

Structuuronderzoek zelfstandige slagersbedrijven 2010

november 2010

In opdracht van:
Hoofdbedrijfschap Ambachten (HBA)

In samenwerking met:
Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie (KNS)

Uitgevoerd door:
EIM
drs. W.D.M. van der Valk

HBA-publicatiereeksnr.: 468
ISBN: 978-90-5774-191-3
Prijs: €10,00 excl. verzendkosten



Hoofdbedrijfschap Ambachten (HBA)

Postbus 895

2700 AW Zoetermeer

Tel.: 079 3161111

E-mail: hba@hba.nl

Internet: www.hba.nl

Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie (KNS)

Postbus 1234

2280 CE Rijswijk

Tel.: 070 3906365

E-mail: info@knsnet.nl

Internet: www.knsnet.nl

EIM

Postbus 7001

2701 AA Zoetermeer

Tel.: 079 3413634

E-mail: info@eim.nl

Internet: www.eim.nl

Copyright © 2010 HBA

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden veelevoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook zonder de schriftelijke toestemming van de uitgever, het Hoofdbedrijfschap Ambachten.

Inhoudsopgave

1	Inleiding	5
2	Informatie van de Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie (KNS)	7
3	De branche in cijfers	9
3.1	Aantal ondernemingen en verdeling naar bedrijfstype	9
3.2	Leeftijd van de ondernemingen	10
3.3	Wijze waarop het bedrijf in eigendom is verkregen	11
3.4	Activiteiten die door de ondernemingen regelmatig worden uitgevoerd	11
3.5	Vestigingspunt, oppervlakte en openstelling	12
3.6	Werkgelegenheid	14
3.7	Opleiding van de ondernemer	17
3.8	Omzet	18
3.9	Omzetsamenstelling	19
3.10	Bedrijfsresultaat	21
3.11	Automatisering, pinbetaling en website	23
3.12	Bestelmogelijkheden voor klanten	25
3.13	Problemen	26

1 Inleiding

Dit rapport beschrijft de resultaten van het structuuronderzoek binnen de slagersbranche dat door EIM in opdracht van het Hoofdbedrijfschap Ambachten (HBA) is uitgevoerd.

De brancheorganisatie Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie (KNS) heeft in een adviserende rol haar medewerking aan de uitvoering van het onderzoek verleend.

De uitkomsten van het onderzoek zijn gebaseerd op de antwoorden van ondernemers van wie de onderneming onder de rubriek 'slagersbedrijf' bij de afdeling Registratie en Heffing van het HBA staat ingeschreven.

In dit rapport zijn de gegevens van 401 geënquêteerde bedrijven verwerkt. De ondernemers zijn in de zomer van 2010 telefonisch benaderd, nadat hun een schriftelijke vooraankondiging was toegestuurd. Van de ondernemers met wie het mogelijk was om binnen de veldwerkperiode contact te hebben, was 60% bereid om aan het onderzoek mee te werken.

De in dit rapport opgenomen gegevens hebben betrekking op zelfstandige, autochtone slagersbedrijven met een werkgelegenheid van niet meer dan 75 werkzame personen.

Niet in het onderzoek zijn (dus) betrokken:

- de door supermarkten zelf geëxploiteerde slagerijafdelingen;
- allochtone (veelal islamitische) slagerijen (die ook nogal eens als onderdeel van een supermarkt of minimarkt worden geëxploiteerd);
- grotere (filiaal-)bedrijven met meer dan 75 werkzame personen;
- slachterijen.

Het onderzoek waarvan in dit rapport verslag wordt gedaan, is goeddeels een update van het structuuronderzoek dat in 2004 is uitgevoerd. Hierdoor is het mogelijk om voor de belangrijkste kengetallen de ontwikkeling te schetsen die zich in de afgelopen zes jaar heeft voorgedaan. Wel is het zo dat er in de onderzoeken gekozen is voor verschillende bedrijfstypologieën. Op brancheniveau is vergelijking echter goed mogelijk.

2 Informatie van de Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie (KNS)

Visie en missie

Als brancheorganisatie heeft de KNS een missie en een visie ontwikkeld, die de richting van de organisatie bepaalt.

De KNS-missie:

- De KNS stelt zich ten doel het in de meest ruime zin bevorderen van een gezonde ontwikkeling van het slagersbedrijf en de bijbehorende ondernemersvaardigheden van het slagersbedrijf;
- Voorts het behartigen van de belangen van de branche in het algemeen en die van haar leden in het bijzonder.

De KNS-visie:

- De KNS is een deskundige en laagdrempelige belangenbehartiger en dienstverlener voor slagersondernemers;
- De KNS ziet het als haar taak en verantwoordelijkheid alle mogelijke maatregelen te nemen om het huidig aantal slagerondernemers te behouden en te vergroten. Dat geldt voor leden en niet-leden;
- In de praktijk betekent dit individueel en collectief begeleiden van slagers bij het ondernemerschap, zodat de kansen voor het slagersbedrijf beter worden;
- De KNS is de belangenbehartiger van de slager in de rol van vakman, ondernemer en werkgever.

Kernwaarden

Met het vaststellen van de KNS Kernwaarden is een vertrekpunt gecreëerd waaruit het KNS-beleid en de daaraan gekoppelde acties worden vormgegeven. Deze kernwaarden zijn de basis voor de identiteit van de KNS als organisatie en als branche en ze vormen hiermee ook de legitimatie voor het handelen van de KNS.

