

# **HET SLAGERSRECEPT NAAR VRIJHEID**

**DE WEG VAN HARD WERKEN NAAR SLIM ONDERNEMEN**

KURT MORTIER



**© 2026 KairosFood NV. Eerste druk januari 2026. Alle rechten voorbehouden.**

Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd of verspreid zonder toestemming.

# INHOUDSTAFEL

|                                                          |            |
|----------------------------------------------------------|------------|
| <b>INLEIDING</b>                                         | <b>6</b>   |
| Wat dit boek je belooft                                  | 8          |
| Routekaart                                               | 13         |
| <b>DEEL 1 - DIAGNOSE</b>                                 | <b>17</b>  |
| Hoofdstuk 1 – De mythe van harder werken                 | 18         |
| Hoofdstuk 2 – De stille sluipmoordenaars                 | 26         |
| Hoofdstuk 3 – Het slagersrecept voor vrijheid            | 36         |
| <b>DEEL 2 - FUNDERING</b>                                | <b>47</b>  |
| Hoofdstuk 4 – De klant is geen koning, maar een kameleon | 48         |
| Hoofdstuk 5 – Wat je niet meet, kun je niet sturen       | 58         |
| Hoofdstuk 6 – DNA & identiteit                           | 66         |
| <b>DEEL 3 - HET NIEUWE SYSTEEM</b>                       | <b>77</b>  |
| Hoofdstuk 7 – Het oude recept werkt niet meer            | 78         |
| Hoofdstuk 8 – Vrijheid is een keuze                      | 86         |
| Hoofdstuk 9 – Van onmisbaar naar onafhankelijk           | 96         |
| Hoofdstuk 10 – Van handjes naar medestanders             | 108        |
| <b>DEEL 4 - DE KLANT EN VOLHOUDEN</b>                    | <b>117</b> |
| Hoofdstuk 11 – Marketing zonder te roepen                | 118        |
| Hoofdstuk 12 – De woestijn                               | 126        |
| Hoofdstuk 13 – Je pensioen is je zaak                    | 138        |
| Hoofdstuk 14 – De slagerij van de toekomst               | 146        |
| Hoofdstuk 15 – En jij?                                   | 158        |
| <b>Epiloog – Dit is geen eind</b>                        | <b>172</b> |



**INFLUENCING**



---

# HET SLAGERSRECEPT NAAR VRIJHEID

**“Kurt, ik had naar je moeten luisteren.”**

Het gebeurde vorig jaar. Een moment aan de toog met Roland, mijn oude leermeester. De man die de slagerij van mijn vader overnam en waar het vak er bij mij als ‘snotneus’ werd ingepeperd.

Tussen pot en pint veranderde zijn blik. De vrolijkheid verdween.

Hij keek me strak aan: “Weet je nog wat je vroeger tegen me zei? ‘Roland, je werkt te hard. Je moet slimmer werken, niet harder.’ Ik lachte je toen weg. Maar je had gelijk. Ik besepte het te laat. En nu is de zin eruit.”

Die woorden kwamen binnen als een voorhamer.

**Roland is geen uitzondering. Roland is de regel.**

## NU JIJ

Kijk in de spiegel. Daar staat een vakman. Iemand die prachtige producten maakt en klanten blij maakt.

Maar wees eerlijk.

Hoe vaak heb je de afgelopen maand gedacht: “Is dit het nu?” Terwijl je de toonbank schrobde om 21:00 uur. Terwijl de kinderen al sliepen. Terwijl je partner alleen op de bank zat.

Hoe vaak heb je gepiekerd over personeel dat niet komt opdagen, klanten die klagen over de prijs, leveranciers die weer duurder worden?

Hoe vaak heb je ‘s nachts wakker gelegen met de vraag: “Waar is de vrijheid gebleven waarvoor ik dit allemaal begon?”

Die droom van vrijheid? Die ligt ergens onderin de vriezer, bedolven onder stapels facturen, personeelszorgen en de waan van de dag.

---



# WAT DIT BOEK JE BELOOFT

Dit boek vertelt je niet hoe je een betere paté maakt. Dat kun je waarschijnlijk al als de beste.

