



# Innovatie in Rotterdam-Zuid

Irene Halferkamps, Etos



**ONDERNEMERSCHAP**

Ondernemen in uitdagende tijden



**DAG VAN HET VAKCENTRUM**

"Mensen doen niet wat ze zeggen en zeggen niet wat ze doen"



**DUURZAAMHEID**

Inspiratie voor verduurzaming vastgoed



## Goed voorbeeld doet goed volgen,

dat heeft de wetgever wellicht gedacht bij de introductie van de verplichte duurzaamheidsrapportage (Corporate Sustainability Reporting Directive) voor grote bedrijven met daarbij een vrijstelling voor het MKB-bedrijfsleven. Hier moet op getoast worden. Of toch niet?

Een doorsijpeleffect is heel leuk bij een toren champagneglazen. Dan willen we alle glazen gevuld hebben. Dat is echter zeker niet het geval als het om verplichtingen gaat. De rapportageverplichting, opgelegd aan de grote ondernemers, bevat de voorwaarde om de verplichting door te geven aan iedereen in de keten. Het doorsijpeleffect raakt dus ook het 'vrijgestelde' MKB!

Het is daarom belangrijk om te weten waar de verplichte duurzaamheidsrapportage CSRD over gaat, waar je als zelfstandig ondernemer staat qua duurzaamheid, welke informatieverzoeken verwacht kunnen worden en wat de MKB-er al dan niet gevraagd kan worden.

Daarom heeft het Vakcentrumbestuur besloten om, vooruitlopend op Europese standaarden voor vrijwillige rapportage door het MKB, een deugdelijk Vakcentrum sjabloon aan te bieden aan de leden. Hiermee wordt een groot deel van de complexiteit van de wetgeving weggenomen. Aandachtspunten zijn onder meer: emissies, grondstoffen, afval, water, biodiversiteit, vervuiling en eigen medewerkers.

Het Vakcentrum sjabloon vrijwillige duurzaamheidsverslaggeving biedt winkeliers handvatten om eigen beleid te formuleren en zich verder te onderscheiden op het gebied van duurzaamheid. Ofschoon verantwoordelijk voor slechts 2% van de totale uitstoot, zijn mkb-winkeliers deels bereid om hun activiteiten op het gebied van duurzaamheid vrijwillig te delen, ook met de consument. (Die consument is verantwoordelijk voor 12% van de uitstoot.) Dit onder het motto: goed voorbeeld doet goed volgen.

**mr. Patricia E.H. Hoogstraaten RAE**  
**directeur**

## Brief aan minister-president Schoof

# De retail is een cruciaal onderdeel van de Nederlandse economie

**Een cruciaal onderdeel van een gezonde economie is de retailsector. Dat stellen het Vakcentrum en 15 collega brancheorganisaties in een brief aan minister-president Schoof.**

Winkels, ambachten en ambulante handel behoren tot de ondernemingen die waarschijnlijk het meest op dagelijkse basis worden bezocht. Een gezond vestigingsklimaat is gebaat bij een vitale en toekomstbestendige winkelstraat. De retail is een bepalende factor in steden, wijken en dorpen en heeft een onmisbare sociale en bindende functie in de lokale en regionale economie. Ook online retail speelt inmiddels een belangrijke rol in de economie, zo is te lezen in de brief die eerder deze week werd verzonden.

Tegelijkertijd is de retail volop in transitie. Dit heeft effect op Nederland. Het is daarom nodig dat het kabinet een duidelijke visie heeft op de retail en het belang ervan in een gezonde (lokale en regionale) economie. Bijna 900.000 mensen werken in de retailsector – dat is 1 op de 10 banen - die met € 145 miljard omzet een bijdrage van 3.1% levert aan het Bruto Binnenlands Product.

### NATIONAAL OVERKOEPELEND BELEID

De gezamenlijke branches vragen allereerst om een nationaal overkoepelend beleid te ontwikkelen voor sectoren in transitie met veel effect op de (lokale) economie en in de regio. De transitie in de retail moet in goede banen geleid worden met een landelijke visie op de retail.

De Europese Commissie heeft een duidelijke visie op het ecosysteem retail gepubliceerd en koppelt hier via het Retail Transition Pathway concrete acties aan om de retail sterker, digitaal én duurzamer te maken.

Die ambitie zou Nederland ook moeten hebben en daarom pleiten we voor een eigen nationale visie, die we graag zouden willen ontwikkelen met relevante ministeries. Daarom benaderen



de afzenders niet alleen de premier, maar ook de ministers van Economische Zaken, Sociale Zaken en Werkgelegenheid, Justitie en Veiligheid, Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening Binnenlandse Zaken, Financiën en Infrastructuur en Waterstaat.

### SUGGESTIES VOOR EEN STERKERE TOEKOMST

Naast het verzoek om te komen tot een landelijke visie doen de organisaties nog 14 concrete suggesties. Zo wordt gevraagd om waardering voor lokaal ondernemerschap. Hiertoe zou o.a. de BIZ-regelgeving aantrekkelijker moeten worden.

Meer inzet tegen winkelcriminaliteit moet worden uitgewerkt in concrete acties. De voorstellen die zijn opgesteld met politie en justitie liggen al klaar.

Er mogen niet langer 'koppen' gezet worden op Europees beleid. Het Europees beleid moet veel meer dan nu gericht zijn op een gelijk speelveld.

