

juli 2026



Al generaties midden in de samenleving

Familie Van den Brink, Wijnwinkel Barneveld



5 Strakkere regels voor duurzaamheidsclaims

gia[®] global
innovation
awards

home + housewares
retail excellence

6 Heeft u de beste
kookwinkel van
Nederland?

Sectoraal Ontwikkelpad
Detailhandel

Aan de slag met een
Ontwikkelpad

7 Ontwikkelpad laat zien
dat er toekomst zit in de
detailhandel

Een ABC-tje,



zo worden makkelijke klussen vaak genoemd. Ik ben daar inmiddels van afgestapt, zeker als het over een 21-jarig ABC-tje gaat. Dan hebben we het over medewerkers van 21 jaar in drie functiegroepen met hetzelfde basissalaris.

Al jaren zijn we op zoek naar een passende oplossing in de CAO levensmiddelen. We hebben ons functiewaarderingstraject gemoderniseerd en rekenmodellen opgesteld om tot een passend loongebouw te komen. Gedurende de rit worden we echter links en rechts ingehaald door overheidsbesluiten die kostenverhogend werken. Denk aan accijnzen, aanpassing minimumloon en prijsopdrijvende geopolitieke omstandigheden, die effect hebben op de inflatie. Op 9 juli spreken we de vakbonden weer in de cao-onderhandelingen. Het vinden van een oplossing voor het ABC-tje vereist een gezamenlijke zoektocht naar mogelijkheden aan werkgevers- en werknemerszijde: imagine the possibilities!

Een winkel is mooi, maar zonder gemotiveerde medewerkers blijft zelfs het best gevulde schap leeg aanvoelen. En daar wringt het af en toe ook. Goede nieuwe medewerkers vinden kan best lastig zijn, hen behouden een uitdaging. Gelukkig hoeft personeelsontwikkeling geen ingewikkeld of tijdrovend traject te zijn.

Met het recent door KCH (Kenniscentrum Handel) gepresenteerde Ontwikkelpad Levensmiddelendetailhandel is er nu een praktisch hulpmiddel. Het laat zien welke functies er zijn, welke vaardigheden daarbij horen en hoe medewerkers kunnen doorgroeien. Van eerste vakkenvuller tot filiaalmanager of zelfs ondernemer: de mogelijkheden worden overzichtelijk in beeld gebracht. Onze leden ontvangen hierover op korte termijn heldere informatie.

Dat is niet alleen handig voor sollicitatie- of functioneringsgesprekken. Het geeft medewerkers iets heel belangrijks: perspectief. Wie weet welke volgende stap mogelijk is, voelt zich vaak meer betrokken en blijft langer gemotiveerd. En dat is uiteindelijk winst voor iedereen. In de dagelijkse drukte schiet een gesprek over ontwikkeling er nog wel eens bij in. Toch kan juist zo'n gesprek het verschil maken. Een medewerker die zich gezien voelt en kansen krijgt om te leren, kiest minder snel voor een andere werkgever.

Het Ontwikkelpad is ontwikkeld door en voor de sector, waaronder Vakcentrum, en sluit aan op de praktijk van supermarkten, biologische speciaalzaken en foodspeciaalzaken. Het is daarmee geen theoretisch document, maar een hulpmiddel dat direct bruikbaar is op de werkvloer.

Een toekomstbestendige winkel bouw je tenslotte niet alleen met een goed assortiment of een sterke formule. Uiteindelijk zijn het de mensen die het verschil maken.

Dat is wel een ABC-tje.

mr. Patricia E.H. Hoogstraaten RAE
directeur

Wijnwinkel Barneveld staat al generaties midden in de samenleving

Jarenlang was de familie Van den Brink met een winkelwagen en bezorgservice een vertrouwd gezicht in Barneveld en omgeving. Klanten werden aan huis geholpen, er was tijd voor een praatje en mensen kenden elkaar.

Toen Gert van den Brink richting zijn pensioen ging, dacht hij het wat rustiger aan te gaan doen. Vanuit zijn interesse voor wijn ontstond de wijnwinkel.

Wat volgde was het tegenovergestelde van rustig afbouwen.

