



Speciaalzaak is baken in de binnenstad

Amos van Praagh, Leeuwin's Serviezenhuis, Utrecht



5 Gemeenteraads-
verkiezingen
2026



6 Marian's Kookwereld
'De Leukste Winkel van
Nederland' in categorie
Huishoudelijke artikelen



7 Ondernemers
grensregio's
luiden noodklok

Stil



Wat ben je stil, zei één van onze juristen afgelopen week tegen mij. Leden bellen over de voortgang op cao-gebied. Waarom vertel je niets over de ontwikkelingen? Ik kon hem niets anders zeggen dat de cao-sluitende partijen met elkaar hebben afgesproken even de stilte te bewaren tijdens de voorbereidingen op een volgende onderhandelingsronde. Die afspraak respecteer ik dus en blijf nog even stil op dit gebied.

Broedende kippen moet je niet storen is een bekend gezegde. Hetzelfde geldt voor andere belangrijke processen die veel tijd kosten. Neem nu de discussie rond franchise. Veel franchisenemers zitten te wachten op de start van de evaluatie van de Wet franchise. Die start laat even op zich wachten en kreeg geen voorrang op de ambitielijst van de vorige Minister van Economisch Zaken Vincent Karremans. Ik begrijp dat, want zijn ambitie was om 500 overbodige regels te versimpelen of te schrappen. Voor zijn vertrek heeft hij die lijst niet helemaal af kunnen werken maar...er zijn toch 218 regels doorgegeven aan zijn opvolger.

Ik hoop dat de nieuwe minister Heleen Herbert daarmee doorgaat, naast de evaluatie van de Wet franchise. Daar wordt, zoals het er nu naar uitziet, snel een begin mee gemaakt. Voor franchisenemers is de Wet franchise een wet die absoluut niet overbodig is en niet geschrapt mag worden.

Het Vakcentrum is verheugd betrokken te worden in een onderzoek over de manieren waarop meningsverschillen en klachten op dit gebied opgelost zouden kunnen worden buiten de rechter om. Ik kijk daar naar uit.

Wees dus niet stil als u zelf praktijkvoorbeelden heeft, meld ons deze, zowel als het gaat om klachten als om oplossingen. Voorkom dat deze, door stil te blijven, niet aan de orde komen.

Stil zijn is namelijk niet altijd goed en toch blinken veel ondernemers uit in stil zijn. Daarmee bedoel ik niet dat ze hun mond houden, nee, praten kunnen de meesten wel. Maar het uiten welke problemen ze op dit moment ervaren op economisch gebied, gaat hen niet goed af. Hetzelfde geldt helaas ook voor het naar buiten brengen van de toegevoegde waarde die zij hebben voor de lokale economie. Hun sociale waarde bedoel ik daarmee. Gelukkig delen velen van hen dat wel met het Vakcentrum-team.

Die MEERwaarde van onze aangesloten leden brengen wij op 21 april, de Dag van het Vakcentrum, naar buiten. We verbreken de stilte rond dit onderwerp. Omdat het met de dag belangrijker wordt dat politici in hun activiteiten rekening mee houden met de zelfstandig winkeliers en hun MEERwaarde.

Als u vindt dat het over een ander onderwerp (te) stil is, neem dan contact met ons op.

Een reactie krijgt u altijd.

Weet één ding zeker: Vakcentrum staat voor de belangen van de zelfstandige winkelier. In het belang van die winkelier zit het Vakcentrum-team nooit stil.

mr. Patricia E.H. Hoogstraaten RAE
directeur

Oproep kandidaten Hoofdbestuur

Tijdens de algemene ledenvergadering op 21 april (tijdens de Dag van het Vakcentrum) vinden de hoofdbestursverkiezingen plaats.

Vakcentrumleden die zich kandidaat willen stellen kunnen zich uiterlijk vrijdag 20 maart aanmelden door een e-mail te sturen naar p.hoogstraaten@vakcentrum.nl.

Amos van Praagh over 100 jaar ondernemen in Utrecht: 'Speciaalzaak is bakken in de binnenstad'

Speciaalzaken met een uniek assortiment zijn volgens Amos van Praagh van Leeuwin's Serviezenhuis in Utrecht een 'baken in de binnenstad'. We spraken met Van Praagh over zijn winkel, over de binnenstad van Utrecht en de belangrijke rol van goed centrummanagement. Utrecht werd onlangs tweede in de competitie om de titel 'European Capital of Small Retail'.