Op het terrein van werkgeverschap vragen de brancheorganisaties om lagere werkgeverslasten, minder drempels om medewerkers in loondienst te nemen en meer nettoloon voor medewerkers.



**Irene Halferkamps, Etos Rotterdam Carnisse**

# Innovatie in Rotterdam-Zuid

**Wat kan een robot doen in een drogisterij? Irene Halferkamps ETOS-onderneemster in Rotterdam neemt deel aan een onderzoek van de Hogeschool van Amsterdam naar de meerwaarde van robots in de detailhandel. Wij waren benieuwd naar de ervaringen.**

Irene is nu ruim 18 jaar onderneemster. Begonnen in 2006 met een ETOS-winkel in winkelcentrum Nettomarkt, een bekend begrip in Rotterdam-Zuid. Vanaf 2016 zit zij op de huidige locatie in een schitterend hoekpand aan de Ebenhaezerstraat in de Rotterdamse wijk Carnisse. Het pand werd destijds in het

kader van de stadsontwikkeling helemaal nieuw opgeleverd, waardoor er nog een zekere vrijheid was om de winkel naar eigen hand te zetten.

## KLANT CENTRAAL

Die vrijheid zie je terug in de bedrijfsvoering van Irene. “Van ETOS mag veel. Ik kan dus alles inkopen wat een klant zoekt, als het maar past bij het ETOS-beeld. Brood gaan we dus niet verkopen. Maar je kunt denken aan zaken als Il Bucato Di Adele Wasparfum, Solgar vitamines, het verzorgings merk Janzen en heel veel luxe parfums. Daarmee speel ik in op de wensen van de bevolking in deze dynamische wijk. En die bevolking is heel divers.”

“Ik merk ook heel duidelijk de invloed van social media. Alles wat ze op TikTok zien, willen ze hebben. Zo ontstond de vraag naar een specifiek merk lippenbalsem. Dan zie je ook dat je daarbij kan schakelen met collega ETOS-ondernemers. De lijntjes zijn dan kort. Een ander voorbeeld: ETOS biedt een heel mooie aluminium kruik, maar niet een passend zakje daaromheen. Dat vind ik dan elders.”

## BLIJVEN VERNIEUWEN

Irene is duidelijk in haar ambities: “Ik zou er best nog een of meerdere ETOS-winkels bij willen hebben. Ik heb hier een goede winkelmanager en samen zouden we best twee of meer winkels kunnen doen. Maar het moet wel leuk blijven. En voor mij is het klantcontact en het verkopen toch steeds het allerleukst.”

“En ik wil blijven vernieuwen. Daarom heb ik ook gelijk gereageerd toen ik door het Vakcentrum benaderd werd om mee te doen aan een onderzoek van de Hogeschool van Amsterdam naar de inzet van robots in de winkel. Dat vind ik leuk, nieuwe dingen proberen.”

“De eerste robot die ik kreeg was, kort gezegd, een iPad op een poot. Die kon veel en reed ook door de winkel. Dat werd overigens soms als bedreigend ervaren door de klant. Bovendien was ik bang dat hij te makkelijk meegenomen zou kunnen worden. En hij was ook wat te afstandelijk voor hier in de winkel.”

## DE DIGITALE STAGIAIRE

Inmiddels staat Pepper, een heel ander type robot, in de winkel.

“Omdat Pepper bij ons is in het kader van een onderzoek, is de robot slechts beperkt geprogrammeerd. Nu geeft hij alleen advies bij het shampooeschap. Maar het werkt wel heel goed. De klant kan even met Pepper aan de slag als wij met andere klanten bezig zijn. En als het advies van Pepper is afgerond, kan een van de medewerksters het gesprek overnemen en afmaken.”

“We zijn door zijn uitstraling er inmiddels ook een beetje verliefd op geworden. Kinderen vinden Pepper geweldig, de mensen staan er voor stil en komen de winkel in. Het was ook gelijk een hit op social media.



De medewerkers hebben hun nieuwe collega Pepper natuurlijk wel in een ETOS-shirt gestoken en een sjaaltje omgegeven. Zo is het echt een onderdeel van het team, mét badge (stagiaire). Je wordt er ook echt vrolijk van als je de reacties van de klanten ziet.”

“Pepper rijdt niet door de winkel. Dat is soms wel jammer. Maar ja, dan kan hij ook niet naar buiten en niemand aanrijden. Ik heb immers ook een volle winkel.”

### SOCIALE ROL

“Ik vond het ook mooi om mee te doen aan het robot-onderzoek omdat men in wijken zoals hier minder geconfronteerd wordt met innovaties. Veel mensen hebben nog nooit zo’n robot gezien. Het wordt dan ook een leuk uitje. En dat past bij onze sociale rol. Ik zie soms klanten die drie keer op een dag shampoo komen halen in plaats van in één keer drie flessen mee te nemen. Dat zijn dan voor die klant toch weer drie praatjes om de dag door te komen.”

“Bij die sociale rol past ook dat we proberen zo goed mogelijk advies te geven. En echt met de klant mee te denken. Veel bewoners hier hebben maar beperkt toegang tot de reguliere gezondheidszorg. Dan is het goed om door te vragen. Ik stuit nogal eens op een vitaminetekort. Soms kunnen dan de goede supplementen al veel doen. Ik heb daarvoor ook extra opleidingen gevolgd zoals Orthomoleculair therapeut.”