De wijnwinkel groeide door de jaren heen uit tot een bedrijf met twaalf medewerkers. Vanuit een kleine speciaalzaak met vijf medewerkers ontwikkelde het bedrijf zich tot een vaste waarde in de regio. Gert, inmiddels 76 jaar, is nog altijd een aantal dagen per week actief en ook zijn vrouw Willy blijft betrokken bij het familiebedrijf.

De geschiedenis van dat familiebedrijf gaat terug tot 1898. In 1912 werd het officieel ingeschreven als melkslijterij. In de ruim honderd jaar die volgden veranderde veel en ontwikkelde het bedrijf zich mee met zijn tijd. Wat begon als een melkslijterij groeide uiteindelijk uit tot de wijnspecialzaak en slijterij van vandaag.

Wat onveranderd bleef, is de aandacht voor mensen. Die persoonlijke benadering vormt al generaties lang de basis van het familiebedrijf.

Al ruim dertien jaar staat de zoon van Gert, Jan van den Brink, aan het roer van een onderneming die stevig verankerd is in Barneveld en omgeving. Sinds zeven jaar is ook zijn vrouw Liesbeth mede-eigenaar.



Meer dan een plek om wijn te kopen

Wie Wijnwinkel Barneveld binnenloopt, merkt al snel dat hier meer gebeurt dan alleen verkopen.

In de proefkast staan altijd zes wijnen open die klanten kunnen proeven. Daarnaast organiseert de winkel regelmatig proeverijen en workshops waarbij bezoekers meer leren over wijnhuizen, druivenrassen en smaakcombinaties.

Maar misschien nog belangrijker zijn de gesprekken die ontstaan.

Klanten komen binnen voor een fles wijn, een relatiegeschenk of advies voor een diner. Tegelijkertijd wordt er gepraat over werk, familie, gezondheid of gebeurtenissen in het dorp. Veel klanten komen al jaren over de vloer. Sommigen ontdekten de winkel ooit tijdens een vakantie in de regio en zijn daarna vaste klant gebleven.

Volgens Liesbeth begint dat met oprechte belangstelling voor mensen.



“Dit werkt alleen als je echt geïnteresseerd bent in mensen.”

Die persoonlijke benadering zorgt ervoor dat de winkel voor veel klanten meer is dan een adres waar zij hun wijn kopen. Wanneer een vaste klant overlijdt, stuurt het team een kaart of gaat persoonlijk condoleren.

Dat de winkel veel betekent voor klanten werd extra zichtbaar toen een brand het bedrijf trof, gevolgd door de coronaperiode. Klanten leefden mee, bleven terugkomen en staken het bedrijf een hart onder de riem.

Teruggeven aan Barneveld

Jaarlijks ontvangt de wijnwinkel tientallen verzoeken voor sponsoring en ondersteuning. Daarbij wordt bewust gekeken naar initiatieven in Barneveld en de directe omgeving.

Zo ondersteunt de wijnwinkel onder meer de Ronde van Barneveld, korfbalvereniging ODIK, voetbalvereniging SDVB, de plaatselijke harmonie, tennisverenigingen, koren en verschillende lokale evenementen.

Een mooi voorbeeld is de Ballonfësta. Tijdens dit evenement verzorgt het team van de wijnwinkel de wijn op het genodigdenterras. De wijnwinkel sponsort dit event, maar investeert ook door de inzet van medewerkers.

Ook maatschappelijke initiatieven kunnen rekenen op steun. Al jarenlang helpt de wijnwinkel scholieren die

geld inzamelen voor vrijwilligerswerk in Zuid-Afrika. Via speciale wijnacties gaat een deel van de opbrengst naar hun project.

Bij de opening van de winkel aan de Amersfoortsestraat werd bovendien geld ingezameld voor Stichting Huidbedrijven en voor onderzoek naar hersentumoren.

Voor Jan hoort dat bij ondernemen.



“We willen ook weer iets teruggeven aan de Barneveldse samenleving.”

Verbonden met de regio

De betrokkenheid bij de regio is ook zichtbaar in het assortiment.

Wijnwinkel Barneveld werkt samen met verschillende producenten uit de omgeving. Van wijnen van Wijnboerderij Welgelegen tot lokale speciaalbieren, gin en likeuren.

Door regionale producten een plek te geven in de winkel, krijgen ook andere ondernemers de kans om zichtbaar te zijn voor een groter publiek.