Het is een harde wereld, waarin Van Praagh zich staande houdt met een duidelijke visie en een diepgewortelde passie. Dit jaar viert zijn winkel, Leeuwin's Serviezenhuis, haar 100-jarig bestaan. Een eeuw van ondernemen, met omzwervingen door de stad, overgedragen van generatie op generatie. "Ik omschrijf het weleens zo: ik heb een hart van porselein," vertelt hij. "Het is een oprechte liefde voor het materiaal, voor het vak, voor de schoonheid van de producten". Dat straalt de grote winkel op het Utrechtse Oudkerkhof ook uit.

Passie als kern

Die passie is de kern van zijn strategie. "Je moet in een fysieke winkel wegblijven uit het midden van de markt, want daar red je het niet. Daar zitten Bol.com en Amazon." Zijn filosofie is helder: "Werken we liever elf keer voor een dubbeltje, of vier keer voor een kwartje? Wij kiezen voor het laatste." Dit betekent een focus op het hogere segment, op klanten die, net als hij, de schoonheid zien in een handgemaakt bord of een pan die een leven lang meegaat.

"We richten ons op mensen die het leuk vinden om anderen thuis te ontvangen, voor ze te koken en dat speciaal te maken. Juist in deze tijd investeren mensen daarin."

"Het doet dan ook extra pijn als je ziet dat leveranciers veranderen in door aandeelhouders geregeerde bedrijven zonder langetermijnvisie." Bovendien ziet hij dat hij, net als veel collega's in de non-food retail, ook nog de strijd moet aangaan met de eigen leveranciers. "Met je fabrikant moeten concurreren, dat voelt als een heel oneerlijk speelveld," stelt hij. "Hun online verkoop is een eigen business unit geworden met eigen targets. Intern wordt soms met verlies verkocht, als de omzet maar gehaald wordt. Wij lopen daardoor constant achter de feiten aan." Het gaat niet alleen om prijs, maar ook om beschikbaarheid. "Dan doet hun eigen webshop een claim op de voorraad waar ik als winkelier niet aan mag zitten. Ik moet een klant 'nee' verkopen, terwijl de fabrikant zelf online snelle levering belooft."

Een baken in de stad

De combinatie van een uniek assortiment en de centrale ligging in Utrecht zorgt ervoor dat klanten uit het hele land de serviezenwinkel weten te vinden. Dat maakt een zaak als die van Van Praagh zoals hij zegt "tot een 'baken' in de binnenstad". En dat is precies wat steden nodig hebben, stelt hij. "Als bezoekers alleen nog maar conceptstores voor de zoveelste food-hype zien, neemt de aantrekkelijkheid van een stad af. Voor een H&M of een pastéis de nata hoeft je niet meer naar Utrecht te komen."

Sterke binnenstad

Dat Utrecht een sterke binnenstad heeft werd onlangs nog eens bevestigd in de Europese competitie om de titel 'European Capital of Small Retail'. Utrecht werd in de categorie 'grote steden' achter Barcelona. "We hadden een fantastische case, die we als Centrum Management Utrecht en de gemeente goed over het voetlicht hebben kunnen brengen. Ook de wethouder van Economische Zaken (en locoburgemeester) Schilderman heeft daar enthousiast aan bijgedragen."



Hoewel Barcelona de titel won, was de competitie en de presentatie van de concurrerende steden wel leerzaam volgens Van Praagh.

Zo zag hij in de inzending van de gemeente Silandro in Italië het project 'Be The Next Boss'. Daarbij zet de gemeente zich in voor het vinden van opvolging voor belangrijke lokale winkels. "Dat is essentieel om de cohesie en de unieke identiteit van een stadskern te behouden." Dat voorbeeld maakt ook



dat hij andere gemeenten oproept zeker mee te doen aan een volgende competitie. “Je leert er sowieso van.”

Het geheim van Utrecht: de kracht van het collectief

Wie het succes van de Utrechtse binnenstad wil begrijpen, moet met name kijken naar de unieke krachtenbundeling in de binnenstad. Volgens Van Praagh is de finaleplek in de Europese verkiezing direct te danken aan de unieke kracht van het Centrum Management Utrecht. “Het geheim zit voor een belangrijk deel in het centrummanagement. Wat we doen met het geld dat uit het ondernemersfonds komt, is echt gericht op het verbeteren van het economische klimaat voor álle belanghebbenden: retail, cultuur en horeca.”

