



Ronnie en Marlou Jongenelen, Euro Meat Oss:

“Proeven, zien, ruiken: het kan hier allemaal!”

Een plekje aan de andere kant van de keuken in hun eigen gloednieuwe foodcentrum: dat hadden Ronnie en Marlou Jongenelen niet verwacht... En Peter Taylor Parkins? Die interviewt het succesvolle ondernemersechtpaar van horecaslagerij Euro Meat Oss terwijl hij ondertussen zijn kookkunsten etaleert.

“Eerlijk is eerlijk: die schort staat je goed”, lachen Ronnie en Marlou nog voordat Taylor Parkins zijn eerste vraag kan stellen. Ongepland staat de algemeen directeur van Taylor Mates deze ochtend ineens in de pannen te roeren. “Vergis je niet”, antwoordt hij grijzend. “Ik heb een verleden in de horeca en kan hier dus prima uit de voeten. Maar vertel eens: hoe zijn jullie in dit vak gerold?”

Marlou neemt het woord: “Mijn vader Theo startte in 1966 een eigen slagersbedrijf dat uitgroeide tot een schnitzelproductiebedrijf. Ik ben dus letterlijk in de slagerij opgegroeid en kan me nog

goed herinneren hoe ik hier als klein meisje rondliep en meehielp met het inpakken.” Ronnie vult aan: “Ik werkte als bedrijfsleider in de zaak van Theo. In die periode heb ik veel geleerd: over hoe je personeel aanstuurt en leiding geeft, maar vooral over wat er allemaal bij komt kijken om een bedrijf te runnen. Omdat Theo zelf vooral buiten de deur aan het verkopen was, kreeg ik intern veel verantwoordelijkheden.”

Vonk

In de loop der jaren ontwikkelde het bedrijf zich van schnitzelproductiebedrijf tot vleesgroothandel. En ondertussen sprong de vonk over tussen Ronnie en Marlou. Toch lag het niet voor de hand dat de dochter van de baas het bedrijf op een dag over zou nemen, vertelt Marlou lachend: “Nee, zeker niet. Als afgestudeerd jurist heb ik altijd gedacht dat mijn toekomst ergens anders zou liggen. Maar toen Ronnie en ik een relatie kregen, dachten we: misschien is die groothandel straks wel wat voor ons.”



Groei

En zo geschiedde: met de steun van Theo nam het stel de zaak over. Taylor Parkins is benieuwd hoe het was om de touwtjes ineens zelf in handen te hebben. Marlou: “Best wel bijzonder natuurlijk: het bedrijf is mijn vaders trots. Gelukkig ging het meteen goed: onze rolverdeling is duidelijk en sinds onze overname is het bedrijf in stapjes gegroeid. Het klinkt misschien gek, maar de crisis heeft ons daarbij geholpen. Voor klanten werd de prijskwaliteitsverhouding namelijk nóg belangrijker. En precies op dát gebied onderscheiden we ons.”

Profileren

Taylor Parkins: “Ook na de crisis groeiden jullie hard en nu zitten we hier in jullie eigen foodcentrum. Wat is dit precies voor plek?” Ronnie: “Twee jaar geleden bedachten we een plan: hoe geweldig zou het zijn om klanten en relaties te kunnen ontvangen in onze eigen foodruimte? Een compleet horecaconcept als kloppend hart van ons bedrijf. De vleesgroothandel is onze zekerheid en zal altijd blijven bestaan, maar deze ruimte biedt ons de mogelijkheid om ons nóg beter te profileren.”

Foodplein

Marlou: “De bedoeling is dat deze ruimte uitgroeit tot één groot foodplein: een centrale plek voor het beleven van eten en drinken. Proeven, zien, ruiken, voelen: het kan hier allemaal! We zijn ervan overtuigd dat het foodcentrum een speciaal effect heeft op iedereen die hier binnenwandelt.” Ronnie vult aan: “Maar dat is nog niet alles. We gaan deze ruimte ook gebruiken om foodevenementen te organiseren. Denk daarbij aan kookworkshops, *luxury fairs* en barbecues. Maar denk bijvoorbeeld ook aan het tentoonstellen van onze bijzondere slagersprocessen, zoals het uitkammen van een koe. We weten zeker dat onze relaties in de regio enthousiast worden wanneer we ze voor dit soort events uitnodigen.”

“Dus ik kan hier niet alleen meer vlees kopen, maar ook genieten van een heerlijk stukje vlees?” vraagt Taylor Parkins terwijl hij wat roodgebakken stukjes biefstuk opdiend. Marlou: “Precies, tijdens georga-



niseerde evenementen wel. Maar je kunt hier bijvoorbeeld ook wijn en speciaalbieren proeven. Daarvoor werken we samen met andere ondernemers in de regio. Er is ruimte genoeg voor iedereen die wil bijdragen aan ons foodplein!”

Ronnie en Marlou reageren op enkele stellingen die Peter Taylor Parkins hen voorlegt:

Wat zijn de drie voornaamste kernwaarden van Euro Meat Oss?

Ronnie: “In de eerste plaats een goede prijskwaliteitsverhouding. Maar we hechten ook veel waarde aan een gerichte en snelle service.” Marlou: “Plus onze betrouwbaarheid en lokale focus.”

Waar halen jullie de meest voldoening uit in jullie werk?

Ronnie: “Het geeft me een ontzettend goed gevoel als al mijn afnemers tevreden zijn. Marlou: “En ik ben vooral tevreden als een werkdag probleemloos verloopt. Dan loop ik hier met een grote glimlach rond.”

Wat is jullie lievelingsgerecht?

Ronnie: “Dat is een makkelijke: Black Angus tournedos met pepersaus en frites. Marlou: “Dan ga ik voor de gegrilde kip, warm uit de oven: heerlijk!”

Taylor Mates is een professioneel en onafhankelijk verzekeringsintermediair voor bedrijfsleven, ondernemers en particulier. In Taylor Mates versus... gaat algemeen directeur Peter Taylor Parkins in elke editie in gesprek met een ondernemer uit de regio. Alle publicaties zijn na te lezen op www.taylormates.nl/in-de-media.