

HOOFDROL VOOR MAALTIJDEN BIJ KLASSE KIP IN REEUWIJK

POELIERSZAAK 2.0 IN EEN HIP JASJE

Vers, gegrild en vooral verwerkt in een maaltijd. Bij Klasse Kip in Reeuwijk is het kip wat de klok slaat. Eigenaar René van Loon zet met zijn nieuwe winkelconcept een poelierszaak 2.0 neer. Hier zie je geen poeliers in witte jassen, maar vlotte dames in hippe leren schorten die de kip aan de man brengen in een kleurrijke, warme winkel vol beleving.

Zo op het eerste oog valt het pand van Klasse Kip niet direct op tussen het rijtje van winkels in Reeuwijk Brug. Als je dichterbij komt, zie je een stoepbord met aanbiedingen en komt de geur van vers gebraden kip je tegemoet. Links naast de deur in de etalage draait kip aan het spit rond. "We willen beleving creëren. Mensen krijgen trek als ze hier langs lopen", vertelt René van Loon. Deze Reeuwijker opende in

een kipproductiebedrijf in Reeuwijk. Hij merkte dat er steeds meer particulieren letterlijk bij hem aan de deur kwamen, omdat ze zijn producten wilden kopen. "Kip is hip. Het is gezond, veelzijdig en populair bij de consument." Het besluit om een winkel te openen, was snel genomen. "Ik wilde een poelierszaak 2.0 neerzetten: een compleet kipassortiment met vers-, grill- en maaltijdproducten, in een

kipwinkel anders is. Links valt de oranje gekleurde wand met statafels op. Er hangen moderne, bolvormige lampen aan een leren riem. "Aan die oranje kleur moest ik even wennen maar het is warm en sfeervol." Vooral de zeven meter lange vitrine die over de hele lengte van de winkel staat opgesteld, is een echte blikvanger. Vooraan zie je de gegrilde items als kluijjes, dijen en hele kippen. Daarna volgt een breed scala aan meeneemmaaltijden. Van kip piri piri tot kerrieschotel en van bami tot nasi. De laatste twee zijn hardlopers.

'Mijn hele leven bestaat uit kip'

maart 2017 zijn tweede Klasse Kip-winkel. De eerste ging in oktober 2016 van start in Nieuwerkerk aan den IJssel. Hoe kwam Van Loon op het idee? "Mijn hele leven bestaat uit kip. Ik kom uit een poeliersfamilie en heb de poeliersvakschool gevolgd." Twee jaar geleden begon Van Loon te broeden op het nieuwe concept. De ondernemer runde op dat moment al

nieuw jasje. De traditionele poelierszaak met steriele, witte tegels en een poelier die achterin de zaak de kip snijdt, is een uitstervend concept. Het is hard werken en je hebt veel concurrentie van de supermarkt."

Oranje gekleurde wand

Wie een voet over de drempel zet in de Reeuwijkse winkel, ziet meteen dat deze

Koelvitrine

Verderop in de vitrine staan schalen met specialiteiten zoals pulled chicken ('een ware hype'). Dan zijn er voorgebakken rosevalaardappeltjes en salade. "We bieden losse componenten aan zodat klanten een verse maaltijd kunnen samenstellen." Als laatste in de rij, zijn de verse kipedelen en huisgemaakte producten als cordon bleu



Veel Reeuwijkers kennen de poeliersfamilie Van Loon.

HERKENBARE SMAKEN

René van Loon is poelier in hart en nieren. Hij groeide op in een poeliersfamilie met een winkel in Gouda. Bij Klasse Kip (met een eigen productiebedrijf en twee zaken in Reeuwijk en Nieuwerkerk aan den IJssel) draait het vooral om kipproducten. Toch maakt Van Loon ook 'uitstapjes' naar wild en kalkoen. Het poelierbloed kruipt, waar het niet gaan kan. Zo is met Kerst de stoofschotel van reepeer een van de toppers. Net als de gevulde kalkoen van vier kilo die klanten alleen maar thuis hoeven op te warmen. "Klanten wensen gemak en beleving. Dit zijn herkenbare smaken van vroeger."



De traditionele poelierszaak is een uitstervend concept", daarom startte René van Loon met Klasse Kip.



