



Toekomst- bestendige supermarkt

Koen Harlaar, Albert Heijn Kapelle

3



BELANGENBEHARTIGING

**Maatschappij moet
mee-investeren in retail**



ONDERNEMERSCHAP

Zero-emissiezones ingrijpend



KENNIS & INFORMATIE

Vakbeurs Foodspecialiteiten 2024



Toekomstgericht investeren

in handige beleggingen levert volop rendement, horen we dagelijks in radiocommercials. Tja of dat loont, daar laat ik me maar niet over uit. Waar ik wel overtuigd van ben is de mogelijke opbrengst van toekomstgericht investeren in de retail. Dat gaat over meer dan alleen geld, dat gaat ook over leefbaarheid, vermindering lasten en regeldruk. De opbrengst, MEERwaarde van de retail en in het bijzonder de zelfstandig winkeliers, staat vast. De retail levert een bewezen bijdrage aan de leefbaarheid van lokale gemeenschappen of het nu gaat om een buurt, wijk, dorp of stad.

Investeren in de retail is nodig. Belangrijke transities op het gebied van verduurzaming, digitalisering en de vaardigheden staan voor de deur. De verdiencapaciteit van de retail staat bij velen onder druk. Lees het SEO rapport, dat elders in dit VakcentrumNieuws besproken wordt.

Die transitie van de detailhandel moet breed worden ondersteund. Als we het met elkaar eens zijn dat de retail een belangrijke bijdrage levert aan de leefbaarheid van onze maatschappij, dan mogen we aan die maatschappij toch ook vragen om mee te investeren in de retail? Boeren worden toch ook gesteund bij hun natuurbeheer en technologische bedrijven bij hun innovatie?

Het gaat niet alleen om geld. Het is zeker zo belangrijk dat de retail een vaste plek krijgt in discussies over toekomstig beleid. Meer structurele samenwerking bij de ontwikkeling van ons retaillandschap is een noodzaak. Daarvoor moeten veel handen ineen geslagen worden: retail, overheden, kennispartners en maatschappelijke organisaties. Alleen als we ons gezamenlijk inzetten voor retail en (dus) leefbaarheid, is er volgens mij zonder meer sprake van toekomstgericht investeren.

mr. Patricia E.H. Hoogstraaten RAE
directeur

Funciewaardering | statiegeld

Praat mee!

Maandag 16 september 2024

Het Vakcentrum gaat graag met u in gesprek. Op maandag 16 september kunt u meepraten in twee bijeenkomsten: over de geactualiseerde funciewaardering en over statiegeld.

Bijeenkomst geactualiseerde funciewaardering

Belangrijk onderdeel van het CAO-overleg betreft de huidige funciewaardering (Fuwa) die dateert uit 2003 en is gebaseerd op de ORBA systematiek van AWWN. Afgesproken is dat deze Fuwa gemoderniseerd wordt.

AWWN heeft nieuwe referentiefuncties (functieprofielen) opgesteld waarbij o.a. rekening is gehouden met E-commerce functies en de intrede van het zelfscanplein.

We willen graag de profielen van de referentiefuncties met u delen voordat deze definitief worden vastgesteld.

Datum: **16 september 2024**

Tijd: **13.30 – 15.30 uur**

Locatie: **Vakcentrum,
Blekerijlaan 1, Woerden
of online**

U kunt zich aanmelden via
www.vakcentrum.nl/agenda

Bijeenkomst Statiegeld, in gesprek met Statiegeld Nederland

Op uitnodiging van het Vakcentrum geeft Jeroen Hillen, directeur Statiegeld Nederland, een toelichting op de stand van zaken met betrekking tot de inzameling van flessen en blikjes.

Vanzelfsprekend beantwoordt hij tijdens de bijeenkomst ook uw vragen.

Datum: **16 september 2024**

Tijd: **16.00 – 16.45 uur**

Locatie: **Vakcentrum,
Blekerijlaan 1, Woerden
of online**

Ook voor deze bijeenkomst kunt u zich aanmelden via www.vakcentrum.nl/agenda

Actiemaand SSK supermarkten

In september zijn de SSK Supermarkten weer volop actief om bij te dragen aan een duurzame en leefbare maatschappij.

