



Alles voor de bakliefhebber

Cooking at Home, Rijssen



LOCATIEBELEID

Ongewenste concurrentie
voorkomen



ENERGIE

Geld verdienen
met elektriciteit



WERKGEVERSCHAP

Creëer een veilige werkplek



Allergisch!

Dit is de reactie van veel mensen die momenteel zwaar lopen te proesten. Als de Chef de Mission in Parijs roept dat de sporters bij voorkeur een mondkapje dragen, maar dat hij geen sporters met coronabesmetting naar huis stuurt, vraag ik me af of het wel alleen om allergische reacties gaat.

Er loopt trouwens ook een consultatie over een 'Beleidsregel warenwet allergenen etikettering'. Daar waar de EU een vrijstelling toelaat voor onze achterban, komt onze Nederlandse overheid met een idee om extra regeldruk te introduceren. Risicobeoordelingen, documentatieplicht, werkprocessen aanpassen, etc. Wel fijn dat de minister hierover wel eerst de mening wil horen van de ondernemers, die ambachtelijke producten zelf maken om deze daarna voorverpakt in hun winkel aan te bieden. Nu, die mening hebben wij gegeven: het is onmogelijk om eraan te voldoen, dus gewoon die vrijstelling geven. Dat is toch ook het uitgangspunt van de nieuwe regering, geen *goldplating*?

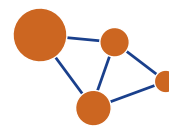
Er is er ook een andere consultatie gestart, met de mededeling "MKB-Nederland is er blij mee". Deze gaat over de introductie van een subsidie duurzame mobiliteit mkb. Met goede moed ga ik dat voorstel lezen. Fantastisch idee, subsidie via collectiviteiten van mkb-ers. Ik zie al een rol voor het Vakcentrum. Maar mijn goede bui is van korte duur: de berg administratieve lasten, de onduidelijkheid over aansprakelijkheid en de verplichte afgifte van een prestatieverklaring doen mij denken aan de onacceptabele kosten voor de verantwoording van de coronahulp. Ik huiver ervan, ben ik allergisch?

mr. Patricia E.H. Hoogstraaten RAE
directeur

15 oktober 2024

Bijeenkomst franchisenemersverenigingen

Franchisenemers Netwerk Nederland (FNN) organiseert op dinsdag 15 oktober 2024 een bijeenkomst voor franchisenemersverenigingen. Het evenement vindt plaats bij BOVAG in Bunnik en start om 15.00 uur.



**Franchisenemers
Netwerk
Nederland**

Franchisenemers Netwerk Nederland (FNN) is dé vertegenwoordiger van franchisenemers(verenigingen) en de gesprekspartner voor de overheid en de franchisegevers (NFV). Het Vakcentrum is de drijvende kracht achter FNN. FNN is vanuit strategische overwegingen opgericht door het Vakcentrum omdat alleen een brede vertegenwoordiging en eensgezindheid van franchisenemers(verenigingen) resultaat op kan leveren.

FNN speelt momenteel een prominente rol in de voorbereiding van de evaluatie van de wet Franchise.

Op dinsdag 15 oktober 2024 vindt een FNN-bijeenkomst plaats waar alle franchisenemersverenigingen voor worden uitgenodigd. Hier wordt op dit moment al vorm aan gegeven. De bijeenkomst vindt plaats bij BOVAG in Bunnik. In ieder geval zijn er inspirerende presentaties te horen van DA (retail drogisterij) en Happy Nurse (uitzendbureau in de zorg). Ook vanuit de supermarkten komt een bijdrage.

Bent u aangesloten bij een franchisenemersvereniging, blokkeer deze datum in ieder geval alvast in uw agenda. Franchisenemersverenigingen ontvangen eind augustus de uitnodiging met de mogelijkheid om zich aan te melden.

Bent u bestuurslid van een franchisenemersvereniging en wilt u zeker weten dat u de uitnodiging ontvangt, mail dan uw gegevens aan fnn@vakcentrum.nl. Ook individuele franchisenemers zijn van harte welkom.

9 tot en met 15 september

Verspillingsvrije week bij SSK-supermarkten

Van 9 tot en met 15 september is de 'Verspillingsvrije Week'. Ook dit jaar heeft het Super Supermarkt Keurmerk (SSK) samen met de Stichting tegen Voedselverspilling een exclusieve campagne samengesteld voor deze week. Alle SSK-supermarkten ontvangen begin september een gratis campagnepakket om deze themaweek uit te nutten in hun winkel.