De KNS Kernwaarden zijn vastgesteld op vijf pijlers:

- Mens en Gezondheid:
De KNS ondersteunt de consument in zijn behoefte aan gezonde voeding en in de wens om een bewuste voedingskeuze te kunnen maken. De KNS zet zich in voor optimale voedselveiligheid, transparantie in het gebruik van voedingsmiddelen en goede producten met verantwoorde voedingswaarden, die bijdragen aan de gezondheid van de consument;
- Mens en Dierenwelzijn:
De KNS zet zich in voor dierenwelzijn door er zorg voor te dragen dat dieren in de voedselketen in alle fasen van hun leven op respectvolle en correcte wijze worden behandeld;
- Mens en Milieu:
De KNS wil een bijdrage leveren aan een duurzaam milieu en zet zich daarom in voor een verduurzaming van de gehele voedselketen;

- Verantwoord ondernemen:
De KNS heeft als branchevereniging een maatschappelijke betekenis en een maatschappelijke verantwoordelijkheid en verricht al haar handelen daarom vanuit het perspectief van maatschappelijk verantwoord ondernemen;
- Goed werkgeverschap:
De KNS richt zich als werkgeversorganisatie op het realiseren van goede arbeidsvoorwaarden, goede arbeidsomstandigheden en goede arbeidsverhoudingen.

Rollen

Als brancheorganisatie voor de slagers blijkt dat de KNS een complex speelveld heeft. Zo zijn er verschillende spelers (bijvoorbeeld banken, belangen-, branche- en consumentenorganisaties), die zich buigen over diverse onderwerpen (variërend van arbeidsmarkt, tot branche-informatie, CAO, scholing en subsidies) waarbij het aan de KNS is om hierin te adviseren, belangen te behartigen, te beïnvloeden enzovoorts.

De voornoemde kernwaarden in ogenschouw nemend, kan de KNS haar verschillende rollen invullen, namelijk voor:

- de gehele branche;
- de werkgever;
- de ondernemer.

Structuuronderzoek

Het voorliggende structuuronderzoek schetst een duidelijk beeld van de slagerijbranche op dit moment. Omdat het voor een groot deel een update betreft van het structuuronderzoek in 2004 is het mogelijk om voor de belangrijkste kengetallen de ontwikkeling te schetsen, die zich de afgelopen zes jaar heeft voorgedaan. Deze kengetallen betreffen onder meer de aard van de bedrijven, de vestigingslocatie, de werkgelegenheid en de exploitatie (financiële kengetallen) van de slagerij.

Om vanuit de verschillende rollen en op basis van de kernwaarden de beleidsdoelen te kunnen bepalen en gericht te kunnen sturen, is het essentieel voor de KNS om een vertrekpunt te hebben en de ontwikkelingen binnen de branche te kunnen volgen. Het structuuronderzoek vormt een prima basis.

In 2009 is in opdracht van de KNS een omgevingsverkenning uitgevoerd door TNS Nipo. De conclusie van dit rapport is dat de markt duidelijk kansen en bedreigingen biedt. Ook zijn een aantal duidelijk herkenbare trends gesignaleerd. In combinatie met de gesignaleerde trends, kansen en bedreigen draagt het structuuronderzoek bij aan een goed beeld voor de toekomst op basis waarvan de KNS haar beleidsdoelen kan bepalen, de belangen van haar leden kan behartigen en zo nodig externe partijen kan beïnvloeden.

Peter Hoogenboom
Algemeen directeur KNS

3 De branche in cijfers

3.1 Aantal ondernemingen en verdeling naar bedrijfstype

Nederland telt rond de 1.900 zelfstandige, autochtone slagerijondernemingen met niet meer dan 75 werkzame personen, verdeeld naar vijf bedrijfstypen:

- zo'n 1.100 traditionele en/of ambachtelijke slagersbedrijven;
- circa 570 ondernemingen die zijn aan te merken als specialiteitslagerij/traiteur;
- ongeveer 120 scharrel-/bio- of natuurslagerijbedrijven;
- circa 60 'kiloslagers';
- ongeveer 50 productiebedrijven zonder noemenswaardige winkelverkoop.

Ruim 5% van de ondernemingen in dit segment van de branche heeft meer dan één vestiging. Het totale aantal vestigingen van zelfstandige autochtone slagerijen bedraagt een kleine 2.100. Ten opzichte van zes jaar geleden is het aantal ondernemingen van zelfstandige autochtone slagerijen met ruim 20%, oftewel met ongeveer 3% per jaar, afgenomen.

Tabel 1 Verdeling van de ondernemingen naar bedrijfstype 2010; totaal 2004 tussen haakjes ()

<i>bedrijfstype</i>	<i>aantal bedrijven</i>	<i>percentage</i>
traditionele en/of ambachtelijke slager	1.100	58
specialiteitslagerij/traiteur	570	30
scharrel-/bio- of natuurslagerij	120	6
kiloslager	60	3
productiebedrijf zonder noemenswaardige winkelverkoop	50	3
totaal	1.900(2.420)	100 (100)

Bron: EIM, 2010.

De in de branche uitgevoerde enquête heeft gegevens opgeleverd van 228 traditionele en/of ambachtelijke slagers en van 133 specialiteitslagers/ traiteurs. Dat zijn ruimschoots voldoende aantallen om een nauwkeurig beeld van deze bedrijfstypen te kunnen schetsen.

Ook is informatie verkregen van 19 scharrel-, bio- of natuurslagerijen. Feitelijk is dit aantal te gering om deze bedrijven – verantwoord – als aparte groep in het onderzoek te onderscheiden en in dit rapport te beschrijven. Hiertoe is echter toch besloten, omdat het bedrijven betreft waarvan wordt verwacht dat deze in de nabije toekomst sterk in aantal en belang zullen toenemen. Wel past hier de kanttekening dat de informatie over dit bedrijfstype als *indicatief* moet worden beschouwd.

Aan het onderzoek is medewerking verleend door 12 kiloslagerijen en 9 productiebedrijven 'zonder noemenswaardige winkelverkopen'. Gezien hun bijzondere aard en geringe aantal (in de respons van het onderzoek) is besloten om dit soort bedrijven alleen daar in het onderzoek te betrekken waar het gaat om hun bijdrage aan de brancheomzet en aan de omvang en samenstelling van de werkgelegenheid in de branche.

