



Waarom komen mensen naar mijn winkel?

Umut Gunes, Spar City

3



POLITIEK

Reactie Vakcentrum Prinsjesdag



LOCATIEBELEID

DNWS: ondernemen stopt niet bij uw voordeur



WEEK VAN DE VEILIGHEID

6 tips over omgaan met agressief gedrag



Regels,

jarenlang voor vermindering gepleit en nu staat het dan ook echt in het regeerakkoord. Maar hoe zit het in de praktijk? Door een Europese richtlijn is een rapportageplicht ingevoerd over duurzaamheidsaspecten. En ook al is het goede nieuws dat MKB-winkeliers niet verplicht hoeven te rapporteren, toch krijgen zij er indirect mee te maken via het 'doorsijpeleffect'.

De grote bedrijven in onze retailwaardeketen moeten vanaf 2024 gefaseerd, jaarlijks uitgebreid rapporteren over duurzaamheid. Daarnaast zullen ook banken en kredietverstrekkers hieraan niet ontkomen. Deels zullen deze (grote) bedrijven de benodigde informatie ophalen bij partners in hun waardeketen, zoals de zelfstandig winkeliers. Dit zal niet altijd vrijblijvend zijn. Integendeel, zij zullen in hun contracten van u als retailer kunnen eisen dat u deze informatie verschaft. Extra regeldruk dus. Het zou mooi zijn als de antwoorden dan op de plank liggen.

Het is daarom belangrijk om goed te weten waar je zelf als zelfstandig ondernemer staat qua duurzaamheid en welke informatieverzoeken je moet kunnen beantwoorden. Het Vakcentrum lanceert binnenkort een sjabloon om de leden te ontzorgen. Met goede uitleg en daarnaast een CO2-rekentool, die zowel gebruikt kan worden bij het beantwoorden van rapportagevragen als bij eigen vrijwillige initiatieven, zoals het streven naar een net-zero bedrijfsvoering en vrijwillige rapportage. Zo toon je weer een stuk MEERwaarde. Nog even wachten en dan is het er: het Vakcentrum duurzaamheidssjabloon, met leesbare regels.

mr. Patricia E.H. Hoogstraaten RAE
directeur

Ondernemerschap wordt erkend, maar er is nog werk aan de winkel

Het kabinet richt in de plannen zoals gepresenteerd tijdens Prinsjesdag 2024, de schijnwerpers op de ondernemer. Het ondernemersklimaat wordt verbeterd door lastenverlichting voor bedrijven, het verminderen van de regeldruk en het afbouwen van nationale koppen op Europese wetgeving. Dit zijn positieve elementen in het beleid van het kabinet. Voor werkenden wordt ook de koopkracht versterkt. Dit geeft meer bestedingsruimte en is ook in het belang van ondernemers.

Belangrijk is de rol van in het bijzonder het mkb bij het verminderen van regeldruk. De betrokkenheid van het bedrijfsleven, en dan vooral het mkb, bij de normontwikkeling wordt versterkt. Dit is cruciaal, omdat het mkb vaak te maken heeft met disproportionele regeldruk. Het Vakcentrum is blij met de erkenning van de meerwaarde van de mkb-winkeliers in het regeerprogramma. Echter, hoe deze



Beeld: Ministerie van Financiën

erkenning in de praktijk wordt ingevuld, is nog onduidelijk. Middelen zijn nodig om de beloftes daadwerkelijk om te zetten in acties die de winkelstraat verder versterken.

Op www.vakcentrum.nl/prinsjesdag2024 leest u de volledige reactie van Vakcentrum.

Uitdagingen rond statiegeld en de impact op ondernemers

Op maandag 16 september organiseerde het Vakcentrum een seminar over de actuele stand van zaken rond statiegeld. Naast ondernemers (leden van Vakcentrum) waren ook René Roorda, directeur van het Centraal Bureau Levensmiddelenhandel (CBL), en Jeroen Hillen, directeur van Statiegeld Nederland, aanwezig, evenals vanzelfsprekend vertegenwoordigers van Vakcentrum.