In het pakket zitten naast winkelposters ook eetmaatjes, vriezerstickers, koelkaststickers en receptenboekjes. Deze kunnen uitgedeeld worden in de winkel. De campagne wordt ook aangevuld met voorbeelden voor social media posts om deze week ook online onder de aandacht te brengen. Deze campagne past goed in het SSK thema 'bewuste afvalreductie'.



Het goed scheiden van afvalstromen is belangrijk voor het bevorderen van een circulaire economie. Daarom stimuleren SSK-supermarkten het scheiden en terugdringen van afval met. Ook is voedselverspilling een belangrijk onderwerp binnen dit SSK thema.

Jeffrey Pollemans, AH Etten-Leur

Ongewenste concurrentie voorkomen

**Lokaal
retail
belang**

Jeffrey Pollemans, AH-ondernemer in centrum Etten-Leur, werd geconfronteerd met plannen voor verbouwing en upgradering van het naastgelegen overdekte winkelcentrum. Bovendien werkte de gemeente aan een nieuwe centrumvisie. Redenen voor Pollemans om Lokaal Retailbelang te vragen om ondersteuning. We spraken met Pollemans over zijn ervaringen.

“Ik zit naast een overdekt winkelcentrum. De eigenaar daarvan wilde het centrum ‘upgraden’. Dat zou betekenen meer appartementen, zowel sociale huur als koop, een aanpassing van het winkeldeel met onder andere een foodcourt en een supermarkt van 1.600 m². Maar geen extra parkeerplekken.”

Die plannen leidden tot onrust bij Pollemans die net ruim vier jaar geleden de supermarkt van zijn vader had overgenomen. Wat zou een en ander betekenen voor zijn omzet en de loop naar zijn winkel en de speciaalzaken rond zijn supermarkt?

Los van de plannen voor het winkelcentrum werkte de gemeente aan een centrumvisie voor Etten-Leur. Twee trajecten naast elkaar dus, wat het niet makkelijker maakte. Het leidde tot onduidelijkheid en nog wat extra onrust bij Pollemans en de collega-winkeliers.

INZET LOKAAL RETAILBELANG

Via het Vakcentrum werd Pollemans gewezen op Lokaal Retailbelang. Een adviseur van Lokaal Retailbelang heeft een overleg met de gemeente belegd om de zorgen te delen. Dat overleg leidde tot een extra onderzoek naar de mogelijkheden voor extra supermarkten in de gehele gemeente.

Daarnaast is door Lokaal Retail Belang gereageerd op de concept Centrumvisie. Daarbij is onder andere aangegeven dat het goed zou zijn om te komen tot een totale visie op de voorzieningstructuur in Etten-Leur. De ontwikkeling van het centrum kan immers niet los gezien worden van ontwikkelingen elders in Etten-Leur.



DE JUISTE ACHTERGROND EN HET GOEDE NETWERK

Volgens Pollemans waren dat belangrijke bijdragen. “Het is toch iets heel anders dan een winkel runnen. Je wilt als ondernemer snel schakelen. Dit soort processen vraagt om een lange adem. De politiek hanteert een heel ander tempo. Bovendien beschikt de adviseur van Lokaal Retailbelang over de juiste achtergrond en het goede netwerk.”

“Natuurlijk heb ik ook wel mijn eigen contacten aangesproken, mijn verhuurder en franchisegever. Maar je ziet dat de adviseur van Lokaal Retailbelang beter onderbouwd in gesprek kan met de betrokken partijen, gemeente en vastgoed. Hij beschikt over de juiste kennis en weet hoe de diverse belangen liggen en processen lopen.”

ONDERDEEL VAN VAKCENTRUMLIDMAATSCHAP

Pollemans is inmiddels voorzitter van een ondernemersvereniging. “Die wil ik verder professionaliseren. In de reactie op de Centrumvisie is er bij de gemeente ook op aangedrongen om structureel overleg te voeren met de ondernemersverenigingen in het centrum. En ook daar ga ik steun voor zoeken via het Vakcentrum. Het is goed om te zien dat dergelijke faciliteiten ook onderdeel zijn van je lidmaatschap van het Vakcentrum.”