3.2 Leeftijd van de ondernemingen

De doorsnee 'leeftijd' van de bedrijven bedraagt 25 jaar. Zes jaar geleden was dat nog 19 jaar. Het bedrijvenbestand in de branche is dus al met al in de afgelopen jaren aanmerkelijk ouder geworden. Dit blijkt ook uit de leeftijdsverdeling van de bedrijven zoals deze is opgenomen in tabel 2: de branche telt op dit moment een beduidend geringer aandeel jongere bedrijven dan zes jaar geleden. De meeste zeer oude bedrijven zijn te vinden onder de traditionele/ambachtelijke slagerijen.

Tabel 2 Leeftijdsverdeling van de ondernemingen; tussen haakjes () de leeftijdsverdeling van het onderzoek over 2004

leeftijd	bedrijfstype			totaal
	traditionele/ambachtelijke slager	specialiteiten-slager/traiteur	scharrel-/bio-of natuur-slagerij	
in procenten van het aantal bedrijven				
0 t/m 5 jaar	8	6	11	7 (11)
6 t/m 10 jaar	9	9	9	9 (18)
11 t/m 20 jaar	16	30	35	23 (22)
21 t/m 30 jaar	22	21	30	21 (20)
31 t/m 40 jaar	8	11	5	9 (8)
41 t/m 50 jaar	5	3	0	4 (3)
51 t/m 75 jaar	11	4	0	8 (6)
76 jaar en ouder	21	16	10	19 (12)
totaal	100	100	100	100 (100)
in jaren				
doorsnee leeftijd*	27	22	19	25 (19)

* De doorsneewaarde is het middelste getal in een reeks. Bijvoorbeeld: in de reeks van de 15 getallen 1, 2, 2, 2, 3, 3, 4, 4, 4, 5, 6, 6, 6, 7, 8 vormt het achtste getal (de 4 dus) de doorsneewaarde. In veel gevallen, waaronder de beschouwing van leeftijden, geeft de doorsneewaarde een beter beeld van 'wat te doen gebruikelijk is' dan het rekenkundige gemiddelde, dat sterk beïnvloed kan worden door uitschieters.

Bron: EIM, 2010.

3.3 Wijze waarop het bedrijf in eigendom is verkregen

Ongeveer een op de vijf bedrijven is door de huidige ondernemer zelf opgericht. De overige bedrijven zijn overgenomen, meestal van familie (zie tabel 3).

Tabel 3 Wijze waarop de onderneming in eigendom is verkregen; tussen haakjes () de uitkomsten van het onderzoek van 2004

omschrijving	bedrijfstype			totaal
	traditionele/ ambachtelijke slager	specialiteiten- slager/traiteur	scharrel-/bio- of natuurslagerij	
	in procenten van het aantal bedrijven			
zelf opgericht	14	22	44	19 (15)
overgenomen van familie	45	39	5	40 (38)
overgenomen van vroegere werkgever	13	9	14	12 (13)
overgenomen van andere partij	28	30	37	29 (33)
anders	0	0	0	0 (1)
totaal	100	100	100	100 (100)

Bron: EIM, 2010.

3.4 Activiteiten die door de ondernemingen regelmatig worden uitgevoerd

Tabel 4 geeft een overzicht van de activiteiten die door de bedrijven regelmatig worden uitgevoerd. Het beeld onderstreept de 'ambachtelijkheid' van de traditionele/ambachtelijke slagerij en het karakter van de specialiteitslager/traiteur.

Tabel 4 Activiteiten die door de ondernemingen regelmatig worden uitgevoerd (meerdere antwoorden mogelijk)

activiteit	bedrijfstype			totaal
	traditionele/ ambachtelijke slager	specialiteiten - slager/traiteur	scharrel-/bio- of natuurslagerij	
	in procenten van het aantal bedrijven			
slachten	6	2	0	4
uitsnijden	83	74	84	81
worst maken	89	84	84	87
maaltijdbereiding, traiteurs- werkzaamheden, catering	75	100	68	82

Bron: EIM, 2010.

3.5 Vestigingspunt, oppervlakte en openstelling

Op brancheniveau bezien zijn de vestigingen gelijkelijk verdeeld over A-, B- en C-locaties. De traditionele/ambachtelijke slagerijen zijn wat minder vaak op een A-locatie en juist wat vaker op een C-locatie gelegen dan de andere twee bedrijfstypen (zie tabel 5).

Tabel 5 Vestigingspunt van de (hoofdvestiging van de) onderneming

soort vestigingspunt*	bedrijfstype			totaal
	traditionele/ ambachtelijke slager	specialiteiten - slager/traiteur	scharrel-/ bio- of natuurslagerij	
	in procenten van het aantal bedrijven			
A-locatie	30	39	39	34
B-locatie	34	34	36	34
C-locatie	36	27	25	32
totaal	100	100	100	100
<i>het bedrijf is samen met een supermarkt in 1 pand gevestigd</i>				
ja	4	5	5	5
nee	96	95	95	95
totaal	100	100	100	100

* A-locatie: centrum van de plaats of in een grootschalig winkelcentrum, er is voldoende parkeergelegenheid en er zijn winkels van landelijke formules gevestigd;

B-locatie: kleinschalig winkelcentrum met voldoende parkeergelegenheid, diverse winkels bij elkaar, geen of weinig landelijke formules;

C-locatie: solitair gevestigd of verspreid liggende winkels in of bij een woongebied of in een dorp.

Bron: EIM, 2010.

De doorsnee verkoopvloeroppervlakte (vvo) van de slagerijen bedraagt 60 vierkante meter. Tussen de bedrijfstypen doen zich op dit punt flinke verschillen voor. Zo is ruim de helft van de vestigingen van de traditionele slagers en de 'scharrelslagers' niet meer dan 50 vierkante meter vvo. Bijna een kwart van de specialiteitslagers/traiteurs daarentegen beschikt over meer dan 100 vierkante meter vvo (zie tabel 6).