Tijdens het seminar werd duidelijk dat Statiegeld Nederland grote uitdagingen heeft omdat het doel, 90% van de statiegeldverpakkingen in te nemen, nog ver weg is. Vooral de 5.000 supermarkten en

tankstations, verantwoordelijk voor 95% van de inname, ervaren een hoge werkdruk.

Over belangrijke zaken als de zogenaamde 'handlingfee', die onvoldoende is om de kosten te dekken, en de compensatie voor investeringen in aanschaf van machines en investeringen in een verbouwing van vóór 16 maart 2022, werden toezeggingen gedaan. Ook heeft Statiegeld Nederland aangegeven dat er vanuit Statiegeld Nederland een mogelijkheid bestaat van het verstrekken van voorschotten.

Het Vakcentrum is van mening dat de aanpassingen rond vergoedingen en de mogelijkheid van voorschotten verlichting kunnen bieden, mits deze op tijd en effectief worden doorgevoerd. Het Vakcentrum zal zich ook hard maken om de last te beperken en voor elke ondernemer een zo realistisch mogelijke vergoeding (ook voor investeringen vóór 16-03-2022) te realiseren. Wilt u het seminar terugluisteren, mail dan een verzoek aan reactie@vakcentrum.nl.

Wilt u het hele artikel teruglezen, ga dan naar www.vakcentrum.nl/seminarstatiegeld.



Umut Gunes, Spar City:

‘Waarom komen mensen eigenlijk naar mijn winkel?’

Regelmatig vraagt Umut Gunes zich af waarom mensen naar zijn Spar City aan de Korte Poten in Den Haag zouden komen? De concurrentie is namelijk enorm. Waarin schuilt dan zijn meerwaarde? “Ik denk toch dat dit in een stukje persoonlijke aandacht en mond-tot-mondreclame zit. Ik sta veel zelf achter de kassa omdat ik wil weten wie mijn klanten zijn. Daar kan ik op anticiperen en dat werkt”. Bij het geven van persoonlijke aandacht spelen ook zijn medewerkers een belangrijke rol. Daarom wil hij geen ‘eentonige’ werkgever zijn waarbij het alleen om werk en prestatie draait.

In mei dit jaar is de Spar City van Umut Gunes (39) aan de Korte Poten in Den Haag uitgebreid met een FoodClub. Klanten wordt een horeca-to-go ervaring geboden met een vers ontbijt, een lunch of een avondmaaltijd die ter plekke kan worden verwarmd. De resultaten in de eerste maanden zijn volgens hem veelbelovend, zowel qua omzet als marge.

WINKEL ZIET ER WEER FRIS EN AANTREKKELIJK UIT

Met Spar FoodClub heeft Umut Gunes zich nu verder gespecialiseerd. Hij heeft er ook de perfecte locatie voor met veel passanten, waaronder ambtenaren, politici, zakenlui, kantoormedewerkers en wat scholieren, die snel iets lekkers mee willen nemen. Om zijn klanten meer service te bieden, wilde hij graag een speedoven om gerechten snel op te kunnen warmen. Tevens waren de andere oven en de koffiemachine aan vervanging toe. Daarvoor is nu ook nieuwe apparatuur in de plaats

gekomen. De signing rondom is vernieuwd en er is een nieuwe module geplaatst voor verse broodjes en panini's. Daardoor ziet de relatief kleine winkel (155 m² v.v.o.) er weer fris en aantrekkelijk uit. En hij is nog niet klaar: Gunes heeft net het slijterijdiploma binnen en dus moet er nog plek worden gevonden voor een slijterij.

VERLOREN JAREN

Umut Gunes is nu bijna tien jaar franchisenemer van Spar. Nadat hij een aantal jaren voor Spar als interim-manager meerdere typen winkels begeleidde, vond hij de tijd rijp om zelfstandig ondernemer te worden. In 2015 opende hij zijn Spar aan de Korte Poten in Den Haag, schuin tegenover de Tweede Kamer. De eerste jaren had hij het lastig om zijn plek in de markt te veroveren, maar vanaf 2017 steeg de omzet geleidelijk. Totdat de coronacrisis uitbrak en alles plat lag. “Eigenlijk zijn de jaren 2020-2023, dus met corona, de energiecrisis en de



hoge inflatie verloren jaren geweest. Gelukkig is dit jaar weer een ‘normaal’ winstgevend jaar”, aldus Gunes.