DE STAND VAN ZAKEN

De upgradering van het winkelcentrum en daarmee de komst van een extra supermarkt ligt inmiddels stil. De vastgoedontwikkelaar heeft de plannen in de ijskast gezet als gevolg van aanvullende eisen van de gemeente met betrekking tot onder andere het aantal te realiseren sociale huurwoningen en het aantal parkeerplaatsen.

Volgens de gemeente is er in het centrum van Etten-Leur geen ruimte meer voor een extra supermarkt, maar moet worden ingezet op speciaalzaken.

De uitwerking van de centrumvisie ligt ook stil, maar wordt binnenkort weer opgestart. “Dan ga ik ook zeker weer contact zoeken met Lokaal Retailbelang”, aldus Pollemans.

Lokaal Retailbelang ondersteunt ondernemersverenigingen. Het Vakcentrum is een van de partners achter Lokaal Retailbelang. 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.

Alles voor de bakliefhebber

Gusta Hazelhorst en haar dochter Karine Bos exploiteren in Rijssen Cooking at Home, een super-specialist op het gebied van het thuis bakken van taarten, koekjes en meer. Voor alle bakmixen, ingrediënten, bakvormen en accessoires kun je hier terecht. Daarnaast worden drie keer per week in de winkel workshops georganiseerd waar je de fijne kneepjes van de bakkunst kunt leren.

Nee, om thuis de standaard taarten of cakes te maken die je normaal in de supermarkt aantreft, daarvoor moet je niet bij Cooking at Home zijn. Die appeltaart of monchou-taart kennen we onderhand wel. Er is meer, zo was de gedachte van Gusta Hazelhorst (55). Twaalf jaar geleden begon ze bij toeval, eigenlijk omdat haar zoon die informatica studeerde de opdracht kreeg om een webshop te bouwen. Of moeder Gusta een geschikt product wist? “Nou, dat wist ik wel. Mijn idee was om de focus te leggen op ingrediënten waarmee je thuis taarten en dergelijke kunt bakken. Niet voor het standaard bakwerk nee. Vervolgens heb ik een molenaar benaderd die 96 soorten meel en allerlei bavaroispoeders had. Een aantal hebben we in de webshop geplaatst en dat vormde toen de basis. Mijn zoon had aan zijn opdracht voldaan, daarna ging ik zelfstandig verder.”

BAKPARTY'S À LA TUPPERWARE

Om bekend te worden besloot ze 's avonds bakparty's te organiseren à la Tupperware. Dat was een soort high-tea waar de aanwezigen lekkernijen konden proeven die ze overdag had gebakken. En ze hoopte uiteraard dat de ingrediënten via de webshop gekocht zouden worden. Voor de bekendheid waren die high-tea's heel goed, de omzet was echter te verwaarlozen. Na een jaar stopte ze daarmee en schakelde ze over op het geven van workshops aan huis. Dat liep dermate goed dat ze thuis in de knel kwamen. Het werd allemaal te onrustig, ook met mensen die bestellingen kwamen afhalen. “In 2016 huurden we voor het eerst in Rijssen een winkelpand van 60 m². Daar zat het magazijn, workshopruimte én winkel. In 2018 hebben we de webshop vernieuwd waardoor de omzet verder steeg, reden waarom we naar een ander pand van 120 m² verhuisden. Dat gaf weer lucht”, vertelt Gusta. “In 2018 kwam mijn



dochter Karine (25) officieel in het bedrijf en werd mede-eigenaar. Zij bracht nieuwe inzichten en kennis mee waardoor Cooking at Home maar bleef groeien. En toen kwam corona en explodeerde de omzet. Mensen zaten thuis, wilden iets bakken samen met de kinderen. Dat waren absolute tropenjaren.”

