



Mijn omzet gaat dit jaar flink stijgen

Henk van Boeijen, Intertoys Nijkerk

3



2

ONDERNEMERSCHAP

Werkbezoek door Arend Kisteman
(VVD) bij Vakcentrumleden



5

VAKCENTRUM

Exclusief ledenevenement
23 april



6

BELANGENBEHARTIGING

Op de bres in Brussel



Brussel,

is al jaren een bezoek waard. De enorme hoeveelheid wetsvoorstellen die de huidige Commissie heeft gelanceerd, gecombineerd met het feit dat men zoveel mogelijk voorstellen aangenomen wil hebben, maken dat de vergaderfrequentie in Brussel de afgelopen tijd nog eens sterk toegenomen is. Het Europees Parlement gaat binnenkort op verkiezingsreces en na de verkiezingen vertrekken de Commissarissen omdat ook hun termijn afloopt. De stand van zaken kan op dit moment zelfs per dag wisselen. De Raad draait op volle toeren onder voorzitterschap van België.

“Waarom steken we daar als Vakcentrum zoveel tijd in?” zullen sommigen zich afvragen. Het antwoord is eenvoudig: omdat de beïnvloedingsmogelijkheden dan het grootst zijn. Als er een Verordening wordt vastgesteld moet deze direct in Nederland worden uitgevoerd. Bij een Richtlijn is dit anders. Die moet omgezet worden in nationale wetgeving, en tenminste die punten bevatten, die Europees zijn vastgesteld. Terug onderhandelen is niet mogelijk! Een nationale kop erop zetten wel. Om dat te voorkomen moeten we ons dan ook nog op Den Haag richten.

In Brussel kom je te weten wat er op de detailhandel afkomt, kan je allianties zoeken met Europese en nationale organisaties, en soms zelfs bij vertegenwoordigers van andere lidstaten ideeën op doen. Ook kan je input leveren als ambtenaren beleidsstukken schrijven. Het op 12 maart gepresenteerde document ‘The retail transition pathway’ is daar een goed voorbeeld van.

Vergeet de leden van het Europees Parlement niet. Ook zij moeten weten wat de praktijkgevolgen van de voorstellen zijn. En verder blijft Brussel de plek waar je gemakkelijker met andere Nederlandse belangenbehartigers kunt overleggen en plannen kunt maken. Het is ook de plek waar de Retail erkend is als een belangrijk ecosysteem. In dit Vakcentrum-Nieuws staat een overzicht van mijn activiteiten tijdens mijn verblijf daar de afgelopen weken. Ik hoop dat je mijn conclusie deelt: het is en blijft een bruisende stad, Brussel.

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

VVD kamerlid Kisteman op werkbezoek bij Vakcentrumleden

Arend Kisteman, sinds de laatste verkiezingen kamerlid voor de VVD, bezoekt vandaag drie Vakcentrumleden. Achtereenvolgens waren dat de Spar in De Lutte van Martin Schreur, Jumbo in Goor van Niek en Tijn Leussink en Landgoed Kaamps van Femke Nijland. Hij werd begeleid door Vakcentrumvoorzitter Bram de Jong, Patricia Hoogstraaten en Theo Urselmann.



Niek Leussink, Arend Kisteman, Theo Urselmann en Bram de Jong in gesprek bij Jumbo Leussink

Tijdens de bezoeken kwam een breed scala aan onderwerpen langs. Zo ging het natuurlijk over de druk op het rendement in de retail. Zeker in de grensstreek kennen ondernemers nog extra uitdagingen door de prijsverschillen. Dus kwamen ook de territoriale leveringsbeperkingen aan de orde en vanzelfsprekend het voorgenomen verbod op de verkoop van tabak.

Het belang van de lokale zelfstandig ondernemer werd ook nog eens onderstreept met de SUPER STEUN krant en website. Daar maken meer dan 10.000 consumenten nog eens duidelijk hoe belangrijk de lokale winkelier is.