Dit boek gaat over drie dingen die je bent kwijtgeraakt:

## TIJD

Om op vakantie te gaan zonder je telefoon. Om je kinderen te zien opgroeien. Om 's avonds niet kapot op de bank te vallen.

## GELD

Om eerlijk betaald te worden voor je uren. Om marge over te houden na alle kosten. Om een pensioen op te bouwen dat naam waardig is.

## GOESTING

Om weer plezier te hebben in je vak. Om 's morgens op te staan met energie. Om te werken uit keuze, niet uit dwang.

**Vrijheid is geen geluk. Vrijheid is een keuze. Een keuze voor een systeem.**



**GENERATIE 1**



**GENERATIE 2**



**GENERATIE 3**



**GENERATIE 4**



**GENERATIE 5 - KURT MORTIER**



# WAAROM IK DIT MAG ZEGGEN

Als vijfde generatie uit een slagersfamilie in De Panne werd het ondernemerschap er met de paplepel ingegoten.

Ik heb aan beide kanten van de toonbank gestaan. Als slager. Als productontwikkelaar. Als mede-oprichter van een van de snelst groeiende vleeswarenbedrijven van België. Als crisismanager. Maar ik ken ook de andere kant van de medaille.

Het familiebedrijf kapseisde door een perfecte storm: over-investeringen, de Roebel-crash, de dioxinecrisis. Jarenlang was het 24/7 puinruimen. Tot het onvermijdelijke besef indaalde: Als dit niet stopt, gaat mijn huwelijk eraan en groeien de kinderen op zonder vader.

Dat was het keerpunt. Er kwam een plan. Geen vaag voornemen, maar een strategische ontsnapping.

Drie jaar later vertrok ons gezin voor een sabbatical van 13 maanden. Dit verhaal dient niet om op te scheppen. Het is bewijs. Bewijs dat het kan. Bewijs dat de principes die grote bedrijven gebruiken — meten, processen, systemen — ook werken voor de kleinste eenmanszaak.

## HET ECHTE PROBLEEM

De reden dat slagers het moeilijk hebben, is niet de supermarkt. Niet de industrie. Niet de klanten. Het probleem is dat de meeste slagers weigeren ondernemer te worden.

Ze blijven hangen in de rol van de hardwerkende vakman. Ze werken in het bedrijf, in plaats van aan het bedrijf.

Zolang je zelf het gehakt blijft draaien “omdat niemand anders het kan”, blijf je slaaf van de eigen zaak. Zolang je geen strategie hebt, bepaalt de waan van de dag je leven.

Dit boek is de exit-strategie uit die tredmolen. Geen pleidooi om het ambacht te verkwanselen. Integendeel: een handleiding om het te redden door het te combineren met modern ondernemerschap.

**De TRANSFORMATIE van Vakman naar Vakman-Ondernemer.**



# DE ROUTEKAART

Dit boek bestaat uit vier delen. Elk deel bouwt voort op het vorige.

1

## **DIAGNOSE**

Wat vreet je energie? Waar zit het lek?

2

## **FUNDERING**

Wie ben je? Wat is je DNA? Wie is je klant?

3

## **SYSTEEM**

Assortiment, team, marketing – bouw een zaak die draait

4

## **TOEKOMST**

Volhouden, overdracht, en de slagerij van 2030

# LEES DIT ALS JE...

- Te veel uren draait Begin bij Deel 1 (H3: De Sluipmoordenaars)
- Te weinig marge overhoudt Begin bij Deel 3 (H7: Assortiment)
- Personeelsstress hebt Begin bij Deel 3 (H9: Personeel)
- Klanten ziet afhaken Begin bij Deel 2 (H4: De Kameleon)
- Aan stoppen/verkoppen denkt Begin bij Deel 4 (H12: Overdracht)

Maar mijn advies: lees het van voor naar achter. De diagnose eerst.

Anders bouw je op drijfzand.

## HOE DIT BOEK TE GEBRUIKEN

Dit is geen leesboek. Dit is een werkboek.