Kansen geven aan mensen

De aandacht voor mensen stopt niet bij klanten, verenigingen en lokale ondernemers.

Ook medewerkers krijgen ruimte om zich te ontwikkelen. Er is aandacht voor opleidingen, vakkennis en persoonlijke groei. Zo behaalden twee medewerkers onlangs het SDEN 3 diploma, een belangrijke stap binnen de wijnopleidingen. Een derde collega volgt deze opleiding momenteel.



Daarnaast wordt bewust geïnvesteerd in het team. Er zijn bezoeken aan leveranciers, proeverijen en gezamenlijke uitjes. Zo wordt niet alleen gewerkt aan vakkennis, maar ook aan onderlinge betrokkenheid. Successen worden samen gevierd en collega's staan voor elkaar klaar wanneer dat nodig is.

Die aandacht voor mensen loopt als een rode draad door het bedrijf.

Al meer dan een eeuw is Wijnwinkel Barneveld verweven met de samenleving van Barneveld. Niet alleen als winkel, maar ook als werkgever, sponsor, kennispartner en ontmoetingsplek. Daarmee laat het familiebedrijf zien hoeveel zelfstandig winkeliers toevoegen aan hun omgeving.

Zoals Jan het zelf omschrijft:



“Met onze kwaliteitsdranken dragen we bij aan mooie momenten van onze klanten.”

Hulp nodig, extra boeken bestellen of materialen downloaden? Neem contact op met het Vakcentrum via meerwaarde@vakcentrum.nl of bel (0348) 41 97 71.

Heeft u een gesprek gevoerd? Laat het ons weten. Zo maken we samen zichtbaar wat de MEERwaarde is die zelfstandig winkeliers toevoegen aan Nederland.

De zelfstandig winkelier heeft **meer waarde**

Laat ook uw MEERwaarde zien

Het verhaal van Wijnwinkel Barneveld staat niet op zichzelf. Door heel Nederland dragen zelfstandig winkeliers iedere dag bij aan leefbare buurten, sterke verenigingen, lokale werkgelegenheid en sociale samenhang.

Toch worden veel van deze bijdragen nauwelijks meegewogen wanneer gemeenten keuzes maken over winkelgebieden, bereikbaarheid, leefbaarheid en voorzieningen.

Juist daarom is het belangrijk om uw verhaal te vertellen.

Maak een afspraak met uw burgemeester of wethouder, overhandig het MEERwaardeboek en laat zien wat uw onderneming betekent voor uw buurt, dorp of stad.



Strakkere regels voor duurzaamheidsclaims: Tijd om uw communicatie en voorraad onder de loep te nemen!

Naar verwachting worden vanaf **27 september 2026** de regels voor duurzaamheidsclaims drastisch aangescherpt. De nieuwe Europese Empowering Consumers for the Green Transition Directive stelt dat termen als “duurzaam”, “groen” of “milieuvriendelijk” niet zomaar meer mogen worden gebruikt. Claims moeten vanaf dan duidelijk, specifiek en controleerbaar zijn. Dit heeft directe gevolgen voor uw winkel en webshop.

De regels gelden niet alleen voor teksten op verpakkingen, maar ook voor logo's, symbolen, kleurgebruik en zelfs de algemene indruk die een product wekt. Ze zijn van toepassing op alle bedrijven die producten of diensten aan consumenten verkopen (B2C), ongeacht de grootte of het type product. Als retailer bent u medeverantwoordelijk voor claims richting consumenten, zelfs als deze afkomstig zijn van leveranciers of fabrikanten.

Breder dan alleen milieuclaims

Het gaat niet alleen om milieuclaims, maar ook om bredere duurzaamheidsinformatie zoals “eerlijke handel”, “verantwoord geproduceerd”, “diervriendelijk” of “vegan”. Zelfs productnamen, merknamen en logo's die een “groene” indruk wekken (denk aan “eco” of “natural”) vallen onder de strengere beoordeling.

De indruk telt

Niet alleen de technische juistheid van een claim is belangrijk; ook de indruk die bij de consument ontstaat, speelt een grote rol. Een claim die technisch klopt, kan alsnog misleidend zijn als consumenten een te brede of verkeerde indruk krijgen. Denk hierbij aan algemene termen als “100% recyclebaar” of “CO²-neutraal” zonder concrete uitleg. Ook de combinatie van verschillende claims, kleuren en afbeeldingen kan leiden tot een algemene “groene” boodschap die niet volledig onderbouwd kan worden.