Kisteman herkende als oud-ondernemer (voormalig bakker) een groot aantal ‘uitdagingen’. Toch was het goed om hem actuele en concrete voorbeelden mee te geven. Zo wordt nog eens extra duidelijk hoe Haags beleid ingrijpt op de bedrijfsvoering.



Theo Urselmann, Femke Nijland, Arend Kisteman, Patricia Hoogstraaten en Bram de Jong bij Landgoed Kaamps



Martin Schreur ontvangt de SUPER STEUN krant van Arend Kisteman

Picnic en flietsbezorgers moeten CAO voor het Levensmiddelenbedrijf aanhouden

Picnic en flietsbezorgers Getir en Gorillas zijn door de rechter in hun ongelijk gesteld in de strijd naar een eigen cao. Hoewel de e-commercebedrijven een ander bedrijfsmodel hebben dan stenen supermarkten, gaat het volgens de rechter om de activiteit die wordt uitgevoerd en dat is het verkopen van supermarktproducten aan consumenten. Daarom moeten e-commercebedrijven de CAO voor het Levensmiddelenbedrijf aanhouden.

De E-commercebedrijven hadden de zaak aangespannen tegen Vakcentrum, CNV en FNV.

Het Vakcentrum is blij met de uitspraak. Vakcentrum-directeur Patricia Hoogstraaten reageerde in het Financieele Dagblad: "Wat ik al jaren roep, is bevestigd. Dus daar ben ik best tevreden mee."

De Vereniging E-Commerce Nederland heeft overigens aangekondigd in hoger beroep te gaan. Het Vakcentrum ziet, gezien de uitspraak, dat hoger beroep met vertrouwen tegemoet.



Van Boeijen terug bij Intertoys

‘Mijn omzet gaat dit jaar weer flink stijgen’

Aan de gevel van de speelgoedwinkel van Henk van Boeijen in Nijkerk prijkt sinds februari van dit jaar weer het vertrouwde Intertoys-logo. Na het faillissement van Intertoys in 2019 koos hij ervoor om zich aan te sluiten bij Top1Toys, maar keert nu toch terug. “Ik had heel weinig te klagen bij Top1Toys”, legt Henk van Boeijen uit. “Maar ik was al sinds 1994 franchisenemer van Intertoys en voel me toch meer verwant met die organisatie. Het voelt als thuiskomen.”

Henk van Boeijen is de derde generatie en de winkel, gevestigd aan de Langestraat 25 in Nijkerk, bestaat al 85 jaar. Wat startte met een metertje speelgoed in een typische gemengde branche zaak, groeide uit tot een speelgoedwinkel met 425 m² verkoopvloeroppervlak; een begrip in Nijkerk en de verre omgeving. Op 15 januari ging de winkel enkele weken dicht voor een verbouwing. Er kwam een nieuwe vloer in, de winkel kreeg nieuwe kleuren en signing, een deel van de stellingen werd vernieuwd en collecties werden opnieuw ingedeeld. “Het was een enorme klus maar je hebt daar achteraf alleen maar plezier van”, vertelt Henk. “Daardoor oogt de winkel netjes en fris en dat is heel prettig voor ons en de klant.”

GROTERE NAAMSBEKENDHEID INTERTOYS

Henk is blij dat hij weer deel uitmaakt van de Intertoys-familie, ook al had hij naar eigen zeggen niets te klagen over Top1Toys. “Dat neemt echter niet weg dat je de aanpak van Intertoys en Top1Toys toch met elkaar gaat vergelijken. Dan gaan de verschillen opvallen en die pakken steeds meer uit ten voordele van Intertoys. Wat ik bijvoorbeeld in de praktijk merkte is de bredere naamsbekendheid van Intertoys. Top1Toys geniet naar mijn mening meer lokale bekendheid, terwijl Intertoys lokaal, regionaal én landelijk bekend is. Ik merkte dat bijvoorbeeld doordat meer nieuwe klanten, die tevens van verder weg komen, me nu weer weten te vinden. Op de zaterdagen is het ook duidelijk drukker geworden. Een ander belangrijk punt voor mij is dat ik online nu beter zichtbaar ben. Bijna alles in de winkel staat online bij Intertoys en daar pluk ik mede de vruchten van.”