VERSILLINGSVRIJE WEEK

Van 9 tot en met 15 september helpen de SSK-ondernemers hun klanten voedselverspilling tegen te gaan tijdens de Verspillingsvrije week. De stichting SSK heeft met de Stichting Samen Tegen Voedselverspilling een unieke campagne voorbereid. Zo kunnen zij hun klanten eetmaatjes meegeven en zijn er vriezer- en koelkaststickers met bewaaradviezen.

WEEK TEGEN EENZAAMHEID

Van 26 september tot en met 2 oktober is de Week tegen Eenzaamheid. Het doel van deze week is nog meer bewustwording creëren rondom eenzaamheid. SSK-supermarkten vervullen een belangrijke rol

als ontmoetingspunt. Vandaar dat ze deze actieweek ondersteunen.

Naast deze weken speelt het SSK ook in op de **World Cleanup Day** op vrijdag 20 september. Dit is een activiteit van SSK-partner 'Supporter van schoon'.

Op zaterdag 21 september is het **Wereld Alzheimer Dag**. Ook die dag wordt ondersteund door het SSK.

Ondernemers met het Super Supermarkt Keurmerk ontvangen vooraf informatie en actiematerialen.

OOK BELANGSTELLING VOOR HET SUPER SUPERMARKT KEURMERK?

Wilt u ook erkenning voor uw lokaal, verantwoord en maatschappelijk betrokken ondernemerschap neem dan contact op via info@stichtingssk.nl of (0348) 41 97 71.

Koen Harlaar, Albert Heijn Kapelle

Masterplan maakt supermarkt toekomstbestendig



Koen Harlaar, eigenaar van Albert Heijn in het centrum van het Zeeuwse Kapelle, heeft geen reden tot klagen. De omzet is goed en hij heeft mooie plannen om de supermarkt verder uit te breiden en te verduurzamen. Zorgen zijn er ook, zoals de alsmaar stijgende (personeels) kosten die op het rendement drukken.

Afhankelijk van de definitieve goedkeuring van de plannen wil Harlaar zijn AH uitbouwen van 1.200 naar 1.600 m² v.v.o.. Tevens wordt de parkeerplaats vergroot en er komen snelladers. Daarvoor is de grond al in eigendom. Verder worden slagen gemaakt op gebieden als duurzaamheid en energiegebruik. Het dak wordt dan vol gelegd met zonnepanelen en de entree wordt compleet vernieuwd zodat de warmte buiten en de koelte binnen wordt gehouden.

Het maakt allemaal deel uit van Harlaar's masterplan om zijn supermarkt toekomstbestendig te maken. In Kapelle zijn en worden namelijk veel huizen bijgebouwd. Schaalvergroting moet zijn AH dus aantrekkelijker maken en houden voor nieuwe en bestaande klanten. De concurrentie zit immers niet stil. Zo ligt het grotere Goes maar op vijf minuten rijden. De extra vierkante meters kan Harlaar goed gebruiken voor uitbreiding van bestaande assortimenten.

SINDS 2003 ZELFSTANDIG ONDERNEMER

Harlaar is sinds 2003 actief als zelfstandig ondernemer, eerst van een C1000 in Kapelle die hij overnam. In 2015 werd hij franchisenemer van AH. Toen werd de winkel ook uitgebreid van 900 naar 1.200 m². Het is een echt familiebedrijf. Naast de vrouw van Koen werken nu ook drie van hun vier zoons in de supermarkt. Harlaar is een christelijke ondernemer en dat betekent dat zijn supermarkt op zondag gesloten is. Ook de plaatselijke Jumbo is om die reden zondag gesloten. De Aldi is dan wel open. Hij mist daardoor zeker omzet maar "niet alles is in geld uit te drukken".

ALLES STAAT OP HOOG NIVEAU

De switch van C1000 naar AH in 2015 bracht hem veel: "In het begin was het erg wennen, maar al snel werd het me duidelijk waar de kracht van AH ligt. De organisatiegraad was in 2015 al zoveel beter dan ik gewend was en die is alleen meer beter geworden. De logistiek, de inkoop en ondersteuning staan op zo'n hoog niveau! Dat is heerlijk om mee te werken. En natuurlijk zijn er soms zaken waar je je aan ergert, maar dat is 'all-in the game'. Ik startte mijn AH-periode met een weekomzet van circa 150.000 euro, nu zit ik op 240.000 euro per week. Al met al een mooie ontwikkeling, zeker



als je bedenkt dat het rendement van AH hoger is dan destijds bij C1000."