TWEDE WINKEL TEGENOVER HET HAGA-ZIEKENHUIS

Toch hield de crisistijd hem niet tegen en opende hij in 2021 een tweede Spar, een combinatie van Spar City en Spar Buurt, tegenover het Haga-ziekenhuis in de wijk Leyenburg. In maart dit jaar werd daar ook het FoodClub-concept geïntroduceerd. Niemand wilde op die locatie een supermarkt vestigen, vertelt Gunes, maar hij zag een kans: “Het Haga-ziekenhuis is uitgebreid en trekt meer mensen. Je hebt voor de deur een station voor streekbussen en trams. Tevens vond ik de huur ‘interessant’. Ik ken de buurt goed en ben vervolgens de uitdaging aangegaan. En met succes! Ik draaide in Leyenburg eind augustus een hogere weekomzet ten opzichte van vorig jaar en met een hogere marge. Het zijn ook totaal andere winkels met totaal andere klanten. Ik ben in elk geval tevreden dat ik nu twee gezonde, winstgevendende winkels heb. Nog een derde winkel erbij? Zeg nooit, nooit.”

STILSTAAN IS ZEKER GEEN OPTIE

Ondernemerslust is Gunes in elk geval niet vreemd maar hij gaat niets overhaasten in deze onzekere tijden waarin de verhouding omzet versus kosten/investeringen steeds verder uit de pas dreigt te lopen. Maar stilstaan is zeker



geen optie. "Dit was de derde verbouwing/aanpassing in bijna tien jaar tijd aan de Korte Poten en ik merk dat ik de gedane investeringen al snel terugverdien. Dat is prettig, want dan kan ik ook alvast geld reserveren voor grote investeringen die over een paar jaar voor de deur staan, zoals CO2-koelingen. Voor een kleine winkel als dit praat je dan toch over een investering van circa € 150.000,-", aldus Gunes.

GEEN 'EENTONIGE' WERKGEVER

Regelmatig vraagt Gunes zich af waarom mensen eigenlijk naar zijn winkel aan de Korte Poten zouden komen? De concurrentie is namelijk enorm. "Ik denk toch dat dit in een stukje persoonlijke aandacht en mond-tot-mondreclame zit. Ik sta veel zelf achter de kassa omdat ik wil weten wie mijn klanten zijn. Daar kan ik op anticiperen. Als ik dan bijvoorbeeld zie dat iemand twaalf broodjes met sapjes haalt, dan vertel ik - of de dames bij de broodjescounter - dat we ook kunnen bezorgen en dat er op rekening kan worden betaald. Zo hebben we langzaam maar gestaag met veel bedrijven een goede band op kunnen bouwen. Dat heeft voor een grote omzetstijging gezorgd. Verder is de kwaliteit goed, het is hier gezellig en er wordt niet gezeurd, ook niet over prijzen. Van veel klanten hebben we de gunfactor gekregen en iedereen staat hier met een glimlach op het gezicht. Daarom prijs ik me ook gelukkig met mijn medewerkers. De kern wordt gevormd door vaste medewerkers die al vaak lang in dienst zijn. Dat is een belangrijke graadmeter. Ik probeer voor iedereen geen 'eentonige' werkgever te zijn waarbij het alleen om werk en prestatie draait. Daarom organiseer ik regelmatig leuke uitjes of geef extraatjes



zodat ze bij mij blijven. Anders raken ze toch op je uitgekeken en de keuze is reuze momenteel."