GEEN TWIJFELS

Onlangs ketste de verkoop van Intertoys op het laatste moment af. De hangende verkoop was voor Henk van Boeijen echter geen reden om met de overstap te wachten: “Nee, ik had geen twijfels. Ik heb veel vertrouwen in de huidige directie van Intertoys en in de koers. Daarnaast vind ik dat ze goed rekening houden met de belangen van de franchisenemers.”



VAN EEN LEGE WINKEL KUN JE NIET ETEN

Van Boeijen is naar eigen zeggen wel ‘van de voorraad’: “Ja, ik houd ervan om veel op voorraad te hebben, want van een lege winkel kun je niet eten! En omdat steeds meer mensen met hun smartphone beslissen waar en wanneer ze hun speelgoed willen kopen en afhalen, ben ik blij met het nieuwe click & collect systeem. Ik merk dat mensen soms een uur in de auto zitten om iets in de winkel af te halen dat anderen niet (meer) hebben.”

Van Boeijen handelt ook veel via het platform van bol.com, primair voor de aan- en verkoop van LEGO, maar ook restvoorraden of trendartikelen vinden zo hun weg naar de consument. “Je kunt je niet voorstellen hoeveel en voor welke prijs je iets kunt verkopen, mits je maar geduld hebt”, aldus Henk. “Vaak verschijnen hot-items direct online tegen allerlei ramsprizen. De een nog goedkoper dan de ander. Even wachten totdat iedereen leeg verkocht is en dan pas handelen, blijkt vaak lucratiever.”

UITDAGINGEN ZIJN ER GENOEG

Henk is nu 59 en blijft doorgaan zolang hij het leuk vindt en het fysiek en mentaal kan opbrengen. Een vierde generatie is er wel, maar die gaat de winkel niet voortzetten. Dus



te zijner tijd zal een opvolger moeten worden gevonden. "Jammer dat mijn kinderen me niet opvolgen, maar ik snap het wel want het is hard werken en dit vak moet je liggen. Uitdagingen zijn er genoeg. We hebben hier geweldige jaren gehad en het was soms niet normaal hoeveel we verkochten, met 2008 als absoluut topjaar", vertelt Henk.

"Dat omzetsniveau hebben we door de opkomst van online niet meer gehaald. Dat neemt niet weg dat ik positief ben over onze toekomst, zeker nu we weer onder de Intertoys-vlag varen. Ik verwacht dat mijn omzet en rendement dit jaar al flink gaan stijgen. Daarnaast is en wordt er in Nijkerk en omgeving veel gebouwd dus het aantal (potentiële) klanten groeit alsmaar.



En vergeet niet dat we vanaf het voorjaar veel toeristen krijgen. Mensen blijven meer in eigen land en dat merken we echt. Je moet natuurlijk zelf heel actief blijven en je winkel en je collectie moeten aantrekkelijk en op orde zijn. Maar als alles klopt, dan heb ik er het volste vertrouwen in dat we op de langere termijn hier hele goede zaken kunnen blijven doen."

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 en einde dienstverband (ontslag). Voor elke trainingsdag is een handboek ontwikkeld, dit wordt voor aanvang van de training beschikbaar gesteld.

KOSTEN

De kosten voor de training bedragen € 195,- exclusief btw. Als u alle drie de bijeenkomsten hebt gevolgd, ontvangt u een bewijs van deelname.

SUBSIDIE VOOR ONDERNEMERS IN LEVENSMIDDELENBRANCHE, GEMENGDE BRANCHE OF SPEELGOEDBRANCHE

Ondernemers en hun (HR) medewerkers werkzaam in de levensmiddelenbranche dan wel de gemengde branche of speelgoedbranche kunnen met het deelnamebewijs een subsidie van € 195,- aanvragen. Voor hen is de training dan helemaal gratis.