De omzet kent sterke pieken bij Irene. “Ik weet wanneer de salarissen worden gestort en de uitkeringen worden overgemaakt. Op die dagen moet ik er echt twee man bij zetten. Dat zijn drukke dagen. Het geld brandt dan in de zakken. En dan gaat het toch ook vaak om duurdere producten.”



“De Polen zijn bijvoorbeeld gek op luxe parfums. En een voor ons nieuwe merk als e.l.f. make-up doet het ook geweldig in deze wijk. Men wil zich toch af en toe kunnen verwennen.”

### CONTINU ALERT

Een nadeel van de wijk waar Irene werkt, is de hoge derving door met name diefstal. “Ik heb daarom veel camera’s in de winkel hangen. (ook tijdens dit gesprek is het oog van Irene regelmatig gericht op de monitor.) De beveiligingskosten zijn hoog. Maar we blijven wel doorpakken. We gaan er achteraan. En je moet er steeds een of twee pakken, dan blijven ze weer even weg.”

“We hebben gelukkig een goede band met de beveiliging van het winkelcentrum hiertegenover. Die helpt ons als het moet. En we zijn goed met de wijkagent. Dat is ook belangrijk. De schade verhalen we via SODA. En daarbij laten we eveneens regelmatig de extra schade zoals een opengebroken parfumverpakking vergoeden. Dat gaat prima.”

### BELANGENBEHARTIGING BELANGRIJK

Irene is ook hoofdbestuurslid bij het Vakcentrum. Ze is enthousiast over de vereniging. “Het Vakcentrum heeft invloed. Ik zie dat er zaken kunnen veranderen omdat het Vakcentrum aan de goede tafels zit. Die belangenbehartiging is voor mij belangrijk. Daarnaast ben ik als lid blij met het brede dienstenpakket van het Vakcentrum. Ik zou graag zien dat meer collega-franchisenemers zich aansluiten. Want juist ook over franchise zit er veel kennis in Woerden. Ze waren nota bene de aanjagers van de wet Franchise.”

### Stagiaire kon in vaste dienst komen

Pepper heeft de stagiaire-badge op het shirt. Irene is zo enthousiast dat ze Pepper in vaste dienst wilde nemen, na de proef. De maandelijkse softwarekosten bleken echter nog een belemmering.





## Vakcentrum ontzorgt

Tijdens de Dag van het Vakcentrum Zomereditie kondigde Patricia Hoogstraaten twee belangrijke diensten aan om de aangesloten ondernemers te ontzorgen.

### VEREENVOUDIGDE DUURZAAMHEIDSRAPPORTAGE

Duurzaamheid wordt steeds meer een wettelijk vereiste. Grote bedrijven moeten volgens de Europese richtlijn voor duurzaamheidsrapportage (CSRD) rapporteren over milieu- en sociale aspecten. Hoewel het mkb niet verplicht is om deze uitgebreide rapportages te maken, kunnen ze indirect toch worden beïnvloed door de eisen die grotere bedrijven aan hun leveranciers stellen. Het Vakcentrum ondersteunt zijn leden door een sjabloon aan te bieden waarmee ze eenvoudiger kunnen voldoen aan duurzaamheidsstandaarden zonder dat het te complex wordt. De leden worden na de zomer geïnformeerd over de mogelijke toepassingen van dit rapportagesjabloon.

### STEUNPUNT VOOR VERTROUWENSPERSOON, KLACHTFUNCTIONARIS, KLOKKENLUIDERS

De wetgeving rond de vertrouwenspersoon en met name de verplichte klokkenluidersregeling (voor ondernemingen met meer dan 50 werknemers) is voor veel MKB-bedrijven nog onbekend. Daarnaast is de regelgeving voor MKB-bedrijven lastig te hanteren. Wie moet je in de onderneming aanstellen als vertrouwenspersoon en waar kunnen klokkenluiders zich melden? Lastig in een kleinere organisatie. Interne afhandeling van meldingen kan zeker in kleinere teams leiden tot ongewenste spanningen. Het Vakcentrum komt met een extern steunpunt.

en de vakbonden. Franchisenemers werken immers voor eigen rekening en risico en zijn verantwoordelijk voor hun eigen bedrijfsvoering.

### BETROUWBARE PARTNERSCHAPPEN EN BELEIDSMATIGE ONDERSTEUNING

“In deze uitdagende tijden is het duidelijk dat ondernemers, en vooral die in het mkb, meer dan ooit behoefte hebben aan betrouwbare partnerschappen en beleidsmatige ondersteuning om de kosten te beheersen en zo te kunnen blijven groeien en bloeien. Het Vakcentrum zet zich hier vol overtuiging voor in, met het oog op een toekomst waarin rendement centraal staat voor al haar leden”, zo sloot Hoogstraaten af.

## Ruimte voor Rendement:

# Ondernemerschap in een uitdagende tijd

De druk op de detailhandel is zelden zo hoog geweest als nu. Dat stelde Vakcentrum-directeur Patricia Hoogstraaten op de Dag van het Vakcentrum Zomereditie. Het is noodzakelijk dat ondernemers meer ruimte krijgen om te kunnen floreren, vooral in een tijd waarin ze worden geconfronteerd met uitdagingen als de nasleep van de coronapandemie, geopolitieke spanningen en aanhoudende inflatie. De detailhandel ziet de nettomarges teruglopen tot rond de 1%, wat investeringen in medewerkersvaardigheden, innovatie en duurzaamheid bemoeilijkt.