Vlot geklede dames achter de 7 meter lange toonbank zijn gastvrouw en verkoper tegelijk bij Klasse Kip.

te vinden. “Vers zie je ook bij andere poeliers. Wij richten ons vooral op de maaltijden, deze zijn onze specialiteit. Mensen willen gemak.” De koelvitrine bestaat uit twee klimaatzones. Een van 0 tot 1 graad Celsius voor de koelverse items en een van 4 graden Celsius voor de maaltijden. Koeltechnisch Bureau Midden Nederland in Ingen heeft de vitrine geleverd en op maat gemaakt. “Ze hebben heel goed meegedacht. Bijvoorbeeld ten aanzien van het plaatsen van de koelmotoren. Daarbij is rekening gehouden met de geluidsnormen. We zitten in een woonwijk dus de motoren mogen niet teveel lawaai maken.”

Aparte productielocatie
Achter de toonbank staat een vlotte, jongedame in een hip leren schort de klanten te helpen. “Die richten zich op de verkoop en zijn de gastvrouwen van de winkel.” De productie en het uitsnijden van de kipdelen, vindt op een aparte productie-locatie van 150 vierkante meter in Reeuwijk plaats. Hierin zit een keuken waar onder leiding van een chef-kok de maaltijden worden bereid. Elke avond geven de winkeldames hun bestelling door. Deze wordt dagvers gemaakt en om negen uur ’s

ochtends aangeleverd. “Op deze manier bewaak je de continuïteit. Je hebt constante kwaliteit: we werken met vaste recepten en kruiden. Daarnaast heb je het voorraadbeheer op een plek. Je houdt de winkel schoon omdat hier geen bereiding plaatsvindt.” Voor het assortiment van zo’n 100 items, is

bestelling. Dat is te kostbaar en niet voor elke portemonnee weggelegd.” Via clickborden aan de muur, een tv-scherm en het buitenbord worden de kipproducten aanprezen. Daarnaast is Facebook een goed verkoopkanaal volgens Van Loon. “Alle aanbiedingen plaatsen we daarop. Vooral deel- en winacties doen het goed. We hebben een gemiddeld bereik van 3.000 tot 5.000. Dat is een prima manier om reclame te maken.” Huishoudens in de leeftijdsklasse van 30 tot 50 jaar zijn de hoofddoelgroep van Klasse Kip. Maar ook de senioren die in de appartementen rond de winkel wonen, vinden hun weg naar de kipspecialist. Bijvoorbeeld op



De kipkroket geïnspireerd op een recept van vader Mart van Loon, gaat nog steeds veelvuldig over de tong.

De kippen die rond draaien in de grill voor het raam, zijn echte klantentrekkers.



donderdag als er tot 12 uur een eenpersoonsmaaltijd voor vijf euro in de aanbieding is. De meeste klanten komen tussen 16.00 en 18.00 uur om hun avondeten te kopen. Vooral de maaltijden vinden gretig aftrek. “Je kunt hier parkeren voor deur.” Dat de supermarkt aan de overkant zit, is gunstig. Veel mensen komen daardoor naar het buurtwinkelcentrum waar Klasse Kip is gevestigd.

Strikt geheim
Binnen is er nog een opvallend detail te zien. Wie voor de toonbank staat, ziet rechts op de vintage behangmuur een handgeschreven tekst met ‘Strikt Geheim’. Dat triggert en roept meteen vragen op want als je verder leest, zie je dat het een deel is van een recept voor kipkroketten. “Dat is van mijn vader, Mart van Loon. Je ziet zijn foto daar rechts op de muur. Heel mensen hier in

ETEN UIT DE PAN

Ze staan pontificaal in de vitrine en achterin de winkel: de Klasse Kip-pannen. Klanten kunnen ze bestellen met kipsaté, kipgehaktballetjes of een maaltijd. Naast de ingrediëntenprijs, betalen klanten 25 euro borg voor de pan. Het enige wat ze hoeven te doen, is de stekker in het stopcontact te steken. Panklaar eten dus. “Op vrijdagmiddag bestellen veel bedrijven hier op het industrieterrein ze voor bij de borrel”, vertelt Klasse Kip-eigenaar René van Loon. Daarnaast zijn sportclubs in Reeuwijk een goede afnemer. Met het hele team eten ze een maaltijd voor of na de wedstrijd. Voor de feestdagen zijn de maaltijd- en hapjespannen ook gewild. “Vooral in de winter is er meer animo voor.”

Vooral in de wintermaanden zijn de Klasse Kip-pannen, gevuld met panklaar eten, populair.



De maaltijden hebben een prominente plek vooraan in de vitrine. Nasi en bami zijn de hardlopers..



Gegrilde en verse kipproducten, zoals kluijjes en kippendijen