NOG ENKELE PLAATSEN VRIJ VOOR TRAINING DIE START OP 22 APRIL

Er zijn nog enkele plaatsen vrij in de training die start op 22 april met vervolg op 13 en 27 mei.

AANMELDEN

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



Gebruik de QR-code voor meer informatie.

"Verruimend, praktijkvoorbeelden van collega's zijn leerzaam, opzet van de cursus is ook goed en helder"
Bram Bouwman, eigenaar Jumbo Utrecht

"Goede training, je leert zeker wat bij omtrent het personeelsbeleid"
Rinse Kamphuis, Kamphuis Retail

"Volledig, veel ruimte voor vragen uit de praktijk en interactie met medecurristen"
Angelique van Dongen, De Notenkamp van Zeist

Ledenevenement 23 april 2024

14.00 uur **Welkom**

14.30 uur **Aanvang Algemene Ledenvergadering**

Rondetafelgesprekken

Daniël Verlaan over cybercrime

17.30 uur **Afsluiting**

Locatie:
Fort Wierickerschans
Bodegraven

Parkeerplaats:
Weijpoort 4
2415 BV Nieuwerbrug

Laat gratis een
professionele
profielfoto
maken

RTL journalist Daniël Verlaan over cybercrime

De winkel sluiten we iedere avond goed af. Maar hoe zit het met de digitale omgeving? Zit die goed op slot voor cybercriminelen? Daniël Verlaan vertelt hoe ze te werk gaan. Hoe hacken ze uw systemen, hoe gijzelen ze uw data? Wie kijkt er mee met uw beveiligingscamera? Wat zijn de gevolgen? Maar vooral ook, wat kunt u er tegen doen?

'Ik weet je wachtwoord'

Je koopt iets op Marktplaats en even later wordt je bankrekening geplunderd; je slimme thermostaat is gegijzeld en zolang je niet betaalt blijft het 37 graden in je huis; je gloednieuwe beveiligingscamera slaat opeens schunnige teksten uit. Het internet is een wereld vol mogelijkheden - ook voor criminelen.

'Ik weet je wachtwoord' wil je niet paranoïde maken, wel minder naïef.



Meld u aan
www.vakcentrum.nl/ledenevenement



**Gratis
boek**

voor bezoekers
ledenevenement

De Dag van het Vakcentrum wordt mede mogelijk gemaakt door:





Op de bres in Brussel

Vakcentrum directeur Patricia Hoogstraaten vervult ook een aantal Europese functies. Zo is zij vice-president van Eurocommerce en SME Envoy. Afgelopen weken was zij een flink aantal dagen in Brussel. Om inzicht te geven in het werk in Brussel en de waarde voor de Vakcentrum-leden hield zij een dagboek bij van twee weken Brusselse belangenbehartiging.

DINSDAG 5 MAART

Een lange dag. Tijdens de rit naar Brussel al veel telefoontjes. In Brussel begin ik met het EU overleg van Platform Retail. Daar ben ik immers voorzitter van. In dat platform zitten vertegenwoordigers van diverse Nederlandse koepel- en brancheorganisaties uit de retail. Aansluitend praten we met Ilya Bruggeman directeur IMCO (Interne markt en consumentenbescherming) bij de Europese koepelorganisatie Eurocommerce.

De ambtenaren van DG GROW (het directoraat verantwoordelijk voor o.a. ondernemerschap en het mkb) die we vervolgens ontmoeten feliciteer ik graag met de oplevering van hun rapport 'The Retail Transition Pathway'. Daarbij vraag ik nog wel even hoe zij denken de voortgang van de vele actiepunten uit het rapport te bewaken. En hoe zij denken over de rol van regionale en lokale overheden. Die zaadjes zijn dan al vast gepland voor de conferentie volgende week.