UITEINDELIJK DOE JE JEZELF TEKORT

Umut Gunes is jarenlang lid van Vakcentrum. Wat betekent het lidmaatschap voor hem? "Voor mij heeft Vakcentrum vele gezichten. Het is allereerst een extra informatiebron. Er komt zoveel op je af als zelfstandig ondernemer en via nieuwsbrieven en dergelijke word ik goed op de hoogte gehouden van veranderende wet- en regelgeving. Dat wordt kort en helder uitgelegd. Je bent zo intensief met je bedrijf bezig dat

je weleens iets over het hoofd ziet. Dankzij Vakcentrum kan ik goed in de gaten houden waar ik op moet letten en wanneer ik moet handelen. Tevens vind ik het fijn om direct met medewerkers te kunnen sparren. Iedereen is goed en snel benaderbaar als je met een acute vraag zit en helpt je goed. Wie denkt dat hij als ondernemer alles zelf kan of wil doen en geen brancheorganisatie nodig heeft, doet zichzelf uiteindelijk tekort. En dat kan dan heel veel geld kosten."



DNWS is er voor uw centrumgebied!

Ondernemen stopt niet bij uw voordeur

DNWS staat voor De Nieuwe Winkelstraat en is het kennis- en netwerkcentrum van circa 100 gemeenten en ondernemersverenigingen. Het Vakcentrum is een van de twee bestuurspartners van dit platform en ondersteunt de missie van DNWS omdat goed werkende en toekomstbestendige centrumgebieden van groot belang zijn voor ondernemers en samenleving. Bent u betrokken bij de ondernemersvereniging en wilt u meer rendement halen uit uw centrumgebied? Word dan deelnemer van DNWS.

DNWS werd in 2015 opgericht en heeft een landelijk kennisprogramma met actuele thema's, online kennissessies en organiseert grote congressen voor centrumgebieden in heel Nederland. DNWS denkt lokaal mee over specifieke vraagstukken en biedt professionele ondersteuning aan gemeenten en ondernemersverenigingen die deelnemer zijn van DNWS.

VIJF CENTRALE THEMA'S

De evenementen en kennissessies behandelen altijd een of meerdere van de vijf centrale thema's:

- 1. Basis op orde:** een schoon, veilig en bereikbaar centrum is essentieel voor een aangename verblijfskwaliteit. Denk aan goede bereikbaarheid, verzorgde openbare ruimte en een veilige omgeving;
- 2. Samenwerken:** hoe verloopt de samenwerking tussen ondernemers? Een professionele structuur waarin ondernemers, eigenaren en gemeente samen investeren is optimaal;
- 3. Ontmoeten en beleven:** wat maakt uw centrumgebied uniek? Onderscheidende gebieden trekken bezoekers aan, waarbij naast economische ook maatschappelijke waarden, zoals ontmoetingsfuncties, belangrijk zijn;
- 4. Transformatie:** vermijd leegstand en zorg voor een optimale mix van functies. Het gaat hierbij niet alleen om wat, maar ook hoe transformatie wordt gerealiseerd;
- 5. Data en digitalisering:** verzamel en analyseer bezoekersdata en zorg voor een visie waarin digitalisering en fysieke elementen elkaar versterken.

WAT HEEFT U ER ALS ONDERNEMER AAN?

Er is veel aan de hand in centrumgebieden. Winkels sluiten, er is leegstand en omzetten lopen terug. De huidige uitdagingen versterken de noodzaak om samen te werken. Ondernemen stopt immers niet bij uw voordeur. Samen met ondernemers in de buurt zorgt u voor een aantrekkelijke verblijfsplek voor bezoekers. In centrumgebieden waar die samenwerking goed lukt, zien we dat alle ondernemers daar ook van mee profiteren.

HOE WERKT HET?

