij de slagersdivisie van Albert Heijn, maar dat was geen plek om te blijven. Floor wilde iets praktisch combineren met zijn commerciële talenten. Dus ver-

Sjek Floor met de eerste biggen van zijn Iberico-varkens. Deze moeten straks een bijzondere vleessoort leveren, die tot nu toe alleen beschikbaar was als import.



## PROFIEL

**Naam:** Sjek Floor (59).

**Woonplaats:** Eerbeek (Gld.).

**Bedrijf:** slagerij in Nijmegen met webwinkel en een kleinschalig varkensbedrijf thuis met 50 vleesvarkens (Piétrain x GY). Vorig najaar heeft hij 20 biggen, 4 zeugen en 1 beer geïmporteerd van het Spaanse ras Cerdo Iberico om zelf mee te fokken. Dit ras levert exclusief vlees.

**Gezin:** Floor is getrouwd en heeft twee dochters.

**Website:** [www.sjekfloorcatering.nl](http://www.sjekfloorcatering.nl).



ruilde hij een vaste baan voor het ondernemerschap. „Het ergste wat je in Nederland kan gebeuren is dat je failliet gaat en in een doorzonwoning terecht komt.”

Zo werd hij slager met een goed gevoel voor pr en een goed geheugen voor namen – hij strooit voortdurend met namen van vrienden, bekenden, klanten en journalisten die hij kent of ooit ontmoet heeft. Ook dat heeft met afkomst te maken. Floors vader had veel te maken met de wereld van de veehandel en daar draait alles om namen en vertrouwen. „Je naam is meer waard dan geld”, was de les die hij zijn zoon in de oren knoopte.

Geen landbouwopleiding, geen agrarische achtergrond, geen agrarische omgeving, hoe redt zo'n leken-boer zich eigenlijk? Floor doet nergens moeilijk over. De verzorging van de varkens kost hem 15 uur per week. Voor de veterinaire zaken leunt hij helemaal op de dierenarts. Voor het voer koerst hij op leverancier ForFarmers. Voor de knowhow op het gebied van regelgeving, vergunningen, varkensrechten, mestboekhouding, heeft hij zijn boekhouder. De biggen komen al sinds jaar en dag van dezelfde leverancier en bij het slachthuis in Nijmegen is hij na 25 jaar 'lid van de familie', zoals hij het zelf uitdrukt. Of de dieren slachtrijp zijn, kan hij als slager zelf als geen ander beoordelen. En de rest haalt hij uit de vakbladen. Geen kunst aan dus, dat varkenshouden, volgens de methode van Floor.

Op de vraag of hij zich als vakbroeder tussen andere varkenshouders op zijn gemak voelt, antwoordt hij zonder aarzelen 'ja'. „Ik ben geen vreemde eend in de bijt. Die lui weten dat ik veel uren maak en dat respecteren ze. Als ondernemers onder elkaar is er alleen maar respect over en weer.”

**Johan Oppewal**