In de avond hebben we onderdeel van de EU-dagen, georganiseerd door MKB-Nederland een diner met de directeur van SME United (zeg maar het Europese MKB) en een Nederlands lid van het Economisch en Sociaal Comité. U begrijpt dat alle actuele onderwerpen de revue passeren.

WOENSDAG 6 MAART

We beginnen vandaag vroeg. Jacco Vonhof heeft voor het ontbijt al een interview gegeven over de situatie in de **Nederlandse grensstreken** en de effecten van overheids-

maatregelen als **accijnzen en suikertaks**. Ik bedank hem daarvoor en geef hem onze SUPER STEUN krant, met de getuigenissen van consumenten (www.supersteun.nl).

De MKB-groep begint met een bijeenkomst met de Permanente Vertegenwoordiger van Nederland bij de EU. In dat gesprek gaat het om de ontwikkelingen waaraan Europa het hoofd moet bieden, zoals defensie-uitgaven, de autonomie van de EU en over de verkiezingen in de USA.

Dan is het door naar DG GROW, waar we ontvangen worden door de vicedirecteur-generaal. Daar maak ik van de gelegenheid gebruik om nogmaals duidelijk te maken dat het voorstel om de **betalingstermijn** vast te zetten op 30 dagen voor veel mkb-ers onwerkbaar is.



Tijdens de lunch (gewoon een lekker broodje met koffie/thee) was een vertegenwoordiger van het Kabinet van Eurocommissaris Hoekstra aanwezig. Het gaat vanzelfsprekend over de **duurzaamheidsplannen** van de Commissie

en het effect op onze achterban. De aanwezigen dringen er op aan dat men in Brussel veel meer moet denken vanuit het oogpunt van de mkb-ondernemer. **Oneigenlijke vrijstellingen** moeten vermeden worden. Zo worden mkb-bedrijven vrijgesteld van de verplichte duurzaamheidsrapportage, maar de grotere ondernemers, die wel moeten rapporteren, moeten ook hun kleinere ketenpartners om informatie vragen. Het is dus een 'schijnuitzondering', zo bevestigt ook het Kabinetlid en voorlopig zitten we daarmee. We lopen naar het Europees Parlement.

De rondleiding, die door MKB-Nederland is georganiseerd, sla ik over. Na tientallen jaren in Brussel ken ik mijn weg wel. Dus ga ik in een hoekje mijn mail doornemen en voeg mij weer bij de groep tijdens het gesprek met Catharina Rinzema, Europarlementariër voor de VVD. Ook daar wijs ik nog eens op de grote bezwaren tegen het vaststellen van een **maximale betalingstermijn** van 30 dagen. Het is voor winkeliers niet te doen om alle seizoensinkopen, bijvoorbeeld speelgoed voor Sinterklaas zo snel te betalen. Dat vraagt echt om afwijkende afspraken tussen leverancier en winkelier.

De dag sluiten we af met een vergadering van commissie Europese Zaken van MKB-Nederland. We buigen ons over de kernpunten uit de EU agenda 2024-2029. Onze bevindingen worden verwoord in notitie die binnenkort wordt besproken in het Hoofdbestuur van MKB-Nederland.

MAANDAG 11 MAART

Na twee Nederlands werkdagen weer terug in Brussel. In de middag ben ik uitgenodigd door de OESO (Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling) voor een bijeenkomst over **de noodzakelijke transitie** voor de mkb-winkeliers in Europa. Daarbij wordt de relatie gelegd met de gevolgen voor stad en platteland. Ik ben blij dat men de samenhang tussen de **retail en de leefbaarheid** ziet. Gelukkig zijn we in Nederland al actief in de Retailagenda en de projecten De Nieuwe Winkelstraat en Lokaal Retailbelang.