De accountmanagers gaan langs bij de (potentiële) deelnemers om uit te leggen waar DNWS voor staat en wat zij kunnen betekenen. De accountmanagers gaan in gesprek over wat er lokaal speelt en bieden hulp aan bij problemen. DNWS heeft circa 40 kennispartners die daarbij ondersteuning bieden. Bij frequent terugkerende vragen wordt een kennissessie georganiseerd om het onderwerp uitgebreid te bespreken. Zo heeft DNWS bijvoorbeeld de volgende actuele onderwerpen behandeld:

- een kennissessie over circulaire afvalverwerking, waarbij onder andere ter sprake kwam dat winkels en horeca kosteloos hun gescheiden plastic, drankenkartons en glas kunnen laten ophalen via afvalgoedgeregeld.nl;
- kennissessie over artificial intelligence met een leuk voorbeeld van Olala Chocola hoe zij ChatGPT inzetten als ondersteuning bij het maken van content, marketing en zelfs het ontwikkelen van nieuwe producten;



DNWS is actief in heel Nederland

- in Breda is voor het citymarketingteam en het ondernemersfonds een presentatie gegeven om hen te inspireren met voorbeelden van goede acties en campagnes uit andere steden;
- tijdens de Binnenstadsmarkt van de Gemeente Goes hebben we gesproken over de ontwikkelingen rondom de centrumvisie. Door het oog van de buitenstaander is verteld wat opviel aan het centrum.

BLIJF OP DE HOOGTE VAN DNWS-ACTIVITEITEN

Wilt u meer inspiratie en zien welke evenementen op de agenda staan van DNWS, ga dan naar dnws.nl. Onder 'Kennis & inspiratie' vindt u bijvoorbeeld diverse artikelen en onder 'Centrumgebieden' vindt u welke centrumgebieden deelnemer zijn van DNWS en wat de voordelen zijn om als centrumgebied aangesloten te zijn bij DNWS. Wilt u op de hoogte blijven van ontwikkelingen in centrumgebieden, de events, onderzoeken en andere relevante actualiteiten? Meld u dan via dnws.nl/nieuwsbrief aan voor de DNWS nieuwsbrief die eens per maand verschijnt.

DNWS

De Nieuwe Winkelstraat (DNWS) ondersteunt ondernemersverenigingen en gemeenten. Het Vakcentrum is een van de twee bestuurspartners achter DNWS.

Heeft u behoefte aan ondersteuning neem dan contact op met het Vakcentrum (0348) 41 97 71 of reactie@vakcentrum.nl. Wij zorgen dan dat de juiste adviseur contact met u opneemt.

Waarom u kort verzuim niet moet negeren

Eén van uw medewerkers meldt zich ziek. U besluit te wachten met het registreren van de ziekmelding in de hoop dat hij de volgende dag weer aan het werk is. Het brengt tenslotte een hoop administratie met zich mee voor slechts één dag ziekte. Hoewel deze aanpak op korte termijn tijd kan besparen, kan het op lange termijn geld kosten. Hoe dat werkt legt Vakcentrum Zorgportaal in dit artikel uit.

STABIEL EN BETROUWBAAR TEAM

De ervaring leert dat bij medewerkers die regelmatig kort verzuimen, de kans groot is dat ze uiteindelijk langdurig uitvallen. Cijfers wijzen uit dat als een medewerker meer dan drie keer per jaar kort ziek is, de kans op langdurige uitval groot is. Om dergelijke signalen tijdig op te vangen, is een goede registratie van ziekteverzuim belangrijk. Hiermee krijgt u inzicht in het verzuim van uw medewerkers. Ook kunt u acties nemen om langdurig verzuim te voorkomen. Daarmee bespaart u niet alleen op de kosten. U zorgt ook voor een stabiel en betrouwbaar team. Een plek waar het fijn is om te werken. Waardoor medewerkers langer bij u blijven werken. En dat is uiteindelijk de grootste winst.

HOE U HET AANPAKT

Meldt een medewerker zich regelmatig voor korte periodes ziek? Ga dan met hem of haar in gesprek. Probeer te achterhalen wat het onderliggende probleem is. Misschien zijn er spanningen op de werkvloer waar u als leidinggevende niet van op de hoogte bent. Of misschien vindt de medewerker zijn functie niet uitdagend meer. Is de werkdruk te hoog of zijn er thuis (financiële) problemen? Door de oorzaak van het korte verzuim te achterhalen, kunt u passende maatregelen nemen. De medewerker voelt zich gezien en de kans is groot dat ook het korte verzuim verdwijnt.