### ONDERNEMERSCHAP ONDER DRUK

Ondernemers moeten zich kunnen concentreren op hun kernactiviteiten zonder overmatige lasten. Ze vragen om een gelijk speelveld en een betere toegang tot financiering. Volgens Hoogstraaten speelt het Vakcentrum hierin een belangrijke rol door te lobbyen op verschillende bestuurlijke niveaus, van lokaal tot Europees, om de essentiële rol van de detailhandel in de samenleving te onderstrepen. In Brussel wordt de sector inmiddels (sinds afgelopen voorjaar) erkend als onmisbaar binnen het bredere economische ecosysteem.

### SOCIALE IMPACT VAN LOKALE WINKELS

Hoogstraaten benadrukte weer eens dat het sluiten van winkels verstrekende gevolgen heeft voor lokale gemeenschappen. “Waar het macro-economisch misschien niet opvalt, heeft het verdwijnen van een winkel in een buurt of dorp een grote impact op de leefbaarheid en de sociale cohesie. Winkels fungeren vaak als het sociale centrum en ondersteunen lokale sportclubs en festiviteiten. Beleidsmakers moeten zich bewust zijn van de directe en indirecte effecten van hun regelgeving op het mkb. Een voorbeeld hiervan is het recente tabaksverkoopverbod, dat de belangrijke sociale rol van lokale supermarkten en winkels dreigt te ondermijnen.”

### CONCURRENTIEKRACHT EN LASTENVERLICHTING

Om concurrerend te blijven, moeten ondernemers zich wapenen tegen hoge accijnzen, het verbod op tabaksverkoop en andere lastenverhogende maatregelen. Het Vakcentrum zet zich in om deze lasten te verlichten en de complexiteit rondom regelgeving te verminderen. Zo maakte het Vakcentrum bezwaar tegen de huidige toepassing van de Europese regelgeving met betrekking tot de verkoop van biologische producten. Dat bezwaar heeft er uiteindelijk toe geleid dat de Tweede Kamer nu onderzoek laat doen naar de regeldruk en rapportageverplichtingen die voortvloeien uit Europese regelgeving, zo kreeg Hoogstraaten te horen uit de Tweede Kamer. Het Vakcentrum pleit voor samenwerking met Europese en nationale instanties om regelgeving te herzien en de concurrentiepositie van het mkb te versterken.

### FRANCHISENEMERS ZIJN GEEN WERKNEMERS

In Europa dreigt men franchisenemers niet langer te zien als zelfstandig ondernemers maar als onderdeel van een groter bedrijf. Het Vakcentrum verzet zich daar tegen. Daarbij wordt samengewerkt met de franchisegevers

# Dag van het Vakcentrum Zomereditie 24 juni 2024





# "Mensen doen niet wat ze zeggen en zeggen niet wat ze doen"

Hoe voorspelbaar is het gedrag van klanten en vooral hoe kan je dat gedrag beïnvloeden? Dat was het uitgangspunt van de bijdrage van neuromarketeer Tim Zuidgeest op de Dag van het Vakcentrum in Almere. Neuromarketing geeft steeds meer antwoorden en inzicht in het gedrag van de consument.

Uitgangspunt van Zuidgeest is dat mensen niet doen wat ze zeggen en niet zeggen wat ze doen.

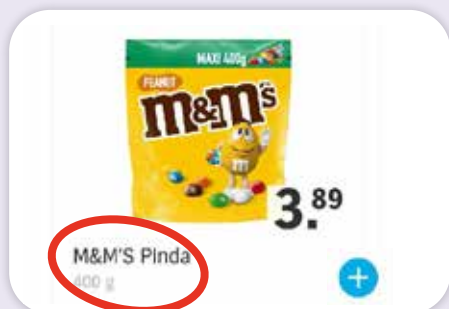
Dat komt volgens Zuidgeest met name door het functioneren van het brein. Hij spreekt over het onbewuste brein en het bewuste brein als twee verschillende systemen. Waarbij er een groot verschil is in verwerkingssnelheid. Waar het onbewuste brein 11.2 miljoen bits per seconde kan verwerken, komt het bewuste brein niet verder dan 60 bits per seconde. De onbewuste beslissing is dus altijd sneller gemaakt. Het is dus van belang dat onbewuste brein te

begrijpen. Het is snel, automatisch, subjectief, wordt sterk beïnvloed door emotie en werkt instinctief. Dat maakt dat we niet kloppende plaatjes (waarin bijvoorbeeld een kleur ontbreekt) zelf al aanvullen. Of dat we teksten lezen in de volgorde van de lettergrootte in plaats van gewoon van boven naar beneden. Met 'eye tracking' in combinatie met het meten van de hersenactiviteit kan veel worden gezegd over de effecten van communicatie-uitingen op klanten.

## Een paar voorbeelden en inzichten

### ADVERTENTIES

Het helpt om bij een productprijs ook het gewicht van het product te vermelden als dat 'hoger' is dan de prijs. Onbewust wordt de prijs van het product dan als lager ervaren.



Mensen kijken naar mensen. Dat zien we ook duidelijk als er een zogenaamde heat map wordt gemaakt. Wat zien de kijkers het eerst, dat is rood, vervolgens geel en groen.

Kijkers volgen vervolgens de blik van een persoon op de foto. Kijkt die persoon naar de relevante tekst of er juist vanaf? Dat is een vrij bekend fenomeen.