Dat ondernemersfonds is cruciaal. Het is geen belastinggeld, maar een directe bijdrage die ondernemers en vastgoedeigenaren samen opbrengen via een percentage van de OZB voor niet-woningen. “Het is iets wat wij samen opbrengen, niet iets van de gemeente,” benadrukt Van Praagh.

Met de middelen uit het Ondernemersfonds is in Centrum Management Utrecht een gouden samenwerking gecreëerd. Ook vastgoedeigenaren maken deel uit van het bestuur. “Zij praten mee, mobiliseren hun achterban en denken actief na over hoe we leegstand tegengaan en nieuwe, passende ondernemers aantrekken. Dat maakt deze binnenstad een aantrekkelijke plek.”

Overigens leidt het Ondernemersfonds ook wel eens tot ‘misverstanden. Niet iedereen in de gemeenteraad heeft de opzet en het doel van het Ondernemersfonds goed in beeld, concludeert Van Praagh. “Ze denken dat ons ondernemersfonds belastinggeld is en vragen waarom we dat aan feestverlichting uitgeven en niet aan een groenstrook. Ze snappen de essentie niet: wij creëren de economische en sociale waarde waar de hele stad van profiteert.”

“Wij creëren de economische en sociale waarde waar de hele stad van profiteert”

Ook de bekende problemen

Het succes neemt niet weg dat ook de ondernemers in Utrecht geconfronteerd worden met de bekende problemen als de onbereikbaarheid, parkeren en venstertijden.

Zo werkt de gemeente aan een ‘knip’ in de Catherijnesingel (de weg onder Hoog Catherijne door). Dit leidt ertoe

dat de westkant van de binnenstad en de belangrijke parkeergarages onder Hoog Catherijne moeilijker bereikbaar worden. En ook het hanteren van venstertijden is voor veel (kleinere) ondernemers lastig. “Dat betekent dat je hier om negen uur ‘s ochtends moet zijn, terwijl je winkel pas uren later opengaat. De impact die dat op iemands privéleven heeft, is enorm. De gemeente onderschat dat volledig en zegt dan doodleuk: ‘dan moeten ze maar iemand inhuren’. Daarmee jagen ze de kosten alleen maar verder op.”

Van Praagh heeft tot slot ook grote moeite met de neiging van de gemeente om vooruit te lopen op landelijke wetgeving, zoals de invoering van zero-emissiezones. Dit dwingt ondernemers tot kostbare investeringen in hun wagenpark, lang voordat het landelijk verplicht is.

Ondernemers met passie bepalen toekomst

De toekomst van de winkelstraat wordt volgens Van Praagh dan ook niet bepaald in Brussel of Den Haag, maar in de straat zelf, door ondernemers met passie en een lange adem. De winkels die een ‘baken’ vormen. “We moeten blij zijn met een goed bezette binnenstad. Laten we dat ondernemersklimaat dan ook aantrekkelijk houden.”

De Nieuwe Winkelstraat

Centrum Management Utrecht is lid van en wordt ondersteund door Platform De Nieuwe Winkelstraat (DNWS). Vakcentrum en Inretail zijn de oprichters van DNWS. Meer informatie: www.vakcentrum.nl/DNWS



Gemeenteraadsverkiezingen 18 maart

Op 18 maart aanstaande zijn de gemeenteraadsverkiezing. De gemeente is van groot belang voor de winkeliers. Het gemeentebestuur kan direct ingrijpen op de exploitatie van een onderneming. Het is dat ook belangrijk dat in de volgende gemeentelijke coalitieakkoorden de juiste onderwerpen aan bod komen. Het Vakcentrum informeert gemeenteraden en politieke partijen. De lokale directe aanpak is vanzelfsprekend het meest effectief.

Welke stappen kunt u nemen?

Rond de gemeenteraadsverkiezingen en de formatie van het nieuwe college van Burgemeester en Wethouders kunt u het volgende doen:

- Blijf in gesprek met ambtenaren
- Geef actief input door aan de onderhandelende partijen voor het raadsakkoord
- Blijf beschikbaar tijdens de formatieperiode
- Nodig uit voor een werkbezoek
- Vraag actief uit waar behoefte aan is bij collega-ondernemers

Sta voor een toekomstbestendige detailhandel

Onze oproep aan de gemeentelijke politiek is de volgende:

Een levendige en toekomstbestendige detailhandel is essentieel voor de gemeente. De detailhandel biedt economische ontwikkeling, werkgelegenheid (met een grote mate van flexibiliteit) en draagt bij aan de sociale cohesie en daarmee de leefbaarheid in de buurten, wijken en de binnenstad.