Elk hoofdstuk volgt dezelfde structuur:

- STORY: Een herkenbaar verhaal om je in de spiegel te laten kijken
- MODEL: Het kader, het systeem, de aanpak
- OEFENING: Iets om te doen, niet alleen te lezen

Leg een 4-kleuren balpen klaar. Vul de oefeningen in. Bespreek ze met je partner.

Want een boek dat je alleen leest, verandert niets. Een boek dat je doet, verandert alles.

## VOOR WIE DIT BOEK IS

Dit boek is voor de slager die weet dat het anders moet.

Die 's nachts wakker ligt met de vraag of dit het is. Die voelt dat de balans zoek is. Die weet dat er meer moet zijn dan werken-slapen-werken.

Dit boek is ook voor je partner. Die al jaren meedraait. Die de stress mee naar huis ziet komen. Die wacht op de beloofde rust.

Lees dit samen. Bespreek het aan de keukentafel. Want de transformatie die voor jullie ligt, doe je niet alleen.

## DE BELOFTE

Als je dit boek serieus neemt — niet alleen leest, maar doet — dan ziet je zaak er

over een jaar anders uit.

- Je weet wat je verdient (en wat niet)
- Je team kan functioneren zonder dat je erbij staat
- Je klanten komen niet alleen voor jou, maar voor je zaak
- Je kunt op vakantie zonder je telefoon te checken
- Je werkt uit goesting, niet uit dwang

Dat is de belofte. Niet dat het makkelijk wordt. Maar dat het mogelijk wordt.

Voor Roland kwam het inzicht te laat.

Voor jou niet.