Tabel 6 Verkoopvloeroppervlakte

verkoopvloeroppervlakte	bedrijfstype			totaal
	traditionele/ ambachtelijke slager	specialiteiten- slager/traiteur	scharrel-/bio- of natuurslagerij	
	in procenten van het aantal vestigingen			
t/m 25 m ²	7	6	9	7
26 t/m 50 m ²	45	25	53	39
51 t/m 75 m ²	25	21	6	22
76 t/m 100 m ²	16	24	27	20
meer dan 100 m ²	7	24	5	12
totaal	100	100	100	100
	in vierkante meters			
doorsnee vvo per vestiging*	50	75	50	60

* De doorsneewaarde is het middelste getal in een reeks. Bijvoorbeeld: in de reeks van de 15 getallen 1, 2, 2, 2, 3, 3, 4, 4, 4, 5, 6, 6, 6, 7, 8 vormt het achtste getal (de 4 dus) de doorsneewaarde. In veel gevallen, waaronder de beschouwing van oppervlakten, geeft de doorsneewaarde een beter beeld van 'wat te doen gebruikelijk is' dan het rekenkundige gemiddelde, dat sterk beïnvloed kan worden door uitschieters.

Bron: EIM, 2010.

Een derde van de bedrijven is 1 avond per week na 18.00 uur geopend. Een paar procent is meer dan 1 avond per week na 18.00 uur geopend. De resterende bedrijven, een ruime meerderheid, kent geen avondopenstelling. Openstelling op zondag is in de slagersbranche al helemaal niet gebruikelijk.

Een kwart van de bedrijven kent een sluiting tussen de middag, waarvan het grootste deel niet op alle dagen. Driekwart sluit op geen van de openstellingsdagen tussen de middag (zie tabel 7).

Tabel 7 Openstelling

omschrijving	bedrijfstype			totaal
	traditionele/ ambachtelijke slager	specialiteiten- slager/traiteur	scharrel-/bio- of natuurslagerij	
in procenten van het aantal bedrijven				
<i>Aantal avonden in de week na 18.00 uur geopend</i>				
geen	65	53	89	63
1	31	41	11	33
2 t/m 4	3	1	0	2
5 of 6	1	5	0	2
totaal	100	100	100	100
<i>Aantal zondagen per jaar geopend</i>				
geen	98	95	98	97
1 t/m 6	2	3	2	2
meer dan 6	0*	2	0	1
totaal	100	100	100	100
<i>Sluit het bedrijf tussen de middag?</i>				
ja, op alle dagen	7	4	0	6
ja, maar niet op alle dagen	26	13	0	20
nee	67	83	100	74
totaal	100	100	100	100

* Minder dan 0,5%.

Bron: EIM, 2010.

3.6 Werkgelegenheid

Binnen het ambacht is de slagersbranche wat het aantal werkzame personen betreft tamelijk grootschalig. Zo telt een op de vijf bedrijven meer dan 10 werkzame personen (zie tabel 8). Deze grootschaligheid wordt mede veroorzaakt door grote verschillen in de bedrijfsdrukke, waarop met de inzet van veel parttime arbeid wordt ingespeeld.

Tabel 8 Bedrijfsomvang in aantallen werkzame personen (per 1 september 2010)

aantal werkzame personen	bedrijfstype			totaal
	traditionele/ ambachtelijke slager	specialiteiten- slager/traiteur	scharrel-/bio- of natuurslagerij	
	in procenten van het aantal bedrijven			
1 of 2	14	5	12	11
3 of 4	21	11	22	18
5 of 6	22	18	23	21
7 of 8	16	21	26	18
9 of 10	10	16	15	12
11 t/m 20	12	26	2	16
21 of meer	5	3	0	4
totaal	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

In totaal werkten er in de branche per 1 januari 2010 een kleine 15.000 personen in een vaste relatie met de bedrijven (ondernemers, meewerkende familieleden, personeel in vaste dienst). Dat zijn er ruim 1.000 minder dan in 2003. Van 2009 op 2010 is het aantal werkzame personen met ongeveer 400 afgenomen.

Parttime arbeid komt in deze branche op grote schaal voor. De werkgelegenheid uitgedrukt in volledige arbeidsjaren, ligt daardoor beduidend lager dan het aantal werkzame personen (zie tabel 9).

Van de circa 15.000 werkzame personen oefenen er ongeveer 14.000 het slagersvak of een verkoopfunctie uit.

Inleen van personeel en de inzet van uitzendkrachten komen in de slagersbranche op bescheiden schaal voor. In totaal is er in 2009 door 8% van de bedrijven voor circa 60 manjaar aan arbeid ingehuurd. In 44% van de gevallen vond de inleen plaats voor (uitsluitend) de productie, in 36% ten behoeve van zowel productie als verkoop. Desgevraagd geeft 5% van de bedrijven aan in 2010 meer arbeid in te zullen huren dan in 2009. Daarbij verlegt zich het accent naar de verkoopfunctie (44%), terwijl productie en verkoop op 38% uitkomt. Uitleen van personeel is in de slagersbranche een verwaarloosbaar verschijnsel.

Ten tijde van het onderzoek (zomer 2010) waren er bij 10% van de bedrijven vacatures. In totaal ging dat om ongeveer 200 banen.