Keurmerken en CO²-claims extra onder de loep: Keurmerken zijn geen vrijbrief. Ze moeten gebaseerd zijn op duidelijke, objectieve criteria en onafhankelijke controle. Eigen keurmerken die onafhankelijkheid suggereren, kunnen onder druk komen te staan. Ook claims als “CO²-neutraal” komen extra onder vuur te liggen, zeker als ze vooral gebaseerd zijn op compensatieprojecten.

Actie vereist: Oude voorraad is géén uitzondering!

Een cruciaal punt is dat de nieuwe regels ook gelden voor producten die al in het schap liggen. **Oude voorraad vormt dus geen automatische uitzondering.** Hoewel er op Europees niveau gesproken wordt over de praktische omgang met bestaande verpakkingen en voorraden, zijn er nog geen definitieve afspraken of garanties. Dit betekent dat u niet kunt afwachten!

Wat kunt u nu doen?

Het is essentieel dat u nu al kritisch kijkt naar uw huidige communicatie-uitingen en productaanbod:

- 1. Controleer uw communicatie**
Neem uw schapkaartjes, websites, social media en promotiemateriaal kritisch door. Vervang algemene claims door concrete en uitlegbare informatie (bijvoorbeeld: “verpakking bestaat voor 80% uit gerecycled materiaal” in plaats van “milieuvriendelijke verpakking”).
- 2. Beoordeel uw producten en verpakkingen**
Bekijk producten met aanduidingen die mogelijk niet meer voldoen aan de nieuwe regels. Zorg ervoor dat deze tijdig zijn verkocht vóór 27 september 2026, of dat u de communicatie aanpast.
- 3. Wees kritisch op leveranciers**
Vraag leveranciers om gedegen onderbouwing van hun duurzaamheidsclaims.
- 4. Bij twijfel, laat weg**
Wanneer er onvoldoende ruimte of onderbouwing is voor een claim, is het verstandiger om deze niet te gebruiken.

De hoofdlijnen van de regelgeving zijn duidelijk, en hoewel er nog gewerkt wordt aan verdere uitleg, is het verstandig om nu al actie te ondernemen. Zo voorkomt u problemen en bent u goed voorbereid op de nieuwe wetgeving.

Zie ook www.vakcentrum.nl/greenclaims

Schrijf in voor de gia 2026 - 2027

Heeft u de beste Kookwinkel van Nederland en durft u de internationale strijd aan?

Vanaf nu kunt u zich weer inschrijven voor de Global Innovation Award the Netherlands (gia) 2027-2026. Deze prijs, een initiatief van de Amerikaanse International Housewares Association, is bedoeld als een wereldwijde stimulans voor detaillisten die zich onderscheiden binnen hun branche (kitchen & dining).

Om voor de titel Global Innovation Award the Netherlands 2026-2027 in aanmerking te komen, stellen de kandidaten een portfolio samen over hun winkel, inclusief foto's.

In de portfolio beschrijven de deelnemers hoe onderscheidend hun winkel is met betrekking tot het concept, de marketing, promotie, innovatie, service, duurzaamheid en visueel merchandising.

Uiterlijk vrijdag 18 september inzenden

De inzendtermijn voor het inleveren van de portfolio's sluit op vrijdag 18 september. Daarna kiest een jury wat de beste Nederlandse inzending is en dus de 'national winner'. Eind november wordt dit bekend.

Wie is internationaal 'the best of the best'?

Indien u de Nederlandse winnaar wordt, dan vliegt u volgend jaar maart geheel verzorgd naar Chicago, waar u de gast bent van de International Housewares Association.

Behalve de Nederlandse winnaar verzamelen zich dan op de beurs in Chicago ook de andere 'national gia-winners' uit circa dertig landen. Tijdens een gala-avond wordt vervolgens bekendgemaakt welke vijf retailers zich Global Honoree mogen noemen. Dit is een extra erkenning als 'the best of the best'.

Durft u de strijd aan?