**Draai de bladzijde om. We vliegen erin.**

**— Kurt Mortier**

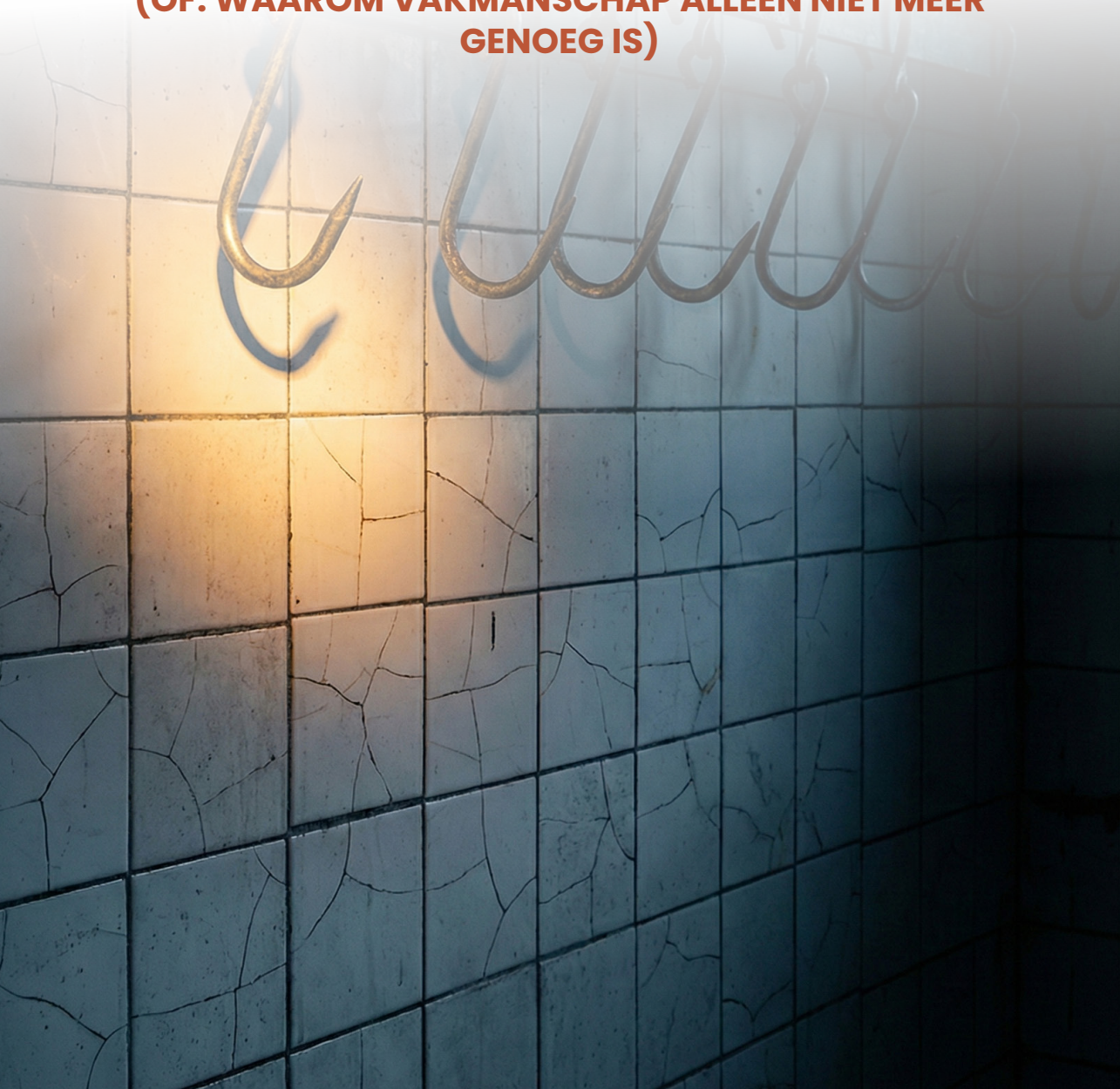


DEEL 1  
**DIAGNOSE**

# **HOOFDSTUK 1**

# **DE MYTHE VAN HARDER WERKEN**

**(OF: WAAROM VAKMANSCHAP ALLEEN NIET MEER  
GENOEG IS)**



---

**Na dit hoofdstuk:** Je begrijpt waarom 'harder werken' het probleem niet oplost, en je hebt de eerste diagnose van je eigen situatie gemaakt.

## STORY – BLOED AAN MIJN HANDEN

Ik ben opgegroeid met de geur van vers vlees en koude tegels onder mijn voeten.

Als kleine jongen stond ik al in de slagerij van mijn ouders. Ik zag hoe mijn vader elk stukje vlees behandelde alsof het kunst was. Ik zag de trots in zijn ogen als een klant tevreden naar huis ging.

Maar ik zag ook iets anders.

Ik zag mijn moeder — de onzichtbare kracht achter de zaak. Zij, naast de winkel deed ze de administratie, de bestellingen, het huishouden, de opvoeding. Alles tegelijk, altijd.

De slagerij was geen job. Het was een gezinslid. En wel een heel veeleisend gezinslid dat altijd op de eerste plaats kwam.

Achter elke sterke slager stond een partner die twee levens tegelijk probeerde te lijmen. Toen vond ik dat normaal. Nu besef ik dat dit de prijs was die betaald werd voor het succes.

Een prijs die velen vandaag nog steeds betalen — vaak zonder het te beseffen tot het te laat is.

## HET ECHTE PROBLEEM

Voordat we verder gaan, wil ik één ding heel duidelijk maken. Dit is de kernstelling van dit hele boek:

**Vakmanschap is niet het probleem. Het gebrek aan systeem is het probleem.**

Lees die zin nog eens.

De slaggers die verdwijnen zijn geen slechte vakmannen. Het zijn vaak uitstekende vakmannen. Mannen en vrouwen met gouden handen, met passie, met kwaliteit.

Ze verdwijnen niet ondanks hun vakmanschap. Ze verdwijnen ondanks hun vakmanschap — omdat vakmanschap alleen niet meer genoeg is.

---

## DE PANNE: EEN WAARSCHUWING - ÉÉN KUSTGEMEENTE

Laat me je een cijfer geven dat me achtervolgt.

Jaren '70: **19** slagers  
Vandaag: **2** slagers  
– **90%** verdwenen –

Van 19 naar 2. In één gemeente. In één generatie. Juiste cijfers heb ik niet maar +-80% van de slagers verdwenen in de laatste 50 jaar.

Denk je dat die andere 17 gestopt zijn omdat ze hun vak niet kenden? Omdat hun préparé niet lekker was? Omdat ze lui waren?