Tabel 9 Aantal werkzame personen (2003, 2009, 2010 en verwachting begin 2011) en verdeling naar fulltime- en parttimekrachten (2010); werkgelegenheid omgerekend naar volledige arbeidsjaren*; de verdeling van de aantallen in 2003 tussen haakjes ()

omschrijving	bedrijfstype					totaal	
	tradi- tionele slager	speciali- teiten- slager	scharrel-/ bioslager	kilo- slager	produc- tiebedrijf		
in aantallen werkzame personen							
fulltimers (32 uur of meer per week)	3.610	2.070	270	190	130	6.270	(7.620)
parttimers (12 t/m 31 uur per week)	2.710	1.880	230	130	30	4.980	(5.320)
parttimers (minder dan 12 uur per week)	2.070	1.180	190	70	10	3.520	(3.200)
						14.770	
totaal 2010 (2003)	8.390	5.130	690	390	170	(16.140)**	
aantal personen (2010) die slagersvak of verkoopfunctie uit- oefenen	7.670	4.770	640	360	150	13.590**	
totaal 2009	8.250	5.630	720	380	180	15.160	
totaal 2010	8.390	5.130	690	390	170	14.770	
totaal begin 2011 (verwachting)	8.310	5.230	710	360	170	14.780	
in volledige arbeidsjaren							
werkgelegenheid 2003	n.b.	n.b.	n.b.	n.b.	n.b.	10.920	
werkgelegenheid 2010	5.380	3.240	420	260	150	9.450	

* Alle aantallen afgerond op (veelvouden van) 10.

** Wij brengen in herinnering dat deze aantallen betrekking hebben op zelfstandige autochtone slagersbedrijven met niet meer dan 75 werkzame personen.

Bron: EIM, 2010.

Bijna twee derde van de in de slagersbranche werkzame personen is vrouw. 40% van de werkzame personen is 25 t/m 44 jaar oud en de overige 60% is gelijkelijk verdeeld over personen die jonger zijn dan 25 jaar en personen die 45 jaar of ouder zijn (zie tabel 10).

Tabel 10 Aantal werkzame personen 2010 verdeeld naar geslacht en leeftijd*

omschrijving	bedrijfstype					totaal
	traditionele slager	specialiteitslager	scharrel-/bioslager	kilo-slager	productiebedrijf	
in aantallen werkzame personen						
vrouwen	5.340	3.480	400	240	50	9.510
mannen	3.050	1.650	290	150	120	5.260
totaal	8.390	5.130	690	390	170	14.770
leeftijd:						
t/m 24 jaar	2.360	1.620	220	120	20	4.340
25 t/m 44 jaar	3.250	2.180	260	130	40	5.860
45 jaar en ouder	2.780	1.330	210	140	110	4.570
totaal	8.390	5.130	690	390	170	14.770

* Alle aantallen afgerond op (veelvouden van) 10.

Bron: EIM, 2010.

3.7 Opleiding van de ondernemer

De grootste groep ondernemers, 53%, heeft het middelbaar beroepsonderwijs als hoogst voltooide opleiding. 28% voltooide lbo, lts, mavo, mulo of vmbo (zie tabel 11).

Tabel 11 Hoogst voltooide algemene opleiding van de ondernemer

opleiding	bedrijfstype			totaal
	traditionele/ambachtelijke slager	specialiteiten - slager/traiteur	scharrel-/bio- of na-tuurslagerij	
in procenten van het aantal ondernemers				
lagere school, basisschool	3	3	2	3
lbo lts, mavo, mulo, vmbo	30	23	35	28
mbo, mts	48	59	63	52
havo, vwo	13	6	0	10
hbo, hts	5	9	0	6
anders/weet niet	1	0*	0	1
totaal	100	100	100	100

* Minder dan 0,5%.

Bron: EIM, 2010.

Negentig procent van de ondernemers beschikt over het SVO-ondernemersdiploma. Van de overige 10% zegt de helft 1 of meer SVO-modules te hebben gevolgd (zie tabel 12).

Tabel 12 Vakopleiding van de ondernemer

omschrijving	bedrijfstype			totaal
	traditionele/ ambachtelijke slager	specialiteiten - slager/traiteur	scharrel-/bio- of natuur- slagerij	
	in procenten van het aantal ondernemers			
beschikt over SVO- ondernemersdiploma	90	92	86	90
beschikt niet over SVO- ondernemersdiploma, maar heeft wel 1 of meer SVO- opleidingsmodules gevolgd	5	4	9	5
heeft geen SVO- ondernemersdiploma en ook geen SVO-modules gevolgd	5	4	5	5
totaal	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

3.8 Omzet

Een niet te verwaarlozen deel van de branche bestaat (nog steeds) uit kleinschalige bedrijven: bijna een op de zes bedrijven realiseerde in 2009 nog geen € 250.000,- omzet. Ten opzichte van 2002 is het percentage bedrijven met een omzet tot € 250.000,- echter bijna gehalveerd. Aan de andere kant van het spectrum is het gedeelte bedrijven met € 750.000,- omzet of meer toegenomen van 12% van het branchetotaal naar 21%.

Over 2009 bedroeg de totale omzet circa € 1.074 miljoen, exclusief BTW. In 2002 was dat met € 1.052 miljoen niet veel minder.

Wel wordt deze totaalomzet gedeeld door beduidend minder bedrijven. De gemiddelde omzet per bedrijf nam van 2002 op 2009 dan ook met 30% toe, van € 435.000,- naar € 566.000,-.

Van 2008 op 2009 nam de totaalomzet met ongeveer 2,5% af. Voor 2010 wordt een stabilisatie verwacht, als saldo van een lichte teruggang bij de traditionele/ambachtelijke slager en een klein plusje bij de specialiteitslager/traiteur en de 'scharrelslager' (zie tabel 13).