GRATIS PREVENTIEF ADVIES

De casemanagers van het Vakcentrum ZorgPortaal zijn er voor u. Ook voor preventief advies. Zij denken met u mee en door hun kennis en ervaring kunnen ze u goed adviseren. Wist u trouwens dat die korte ziekmeldingen geen invloed hebben op uw premie? Ook het preventieve advies is gratis.

U kunt de casemanagers bereiken op telefoonnummer (070) 301 16 88 of mail naar arbo@vakcentrumzorgportaal.nl.

Uit de praktijk van Vakcentrum Bedrijfsadvies

Vaak wordt een werknemer niet ziekgemeld omdat de ondernemer denkt dat dat geld kost. Het tegendeel is het geval. De ondernemer die niet ziek meldt kan een dief zijn van zijn eigen portemonnee. Weliswaar is het merendeel van de ziekmeldingen binnen een paar dagen opgelost, maar dan blijkt een onschuldige buikgriep toch het begin te zijn van een ernstiger klacht.

Dan gaat de eigen risicoperiode van de verzuimverzekering pas lopen vanaf het moment van ziekmelding. Wij maken mee dat in sommige gevallen een ondernemer er dan pas na een paar weken achter komt.

Door consequent iedere ziekmelding (ook van één dag) te melden, kan de ondernemer een mooi jaarlijks overzicht krijgen van het verzuim van medewerkers. Dan blijkt nogal eens dat die lastige, kritische medewerker eigenlijk nooit ziek is terwijl die harde werker soms wel 5 á 6 keer per jaar een paar dagen ziek thuis zit. Ga hierover in gesprek.

Heeft u vragen over (de juridische aspecten rond) personeelsbeleid dan kunt u contact opnemen met Vakcentrum Bedrijfsadvies (0348) 41 97 71.



Gratis workshop feedback geven

'Feedback geven' is een belangrijke vaardigheid in het kader van persoonlijke ontwikkeling en persoonlijk leiderschap. Het is in de dagelijkse praktijk nodig om aan medewerkers feedback te geven. Door op een goede wijze naar iemand terug te koppelen, voorkom je vervelende situaties en behoud je een gezellige werksfeer. Hoe doe je dit op een respectvolle en opbouwende manier?

FEEDBACK EN FEEDFORWARD

In de gratis workshop 'feedback geven' komen coachende vaardigheden ruimschoots aan bod bij het geven van bijvoorbeeld feedback en feedforward. Welke regie neem je en welke rollen vervul jij tijdens gesprekken met je collega's. Deelnemers leren tijdens dit traject technieken die ondersteunend kunnen zijn bij het voeren van incidentele en periodieke gesprekken.

VIJF BASISREGELS

De workshop richt zich in ieder geval op de vijf basisregels van feedback geven. Deze bestaan uit: waarneming, reactie vragen, interpretatie geven, reactie vragen en voorstel tot verbetering doen. Belangrijk aspect hierbij is dat deelnemers zich bewust worden van de menselijke neiging tot interpreteren. Een tweede belangrijk aspect is dat deelnemers in staat zijn om hun waarneming zo concreet mogelijk te vertellen. Tot slot is het belangrijk dat ze niet alleen weten hoe ze feedback geven, maar ook hoe ze feedback ontvangen.

WORKSHOP IS KOSTELOOS

De workshop is interactief, met veel oefenen (het liefst natuurlijk uit eigen praktijkervaring) en natuurlijk komen er ook theoretische modellen aan bod.

De workshop wordt kosteloos aangeboden door *mmm lekker werken*. Schrijf je snel in via www.vakcentrum.nl/feedbackgeven. Er is een beperkt aantal plaatsen beschikbaar.

Datum: **maandag 14 oktober**

Tijd: **16.30 uur**

Locatie: **Vakcentrum Woerden**

Meer informatie? Bel (0348) 41 97 71 of stuur een bericht aan

info@mmml lekkerwerken.nl



De **Week van de Veiligheid** staat dit jaar in het teken van agressie en geweld. Want helaas krijgt bijna iedereen op zijn werk daar weleens mee te maken. Maar wie goed getraind is, kan beter omgaan met agressief gedrag, of het zelfs voorkomen.