MAAK HET NIET TE GECOMPLICEERD

Vanwege de explosieve groei werd midden in de coronaperiode de beslissing genomen om wéér te verhuizen. “Het pand waar we nu in zitten stond leeg en leek ons perfect om onze ideeën te verwezenlijken. We hebben nu 350 m² v.v.o. en een kelder van 250 m² met het magazijn, de inpakkamer voor de ingrediënten die we onder onze eigen naam brengen, en de logistiek voor de webshop. Zodoende waren we in staat om onze groei verder te faciliteren”, aldus Gusta. “De bakingrediënten als meel voor brood, cake en taart kopen we nog steeds rechtstreeks in via molenaars en gespecialiseerde groothandels. We leggen daarbij de focus op eerlijke ingrediënten, zonder onnodige toevoegingen. Dat smaakt gewoon beter. Glutenvrij en vegan verkopen we natuurlijk ook maar we zijn geen biowinkel”, vertelt Karine. “Daarnaast vinden we dat iedereen met deze ingrediënten uit de voeten moet kunnen. Maak het niet te gecompliceerd. We hebben circa 150 recepten op de website staan die voor iedereen toegankelijk



zijn. Dat stimuleert juist om te gaan bakken en daardoor zien we klanten regelmatig terugkomen. Wat heel goed werkt zijn de samengestelde startpakketten. Wil je bijvoorbeeld een chipolataart bakken dan zit alles, behalve de bakvorm die we los verkopen en de versproducten, in dat pakket. Alles is exact afgemeten en dat voorkomt dat je als consument te grote verpakkingen moet kopen waarvan je de helft overhoudt. Die startpakketten zijn tevens ideaal om cadeau te geven of voor kerstpakketten.”

‘HOGE DRIPTAART’ IS ZEER POPULAIR

Op dit moment verloopt 85% van de omzet via de ruim opgezette winkel. De website/shop wordt toch vooral als een digitale etalage gebruikt. Mensen komen van heinde en verre naar de winkel en maken er een gezellig dagje uit van. Naast alle bakmixen, ingrediënten als kleur- en smaakstoffen, marsepein, taartvulling en dergelijke, heeft Cooking at Home een breed non-food assortiment. Dat bestaat uit bakvormen in allerlei vormen, maten en materialen, decoratieartikelen, uitsteekvormpjes en bakboeken. De bakliefhebber kan hier dus alles voor zijn of haar hobby vinden.

In de winkel is ook een ruimte waar maximaal acht personen 2 à 3 keer per week een workshop kunnen volgen. Er zijn vijf thematische workshops waar mensen op in kunnen schrijven en de meest populaire op dit moment is de ‘hoge driptaart’.



EEN GOEDE BESLISSING WAARDOR AL VEEL GELD IS BESPAARD

Voor de ondersteuning achter de schermen is Cooking at Home sinds anderhalf jaar lid van Vakcentrum; een goede beslissing waardoor al veel geld is bespaard aldus Gusta: “De salarisadministratie en verzekeringen hebben we direct via Vakcentrum geregeld. Dat heeft ons tijd, energie en geld bespaard. Verder hebben we contact gehad over een juridische kwestie waarbij we goed zijn geholpen. Ik heb de RI&E cursus gevolgd via Vakcentrum en ik ga me nog inschrijven voor de cursus Juridische aspecten personeelsbeleid. We hebben inmiddels twaalf medewerkers, goed voor vijf FTE’s. Als werkgever moet je van zoveel zaken op de hoogte zijn waar je niet in thuis bent. Dan zijn de diensten die Vakcentrum aanbiedt zeer welkom. Daarom lees ik ook altijd VakcentrumNieuws en de nieuwsbrieven goed door omdat er altijd actuele

onderwerpen worden behandeld waar je niet direct bij stilstaat. Dus ik ben heel blij met de ondersteuning van Vakcentrum.”

ZORGEN OVER RENDEMENT

Hoe kijken Gusta en Karine tot slot naar het zakelijk resultaat van Cooking at Home? Gusta: “Er zit nog steeds een stijgende lijn in de omzet en de eerste helft van dit jaar was weer beter dan de eerste zes maanden van 2023. De beste maanden moeten bovendien nog komen dus dat stemt hoopvol. De grote vraag is echter hoe het rendement zich ontwikkelt nu alle kosten zo fors zijn gestegen. Dat vind ik wel zorgelijk.” “Toch blijven we ook investeren”, haakt Karine in. “Onlangs hebben we de website/webshop compleet vernieuwd. Er is onder meer een koppeling gekomen tussen kassa en voorraad. Dat geeft ons een beter inzicht op goederenstromen waardoor we beter kunnen plannen.”



Slim energie inkopen levert geld op

In 2022 is het energielandschap volledig veranderd. Dit heeft geresulteerd in verschillende nieuwe trends. Eén van die trends is negatieve uurprijzen. Hoe dat is ontstaan en hoe u daar met uw bedrijf van kan profiteren, leggen we uit.