LONEN MOGEN ECHT NIET VERDER STIJGEN

De omzet is nog steeds goed, al drukken de fors gestegen kosten op het rendement. "Nee, dat is niet meer wat het was, al heb ik geen reden tot klagen. Maar neem de personeelskosten: die zijn in anderhalf jaar met bijna 30% gestegen! Ik vind het wel een hele uitdaging om daar grip op te blijven houden. Er komt weer een nieuwe cao-ronde aan maar ik vind dat de lonen echt niet verder mogen stijgen", aldus Harlaar. "Dan moet ik misschien in



"Zodra je bij ons naar binnen loopt, zie je rechts vier meter aan Zeeuwse producten"



"Een maand geleden hebben we het serviceplein helemaal aangepakt en uitgebreid met meer zelfscankassa's"

werkgelegenheid gaan snijden, wat ik niet wil. Een maand geleden hebben we het serviceplein helemaal aangepakt en uitgebreid met meer zelfscankassa's. Omdat de tabak uit de winkel is, scheelt dat handjes maar ik wil niet verder gaan verschromelen in personeel. Het personeelsbestand blijft nu op sterkte, maar het verloop is wel hoger omdat er voor jongeren veel meer te kiezen is. Daar moeten we mee 'dealen'. Daarentegen hebben we vorig jaar, tijdens ons 20-jarig bestaan, twaalf mensen in het zonnetje gezet die hier 20 jaar in dienst waren. Dat zegt ook wel wat tegenwoordig."

AFSCHEID VAN ROOKWAREN

Natuurlijk hadden we het met Harlaar ook over twee actuele onderwerpen: de ban op rookwaren in de supermarkt per 1 juli en de statiegeldproblematiek.

Wat betreft het eerste onderwerp heeft Harlaar nog gekeken of hij elders een 'gemakswinkel' kon openen. Hij zag daar uiteindelijk toch van af. "Ik mis nu circa 15.000 euro omzet per week, waar overigens weinig marge op zat, maar we draaien tot nu toe een significant betere zomer", vertelt Harlaar. "Zo zien we veel meer Duitsers en Belgen en zij compenseren het verlies van de rookwaren volledig. Of we merken dat vaste klanten nu eerder over de grens shoppen? Ik zie dat niet gebeuren, maar kan het niet met cijfers onderbouwen. Het is puur een gevoel. Misschien is dat later in het najaar beter meetbaar, zonder alle toeristen."

Ten aanzien van de statiegeldproblematiek is Harlaar duidelijk: het inleversysteem schiet zijn doel volledig voorbij. "Je ziet mensen in afvalbakken graaien op zoek naar flesjes/blikjes en dat zorgt voor meer troep op straat. Een averechts effect dus. En de flesjes en blikjes die worden ingeleverd zijn vaak vies en plakkerig. Dat zorgt regelmatig voor storingen. Nee, het is geen feest om met dit systeem te werken. En nu valt de handling hier nog mee. Bij mijn collega's aan de kust is het helemaal een ramp."

SSK-LID

Harlaar draagt het Super Supermarkt Keurmerk en communiceert daarover regelmatig online (#SSK) en offline naar de consument. "Aan elke mailing of activiteit koppelen we (een van) de aspecten waar SSK voor staat. SSK is ons ook op het lijf geschreven omdat het goed aangeeft hoe wij over bepaalde zaken denken. Dat zorgt voor vertrouwen bij de consument."

"Lokale betrokkenheid bijvoorbeeld is zo belangrijk in een dorp als Kapelle. Door de fors gestegen kosten zoek ik het nu wel meer in ondersteuning in natura dan in financiële steun. Onlangs was de Kapelse Dag en bij elke goede-doelen-kraam stonden gevulde tassen als prijs. Daar hebben we veel mensen blij mee gemaakt."

"Een andere SSK-activiteit is het lokale assortiment. Zodra je bij ons naar binnen loopt, zie je rechts vier meter aan Zeeuwse producten. Op versgebied zouden we meer kunnen en willen doen, alleen is AH daar geen voorstander van en dat snap ik ook wel. Gaat er iets fout, dan heeft AH het toch gedaan."

"Verder hadden we al flinke slagen gemaakt op gebieden als duurzaamheid en energieverbruik. Hopelijk kunnen we snel gaan verbouwen, dan zetten we weer nieuwe stappen."