Om de detailhandel toekomstbestendig te maken kunt u de volgende aanbevelingen doen aan de lokale politici:

- **Actualiseer de detailhandelsvisie van de gemeente**
De maatschappij verandert voortdurend. En zeker nu. Alleen een actuele detailhandelsvisie kan een adequaat fundament zijn onder detailhandelsbeleid.
- **Formuleer op basis van de detailhandelsvisie een plan voor de komende coalitieperiode**
Stel een agenda op voor de diverse winkelgebieden in de gemeente en doe dat in onderlinge samenhang.
- **Faciliteer centrummanagement**
Een winkelgebied vraagt om coördinatie en begeleiding. Faciliteer de aanstelling van een centrummanager voor de coördinatie binnen en namens het winkelgebied.
- **Stimuleer een duurzame detailhandel**
Groene initiatieven kunnen de aantrekkelijkheid van de binnenstad en buurt- en wijkwinkelcentra vergroten. Combineer praktische winkelbehoeften met duurzame stadsplanning.
- **Zorg voor veiligheid en sociale cohesie**
Veiligheid is een belangrijke voorwaarde voor een levendig en uitnodigend winkelgebied. Ondersteun ondernemers bij activiteiten die gericht zijn op het versterken van het gemeenschapsgevoel.

Lees meer op onze website

Bovenstaande punten hebben we daar uitgewerkt. Daar staan ook extra aandachtspunten voor de binnensteden.
www.vakcentrum.nl/gemeenteraad26

Een signaal

René Peek, hoofdbestuurder van het Vakcentrum en voorheen Plus ondernemer, is ook actief in de lokale politiek. Hij is kandidaat voor de gemeenteraad in Tilburg namens de VVD. In dat kader schreef hij onlangs onderstaande column.

Peek op de Week – Retail is geen bijzaak

Vorige week stond ik in Moergestel voor een leeg winkelpand. Geen ruzie, geen protest, geen pers. Gewoon leeg. En precies dát is het probleem.

We doen soms alsof winkels iets extra's zijn. Leuk voor de gezelligheid, maar geen prioriteit. Dat is een misvatting. Retail is geen bijzaak, het is de ruggengraat van onze dorpen. Zonder winkels geen levendige kernen. Zonder levendigheid geen veiligheid. En zonder voorzieningen wordt wonen simpelweg minder aantrekkelijk.

In Moergestel zie je hoe alles samenkomt: wonen, ondernemen, ontmoeten.

Als het winkelbestand onder druk komt te staan, raakt dat niet alleen de ondernemer, maar ook de buurt, de verenigingen en uiteindelijk de waarde van onze woningen.

Wie denkt dat je eerst huizen kunt bouwen en daarna wel "iets met voorzieningen" regelt, zet het paard achter de wagen.

Als gemeente moeten we niet afremmen maar beginnen met mogelijk maken.

Snellere procedures, realistische regels, oog voor lokale ondernemers en samen werken aan sterke economische kernen.

Niet alles dichtregelen, maar vertrouwen geven. Het is dan ook essentieel dat we een duidelijke visie hebben op retail en het belang ervan in een gezonde economie.

Dat lege pand waar ik begon? Dat is geen incident. Het is een waarschuwing. En die kunnen we maar beter serieus nemen — voordat stilte het nieuwe normaal wordt.

Winst voor Marian's Kookwereld: De kracht van kennis en een persoonlijke aanpak

Marian's Kookwereld Van Marian en René van Heuveln in Naaldwijk is uitgeroepen tot 'Leukste winkel van Nederland' in de categorie Huishoudelijke artikelen. Een overwinning die volgens de vakjury én de ondernemers zelf te danken is aan een glasheldere formule: de verkoop van pure kennis, een onversneden passie voor het vak en een slimme online strategie. De prijs werd uitgereikt door Vakcentrumbestuurder en jurylid Patricia Hoogstraaten.



Wat begon met een onverwachte nominatie door klanten, groeide uit tot een zinderende campagne. "Je kunt jezelf hier niet voor aanmelden, dat doen klanten," vertelt eigenaresse Marian van Heuveln. "Toen we eenmaal in de top 10 stonden, begon het te kriebelen." Samen met haar team zetten ze alles op alles om de titel te bemachtigen. "Ik wilde natuurlijk wel winnen," aldus een strijdvaardige Marian na afloop. "We hebben dus volop ingezet op social media."