De OESO gaat de samenhang nu verder onderbouwen met mkb-data over werkgelegenheid, e-commerce, starters en stoppers en leegstand. Data die ons straks verder kan helpen. Opvallend is de inbreng van een Europese vakbondsvertegenwoordiger. Die stelt dat franchisenemers geen mkb-ers zijn en dus niet meegenomen hoeven te worden in de data. Ik spreek dat vanzelfsprekend met klem tegen. **Franchisenemers** zijn veelal mkb-ondernemers, die voor eigen rekening en risico hun bedrijf exploiteren.



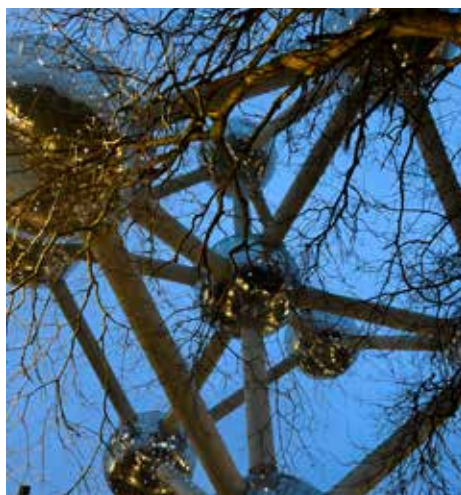
DINSDAG 12 MAART

Vandaag is een belangrijke dag. De Europese Commissie presenteert het document *'The retail transition pathway'*. In dat document staan de belangrijkste ontwikkelingspunten. Die liggen op het gebied van **digitalisering, verduurzaming en het verwerven van nieuwe vaardigheden**. Het document bevat ook een duidelijke actielijst voor Europese, landelijke en regionale overheden en stakeholders. Iedereen die in Europa met retail bezig is, is dan ook aanwezig. En nu blijkt dat de zaadjes die ik vorige week heb geplant ook ontkiemen. "Ja, we moeten de voortgang ook daadwerkelijk controleren, daar zetten we een online platform voor op, zodat men in Europa ook van elkaar kan



leren". En "ja, daar betrekken we ook zeker de 'lagere' overheden bij." Dat bewijst maar weer dat het goed is om op het goede moment, de goede vragen te stellen aan de goede mensen. Dan hoeft het niet achteraf. Ook komen de negatieve effecten van de **territoriale leve-ringsbeperkingen** aan de orde. Ondernemers moeten niet beperkt worden waar zij hun inkopen willen doen. (Dat heb ik vervolgens op vrijdag bij de Nederlandse Autoriteit Consument en Markt aangekaart.)

De betogingen van de Belgische boeren in Brussel en de persoonlijke interventie van Von der Leyen om de regeldruk voor boeren te beperken zijn voor Eurocommerce-voorzitter Juan Manuel Morales aanleiding zijn vicevoorzitters uit te nodigen voor een spoedvergadering. Gelukkig in een hotel om de hoek van het EU congrescentrum.



De avond krijgt een extra Belgisch karakter. Niet alleen dineert het bestuur van Eurocommerce in het Atomium, we krijgen ter plekke ook nog een workshop Belgische chocolade. U hoort mij niet klagen over dit programma-onderdeel.

WOENSDAG 13 MAART

Het Eurocommerce bestuur houdt haar vergadering tot vroeg in de middag. Alle bovengenoemde zaken komen aan de orde naast een plan van aanpak rond de Europese verkiezingen. Daarnaast geef ik hen de ideeën voor een **mkb retail manifest**.



België is dit halfjaar voorzitter van de Europese Unie. Als voorzitter organiseren zij een conferentie over de toegang tot financiën voor mkb-bedrijven. Met de uitnodiging op zak ben ik na de bestuursvergadering daarheen gegaan. Opvallend is de inbreng van ambtenaren als het gaat over de verplichtingen om allerlei duurzaamheidsrapportages op te stellen. Dat moeten we vooral niet zien als een verplichting, maar als een positieve prikkel, een incentive...

