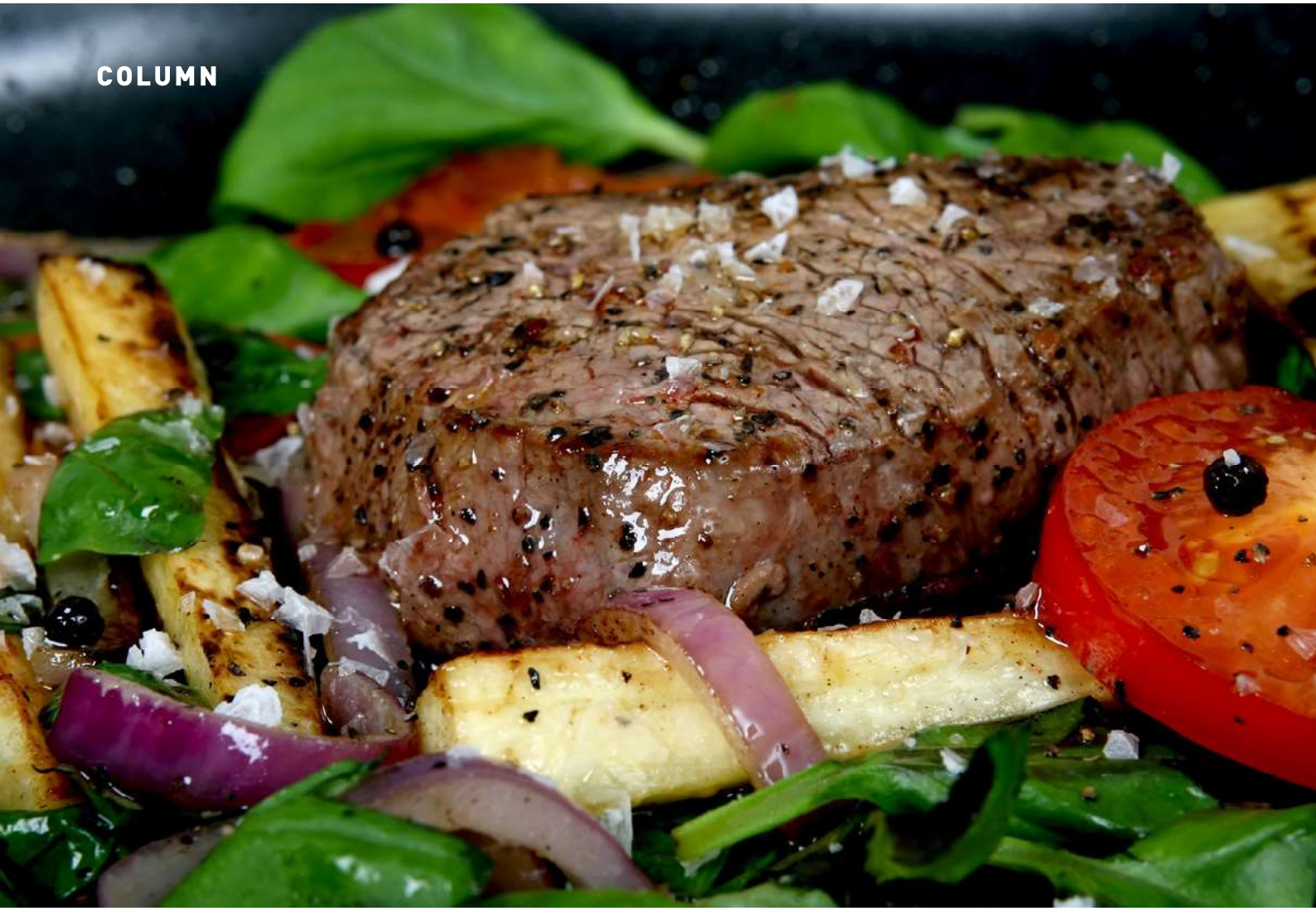

DE LIJST VAN BEDRIJVEN IN ONZE SECTOR DIE DE KRACHTEN BUNDELEN, GROEIT EN GROEIT. ALLE BETROKKENEN BIJ DIE FUSIES EN OVERNAMES BEROEPEN ZICH OP DE KEURSLAGERARGUMENTATIE DAT HET ALLEMAAL ALLEEN MAAR IN HET VOORDEEL VAN DE KLANT IS. MAAR WAAR BLIJFT HET ONSJE MEER?

TEKST **PEPIJN VAN KLEEF, MONEYVIEW**

Een jaar of twintig geleden ben ik gaan wonen in een piepklein dorp op het platteland van Groningen. Even verderop is een iets minder klein dorp met een ambachtelijke slager waar wij al snel vaste klant werden. Deze slager maakte werkelijk álles zelf van worst tot ham en van tartaar tot rollade. En natúúrlijk was het zo dat de worst de ene keer wat anders van textuur was dan de andere keer. En natúúrlijk volgde bij de vers afgesneden biefstukjes de vraag of het een onsje meer mocht zijn.