Een teamprestatie

De campagne werd een avontuur dat Marian samen met haar klanten beleefde. Via ludieke filmpjes, nieuwsbrieven en natuurlijk in de winkel zelf werden klanten opgeroepen om te stemmen. De respons was overweldigend. Marian: "De reacties die daarop kwamen waren hartverwarmend. Lief, eerlijk, soms ontroerend en vooral heel waardevol. Voor ons was dit misschien wel het mooiste onderdeel van de hele campagne." Ze benadrukt dan ook dat de overwinning een echte teamprestatie is. "Deze prijs voelt niet als iets wat je alleen wint. Dit is iets wat je samen krijgt."

Juryoordeel: Meer dan een winkel

De vakjury was diep onder de indruk van de wijze waarop Marian's Kookwereld zich onderscheidt. Volgens het juryrapport is de winkel "meer dan een kookwinkel. Het is een plek waar je passie ervaart en deskundigheid proeft." De kracht zit hem in de combinatie van productverkoop met educatie en persoonlijk advies.

De jury roemt Marian's Kookwereld om een aantal unieke eigenschappen:

- De ondernemer is een zichtbaar en uitgesproken boegbeeld.
- Er is een sterke focus op kennis, advies en instructievideo's.
- De winkel vervult een actieve educatieve rol binnen koken en apparatuur.
- Online content op YouTube en Instagram versterkt de fysieke winkel.

Door consumenten niet alleen producten te verkopen, maar hen actief te begeleiden en te informeren, vervult de winkel een duidelijke expertrol. "Met deze prijs wordt die inhoudelijke kracht en toewijding overtuigend erkend," aldus het juryrapport.

Naast Marian's Kookwereld wisten meer Vakcentrumleden door te dringen tot de landelijke top 10 in hun categorie:

- Huishoudelijke artikelen:
Kookwinkel de Gruijter (Sliedrecht) en
Van 't Ende, de huishoudwinkel (Den Ham)
- Speelgoed & Hobby:
Meneer Paprika (Haarlem) en **Spel en Meer** (Zoetermeer)
- Geschenken en Speciaalzaken:
Waerds Genoegen (Ottoland)
- Beauty en verzorging:
Etos Barendrecht

De landelijke hoofdprijs voor 'De Leukste winkel van Nederland 2026' ging naar Mens & Kinders in Zwolle.

Vakcentrum was dit jaar partner van de verkiezing. In totaal werden 85.000 stemmen uitgebracht.

Totaalbeeld uit consumentenbeoordelingen

Consumenten gaven hun mening over de deelnemende winkels. De organisatie heeft deze meningen als volgt samengevat:

- **De leukste winkels onderscheiden zich zelden op prijs of assortiment**
- **De menselijke factor is doorslaggevend**
- **Beleving ontstaat vooral door gedrag, niet door inrichting of technologie**
- **De klanten hechten aan verbondenheid met buurt en gemeenschap**



Roel Heerschap met de voorzitter van de vaste commissie voor Economische Zaken (EZ) in de Tweede Kamer, Ingrid Michon-Derkzen (VVD)

Ondernemers grensregio's luiden noodklok: leefbaarheid staat op het spel

Het Vakcentrum heeft onlangs met een brede coalitie van ondernemersorganisaties een petitie aan de Tweede Kamer aangeboden. De leefbaarheid van de Nederlandse grensregio's staat zwaar onder druk. Steeds meer Nederlandse consumenten rijden naar Duitsland of België voor hun dagelijkse boodschappen of om te tanken.

Het volledige bericht en de petitie vindt u op www.vakcentrum.nl/petitie

Het gevolg: winkelsluitingen, banenverlies en een verschalend voorzieningenniveau. Dat staat in een petitie die voorzitter Jacco Vonhof van MKB-Nederland met en namens een brede coalitie van ondernemersorganisaties heeft aangeboden aan de Kamercommissie voor Economische Zaken. De ondernemers roepen de politiek op de accijnzen en btw te harmoniseren met de landen om ons heen en ook ten aanzien van OZB en andere kostenverhogende factoren niet uit de pas te lopen met grenslanden. Ondernemers hebben een gelijk speelveld nodig om te kunnen overleven. Vakcentrumlid Jumbo-ondernemer Roel Heerschap was er bij om kamerleden concrete voorbeelden te geven.