Welnee. Velen waren topvakmannen. Mannen met gouden handen.

**Die 17 verdwenen slagers waren geen slechte vakmannen. Ze waren onvoldoende ondernemers.**

Ze werkten harder en harder — het ingrediënt dat vroeger altijd werkte. Maar in de nieuwe wereld was dat niet meer genoeg.

Het patroon is overal hetzelfde. In Vlaanderen, in Nederland, in heel Europa. De exacte cijfers verschillen per regio, maar de trend is onmiskenbaar: de traditionele slagerij krimpt. Niet met procenten, maar met tientallen procenten.

En het zijn niet de slechtste die verdwijnen. Het zijn vaak de hardst werkende.

## MODEL – SCHIJN-INTIMITEIT: DE GEVAARLIJKSTE ILLUSIE

Er is iets dat veel slagers een vals gevoel van veiligheid geeft.

Je kent je klanten. Je weet dat mevrouw Janssens graag leverpaté eet. Je vraagt naar haar kleinkinderen. Je kent haar al twintig jaar.

Dat is mooi. Dat is gezelligheid. Dat is wat slagerijen onderscheidt van de supermarkt.

---

**Maar ik stel je een paar vragen:**

- Weet je ook wanneer mevrouw Janssens drie weken niét is geweest?
- Weet je of ze dit jaar gemiddeld €2 minder uitgeeft per bezoek dan vorig jaar?
- Weet je hoeveel nieuwe klanten je deze maand hebt binnengekregen — en hoeveel je er bent verloren?

**Waarschijnlijk niet.****Je kent de mens. Maar je kent de klant niet.****SCHIJN-INTIMITEIT****Gezellig ≠ Inzicht**

**Definitie:** Denken dat je veilig bent omdat je klanten persoonlijk kent, terwijl je hun koopgedrag niet meet of begrijpt.

**Gevolgen:**

- Je ziet niet dat klanten afhaken
- Je mist de vergrijzing van je klantenbestand
- Je weet niet wie je beste klanten écht zijn

En net in die blinde vlek — tussen de glimlach en de kassa — laat je het geld liggen dat je nodig hebt voor je pensioen.

**DE VERGRIJZENDE TOONBANK**

Als ik samen met slagers hun klantenbestand analyseer, zie ik hetzelfde terugkomen: een ouder publiek, veel vaste klanten, maar weinig instroom van jonge gezinnen.

De gemiddelde leeftijd kruipt omhoog. De nieuwe generatie koopt anders — en vaak niet bij de slager.

We zijn als sector een beetje grijs geworden. Het ambacht is prachtig, maar als alleen de oudere generatie dat nog weet, dan hebben we geen toekomst.

**Dan hebben we een aftelklok.**

## DE AMBACHT-BUSINESS PARADOX

Als ik aan de perfecte vakman denk, zie ik iemand met:

- Trots — op elk stukje vlees dat de toonbank verlaat
- Creativiteit — nieuwe salades, nieuwe worsten, nieuwe combinaties
- Passie — vroeg opstaan, laat doorgaan, alles geven
- Routines — alles op tijd, alles op orde, de dag is één grote choreografie.
- Service — nog een woordje uitleg, nog een tip, nog een extraatje

De perfecte vakman leeft voor zijn stiel.

Als hij 's avonds thuiskomt, is hij leeg, maar tevreden. Tot hij de stapel facturen ziet. Of de mail van de boekhouder. Of de vraag van zijn partner:

**“En wanneer zijn we nog eens écht samen?”**

**Daar zit de paradox:**

**De eigenschappen die jou een sterke vakman maken, maken je tegelijk een kwetsbare ondernemer.**

- Omdat je alles zelf wilt doen, durf je niet delegeren
- Omdat je perfectie nastreeft, durf je niet snoeien
- Omdat je klantgericht bent, durf je geen prijzen verhogen
- Omdat je trots bent, praat je niet graag over problemen

## JE DUURSTE UUR VAN DE DAG

**Misschien herken je deze zinnen:**

- “Ik ben geen boekhouder, ik ben slager.”
- “Als ik er niet ben, loopt het mis.”
- “Niemand kan het zo goed als ik.”
- “Marketing? Mond-aan-mond is genoeg.”