HOE ZIJN DEZE LAGE PRIJZEN ONTSTAAN?

In 2022 stegen de energieprijzen naar ongekende hoogte. Voornaamste reden? Stop je duur gas in een gascentrale (aanvoerproblemen vanuit Rusland), dan komt daar dure elektriciteit uit. Maar door alle paniek zijn er een aantal ontwikkelingen in gang gezet. Enerzijds zijn consumenten en bedrijven gaan verduurzamen, anderzijds is er veel extra aanbod gecreëerd door windmolens en zonne-energie. Daar komt bij dat het stroomnet zo vol zit dat er weinig ruimte is voor extra afname vanuit het net. Alles bij elkaar is een soort 'perfect storm' voor lagere elektriciteitsprijzen. Dat zien we terug als we kijken naar de spotmarkt. Die noteerde in 2022 een gemiddelde van €0,25 /kWh, in 2023 was dat nog maar €0,09 /kWh en in 2024 staat de spotmarkt nog maar op een gemiddelde van €0,06 /kWh.

Het einde lijkt nog niet in zicht. De overheid heeft jarenlang middels de salderingsregeling consumenten aangemoedigd om zonnepanelen te installeren. Een consument kan zonder vergunning zonnepanelen installeren met de wetenschap dat hij mag salderen. Dat betekent dat de consumenten doen alsof hun opgewekte stroom in het net blijft zitten tot aan de winter. In werkelijkheid gaan zij ontbijten en vertrekken van huis zodra de zon begint te schijnen terwijl zij stroom aan het opwekken zijn. Dat aanbod komt direct op het net en drukt op de spotmarkt. Een perfecte plek om de komende tijd stroom in te kopen. Tot 2026 is er voor de consument geen enkele financiële prikkel om iets van een accu aan te schaffen. Dat de spotprijs daarmee daalt is niet hun zorg, zij mogen salderen. Elk extra paneel dat wordt geïnstalleerd in een nu al te vol net, zal extra gaan drukken op de spotmarkt.

EN IN DE HERFST EN WINTER DAN?

De afgelopen tijd zijn er veel extra windmolens geplaatst. Zodra het slechter weer wordt, gaat de wind vaak waaien. Zo zijn er dagen zonder één straal zon waar hetzelfde probleem speelt, het overvolle net, en de spotprijzen hard naar beneden duiken zodra de wind waait.



MAAR DE OORLOG IN OEKRAÏNE EN ISRAËL DAN?

De media voorspelt daardoor toch hogere prijzen? Anders dan bij gas wordt elektriciteit heel decentraal opgewekt met kolen-, gas- en kerncentrales, windmolens, waterkracht en heel veel zonne-energie. Een oorlog - hoe graag de media daar ook angst mee zaait - heeft veel minder betrekking op elektriciteit.

MAAR HOE KRIJG IK NOU GELD TOE BIJ EEN GEMIDDELDE VAN 0.06 €/KWH?

Op de spotmarkt wordt de waarde van energie per uur bepaald. Alle 24 uur samen vormen het daggemiddelde. Stel een bedrijf verbruikt de hele dag precies evenveel per uur, dan zal zijn prijs rond dat daggemiddelde uitkomen. Maar

kunt u schuiven met uw verbruik, dan ontstaan er kansen. Veel consumenten rijden naar hun werk zodra de zonnepanelen beginnen te produceren. Daardoor duiken de energieprijzen op die tijden - met enige regelmaat - onder de nul. Zie bijvoorbeeld onderstaande grafiek van een uurgewogen spotproduct op 26 juni 2024. Steeds meer bedrijven stemmen hun productieproces of installaties af op dit badkuipmodel. Als de prijs op een bepaald uur negatief is, dan krijgt u geld toe om stroom uit het net te halen. Natuurlijk gaat het hier om uren per dag, maar sinds 2023 zijn er steeds meer negatieve uren. Uiteindelijk resulteert dat in een lagere gemiddelde uurprijs. Is dit interessant? Dat bekijken we eens aan de hand van een rekenvoorbeeld.

Voorbeeld:

Ondernemer Kees BV heeft een dienstverlenend bedrijf dat iedere morgen om 7.00 uur open gaat. Frits van de administratie is vaak de eerste, zet de lampen aan, pakt een bak koffie en draait aan de thermostaat. In de zomer loopt het energieverbruik op door het gebruik van airco's. Reden? Dit gaat al jaren zo.