Stuur dan een bericht aan gemengdebranche@vakcentrum.nl onder vermelding van gia 2026-2027. U ontvangt dan de vragenlijst om uw portfolio samen te stellen.

gia® global
innovation
awards

Voorkom discussie over verlofdagen tijdens ziekte

Een conflict over openstaande verlofuren laat zien hoe belangrijk het is om afspraken over verlof en collectieve bedrijfssluitingen goed vast te leggen. Dat blijkt uit een recente uitspraak van de rechter.

Een werknemer vond dat hij aan het einde van zijn dienstverband nog recht had op uitbetaling van verlofuren. De werkgever ging juist uit van een negatief verlofsaldo. Het verschil ontstond doordat de werkgever tijdens de ziekte van de werknemer de jaarlijkse collectieve bedrijfssluitingen in de zomervakantie en rond kerst in mindering had gebracht op het verlofsaldo.

De werknemer vond dat dit niet terecht was. Volgens hem waren hierover geen schriftelijke afspraken gemaakt, terwijl de wet dat wel vereist. De werkgever was het daar niet mee eens. Volgens hem maakten de collectieve bedrijfssluitingen al jaren deel uit van het bedrijfsbeleid en waren de afspraken hierover al gemaakt voordat de werknemer ziek werd.

De rechter wees op de hoofdregel dat vakantie wordt vastgesteld volgens de wensen van de werknemer. Werkgever en werknemer kunnen hiervan schriftelijk afwijken door af te spreken dat de werknemer in een bepaalde periode verplicht vakantie opneemt.

Voor een zieke werknemer gelden daarnaast extra regels. Dagen waarop een werknemer ziek is tijdens zijn vakantie, gelden in principe niet als vakantiedagen. Dat geldt ook tijdens een collectieve bedrijfssluiting. Ook hiervan kan worden afgeweken. Werkgever en werknemer kunnen afspreken dat tijdens ziekte toch vakantie wordt opgenomen. Zo'n afspraak kan ook vooraf worden gemaakt, maar alleen voor bovenwettelijke vakantiedagen.

In deze zaak kon de werkgever niet aantonen dat hierover schriftelijke afspraken waren gemaakt.

Ook was niet vastgelegd dat de collectieve bedrijfssluiting zou gelden voor een zieke werknemer of dat hierover afspraken met deze werknemer waren gemaakt. De werknemer kreeg daarom gelijk.

Vakcentrum Bedrijfsadvies krijgt regelmatig vragen over de soms ingewikkelde regels rond vakantie en ziekte. Deze uitspraak laat opnieuw zien hoe belangrijk het is om afspraken over collectieve bedrijfssluitingen en het opnemen van vakantie vooraf duidelijk en schriftelijk vast te leggen. Dat kost weinig extra tijd, maar kan veel discussie en onduidelijkheid voorkomen.

Vragen? Bel Vakcentrum Bedrijfsadvies op (0348) 41 97 71.


VAKCENTRUM
Bedrijfsadvies

Medewerkers behouden? Laat zien dat er toekomst zit in de detailhandel

Een goede medewerker vinden is lastig. Een goede medewerker behouden misschien nog wel lastiger. Daarom is het belangrijk dat medewerkers zien welke kansen er zijn binnen de detailhandel. Het nieuwe Ontwikkelpad Levensmiddelen-detailhandel helpt daarbij. Het laat zien welke functies, specialisaties en doorgroeimogelijkheden er zijn binnen de sector. Van verkoopassistent tot zelfstandig ondernemer. Daarmee wordt zichtbaar dat werken in de detailhandel volop kansen biedt.

Volop doorgroeimogelijkheden

Veel medewerkers beginnen met eenvoudige werkzaamheden zoals schappen vullen, klanten helpen of bestellingen verwerken. Naarmate zij meer ervaring opdoen, groeit hun rol vaak vanzelf mee. Ze bouwen kennis op, leren nieuwe vaardigheden en krijgen steeds meer verantwoordelijkheid.

Voor zelfstandig winkeliers is het belangrijk om die ontwikkeling zichtbaar te maken. Zeker in een tijd waarin personeelstekorten een uitdaging blijven. Medewerkers die weten welke stappen zij kunnen zetten, blijven vaak langer betrokken bij hun werk en hun werkgever.

Het Ontwikkelpad Detailhandel maakt zichtbaar welke routes er binnen de sector zijn. Daarmee laat het ook zien dat werken in de detailhandel volop mogelijkheden biedt.