Tabel 13 Omzetspreiding 2009, omzetten 2008 en 2009 en verwachting voor 2010 (alles exclusief BTW); de omzetspreiding van het onderzoek van 2004 tussen haakjes ()

omzetklasse x 1.000 euro	bedrijfstype			totaal *
	traditionele/ ambachtelijke slager	specialitei- tenslager/ traiteur	scharrel-/bio- of natuur- slagerij	
in procenten van het aantal bedrijven				
minder dan 125	6	1	5	5 (12)
125 tot 250	12	6	29	11 (19)
250 tot 375	23	20	25	22 (22)
375 tot 500	22	20	18	21 (20)
500 tot 750	20	26	9	20 (15)
750 of meer	17	27	14	21 (12)
totaal	100	100	100	100 (100)
in duizenden euro's				
gemiddelde omzet 2002	n.b.	n.b.	n.b.	435
gemiddelde omzet 2009	568	598	390	566
doorsnee-omzet 2002**	n.b.	n.b.	n.b.	350
doorsnee-omzet 2009	325	525	325	438
in miljoenen euro's				
totale omzet 2002	n.b.	n.b.	n.b.	1.052
totale omzet 2008	639	345	52	1.101
totale omzet 2009	625	341	47	1.074
totale omzet 2010 (verwachting)	618	344	48	1.072
in euro's				
gemiddelde omzet per kracht 2002	n.b.	n.b.	n.b.	96.000
gemiddelde omzet per kracht 2009	116.000	105.000	112.000	114.000

* Inclusief de kiloslagers en het productiebedrijf.

** De doorsneewaarde is het middelste getal in een reeks. Bijvoorbeeld: in de reeks van de 15 getallen 1, 2, 2, 2, 3, 3, 4, 4, 4, 5, 6, 6, 6, 7, 8 vormt het achtste getal (de 4 dus) de doorsneewaarde. In veel gevallen, waaronder de beschouwing van omzetten, geeft de doorsneewaarde een beter beeld van 'wat te doen gebruikelijk is' dan het rekenkundige gemiddelde, dat sterk beïnvloed kan worden door uitschieters.

Bron: EIM, 2010.

3.9 Omzetsamenstelling

Hoewel nog steeds goed voor ruim de helft van het totaal, is het aandeel van 'onbewerkt' vlees in de omzet afgenomen van 67% naar 57%. Het omzetaandeel van maaltijden en traiteursartikelen is in de afgelopen 7 jaar meer dan verdubbeld (zie tabel 14).

Tabel 14 Gemiddelde omzetsamenstelling naar artikelgroepen, in procenten van de totaalomzet; gemiddelde omzetsamenstelling uit het onderzoek van 2004 tussen haakjes ()

activiteit	bedrijfstype			totaal
	traditionele/am-bachtelijke slager	specialiteiten-slager/traiteur	scharrel-/bio- of natuurslagerij	
in procenten van de totaalomzet				
rundvlees	22	17	25	21 (25)
kalfsvlees	3	3	6	3 (3)
varkensvlees	26	18	16	23 (29)
pluimveevlees	10	9	12	10 (10)
veka's	10	12	9	11 (10)
vleeswaren	18	20	23	18 (16)
maaltijden, traiteursartikelen	6	15	5	9 (4)
overige omzet	5	6	4	5 (3)
totaal	100	100	100	100 (100)

Bron: EIM, 2010.

Voor de slager vormen de particuliere consumenten nog steeds veruit de belangrijkste klantengroep. De gemiddelde samenstelling van de omzet naar soorten klanten wijkt maar weinig af van die van zeven jaar geleden (zie tabel 15).

Bij iets meer dan 40% van de slagerijen is, volgens eigen inschatting, sprake van oververtegenwoordiging van een of meer van de in tabel 16 genoemde bevolkingsgroepen. Bij alle drie de bedrijfstypen gaat het daarbij vooral om 'ouderen'. Deze groep wordt bij de specialiteitslager/traiteur en bij de 'scharrelslager' gevolgd door 'tweeverdieners zonder kinderen' en bij de traditionele slager door 'huishoudens met kinderen', die bij de andere twee bedrijfstypen overigens ook bij meer dan 10% van de bedrijven in hun klantenkring zijn oververtegenwoordigd.

Tabel 15 Gemiddelde omzetsamenstelling naar soorten klanten, in procenten van de totaalomzet; gemiddelde omzetsamenstelling 2004 tussen haakjes ()

klantensoort	bedrijfstype			totaal
	traditionele/ ambachtelijke slager	specialiteiten- slager/traiteur	scharrel-/bio- of natuurslagerij	
	in procenten van de totaalomzet			
particuliere consumenten	80	90	86	84 (87)
horeca en instellingen	15	7	14	12 (10)
collega-slagers	4	1	0	3 (2)
(nog) andere klanten	1	2	0*	1 (1)
totaal	100	100	100	100 (100)

* Minder dan 0,5%.

Bron: EIM, 2010.

Tabel 16 Oververtegenwoordiging van bevolkingsgroepen in de klantenkring (indien oververtegenwoordiging: meerdere antwoorden mogelijk)

omschrijving	bedrijfstype			totaal
	traditionele/ ambachtelijke slager	specialiteiten- slager/traiteur	scharrel-/bio- of natuurslagerij	
	in procenten van het aantal ondernemingen			
wel oververtegenwoordiging	37	50	40	42
geen oververtegenwoordiging	60	47	60	56
weet niet/wil niet zeggen	3	3	0	2
totaal	100	100	100	100
<i>oververtegenwoordiging van:</i>				
tweeverdieners zonder kinderen	6	16	15	10
jongere 'singles'	2	4	0	3
huishoudens met kinderen	12	14	13	13
ouderen	27	34	18	29
nog andere groepen	1	2	0	1

Bron: EIM, 2010.

3.10 Bedrijfsresultaat

De gerealiseerde en de verwachte ontwikkeling van het bedrijfsresultaat liggen ongeveer in lijn met de ontwikkelingen van de omzet (zie de tabellen 17 en 19). Over het totaal bezien is de tevredenheid over het bedrijfsresultaat van 2009 groter dan de tevredenheid over het resultaat van 2002. De traditionele/ambachtelijke slaggers zijn nog het minst tevreden (zie tabel 18).