Aansluitend ontmoeten de SME Envoys elkaar voor een informele netwerk-bijeenkomst. De locatie is ook weer bijzonder. Ondanks mijn talrijke voetstappen in Brussel heb ik nooit geweten dat er onder het Coudenberg Paleis en het daarvoor liggende plein nog gewelven van het kasteel van Karel V en zijn opvolger te bezoeken zijn. We gaan dus onder de grond voor netwerken op hoog niveau.



DONDERDAG 14 MAART

De SME Envoy network meeting vormt de finale van deze Brusselse week.

Alle lidstaten in Europa kennen een SME Envoy, een overheidsvertegenwoordiger voor het midden- en kleinbedrijf. Daarnaast zijn er vijf Europese organisaties die een vertegenwoordiger mogen leveren. Ik mag die rol vervullen namens Eurocommerce. Het gaat vanzelfsprekend over duurzaamheid, maar ook over **lopende wetgevingsprocedures** en de stand van zaken bij InvestEU. Nederland haalt maar heel weinig geld weg uit Brussel. Van de 27 lidstaten staan wij op plek 21 als het gaat om het vragen om bijdragen uit de EU-pot.... MKB-Nederland heeft net afspraken gemaakt met het kabinet over de **toegang tot financiering** voor mkb-bedrijven. Ik hoop dat we wat hoger gaan eindigen in de bovengenoemde ranglijst.

Aan alles komt een eind, maar direct na dit overleg naar huis rijden, zit er niet in. Forse files in en rond Brussel. Dus kies ik voor een passende afsluiting en werp mij op de Brusselse retail.



Vakcentrum Bedrijfsadvies

Betrokken, deskundig, onafhankelijk

Als zelfstandig ondernemer neemt u zelf beslissingen. Dat is uw kracht. Niemand kent uw klanten, uw marktgebied en uw medewerkers beter dan uzelf.

Maar er gebeurt veel om u heen.

En dan is het fijn om te kunnen sparren met betrokken adviseurs die deskundig **bedrijfsjuridisch**, **bedrijfseconomisch** en **franchise advies** geven.

De adviseurs van Vakcentrum Bedrijfsadvies weten als geen ander wat speelt in uw branche.

www.vakcentrum.nl/bedrijfsadvies



Agenda

22-04-2024: Start cursus Juridische Aspecten Personeelsbeleid

23-04-2024: Exclusief Ledenevenement inclusief Algemene Ledenvergadering

30-05 en 31-05-2024: DNWS Congres ' Groningen: stad in beweging'

03-06-2024: Branche-Event Foodspecialiteiten

24-06-2024: Dag van het Vakcentrum voor leden en relaties

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

Heeft u zich al aangemeld voor ons Ledenevenement?

23 april 2024

Aanmelden



www.vakcentrum.nl/ledenevenement

Zie pagina 5

Vakcentrum feliciteert...

Harald en Ilse van Beek van Jumbo Panningen met de Cedris Waarderingsprijs uitgereikt op 29 februari.

Plus Dennis van Moorsel in Budel-Oorschot met het 12,5 jarig bestaan.

Rick Hoogendoorn als nieuwe eigenaar van de Plus in Poortugaal per 19 februari.

Suzanna Snijder en Diederik Creutzburg als nieuwe eigenaren van Passionata Naarden per 1 maart.

Kevin Van Dam als nieuwe eigenaar van Plus van Dam in Rotterdam per 26 februari.

Maarten Buning als nieuwe eigenaar van Plus Buning in Dordrecht per 25 maart.

(Her)openingen

Familie Jongsmas met de heropening van Zuivelhoeve in Drachten op 6 maart.

Leon Haanstra met de heropening van Coop als Plus in Holten op 6 maart.

Annebelle Michiels met de opening van Bella Laura in Beuningen op 12 maart.

Geert Benders met de opening van Jumbo Beej Benders Laurentiusplein in Blerick op 13 maart.

Bart Boersma met de heropening van Van Pelt Delicatessen in Dordrecht op 23 maart.



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 4, 40^{ste} jaargang