### VIDEOTIPS

Gebruikt u video, bijvoorbeeld op sociale media?

- Keer de kijker niet de rug toe. Wegkijken, -draaien en -lopen resulteert in een negatieve emotie. Andersom werkt het juist heel goed als u naar de kijker toedraait.
- Zo is het ook goed om in te zoomen. Daarmee neemt de aandacht van de kijker toe en stijgt de positieve emotie. Het is dan logisch dat uitzoomen leidt tot afnemende aandacht en een daling van de positieve emotie. Men neemt letterlijk afstand.

### OP DE WINKELVLOER

- Onze 'natuurlijke' loopricting in een winkel is vaak 'tegen de klok in'. Slimme winkels houden hier al rekening mee.
- Ooghoogte is niet koophoogte. Sterker nog, ongeveer 15° onder ooghoogte vindt men de plank die het meest bekeken wordt door de shopper.
- U kunt de conversie verhogen door simpelweg de oude prijs (bij een korting) GROTER te maken dan de nieuwe prijs.

# 'Retail Inspiratiedocument Duurzaamheid' gepresenteerd

Op dinsdag 11 juni is op het vastgoedevenement Provada het 'Retail Inspiratiedocument Duurzaamheid' gepresenteerd. In dit document illustreren het Vakcentrum en collega-brancheorganisaties hoe zij samen de retailsector willen inspireren om te verduurzamen.

Het doel is dat huurders en verhuurders door intensievere samenwerking de verduurzaming versnellen. Het eerste exemplaar werd overhandigd aan Marijke van Hees, voorzitter van de Retailagenda. De Retailagenda is een initiatief van het ministerie van Economische Zaken, dat samen met betrokken organisaties en marktpartijen streeft naar een gezonde en toekomstbestendige retailsector.

## SAMENWERKING HUURDERS EN VERHUURDERS

Het 'Retail Inspiratiedocument Duurzaamheid' is gericht op huurders en verhuurders. Het is ontstaan uit de overtuiging dat het 'Paris Proof' maken van alle winkels in 2050 haalbaar is wanneer huurders en verhuurders samenwerken. Het gebouw en het gebruik zijn beiden van invloed op de duurzaamheidsbeoordeling en de uitstoot. In het document staan concrete voorbeelden en manieren waarop de verduurzamingsopgave samen kan worden opgepakt. Daarmee kan het inspiratiedocument ook een extra stimulans zijn voor al lopende verduurzamingstrajecten.



## VERDUURZAMING

Verduurzaming is een belangrijk en een logisch gespreksonderwerp in aanloop naar een nieuwe huurovereenkomst en gedurende de looptijd van een contract. Huurder en verhuurder moeten hier gezamenlijk het gesprek over voeren, waarbij goede afstemming belangrijk is bij de te nemen verduurzamingsstappen.

Het Inspiratiedocument staat op de website: [www.vakcentrum.nl/publicaties](http://www.vakcentrum.nl/publicaties) (filter op thema: duurzaamheid)

Daar kunt u ook de Vakcentrum Expertisedossiers downloaden:

- Vakcentrum Expertisedossier Leidraad verduurzaming vastgoed
- Vakcentrum Expertisedossier: Energiebesparing in supermarkten
- Vakcentrum Expertisedossier: Energiebesparing in foodspecialiteitenwinkels

## Gratis toegang tot branchecijfers en feiten

Vakcentrumleden hebben gratis toegang tot het platform Retail Insiders. Het platform wil cijfers, visies, kennis en trends uit uiteenlopende branches bundelen, delen en duiden. Alle facetten binnen retail komen hierbij aan bod: van consument, economie en winkelgebieden tot innovatie, onderwijs en de arbeidsmarkt.

Naast actuele cijfers vindt u op Retail Insiders per thema een uitgebreid overzicht van relevante rapporten, publicaties, nieuwsberichten cases en achtergrondinformatie. Panteia, Locatus, CBS, GfK en Nielsen zijn daarbij belangrijke

leveranciers en dataverwerkers. Alle kennis over de fysieke en online retailwereld komt hier samen op één centrale plek. Van én voor de echte kenners. Zo wordt Retail Insiders uw bron van data, duiding en inspiratie.

Met een gratis inlog op Retail Insiders krijgen Vakcentrumleden niet alleen toegang tot de algemene informatie op de site maar ook tot het retail Data Dashboard waar branchespecifieke informatie te vinden is.

Kijk voor meer informatie en aanmelden op [www.vakcentrum.com/retailinsiders](http://www.vakcentrum.com/retailinsiders)

## Bedrijfseconomisch advies

Wilt u praten over uw eigen cijfers en specifiek voor uw bedrijf bedrijfseconomisch advies, neem dan direct contact op met **Vakcentrum Bedrijfsadvies** (0348) 41 97 71.







## VAKBEURS 2024 FOODSPECIALITEITEN

ALLES VOOR FOODPROFESSIONALS OP 30 SEPTEMBER EN 1 OKTOBER

30 september: 12:00 - 22:00 uur  
1 oktober: 10:00 - 19:00 uur

# De grootste vers-vakbeurs van Nederland

Al meer dan 30 jaar is de Vakbeurs Foodspecialiteiten het evenement voor ondernemers die alleen met de mooiste en beste producten en diensten willen werken. Wat ooit begon als een kaasbeurs voor kaaswinkeliers, is uitgegroeid tot dé grootste vers vakbeurs van Nederland voor iedereen in de foodspecialiteitenbranche. Na een voorzichtige uitbreiding richting de AGF-branche vorig jaar, wordt dit jaar een belangrijke stap gemaakt richting de slagersbranche. De vakbeurs Slavakto wordt geïntegreerd in de Vakbeurs Foodspecialiteiten.