"FIJN DAT IK ER NIET ALLEEN VOOR STOND"

Koen Harlaar is al lang lid van het Vakcentrum. Wat betekent het lidmaatschap voor hem? "Zeker in het begin van mijn carrière heb ik heel veel hulp gehad bij de aanschaf en overname van de C1000. Ik ben zeer dankbaar voor die steun en ook later in de voor mij moeilijke periode door de supermarktoorlog in 2003, stond Vakcentrum mij met raad en daad terzijde", aldus Harlaar. "Fijn dat ik er niet alleen voor stond. Nu maken we ook regelmatig gebruik van de expertise van Vakcentrum, bijvoorbeeld als de HR-afdeling met vragen zit. Dan wordt er snel geschakeld en dat werkt gewoon heel prettig. In het algemeen vind ik dat Vakcentrum goed voor onze belangen opkomt. Juist in deze turbulente tijden is dat van groot belang."

STATIEGELD SCHIET DOEL VOORBIJ



Maatschappij moet mee-investeren in retail

Een leefbare samenleving heeft een toekomstbestendige retail nodig. De samenleving moet dan ook bereid zijn om in die retail te investeren. Dat is de reactie van het Vakcentrum op een onderzoek van onderzoeksbureau SEO. Dat bureau geeft aan dat de Nederlandse retail in vijf jaar ca. 11 miljard euro extra moet investeren bovenop de reguliere bedrijfsinvesteringen.

Door de noodzakelijke vergroening en het veranderend gedrag van de consumenten moeten de bedrijfsmodellen worden aangepast. Kernbegrippen daarbij zijn verduurzaming, digitalisering en talentontwikkeling. Deze drievoudige transitie heeft al geleid tot Europees beleid gericht op de retail. Seo heeft nu in haar onderzoek in kaart gebracht welke investeringen Nederlandse retailers moeten doen. Het bureau komt op een noodzakelijke investering van ca. 11 miljard euro voor de periode van 2025 tot en met 2030. Dat is dan bovenop de investeringen die al regulier door de sector worden gedaan.

MEER DAN VERKOOPPUNT

We hebben daarbij aangegeven dat, in het verlengde van het Europese beleid, ook in Nederland een integraal retailbeleid moet worden ontwikkeld. Het Vakcentrum benadrukt daarbij dat een winkel meer is dan een verkooppunt. De winkel fungeert vaak als sociaal ontmoetingspunt en is bijvoorbeeld ook de plek waar informatie wordt verstrekt over duurzaamheid. Met assortimentskeuzes kan de winkelier bijdragen aan duurzame ontwikkelingen. De retail is daarnaast ook nog een van de grootste werkgevers en opleiders van ons land. Bovendien zijn lokale ondernemers vaak belangrijke sponsors voor lokale sport- en culturele activiteiten. Het wegvallen van winkels kan zeker in kleinere gemeenschappen de leefbaarheid ernstig aantasten.

ONDERSTEUN BIJDRAGE AAN LEEFBAARHEID

Volgens het Vakcentrum is het dan ook noodzakelijk dat de retail voldoende toegang krijgt tot financiering. Dat geldt zowel op individueel niveau als voor de sector. “Waar andere partijen worden ondersteund in hun functie op het gebied van natuurbehoud of technologische innovatie, is het niet meer dan redelijk dat retailondernemers worden ondersteund in hun hun bijdrage aan de leefbaarheid”, aldus Patricia Hoogstraaten, directeur van het Vakcentrum.

“De impulsaanpak winkelgebieden van het ministerie van Economische Zaken is daarvan al een goed voorbeeld op lokaal niveau. Individuele ondernemers, die nu onder druk staan, moeten nog beter ondersteund worden in het vinden van financierings- en subsidiebronnen. Maar let dan wel op dat de administratieve lasten niet weer te hoog worden.”

RETAIL ALS PARTNER

Het gaat volgens Hoogstraaten overigens niet alleen om geld: “Het zou al een belangrijke stap zijn als de diverse overheden de retail nog meer als partner gaan zien. Dat betekent enerzijds met elkaar hard werken aan ontwikkelingen zoals verduurzaming, maar anderzijds ook dat je in de beleidsontwikkeling en regelgeving rekening houdt met de invloed op de retail. En daarbij moet dan ook over de grens gekeken worden. De verschillen in regelgeving en bijvoorbeeld accijnzen met onze buurlanden zijn nu te groot.”