**Allemaal begrijpelijke zinnen. Maar als je ze onder elkaar zet, zie je iets anders:**

Het zijn zinnen van een vakman. Niet van een vakman-ondernemer.

Hier is het gevaar: elk uur dat je spendeert aan iets dat iemand anders goedkoper kan doen — poetsen, afwassen, dozen uitpakken — kost je geld.

---

Een topvakman is minimaal €40 per uur waard. Als diezelfde vakman 's avonds om 19u het atelier staat te schrobben – een taak van €20 per uur – dan betaalt hij zichzelf €20 terwijl hij tijdens dat uur een veelvoud kon realiseren als vakman-ondernemer.

Daar komen we in Hoofdstuk 3 uitgebreid op terug.

## OEFENING – DE SPIEGEL-CHECK

Ben jij vakman of vakman-ondernemer? Neem een pen en vink aan.

- ☐ 1. Ik ben meestal als eerste in de zaak en als laatste buiten. (V)
- ☐ 2. Als ik er niet ben, durf ik de zaak niet los te laten. (V)
- ☐ 3. Ik ken de exacte marge van mijn 5 belangrijkste producten. (O)
- ☐ 4. Ik zie mijn cijfers vooral bij de jaarafsluiting. (V)
- ☐ 5. Ik doe taken die iemand anders goedkoper zou kunnen doen. (V)
- ☐ 6. Ik plan elke week tijd om ÁÁN de zaak te werken (niet erin). (O)
- ☐ 7. Mond-aan-mond reclame is genoeg voor mij. (V)
- ☐ 8. Mijn klantenbestand is vooral 50-plussers. (V)
- ☐ 9. Mijn team weet wat te doen, ook als ik er niet ben. (O)
- ☐ 10. Ik voel me schuldig als ik niet “meehelp” in de productie. (V)

**(V) = typisch Vakman-gedrag | (O) = typisch Ondernemers-gedrag**

| Tel op: Aantal V: | Aantal O: |
|-------------------|-----------|
|                   |           |

## WAT BETEKENT DIT?

### 6+ V en minder dan 3 O:

Je bent een sterke vakman, maar zakelijk speel je Russische roulette. Als jij je been breekt, stopt de omzet. **Code rood.**

### Ongeveer evenveel V als O:

Je zit in de overgang. Je voelt dat het anders moet, maar de oude gewoontes trekken nog. De vraag is: blijf je hangen?

### Meer O dan V:

Je bent al meer vakman-ondernemer. Pas op dat je het contact met de vloer niet verliest. Een vakman-ondernemer stuurt op cijfers, maar proeft nog elke week zijn eigen producten.

## JOUW EERSTE STAP (BINNEN 7 DAGEN)

### Test je eigen schijn-intimiteit. Deze week:

MINI-ACTIE: 10 KLANTEN, 10 MINUTEN

#### 1. Schrijf 10 "vaste klanten" op (uit je hoofd):

1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_ 4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_ 6. \_\_\_\_\_

7. \_\_\_\_\_ 8. \_\_\_\_\_

9. \_\_\_\_\_ 10. \_\_\_\_\_

---

## 2. Check deze week in je kassa/bonnen:

- ☐ Hoe vaak kwamen die klanten de laatste 4 weken?
- ☐ Wat gaven die klanten gemiddeld uit?
- ☐ Is er iemand al 3+ weken niet geweest?

**Wat ontdekte ik?** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Dit kost je 10 minuten. Maar het vertelt je meer over je zaak dan een jaar aan buikgevoel.

## WAT VOLGT...

In de volgende hoofdstukken gaan we kijken waar het precies wringt:

- Hoofdstuk 2: De veranderende wereld (waarom “druk” niet hetzelfde is als vooruitgang)
- Hoofdstuk 3: De stille sluipmoordenaars (de dingen die je energie vreten zonder dat je het ziet)

**De wereld is al veranderd. De vraag is nu:**

# Verander jij mee, of niet?

---