Oproep aan de politiek

De coalitie roept de Tweede Kamer op tot stabiliteit en voorspelbaarheid van beleid. Concreet vragen de ondernemers om de accijnzen en btw niet verder te verhogen, de tarieven met de buurlanden op termijn te harmoniseren en om de grensdetailhandel periodiek te monitoren. Ook pleiten zij voor samenwerking tussen Rijk, provincies, gemeenten en brancheorganisaties om de grensregio's te ondersteunen. De aanbieders vragen om een gesprek met de Tweede Kamer om de urgentie over te brengen.

Twee Top Trainingen weer van start

Meer informatie en aanmelden: www.vakcentrum.nl/agenda

Training juridische aspecten personeelsbeleid start 16 maart

Wat mag wel, wat mag niet? Als u zelf het personeelsbeleid doet, krijgt u vrijwel dagelijks te maken met allerlei juridische vragen. Daarom geven wij deze training vanuit de winkelpraktijk waarin praktische informatie, eigen ervaringen en vooral uw vragen aan bod komen.

Training interne vertrouwenspersoon start 7 april

Tijdens de driedaagse training 'Interne Vertrouwenspersoon' leren deelnemers o.a. de kerntaken en positionering van de vertrouwenspersoon, het signaleren van ongewenst gedrag en integriteitsteksties, het ondersteunen van medewerkers en adviseren van het management en het voeren van de juiste, specifieke gesprekken met behoud van vertrouwelijkheid.

Dinsdag 21 april 2026

Uw MEERwaarde centraal op Dag van het Vakcentrum

Uw betekenis voor de leefbaarheid van buurt, wijk of dorp staat centraal op de Dag van het Vakcentrum op 21 april in Maarssen.

We presenteren de 2026 uitgave van het **MEERwaarde boek** met foto's van uw voorbeelden van de MEERwaarde van zelfstandig winkeliers.



Het eerste exemplaar van het MEERwaarde-boek wordt overhandigd aan **Jacco Vonhof**, voorzitter van MKB Nederland.

We reiken de **ZO²Z Award** uit voor de beste zelfstandig supermarktondernemer.

Retailexpert **Rupert Parker Brady** werkt als strateeg voor retailers die geloven in commercieel en maatschappelijk impact maken. Hij geeft zijn visie op uw lokale MEERwaarde.

De Dag van het Vakcentrum start met de Algemene ledenvergadering met lunch. Aansluitend zijn ook belangstellenden welkom op deze inspirerende middag die ook volop ruimte geeft voor netwerken.

Locatie
InnStyle
Herenweg 55
3602 AN Maarssen

Meer informatie & aanmelden:
www.vakcentrum.nl/dagvanhetvakcentrum



Agenda

9 t/m 13-03-2026

Week van het Centrumgebied

13-03-2026

DNWS Meet & Greet Supermarkten: ontwikkelingen, cijfers en beleid

16-03-2026

Start Training Juridische Aspecten Personeelsbeleid

19 en 20-03-2026

Skills the Finals (beroepenwedstrijd)

07-04-2026

Start Training Interne Vertrouwenspersoon

21-04-2026

Dag van het Vakcentrum

01-06-2026

Branche-Event Foodspecialiteiten

08-09-2026

Start Training Interne Vertrouwenspersoon

14 en 15-09-2026

Vakbeurs Foodspecialiteiten

05-11-2026

Vakcentrum Jubileum Evenement

vakcentrum.nl/agenda

Vakcentrum feliciteert...

Marieke Besselsen met het 10-jarig bestaan van Bica's Koffie, thee en Delicatessen in Harderwijk.

Joas Kuik als nieuwe eigenaar van Zuivelhoeve Zwolle-Zuid per 2 februari

Erik Banus met de heropening van Albert Heijn Banus in Winsum op 4 februari.

Kees Huibers met de heropening van Jumbo Huibers Bruineplein in Veenendaal op 4 februari.

Eduard Kooistra met de heropening van Jumbo Kooistra in Stiens op 4 februari.

Jan Heemskerk met de heropening van Jumbo Heemskerk Zevenaar Oldebarneveldtlaan op 11 februari.

Certificering SSK

- Jumbo De Goeij Doorn
- Jumbo Koornneef Poeldijk
- PLUS Bremmer Rijsenhout



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 3, 42^{ste} jaargang
Redactie Blekerijlaan 1
3447 GR Woerden
T (0348) 41 97 71
Druk MediaCenter, Rotterdam