TOEKOMSTBESTENDIG

Hoogstraaten is optimistisch. “De retail is bij uitstek een bedrijfstak voor echte ondernemers die zien wat er in de maatschappij gebeurt. Ze hebben immers dagelijks de klant over de vloer. Voorwaarde is wel dat alle betrokken partijen daar met elkaar wel voor zorgen. Alleen dan blijft de retail een bedrijfstak waarin ook jongeren willen blijven ondernemen en werken. Zonder overbodige administratieve lasten en regeldruk, in een gelijk speelveld en met voldoende ruimte om zich te concentreren op waar het om gaat: de klant en hun bijdrage aan het behoud van een leefbare samenleving.”

De cijfers volgens Seo

Uitgaande van een extra investeringsbehoefte van 1,2 procent van de omzet voor de Triple Transformation (verduurzaming, digitalisering, en talentontwikkeling) zal er tot en met 2030 zo'n 1,9 miljard euro per jaar extra geïnvesteerd dienen te worden door de retailsector. Uitgaande van 2025 t/m 2030, resulteert dat in een extra investering van ruim 11 miljard euro bovenop de 3,6 procent die jaarlijks reeds door de sector geïnvesteerd wordt (McKinsey, 2022).

Voor verduurzaming van de retailsector dient jaarlijks 0,6 procent van de omzet (met een bandbreedte van 0,3 tot 0,9 procent) extra geïnvesteerd te worden om de sector te helpen bewegen naar netto nul emissies. Dat komt neer op ongeveer 950 miljoen euro extra per jaar.

Voor de digitalisering van de retailsector dient jaarlijks 0,5 procent van de omzet (met een bandbreedte van 0,4 tot 0,6 procent) extra geïnvesteerd te worden, wat neerkomt op ongeveer 792 miljoen euro extra per jaar.

Voor vaardigheden en talentontwikkeling van de retailsector dient jaarlijks 0,1 procent van de omzet extra geïnvesteerd te worden, wat neerkomt op ongeveer 158 miljoen euro extra per jaar.



Het volledige rapport

Transitie-uitdagingen voor de Nederlandse retailsector
Verkenning van investeringsbehoefte in de retailsector in 2024

is te downloaden van onze website: www.vakcentrum.nl/transitie.

Zero-Emissiezones ingrijpend voor het MKB

De invoering van Zero-Emissiezones (ZE-zones) in 2025 markeert een ingrijpende verandering voor veel ondernemers in Nederland. Vanaf dat jaar mogen dieselbestelwagens in veel steden niet meer rijden, waardoor ondernemers gedwongen worden om over te stappen op elektrische voertuigen. Dit betekent dat veel bedrijven hun wagenpark volledig moeten vernieuwen, wat vooral voor kleine en middelgrote ondernemingen (MKB) een zware financiële last kan vormen.

Hoewel ZE-zones vaak verward worden met milieuzones, is er een duidelijk verschil: waar milieuzones de toegang beperken voor voertuigen met hoge uitstoot, staan ZE-zones alleen volledig emissievrije voertuigen toe.

WAT ZIJN ZE-ZONES?

Zero-Emissiezones zijn bedoeld om de leefbaarheid in steden te verbeteren door schadelijke emissies drastisch te verminderen. In 2025 voeren ongeveer 19 gemeenten ZE-zones in en dat aantal groeit naar verwachting naar 30 tot 40 gemeenten in de jaren daarna. De zones omvatten minimaal het stadscentrum en soms ook de omliggende wijken. In deze zones mogen alleen emissievrije zakelijke voertuigen rijden, waaronder elektrische bestelwagens en vrachtwagens.

VRIJSTELLINGEN EN OVERGANGSREGELINGEN

Hoewel de regels voor ZE-zones streng zijn, zijn er enkele vrijstellingen en overgangsregelingen. Tot 1 januari 2030 mogen bepaalde oudere voertuigen nog toegang hebben tot deze zones, afhankelijk van hun emissieklasse en datum van eerste toelating. Zo mogen bestelwagens met emissieklasse 5 tot 2027 in ZE-zones rijden; Euro 6 vrachtwagens die voor 2025 zijn geregistreerd en maximaal 8 jaar oud zijn, hebben tot 2030 toegang. Ondernemers met voertuigen die niet aan de eisen voldoen, kunnen onder bepaalde voorwaarden ontheffingen aanvragen. Dit kan bijvoorbeeld voor voertuigen die vanwege lange levertijden nog niet emissievrij zijn, of voor bijzondere voertuigen die niet emissievrij verkrijgbaar zijn. Deze ontheffingen kunnen worden aangevraagd via het Centraal Loket Ontheffingen ZE-zones van de RDW.