Ieder jaar wordt er om en nabij 450.000 kWh verbruikt. Nadat Kees is gewisseld naar een uurgewogen spotproduct wordt er gestuurd op basis van de energieprijzen. Nadat de installateur vernieuwde software heeft geïnstalleerd, wordt het pand langzamer gekoeld en draaien de airco's pas op volle toeren als de zon het meest drukt op de spotprijzen. Hierdoor lukt het 150.000 kWh te verplaatsen naar goedkopere uren. In plaats van een gemiddelde van €0,09 /kWh, lukt het om de 150.000 kWh voor €0,03 /kWh in te kopen. Jaarlijks levert dit een besparing van 150.000 kWh à €0,06. Resultaat: € 9.000,- kostenbesparing.

ADVIES?

Benieuwd wat dit voor uw bedrijf kan betekenen? Neem contact op met Vakcentrum voor een advies (0348) 41 97 71 of reactie@vakcentrum.nl

5 stappen bij een zieke medewerker tijdens vakantie

Het is zomervakantie en dat betekent: medewerkers gaan op vakantie, roosters omgooien en vakantiekrachten vinden en inwerken. Als u dan een telefoontje krijgt dat een medewerker ziek is geworden op vakantie, kan dat best stressvol zijn. Hoe gaat u als werkgever hiermee om? Hier zijn vijf stappen om te helpen:

- **STAP 1: BLIJF IN CONTACT**

Als een medewerker zich ziek meldt tijdens zijn vakantie, dan gelden dezelfde afspraken als normaal. Blijf regelmatig updates uitwisselen via e-mail of telefoon. Vraag niet naar de aard van de ziekte of andere medische informatie.

- **STAP 2: SCHAKEL DE ARBODIENST IN**

Vraag niet naar de aard van de ziekte of andere medische informatie. Neem contact op met de arbodienstverlener voor advies.

Zij geven aan welke stappen u moet volgen en helpen bij het opstellen van een plan voor de terugkeer van uw zieke medewerker. Zorg ervoor dat de medewerker medische bewijzen verzamelt van een erkende medische instantie, zoals een lokale (zieken)huisarts. Deze heeft de arbodienst nodig.

- **STAP 3: RECHT OP LOONDOORBETALING**

De medewerker heeft recht op doorbetaling van loon tijdens ziekte. Zet de vakantiedagen om in ziektedagen. De medewerker mag de vakantiedagen later opnemen.

- **STAP 4: BLIJF OOK NA DE VAKANTIE IN CONTACT MET ELKAAR**

Is de medewerker weer thuis? Blijf ook dan in contact om op de hoogte te blijven van de situatie. Bied ondersteuning aan om de terugkeer naar het werk mak-

kelijker te maken voor de medewerker. Bied bijvoorbeeld flexibele werktijden of aangepaste taken aan.

- **STAP 5: VOORKOM MISVERSTANDEN**

Wees voorbereid op onverwachte situaties zoals ziekte tijdens vakantie. Gebruik een verzuimprotocol om duidelijkheid te scheppen en misverstanden te voorkomen. Een voorbeeld van zo'n verzuimprotocol kunt u downloaden via: www.vakcentrumzorgportaal.nl. Geef uw medewerkers een exemplaar. Dan weet u zeker dat iedereen op de hoogte is van de afspraken.

Voor meer advies over verzuim en arbodienstverlening kunt u terecht bij de adviseurs van het Vakcentrum ZorgPortaal via (070) 301 16 85 of info@vakcentrumzorgportaal.nl.

Creëer een veilige werkplek Cursus Interne Vertrouwenspersoon

Met het vonnis in de zaak Ali B. wordt opnieuw duidelijk dat actief beleid voeren op een gezonde bedrijfscultuur en gewenste omgangsvormen noodzakelijk is voor elke werkgever. Ongewenst gedrag binnen een organisatie zorgt voor onrust, een gevoel van onveiligheid en een verhoogd ziekteverzuim. Dat leidt tot hogere kosten. Voor een medewerker die te maken heeft met ongewenst gedrag is het belangrijk om in vertrouwen met iemand te kunnen praten en samen met diegene naar oplossingen te zoeken. Een vertrouwenspersoon aanstellen is dan ook een belangrijke stap. Een goed getrainde vertrouwenspersoon kan ongewenst en grensoverschrijdend gedrag helpen voorkomen of beperken. De driedaagse cursus Interne Vertrouwenspersoon biedt de middelen om een veilige werkomgeving te creëren.