6 tips over omgaan met agressief gedrag

1 **Let op je houding**
Ga niet met de armen over elkaar of armen op je rug staan. Maak je niet breed.

2 **Laat de klant uitrazen**
Agressie kost veel energie en een uitbarsting duurt daarom meestal niet langer dan anderhalve minuut. Begin daarna pas het gesprek.

3 **Blijf rustig**
Gedraag je professioneel. Probeer je te beheersen. Ga in geen geval terugschelden, dan maak je het alleen maar erger.

4 **Zoek contact met de klant**
Kijk de klant recht in de ogen en luister actief. Door vragen te stellen geef je de klant het gevoel dat er serieus naar hem of haar wordt geluisterd.

5 **Ga niet in discussie**
Toon begrip voor de emotie van de klant. Ga nooit de strijd aan. Ook al heeft de klant ongelijk.

6 **Zoek naar een oplossing**
Als de klant weer rustig is, vat je het probleem samen en probeer je tot een oplossing te komen. Het beste is om de klant een keuze te geven.

Meer weten?

Kijk op www.vakcentrum.nl/veiligheid voor adviezen, tips en trainingen.

De kracht van led: Met 25% korting op materialen

De juiste verlichting is een belangrijk element voor een betere omzet in uw winkel. Met een perfecte belichting zien uw producten er aantrekkelijker uit. Led-verlichting heeft daarbij nog extra voordelen zoals een aanzienlijke besparing op energie (en dus minder CO2 uitstoot), een mooie kleurweergave en geen extra warmte die uw producten kan aantasten.

Onze partner Saled biedt ook de mogelijkheid bestaande armaturen om te bouwen, zodat het niet nodig is het volledige verlichtingssysteem te vervangen.

Leden van het Vakcentrum kunnen daarbij ook nog voordelig investeren in Ledverlichting. Vakcentrumleden krijgen een korting van 25% op de materialen. Diezelfde korting wordt ook verleend op twee mooie led-presentatiesystemen voor buiten of in de winkel.

Meer informatie:
www.vakcentrum.nl/ledverlichting



Agenda

30-09-2024 en 01-10-2024: Vakbeurs Foodspecialiteiten 2024, Expo Houten

01-10-2024: Start driedaagse cursus Interne Vertrouwenspersoon (deel 1/3)

11 en 12-10-2024: Vakcentrum op Nationale Franchise Beurs, Evenementenhal, Gorinchem

07 t/m 13-10-2024: Week van de Veiligheid

14-10-2024: Workshop Feedback geven

15-10-2024: Franchisenemers Netwerk Nederland (FNN) bijeenkomst

04-11-2024: Cursus 'Kaas verkopen'

11-11-2024: Congres De Nieuwe Winkelstraat en Retailagenda

Ga voor het actuele overzicht en aanmelden naar www.vakcentrum.nl/agenda

Vakcentrum feliciteert...

Gerald ten Have als nieuwe eigenaar van Gall & Gall Limmen per 2 september.

Irene Halferkamps als nieuwe eigenaar van Etos Spijkenisse per 23 september.

(Her)openingen

Henk Buist met de opening als Plus Buist in Nijeveen op 13 september.

Mandy van der Zande met de opening van So-Zoet Voorstraat in Dordrecht op 14 september.

Remco Bertens met de heropening van Jumbo Ulvenhout op 18 september.

Pieter Tent met de heropening van Biowinkel in Zoetermeer op 20 september.

Hercertificering Foodspecialiteiten-winkels



- Gastrovino De Bourgondier, Ermelo

Certificering SSK

- Albert Heijn Akerstraat Noord, Hoensbroek
- Albert Heijn Kouvenderstraat, Hoensbroek
- Jumbo Hesselberth, Budel
- Jumbo Linnaeusplein, Groningen
- Jumbo Overwinningsplein, Groningen
- PLUS Crombach, Susteren
- PLUS Van Lokven, Weert



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
I www.vakcentrum.nl

Druk MediaCenter, Rotterdam
Nummer 10, 40^{ste} jaargang