ONDERSTEUNING DOOR SUBSIDIES EN FISCALE REGELINGEN

Om ondernemers te helpen bij de overstap naar emissievrije voertuigen, zijn diverse subsidies en fiscale regelingen beschikbaar. De SEBA-subsidie biedt bijvoorbeeld tot 12% van de aanschafprijs van een elektrische bestelbus, met een maximum van 5.000 euro. Ook zijn er provinciale en gemeentelijke subsidies, zoals in Den Haag, waar ondernemers subsidie kunnen krijgen voor het slopen van oude diesel- of benzinebestelwagens. Daarnaast zijn er fiscale regelingen zoals de Milieu Investeringsaftrek (MIA) en de Energie Investeringsaftrek (EIA), die belastingvoordelen bieden voor investeringen in milieuvriendelijke of duurzame bedrijfsmiddelen. Deze regelingen kunnen gecombineerd worden met andere subsidies, wat de overstap naar emissievrij vervoer financieel aantrekkelijker moet maken.

HANDHAVING EN SANCTIES

Gemeenten kondigen aan streng te handhaven, onder andere met camera's die automatisch kentekens scannen om overtredingen te registreren. Overtreders kunnen rekenen op forse boetes, vergelijkbaar met die in milieuzones. Dit benadrukt het belang voor ondernemers om tijdig actie te ondernemen en hun voertuigen aan te passen of te vervangen.

UITDAGINGEN

De komst van ZE-zones brengt aanzienlijke uitdagingen met zich mee voor het MKB. Maar ook voor de overheden. Het is volgens het Vakcentrum van groot belang dat alle gemeenten dezelfde regelingen hanteren. Ondernemers moeten ook op die regelgeving kunnen vertrouwen en niet geconfronteerd worden met lokale afwijkingen. Daarnaast is het zaak dat ondernemers worden ondersteund in de overgang naar elektrische voertuigen. Ook de laadinfrastructuur moet op orde worden gebracht.

Op www.vakcentrum.nl/zero-emissie
leest u meer over de locaties, regels, uitzonderingen, ontheffingen en subsidies.



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

Vakbeurs Foodspecialiteiten: Verbindende Schakel voor Versbranches

Op zoek naar inspiratie, verbinding en de nieuwste trends in de versbranche? Dan is de Vakbeurs Foodspecialiteiten een absolute must om te bezoeken. Deze beurs brengt kaas- en delicatessenwinkels, slagers en AGF-ondernemers samen op één dynamische locatie. Ontdek een breed scala aan nicheproducten, maak kennis met micro-producenten en laat u verrassen door innovatieve noviteiten.

EEN MARKTPLEIN VOL SMAAKSENSATIES

Het kloppend hart van de Vakbeurs Foodspecialiteiten is het bruisende marktplein. Hier vindt u een rijke verscheidenheid aan nicheproducten, rechtstreeks van veelal gepassioneerde micro-producenten. Van ambachtelijke kazen tot handgemaakte delicatessen, van verse kruiden tot unieke smaakcombinaties, er is voor ieder wat wils. Laat uw zintuigen prikkelen en ontdek de ware smaak van kwaliteit.

NOVITEITENSTAND: EEN BLIK OP DE TOEKOMST

Bent u benieuwd naar de nieuwste ontwikkelingen in de versbranche? Bezoek dan zeker de noviteitenstand. Hier worden de meest innovatieve producten en trends in de markt gepresenteerd. Ontdek baanbrekende smaakcombinaties, duurzame verpakkingsoplossingen en slimme technologieën die de versbranche naar een hoger niveau tillen. Laat u inspireren en blijf op de hoogte van de laatste ontwikkelingen.