Tabel 17 Ontwikkeling van het bedrijfsresultaat in 2009 t.o.v. 2008; tussen haakjes () de resultaten van het onderzoek van 2004 (= ontwikkeling bedrijfsresultaat in de periode 2001-2002)

het bedrijfsresultaat is:	bedrijfstype				totaal
	traditionele/ ambachtelijke ke slager	specialiteiten- slager/traiteur	scharrel-/bio- of natuur- slagerij		
	in procenten van het aantal bedrijven				
toegenomen	38	57	62	45	(36)
gelijk gebleven	40	25	18	34	(40)
afgenomen	19	16	20	18	(20)
weet niet/wil niet zeggen	3	2	0	3	(4)
totaal	100	100	100	100	(100)

Bron: EIM, 2010.

Tabel 18 Mate van tevredenheid over het bedrijfsresultaat van 2009; tussen haakjes () de resultaten van het onderzoek van 2004 (= tevredenheid over het bedrijfsresultaat van 2002)

over het bedrijfsresultaat 2009 is de ondernemer:	bedrijfstype				totaal
	traditionele/ ambachtelijke ke slager	specialiteiten- slager/traiteur	scharrel-/bio- of natuur- slagerij		
	in procenten van het aantal bedrijven				
zeer tevreden	22	27	51	26	(17)
tamelijk tevreden	63	63	31	61	(65)
tamelijk ontevreden	10	8	11	9	(11)
zeer ontevreden	4	2	7	3	(5)
weet niet/wil niet zeggen	1	0	0	1	(2)
totaal	100	100	100	100	(100)

Bron: EIM, 2010.

Tabel 19 Verwachte ontwikkeling van het bedrijfsresultaat in 2010 t.o.v. 2009; tussen haakjes () de resultaten van het onderzoek van 2004 (= verwachting van de ontwikkeling van het bedrijfsresultaat in de periode 2002-2003)

het bedrijfsresultaat zal:	bedrijfstype			totaal
	traditionele/ambachtelijke slager	specialiteiten-slager/traiteur	scharrel-/bio-of natuur-slagerij	
	in procenten van het aantal bedrijven			
toenemen	18	25	33	21 (28)
gelijk blijven	42	45	49	44 (35)
afnemen	38	28	13	33 (32)
weet niet/wil niet zeggen	2	2	5	2 (5)
totaal	100	100	100	100 (100)

Bron: EIM, 2010.

3.11 Automatisering, pinbetaling en website

Automatisering

Ruim 90% van de bedrijven maakt gebruik van een of meer automatiseringstoepassingen zoals genoemd in tabel 20. De traditionele/ambachtelijke slagerij blijft op dit punt achter bij de andere twee bedrijfstypen, die beide 100% scoren. Bij de toepassingen scoren 'elektronisch bankieren', 'internet' en 'administratie' het hoogst en 'werkplanning' het laagst. Tegelijkertijd valt op dat ongeveer 40% van de specialiteitslagers/traiteurs automatisering bij de werkplanning inzet, wat in vergelijking met andere branches in het ambacht een hoog percentage is.

Tabel 20 Automatiseringstoepassingen waar het bedrijf gebruik van maakt; meerdere antwoorden mogelijk

omschrijving	bedrijfstype			totaal
	traditionele/ambachtelijke slager	specialiteiten-slager/traiteur	scharrel-/bio-of natuur-slagerij	
	in procenten van het aantal bedrijven			
tekstverwerking	45	63	50	51
e-mail	68	92	78	76
internet	74	91	89	80
administratie	65	78	82	70
werkplanning	19	39	14	25
elektronisch bankieren	85	98	90	90
geen van deze toepassingen	11	0	0	7

Bron: EIM, 2010.

Pinbetaling

Bij bijna 90% van de slagersbedrijven is het voor klanten mogelijk om met een pinpas te betalen. Het belang van pinbetaling in de totaalomzet van de bedrijven loopt zowel tussen de bedrijfstypen als tussen de bedrijven daarbinnen nogal uiteen (zie tabel 21).

Tabel 21 Pinbetaling

<i>omschrijving</i>	<i>bedrijfstype</i>			<i>totaal</i>
	<i>traditionele slager</i>	<i>ele/ambachtelijke slager/specialiteiten-slager/traiteur</i>	<i>scharrel- of bio-slagerij</i>	
	in procenten van het aantal bedrijven			
<i>percentage van de omzet dat met een pinpas wordt betaald</i>				
0 (geen pinbetaling)	19	2	11	13
1 t/m 10	9	13	0	10
11 t/m 20	19	14	19	17
21 t/m 30	20	26	10	21
31 t/m 40	19	24	40	22
41 t/m 50	8	13	0	9
meer dan 50	6	8	20	8
totaal	100	100	100	100
	in procenten van de omzet			
<i>gemiddeld percentage dat wordt betaald met een pinpas</i>	25	32	39	28

Bron: EIM, 2010.

Website

Ruim 60% van de bedrijven beschikt over een eigen website. Tussen de bedrijfstypen doen zich op dit punt flinke verschillen voor. De website wordt nagenoeg altijd gebruikt voor het verstrekken van algemene informatie over het bedrijf en daarnaast vaak om informatie te verstrekken over de aangeboden producten en voor het bekendmaken van aanbiedingen (zie tabel 22).

Tabel 22 Bezit en toepassingen van een website; meerdere antwoorden mogelijk

omschrijving	bedrijfstype			totaal
	traditionele/ambachtelijke slager	specialiteiten-slager/traiteur	scharrel-/bio-of natuur-slagerij	
	in procenten van het aantal bedrijven			
beschikt over een website	54	81	70	64
beschikt over een website die biedt:				
algemene informatie over het bedrijf	52	79	70	62
aanbiedingen voor klanten	30	58	33	39
online catalogus met productaanbod en productinformatie	32	59	32	40
mogelijkheid voor het afrekenen, bijvoorbeeld via een creditcard	1	1	0	1
anders	7	11	10	8

Bron: EIM, 2010.