Deze cursus behandelt niet alleen seksueel ongewenst gedrag, maar ook pesten, agressie, discriminatie en onethisch gedrag.

Tijdens de cursus leert u onder andere:

- hoe u de verschillende vormen van ongewenste omgangsvormen en integriteitszaken kunt signaleren;
- hoe een slachtoffer van ongewenst gedrag ondersteund kan worden en welke middelen er zijn om dat te doen;

- hoe u medewerkers en leidinggevenden van informatie voorziet over ongewenste omgangsvormen en het voorkomen daarvan;
- hoe u verschillende gesprekstechnieken kunt gebruiken.

SEPTEMBER EN OKTOBER

De driedaagse cursus zal in september op woensdag 11, donderdag 12 en donderdag 19 september plaatsvinden. In oktober wordt de driedaagse cursus op dinsdag 1, maandag 7 en dinsdag 15 oktober gegeven. De data van de cursus staan vast. Het is niet mogelijk om tussen de groepen te wisselen. Bij de driedaagse cursus hoort ook enkele uren zelfstudie.

KOSTEN

Voor leden van het Vakcentrum is de cursus Interne Vertrouwenspersoon kosteloos (mits alle dagen worden bijgewoond). De normale prijs is €1.365,- ex. btw. Heeft u interesse in de cursus Interne Vertrouwenspersoon? Neem dan contact op via info@mmml lekkerwerken.nl. Ook is het mogelijk om contact op te nemen met Vakcentrum Bedrijfsadvies (0348) 41 97 71.

Vanaf dit najaar is er een klachtbehandelaar beschikbaar. Deze kan onafhankelijk onderzoek doen naar meldingen van grensoverschrijdend gedrag en integriteitskwesaties. De klachtbehandelaar zorgt voor hoor en wederhoor van betrokkenen en brengt een advies uit aan de werkgever. De klachtbehandelaar is onderdeel van het brancheloket. Daaronder valt ook de externe vertrouwenspersoon.

mmm
lekkerwerken

Deze cursus wordt aangeboden vanuit het programma *mmm lekker werken*. Sinds kort is *mmm lekker werken* ook te volgen op social media. Op Instagram en LinkedIn houden we u op de hoogte van de laatste ontwikkelingen.



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

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

15-10-2024:

Franchisenemers Netwerk Nederland (FNN) bijeenkomst

11-11-2024:

Congres DNWS en Retailagenda

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

Training juridische aspecten personeelsbeleid

Deze training is helemaal toegespitst op de winkelpraktijk en biedt volop gelegenheid voor het inbrengen van uw eigen ervaringen of vragen.

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

GRATIS VOOR VAKCENTRUMLEDEN

De kosten voor de training bedragen € 1.125 exclusief btw. Vakcentrumleden kunnen 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.

Vakcentrum feliciteert...

(Her)openingen

Paul Papo en **Anrico Maat** met de heropening van Jumbo Linnaeusplein in Groningen op 10 juli.

Stephanie en **Marnix de Wit** met de opening van Foodnerd in Dordrecht op 10 juli.

Certificering Foodspecialiteiten- winkels



- Klaverkaas - De Zelfkazer, Nieuwe Niedorp
- Zuivelhoeve, Oosterhout

Hercertificering

- Zuivelhoeve by Kaashuis Tromp, Amsterdam
- Gastrovino Vaneker, Enschede
- 't Kaasplateau, Rhon
- Kadofabriek 'n Tikkie Verderop, Sleeuwijk
- Palet van Smaken, Terneuzen

Certificering SSK

- Albert Heijn Bergeijk
- Coop Brouwer, Nieuwehorne
- Coop Oldengarm, Zwolle
- Jumbo Broeren, 's-Hertogenbosch
- Jumbo Hilken, Bunde
- Jumbo Koornneef, Monster
- Jumbo Romeinenstraat, Sittard
- Jumbo Zurichstraat, Sittard
- PLUS Bieshof, Dordrecht
- PLUS Mensink, Lochem
- PLUS Versluis, Eefde



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 8, 40^{ste} jaargang