

► AMBACHTELIJKE ROOKWORST

De kwaliteitsfilosofie van Offers & Offers vertaalt zich ook in een breed aanbod aan eigen specialiteiten, waaronder ambachtelijk bereide rookworsten en rijk gevulde kant- en klaarmaaltijden. Nadat de rookworst van de Haagse slagerij twee jaar geleden als beste uit de bus kwam in een door 25 culinaire kenners uitgevoerde smaaktest, explodeerde de wekelijkse verkoop van 250 naar ruim 500 exemplaren. Volgens John Vink spint zijn slagerij nog steeds garen bij dit resultaat en de



De ambachtelijk bereide rookworst is een succesnummer van Offers & Offers

uitgebreide media-aandacht die daarop volgde. Tijdens het rookworstseizoen, dat loopt van september tot maart, gaan er wekelijks honderden rookworsten over de toonbank.

BEUKENHOUTKRULLEN

"Het geheim achter het succes van onze rookworst is de eerlijke en ouderwetse manier waarop ze worden bereid," onthult John. "Ze worden op een mengsel van beukenhoutkrullen en zaagsel gerookt, zoals de thuisluchtters vroeger op het platteland deden. Mensen komen van heinde en verre naar onze winkel voor onze rookworsten. Zo



is er de Nederlandse kolonie in Frankrijk, die hier dol op is. Als één van de mensen uit deze kolonie even in Nederland is, komt hij of zij hier altijd even een grote partij rookworst ophalen. Verder is er een rookworstliefhebber, die op een olieplatform in de Golf van Mexico werkt. Hij neemt altijd onze rookworsten mee als hij weer naar Mexico gaat."

MAALTIJDEN MET MEERWAARDE

Het ruime aanbod aan kant-en-klarmaaltijden dat eveneens gretig aftrek vindt bij klanten, onderscheidt zich volgens John Vink sterk van de doorsneemaaltijden uit het supermarktschap. "We geven alle maaltijden toevoegde waarde met een rijke vleesvulling," verduidelijkt hij.

"Ook besteden we veel aandacht aan een aantrekkelijke presentatie van de maaltijden in de winkel. In onze in Den Haag beroemde stampotten zijn we bepaald niet karig met vlees. Naast maaltijden maken we specialiteiten voor het internationale publiek, dat onze winkel trekt. Zo komen hier veel Engelsen en Italianen. We verkopen onder meer English pie, taartjes die een Engelsman speciaal voor onze winkel maakt."

BROODJESVERKOOP

Als we onze ogen na half twaalf in de ochtend even goed de kost geven in de winkel kunnen we nóg een overduidelijke conclusie trekken: ook de broodjesverkoop is een doorslaand succes. De broodjes, variërend van een zacht broodje ham tot een pistoletje met gerookte ribeye, gaan grif van de hand. Vriendelijke medewerksters brengen ze vol enthousiasme aan de man. "Tussen half twaalf en half twee 's middags verkopen we elke dag tussen de 300 en 350 broodjes," besluit Marian. "Hier in de omgeving staan veel kantoren. Er zijn veel kantoormedewerkers, die hier dagelijks hun broodjes voor de lunch komen halen."

'Als slager houd ik ontzettend veel van dieren'

ROOSKLEURIGE TOEKOMST

Ondanks het feit dat John Vink de afgelopen jaren veel van zijn collega-slaggers van het toneel heeft zien verdwijnen, is hij positief gestemd over de toekomst van Offers & Offers. Samen met zijn vrouw Marian, zijn dochter Shirley, zijn zoon Dave en de overige medewerkers van de slagerij blijft hij zich ook in de toekomst focussen op kwaliteit, sfeer en het bieden van exclusieve specialiteiten. "Ik ben ervan overtuigd dat ons soort verswinkels altijd zal blijven bestaan," vertelt hij. "Wat dat betreft is de afgelopen jaren het kaf van het koren gescheiden. De kiloslager is definitief verleden tijd. Op prijs kun je als slager nooit concurreren met de vleesverkoop in de supermarkt. Daarom blijven wij ons richten op het verkopen van kwaliteitsproducten. Er zijn wel eens klanten, die we hier een poos niet in de winkel zien, maar die na verloop van tijd toch weer terugkeren voor de kwaliteit en de smaak van ons vlees."