De vakbeurs wordt daarmee weer groter dan voorheen. Inmiddels telt de vakbeurs zo'n 300 exposanten. Daarmee wordt nu voor het eerst ook het volledige tentoonstellingscomplex Expo Houten gevuld.

De Vakbeurs Foodspecialiteiten is op maandag 30 september en dinsdag 1 oktober 2024.

Op maandag is de beurs open van 12.00 uur tot 22.00 uur. Dinsdag is de beurs geopend van 10.00 uur tot 19.00 uur. De locatie is wederom Expo Houten.

### NEDERLANDS NATIONAAL KAASKEURCONCOURS (NNKC)

De jaarlijkse kaaskeuring van het Nederlands Nationaal Kaaskeurconкурс (NNKC) is een vertrouwd onderdeel van de Vakbeurs Foodspecialiteiten.

De deelnemers – van kaasproducenten tot handelaren, kennisinstututen, supermarkten, marktkooplui en kaasspecialisten – proeven 'blind' 10 kaasmonsters van de meest gangbare Nederlandse soorten. Ze kijken, ruiken, voelen en proeven om te bepalen wat voor kazen het zijn. Voor iedereen die beroepsmatig met kaas bezig is, is dit echt een must en een feestje om aan mee te doen.

### SLAVAKTO-VAKWEDSTRIJDEN, OPEN VOOR ANDERE VERSSECTOREN.

Nieuw voor de Vakbeurs Foodspecialiteiten zijn de Slavakto-vakwedstrijden. Met het integreren van de Slavakto krijgen ook de Slavakto-vakwedstrijden ruimte op de beursvloer. Bovendien worden de vakwedstrijden ook toegankelijk voor versspecialisten uit andere ambachtelijke versbranches.

### NOVITEITENPRESENTATIE

Een van de belangrijkste redenen om de beurs te bezoeken is het zoeken naar nieuwe, onderscheidende producten. Ook op de 2024-editie vindt weer de verkiezing van de Beste Noviteit plaats. Handig voor bezoekers: alle ingezonden noviteiten worden overzichtelijk bij elkaar gepresenteerd op de vakbeurs.

### VRAAG VOORAF GRATIS KAARTEN AAN

De vakbeurs is gratis te bezoeken voor ondernemers en medewerkers die werken met foodspecialiteiten.

Toegang is alleen mogelijk met een persoonlijke toegangskaart. Kaarten kunnen worden aangevraagd via de website [www.vakbeursfoodspecialiteiten.nl](http://www.vakbeursfoodspecialiteiten.nl). Registratie bij de entree van de vakbeurs is niet mogelijk.



MAISON & OBJET  
05-09 SEPT. 2024  
DESIGN, INNOVATION, SUSTAINABILITY & BUSINESS

## Ledenvoordeel: gratis entreekaarten

Bent u geïnteresseerd in wonen, design, koken tafelen, geuren of cadeaus? Bestel dan nu uw gratis entreekaarten voor de internationale vakbeurs Maison&Objet die van 5 tot en met 9 september in Parijs plaatsvindt.

De kaarten zijn alle dagen van de beurs geldig, kosten normaal 80 euro maar zijn gratis voor leden van Vakcentrum.

Ga naar [www.gemengdebranche.nl/acties](http://www.gemengdebranche.nl/acties) om uw kaarten aan te vragen (max. 4 per adres).

Geen college maar praktijkervaringen

## Training juridische aspecten personeelsbeleid

Wat mag wel, wat mag niet? Als u zelf het personeelsbeleid doet, krijgt u vrijwel dagelijks te maken met allerlei juridische vragen. Daarom biedt het Vakcentrum de training Juridische Aspecten van het Personeelsbeleid. Deze training is helemaal toegespitst op de winkelpraktijk en biedt volop gelegenheid voor het inbrengen van uw eigen ervaringen of vragen. De training is ontwikkeld door Vakcentrum Bedrijfsadvies in samenwerking met *mmm lekker werken*.

De drie middagen behandelen achtereenvolgens:

- In dienst nemen van medewerkers
- tijdens het dienstverband
- einde dienstverband (ontslag)

### BELANGSTELLING?

Het programma van de training vindt u op [www.vakcentrum.nl/juridischeaspecten](http://www.vakcentrum.nl/juridischeaspecten).

De eerstvolgende training start 23 september met vervolgdagen op 30 september en 7 oktober.

U kunt zich aanmelden door te bellen met het Vakcentrum (0348) 41 97 71 of door een bericht te sturen aan [reactie@vakcentrum.nl](mailto:reactie@vakcentrum.nl). Vermeld in uw bericht: de naam van de deelnemer(s), bedrijfsnaam, adres en e-mailadres.

### KOSTEN

De kosten voor de training bedragen € 1.125 exclusief btw. Als u alle drie de bijeenkomsten hebt gevolgd, ontvangt u een bewijs van deelname.