Vakmanschap maakt het verschil

Zelfstandige winkeliers onderscheiden zich niet alleen met hun assortiment, maar vooral met hun kennis, advies en persoonlijke aandacht.



Daarom blijft vakmanschap een belangrijke kracht van zelfstandige winkels. Klanten komen niet alleen voor een product, maar ook voor vertrouwen en deskundigheid.

Groei betekent daarbij niet altijd dat iemand leidinggevende wordt. Medewerkers kunnen zich ook ontwikkelen tot specialist binnen hun vakgebied. Dat is waardevol voor medewerkers én ondernemers. Vak kennis en goed advies blijven belangrijke redenen waarom klanten kiezen voor de zelfstandige winkel.

Toekomst bespreekbaar maken

Niet iedereen wil manager worden, maar vrijwel iedereen wil weten wat er mogelijk is.

Een gesprek over de toekomst hoeft niet ingewikkeld te zijn. Waar krijgt iemand energie van? Welke werkzaamheden passen goed? En wat zou iemand graag nog willen leren?

Door die gesprekken te voeren, ontstaat meer betrokkenheid. Medewerkers voelen zich gezien en ondernemers krijgen beter inzicht in de talenten binnen hun bedrijf.

Wat is het Ontwikkelpad Detailhandel?

Het Ontwikkelpad Detailhandel geeft inzicht in functies, specialisaties, opleidingen en doorgroeimogelijkheden binnen de sector. Werkgevers, werknemers en werkzoekenden kunnen zien welke stappen mogelijk zijn en welke opleidingen daarbij passen. Het doel is om werken en ontwikkelen in de detailhandel aantrekkelijker en inzichtelijker te maken. Vakcentrum heeft haar kennis en ervaring ingebracht bij het opstellen van het Ontwikkelpad.

www.vakcentrum.nl/ontwikkelpad



Elektriciteit vastzetten of dynamisch? En wat te doen met gas?

Met enige regelmaat krijgen we de vraag: moet ik elektriciteit vastzetten of niet? Wat gaat de energiemarkt doen over twee jaar? Ik lees in de media dat de prijzen gaan stijgen, zal ik vastzetten? De vulgraad van de gasvoorraad blijft achter. Wat betekent dat voor de gasprijzen?

Vakcentrum Energiecollectief geeft advies.

Vraag uw gratis en vrijblijvend advies aan via e-mail:

reactie@vakcentrum.nl.

Stuur daarbij een kopie van uw jaarafrekening of maandfactuur mee (geen voorschot).



Een overzicht van uw volume met bijbehorende EANcodes en looptijd is ook voldoende.

U ontvangt dan een advies op maat.

Lees meer op www.vakcentrum.nl/energiecollectief

Agenda

04-09-2026

Werkbezoek Tweede Kamerleden grensregio

08-09-2026

Start Training Interne Vertrouwenspersoon

14 en 15-09-2026

Vakbeurs Foodspecialiteiten

05-11-2026

Vakcentrum Jubileum Evenement

vakcentrum.nl/agenda



Vakbeurs Foodspecialiteiten

14 en 15 september
Evenementenhal Gorinchem

Laat je inspireren door de nieuwste trends, ontdek bijzondere producten en ontmoet gepassioneerde leveranciers en vakgenoten.

Vraag uw gratis kaarten aan via www.vakbeursfoodspecialiteiten.nl

Vakcentrum feliciteert...

Berry Bresser met het 20-jarig bestaan van De Bourgondiër Delicatessen in Hardinxveld.

Jan Jacob Bouma als nieuwe eigenaar van Spar Bilthoven per 1 juni.

Berry en Christa Akster met de opening van Good & Tasty Kip/Grill/Vlees in Oostburg op 24 juni.

Jan Bun met de opening van Albert Heijn Bun in regio Rotterdam op 7 juli.

Certificering SSK

- Jumbo Leussink, Neede en Dinxperlo
- Albert Heijn Scheepers Hulsberg en Grevenbicht
- Jumbo Bert Slingerland



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

info@vakcentrum.nl
www.vakcentrum.nl

Nummer 7, 42^{ste} jaargang
Redactie Blekerijlaan 1
3447 GR Woerden
T (0348) 41 97 71
Druk MediaCenter, Rotterdam