VAKCENTRUM:

UW PARTNER IN DE VERSBRANCHE

Tijdens de Vakbeurs Foodspecialiteiten is ook Vakcentrum, de branchevereniging voor de versondernemer, prominent aanwezig. Als bezoeker kunt u profiteren van de expertise en ondersteuning die Vakcentrum biedt. Stel uw vragen aan ervaren professionals en ontdek hoe Vakcentrum u kan helpen om uw onderneming naar een hoger niveau te tillen. U vindt het Vakcentrum op stand 162.

VERBINDING: DE SLEUTEL TOT SUCCES

Eén van de grootste voordelen van de Vakbeurs Foodspecialiteiten is de mogelijkheid tot netwerken en verbinding. Ontmoet gelijkgestemde ondernemers, deel ervaringen en leer van elkaar. Leg waardevolle contacten met leveranciers, distributeurs en potentiële zakenpartners. Samen staan we sterker in de dynamische wereld van de versbranche.

"De Vakbeurs Foodspecialiteiten is een onmisbare ervaring voor elke professional in de versbranche. Het is dé plek waar inspiratie, innovatie en verbinding samenkomen."

Rick Brantenaar
directeur
stichting Foodspecialiteiten Nederland

Praktische Informatie

Datum:
30 september en 1 oktober 2024

Locatie:
Expo Houten, Meidoornkade 24, Houten

Openingstijden:
**maandag 30 september
12:00 - 22:00 uur
dinsdag 1 oktober
10:00 - 19:00 uur**

Toegang:
**Gratis voor professionals in de
foodspecialiteitenbranche**

Mis deze unieke kans niet om jouw onderneming naar een hoger niveau te tillen. Bezoek de Vakbeurs Foodspecialiteiten en laat u inspireren, verbinden en groeien. Tot ziens op de beursvloer!

VRAAG VOORAF GRATIS KAARTEN AAN

Toegang is alleen mogelijk met een persoonlijke toegangskaart. Kaarten kunnen worden aangevraagd via de website www.vakbeursfoodspecialiteiten.nl

Let op:
Registratie bij de entree van de vakbeurs is niet mogelijk.

Ontmoet Vakcentrum op Spot On Retail

Op 15, 16 en 17 september vindt in het Autotron Rosmalen Spot On Retail plaats. Dit is de retailvakbeurs voor speelgoed, stationery, gifts, wenskaarten en feestartikelen.

Tegelijkertijd vindt in een separate hal de eerste editie plaats van Spot On 2032. Het jaartal verwijst naar het jaar dat tabaksverkoop alleen in speciaalzaken mogelijk is. Spot On 2032 is een vakbeurs voor retailers die tabaks- en aanverwante producten verkopen. Exposanten zitten in de assortimentsgroepen tabak, aanverwante artikelen (dampwaren) en rokersbenodigdheden. Deze vakbeurs is alleen toegankelijk voor mensen van 18 jaar en ouder die professioneel verbonden zijn aan de verkoop van rookwaren, zoals ondernemers met een tabaks- of gemakswinkel of een pompshop.

Bezoekers dienen zich vooraf te registreren (registratie.spotonretail.nl) en kunnen er voor kiezen beide beurzen te bezoeken of één van beide. Bezoek en parkeren is gratis.



Ook Vakcentrum is aanwezig op Spot On Retail. U vindt ons in het Spot On Café, direct naast de ingang en gelegen tussen de twee hallen. Komt u even bij ons langs?

Kijk voor meer informatie over Spot On Retail op www.spotonretail.nl of scan de QR-code.



Agenda

11-09-2024: Start driedaagse cursus Interne Vertrouwenspersoon (deel 1/3)

15 t/m 17-09-2024: Vakcentrum op beurs Spot on retail, Autotron, Rosmalen

16-09-2024: Bijeenkomst functiewaardering CAO levensmiddelenbedrijf (hybride)

16-09-2024: Bijeenkomst Statiegeld (hybride)

17-09-2024: Cursus Arbo professionalisering

23-09-2024: Start driedaagse training Juridische Aspecten Personeelsbeleid (deel 1/3)

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

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

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

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

Vakcentrum feliciteert...

Jasper Spiertz als nieuwe eigenaar van Plus Spiertz in Schinveld per 11 augustus.

(Her)openingen

Barry Nouwens met de opening van Kaatje Jans Princenhage in Breda op 20 augustus.

Certificering SSK

- Jumbo Lieve Vrouweplein, Tilburg
- PLUS Johan Jongman, Schoonebeek



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 9, 40^{ste} jaargang