3.12 Bestelmogelijkheden voor klanten

Nagenoeg alle bedrijven bieden de klant de mogelijkheid tot bestellen. Daarbij is telefonisch bestellen altijd mogelijk, maar ook andere bestelmannieren komen vaak voor (zie tabel 23).

Tabel 23 Bestelmogelijkheden voor klanten (indien er besteld kan worden: meerdere antwoorden mogelijk)

omschrijving	bedrijfstype			totaal
	traditionele/ambachtelijke slager	specialiteiten-slager/traiteur	scharrel-/bio-of natuur-slagerij	
	in procenten van het aantal bedrijven			
heeft bestelmogelijkheid:				
ja	98	99	100	99
nee	2	1	0	1
totaal	100	100	100	100
heeft als bestelmogelijkheid:				
telefoon	98	99	100	99
schriftelijk bestelformulier	54	69	42	58
internet/e-mail	59	82	53	66
fax	61	75	61	65

Bron: EIM, 2010.

3.13 Problemen

Een – in verhouding tot andere branches in het ambacht – groot aantal bedrijven in de slagersbranche ondervindt problemen.

De meest genoemde grote problemen en de ontwikkelingen daarin op een rij (zie tabel 24):

- 28% van de bedrijven geeft aan het aantrekken van bekwaam personeel als een groot probleem te ervaren (was 18%);
- bedrijfsopvolging is aanzienlijk problematischer geworden: dit wordt nu door 19% van de bedrijven als een groot probleem gezien (was 13%);
- door eveneens 19% van de bedrijven wordt concurrentie als een groot probleem genoemd; dit is een iets kleiner gedeelte dan in het vorige onderzoek (toen 22%);
- de loonkosten knellen nog steeds vaak zwaar (18% noemt dit een groot probleem), maar toch beduidend minder zwaar dan tijdens het vorige onderzoek (toen 27%);
- ook het omzetniveau wordt minder vaak als een groot probleem genoemd (was 15%, nu 10%);
- die ontwikkeling geldt ook voor de administratieve lasten: in het vorige onderzoek noemde 26% van de bedrijven dit een groot probleem, nu is dit nog 'maar' 13%;
- het zal ten slotte niet verbazen dat het verkrijgen van financiering meer knelt dan voorheen: 11% benoemt dit als een groot probleem, versus 8% in het vorige onderzoek.

Tabel 24 Mate waarin een aantal aspecten van de bedrijfsvoering als een probleem wordt ervaren; tussen haakjes () de uitkomsten van het onderzoek van 2004, voor zover de onderwerpen overeenkomen

aspect en mate van probleem	<i>bedrijfstype</i>			<i>totaal</i>
	<i>traditionele/ambachtelijke slager</i>	<i>specialiteits-/traiteur</i>	<i>scharrel-/bio-of natuurslagerij</i>	
in procenten van het aantal bedrijven				
omzetniveau				
geen probleem	57	48	82	56 (47)
klein probleem	32	41	9	33 (38)
groot probleem	10	11	9	10 (15)
niet van toepassing	1	0	0	1 (0)
concurrentie				
geen probleem	56	50	76	55 (49)
klein probleem	23	31	17	25 (29)
groot probleem	21	18	2	19 (22)
weet niet/wil niet zeggen	0	1	5	1 (0)
loonkosten				
geen probleem	50	35	53	45 (42)
klein probleem	29	41	32	33 (28)
groot probleem	16	23	15	18 (27)
niet van toepassing	5	1	0	4 (3)

aspect en mate van probleem	<i>bedrijfstype</i>			<i>totaal</i>
	<i>traditionele/ambachtelijke slager</i>	<i>specialiteitslager/traiteur</i>	<i>scharrel-/bio-of natuurslagerij</i>	
aantrekken van bekwaam personeel				
geen probleem	43	43	32	42 (52)
klein probleem	16	23	11	18 (15)
groot probleem	29	24	41	28 (18)
niet van toepassing	12	8	16	11 (15)
weet niet/wil niet zeggen	0	2	0	1 (0)
verkrijgen van financiering				
geen probleem	54	49	35	51 (65)
klein probleem	7	17	10	11 (12)
groot probleem	10	13	13	11 (8)
niet van toepassing	27	20	42	26 (15)
weet niet/wil niet zeggen	2	1	0	1 (0)
milieueisen				
geen probleem	73	66	75	70 (65)
klein probleem	19	25	11	21 (24)
groot probleem	8	8	14	8 (9)
niet van toepassing	0	1	0	1 (2)
arbo-eisen				
geen probleem	74	73	80	74 (64)
klein probleem	15	22	6	17 (19)
groot probleem	8	4	14	7 (11)
niet van toepassing	3	1	0	2 (6)
administratieve lasten				
geen probleem	62	59	53	60 (52)
klein probleem	25	29	33	27 (22)
groot probleem	13	12	14	13 (26)
de open Europese markt				
geen probleem	68	67	75	68
klein probleem	5	4	0	5
groot probleem	1	2	2	1
niet van toepassing	25	23	23	24
weet niet/wil niet zeggen	1	4	0	2
bedrijfsopvolging				
geen probleem	40	36	9	36 (45)
klein probleem	10	13	16	12 (11)
groot probleem	20	18	23	19 (13)
niet van toepassing	28	29	47	30 (28)
weet niet/wil niet zeggen	2	4	5	3 (3)
de snelle ontwikkeling op computergebied				
geen probleem	40	36	9	
klein probleem	10	13	16	82
groot probleem	20	18	23	12
niet van toepassing	28	29	47	3
weet niet/wil niet zeggen	2	4	5	3
ander probleem				
ja	24	22	21	23 (23)

Bron: EIM, 2010.