Op een dag, inmiddels een jaar of tien geleden vertelde de slager mij stralend dat hij zich had aangesloten bij de Keurslagersformule. Hij gaf hoog op over de voordelen: voortaan kon hij altijd dezelfde kwaliteit, smaak en portionering garanderen. Hij zou altijd aanvoer hebben, dus nooit meer nee hoeven verkopen en omdat hij nu onderdeel was van een veel grotere organisatie kon hij volop profiteren van alle mogelijke schaalvoordelen. Zijn klanten kregen altijd dezelfde kwaliteit en dat – dankzij die schaalvoordelen – voor een lagere prijs. En zo hij hoefde zich voortaan alleen nog maar te richten op het optimaal bedienen van zijn klanten.

## EXACT ÉÉN ONS

Een tijdje later was het zover: een Keurslager-lichtbak was aan de gevel geschroefd. In de vitrine lagen exact gelijk geportioneerde biefstukjes, de rondste gehaktballen die ik ooit gezien heb, stapeltjes met voorgesneden en alvast ingepakte vleeswaren (geen gram

# Mag het een onsje meer zijn?

méér of minder dan exact één ons). Een toonbeeld van efficiency, want niet langer hoefde voor elke klant apart de ham te worden gesneden. En ook de biefstukjes hoefden niet meer ter plekke te worden afgesneden. Alles werd voorgesneden en verpakt aangeleverd vanuit de centrale Keurslagerslachterij. Zo konden er véél meer klanten tegelijk worden geholpen.

Ik vroeg – zoals wel vaker – om een pond runderlever. Die had hij op dat moment niet, maar geen probleem: die kon hij gewoon bestellen en dan zou hij hem de volgende week zeker in huis hebben. Een week later kwam ik de mij beloofde runderlever halen. Maar helaas. Er moest per keer minimaal vijftien kilo besteld worden en die resterende 14,5 kilo zou hij nooit verkocht krijgen, dus hier kon hij mij niet meer mee helpen. Ik nam dan maar twee voorgesneden biefstukjes mee.

## TE DURE BIEFSTUKJES

Bij het afrekenen viel mij op dat de prijzen toch wel wat hoger lagen dan voorheen. Tja, zei de slager. Die prijzen daar had hij zich een beetje in vergist. Die werden vastgesteld op het hoofdkantoor en daar had hij dus weinig invloed meer op.

Enigszins treurig – en niet alleen omdat ik mijn runderlever moest missen – verliet ik de winkel om later die dag de te dure biefstukjes te bakken. Ze waren taai. Ik besloot met pijn in het hart dat dit mijn laatste bezoek aan de slagerij was geweest. In het dorp kwam ik daarna niet meer; ik reed er altijd speciaal naartoe om naar 'mijn' slager te gaan. Toen ik er een paar jaar later toch weer eens was, zag ik dat de slagerij gesloten was. Het pand stond leeg met een inmiddels wat verschoten bord in de lege etalage: 'Te huur – winkelruimte'...

## AGILE OF ZOIETS

Voogd en Heilbron gaan samen verder, Veldsink en Van Bruggen bundelen de krachten, Aon neemt Meeùs over, VLC en Mutsaerts fuseren en Heinenoord vreet alles op dat op zijn pad komt. Er lijkt geen einde te komen aan de schaalvergroting. Met de Keurslagerargumentatie dat het allemaal alleen maar in het voordeel van de klant is. Dat er in de adviesmarkt al die jaren ruimte was voor zoveel kleinschaligheid, betekent immers ook dat er ruimte was voor inefficiency. Die ruimte voor inefficiency kon bestaan omdat er eigenlijk teveel verdiend werd, want al die kleine adviseurtjes hadden ieder voor zich natuurlijk wel een boterham te eten. Schaalvergroting zal leiden tot efficiënter werken, dus lagere kosten en dat is goed nieuws voor de klant, want die gaat eindelijk minder betalen en kan bovendien rekenen op een *lean and mean* en *agile* partner voor al zijn broodnodige financiële adviezen. Zoiets.

> 'Ik denk nog vaak met weemoed aan die 'te dure' vakman'

Wat er van mijn slager is geworden, weet ik niet. Ik heb hem nooit meer gezien. Maar ik denk nog vaak met weemoed aan die 'inefficiënte', 'ouderwetse', 'te dure' vakman die exact kon leveren wat ik wilde hebben, ook al was het maar één pond runderlever. Of een onsje meer als dat zo uitkwam. ■