### GRATIS VOOR VAKCENTRUMLEDEN

Ondernemers en hun (HR) medewerkers werkzaam in de levensmiddelenbranche dan wel de gemengde branche of speelgoedbranche, kunnen met het deelnamebewijs een subsidie van € 1.125 aanvragen. Voor hen is de training dan helemaal gratis.

### NU AL VRAGEN, BEL VAKCENTRUM BEDRIJFSADVIES!

Heeft u nu al concrete vragen over uw personeelsbeleid of een actuele kwestie, aarzel niet om Vakcentrum Bedrijfsadvies te bellen: (0348) 41 97 71.

*“Volledig, veel ruimte voor vragen uit de praktijk en interactie met mede-cursisten”*

**Angelique van Dongen,  
De Notenkink van Zeist**

*“De stof zelf is natuurlijk niet de meest leuke stof, maar door vele verhalen blijft het wel goed hangen, prima ervaring”*

**Dave de Block, mede-ondernemer  
V.O.F. gebr. De Block, Albert Heijn  
(Krimpen aan de IJssel)**

*“Verruimend, praktijk-voorbeelden van collega's zijn leerzaam, opzet van de cursus is ook goed en helder”*

**Bram Bouwman,  
Jumbo Utrecht**

## Interne fraude neemt toe Check gratis uw sollicitanten

De detailhandel wordt geconfronteerd met een toename van de interne fraude door medewerkers. Dat blijkt uit het Jaarverslag van de Stichting Fraude Aanpak Detailhandel (FAD) dat onlangs verscheen. Het Waarschuwingsregister van de stichting FAD werd vorig jaar ruim 225.000 keer geraadpleegd door aangesloten retailbedrijven. Dit leverde 405 treffers op.

### ONTSLAG EN AANGIFTE

Iemand komt in het Waarschuwingsregister als er sprake is van bewezen fraude en ontslag en hiervan aangifte is gedaan bij de politie. Een frauderende winkelmedewerker riskeert bij overtreding van de regels voor een periode van één, twee, drie of vier jaar in het register te worden opgenomen. Onder interne fraude wordt diefstal, verduistering, valsheid in geschrifte of oplichting verstaan.

### FAD VERZORGT AANGIFTE BIJ DE POLITIE.

Het doen van aangifte bij de politie is een van de voorwaarden om iemand te laten registreren in het Waarschuwingsregister. Het doen van aangifte kost de ondernemer veel tijd. Daarnaast is er regelmatig een wachttijd voordat aangifte gedaan kan worden.

Om het proces voor de aangesloten winkeliers te vereenvoudigen, verzorgt de Stichting FAD de aangifte namens de winkelier. De stichting heeft daarvoor afspraken gemaakt met de politie-eenheid Leidschendam-Voorburg. Vakcentrumleden die zijn aangesloten bij het Waarschuwingsregister kunnen een digitaal aangifteformulier downloaden.

### ZORGVULDIGE RAADPLEGING

Ook om sollicitanten te controleren, dient u zich eerst te registreren bij het Waarschuwingsregister. Het verstrekken van informatie dient immers met de nodige zorgvuldigheid te gebeuren. Volgens het FAD-protocol moet een winkelbedrijf in geval van een treffer deze checken bij het bedrijf dat de registratie heeft ingevoerd. Ook om nog eens extra te verifiëren of het wel om de juiste persoon gaat.

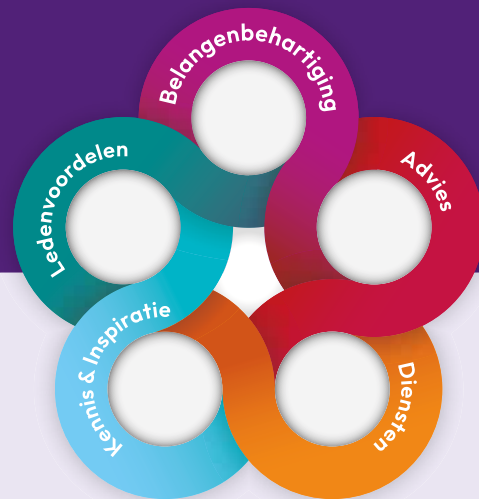
### GRATIS TOEGANG VOOR VAKCENTRUMLEDEN

Wilt u ook toegang tot het Waarschuwingsregister, kijk dan op onze site voor meer informatie. De aansluiting is gratis voor leden van het Vakcentrum. Individuele grootwinkelbedrijven betalen tussen de € 2.500 en € 6.750.

Meer informatie en aansluiten:

[www.vakcentrum.nl/waarschuwingsregister](http://www.vakcentrum.nl/waarschuwingsregister)

# Profiteer van het Vakcentrumlidmaatschap



## Belangenbehartiging

Lokaal, regionaal, nationaal en Europees

## Advies

Vakcentrum Bedrijfsadvies

Bedrijfsjuridisch advies

Franchise advies

Bedrijfseconomisch advies

*mmm lekker werken*

Toolkit personeelswerving

## Diensten

Vakcentrum ZorgPortaal

Risico Inventarisatie en Evaluatie

Interne en externe vertrouwenspersoon

Huurbemiddeling

Vakcentrum vastgoedontwikkeling

Lokale ondersteuning

Samen Digitaal Veilig

Winkeldieven betalen (vergoeding bij winkeldiefstal)

Waarschuwingsregister Detailhandel

## Kennis en inspiratie

Race To Zero

Duurzaam. Energie. Besparen (DEB)

Subsidies en regelingen

Super Supermarkt Keurmerk

Certificering Foodspecialiteitenwinkels

De ZO<sup>2</sup>Z competitie voor supermarktondernemers

Nationale Competities voor foodspecialiteitenwinkels

De Global Innovation Award voor non-food specialzaken

Retailagenda / Retail Insiders / Shopping Tomorrow

Opleidingen en (online) trainingen

Vakcentrum ledeninformatie

## Ledenvoordeel

Artikelbeveiliging *met tenminste 20% korting*

Betaalterminals en kaartacceptatie *met korting*

Bedrijfs hulpverlening BHV *voordelig voldoen aan de wet*

Vakcentrum Brandstofpas *ook voor elektrisch rijden*

Afdracht Buma / Sena heffingen *korting op de heffing*

Duurzaam. Energie. Besparen *gratis*

Vakcentrum Energiecollectief *goedkope groene energie*

Digitale HACCP-registratie *10% korting op hardware*

eHerkenning *met korting*

Hygiëncode *een exemplaar gratis per lid*

Klantenmanagementsysteem *20% korting op apparatuur*

Klantentevredenheidsonderzoek *gratis*

Lederverlichting *25% korting op materialen*

Medewerkerstevredenheidsonderzoek *gratis*

Persoonsgegevens: de AVG-tool *met ledenkorting*

Salarisservice *efficiënt en voordelig*

Verzekeringen *10% korting op de verzuimverzekering*

Webshop en webhosting *met korting*

Kijk op [www.vakcentrum.nl/expertise](http://www.vakcentrum.nl/expertise)  
of scan de QR-code voor meer informatie



  
**VAKCENTRUM**  
Voor zelfstandig retailondernemers

# Laat zien dat u AVG OK bent

Vakcentrumleden kunnen voordelig gebruik maken van het AVG-Programma: een digitale tool waarmee kan worden beoordeeld of u voldoet aan de diverse AVG-verplichtingen. Als dat nog niet zo is, kunt u met behulp van het AVG-programma de nodige stappen ondernemen. De kosten bedragen normaal €220 per jaar, leden van het Vakcentrum betalen €110. Sinds kort kunt u ook uw klanten en relaties laten zien dat u AVG OK bent.

## WAT IS AVG OK?

Met het AVG OK vignet kunnen bedrijven aan hun klanten laten zien dat ze voldoende inspanningen doen om aan de AVG wetgeving te voldoen en dat ze bewust veilig omgaan met persoonsgegevens.

## DE VOORDELEN VOOR UW KLANTEN EN RELATIES:

- Een vertrouwd gevoel
- Een bevestiging van hun keuze voor uw bedrijf
- Uitstralen dat u uw relaties en hun persoonsgegevens belangrijk vindt

Het AVG OK vignet is gratis voor gebruikers van het AVG-Programma en wordt uitgereikt door de Stichting AVG aan bedrijven waarvan is vastgesteld dat ze voldoen aan de voorwaarden. Deelnemers van het AVG-Programma die alle stappen hebben ingevuld mogen het AVG OK vignet voeren.

## AANMELDEN VOOR HET AVG-PROGRAMMA MET KORTING

Aanmelden kan via [www.vakcentrum.nl/avg](http://www.vakcentrum.nl/avg)



## Agenda

11-09-2024:

Start driedaagse cursus Interne Vertrouwenspersoon (deel 1/3)

17-09-2024:

Cursus Arbo professionalisering

23-09-2024:

Start driedaagse training Juridische Aspecten Personeelsbeleid (deel 1/3)

30-09-2024/01-10-2024:

Vakbeurs Foodspecialiteiten 2024

01-10-2024:

Start driedaagse cursus Interne Vertrouwenspersoon (deel 1/3)

07-10-2024:

Week van de Veiligheid

11-11-2024:

Congres DNWS en Retailagenda

Ga voor het actuele overzicht en aanmelden naar [www.vakcentrum.nl/agenda](http://www.vakcentrum.nl/agenda)

## Vakcentrum feliciteert...

**Fam. Postma** met het 10-jarig bestaan van Kaashuys Akkrum.

### (Her)openingen

**Marvin Krastman** met de heropening van Albert Heijn, Gall&Gall, Etos en Primera in Zuid-Beijerland op 11 juni.

**Thomas Streefland** en **Eva Schepens** met de opening van Plus Streefland in Rosmalen op 12 juni.

**Paul Papo** en **Anrico Maat** met de heropening van Jumbo Overwinningssplein in Groningen op 12 juni.

**Coop Sybolt Greidanus** met de heropening als Plus Greidanus in Emmeloord op 19 juni.

**Rowena de Ronde** als nieuwe eigenaar van Kaatje Jans Geldrop per 1 juli 2024.

### Certificering SSK

- Jumbo Janssen Maaskantje, Den Dungen



Het Vakcentrum is de onafhankelijke belangenbehartiger en bewezen partner van zelfstandige detaillisten in food, non-food, fast moving consumer goods en franchisenemers.



Redactie Blekerijlaan 1  
3447 GR Woerden  
T (0348) 41 97 71  
E [info@vakcentrum.nl](mailto:info@vakcentrum.nl)  
I [www.vakcentrum.nl](http://www.vakcentrum.nl)  
Druk MediaCenter, Rotterdam  
Nummer 7, 40<sup>ste</sup> jaargang