

oktober 2026



Jubileum Event 5 november

Daar bent u onmisbaar!



2 Van bijen als hobby
naar honingwinkel



6 Maak ondernemen
lonend



8 Franchise moet
ondernemerschap
stimuleren

Doe eens iets anders



“Als je blijft doen wat je altijd gedaan hebt, dan krijg je wat je altijd kreeg.” We kennen de spreuk. Maar waarom handelen we er zo vaak naar?

Te veel ondernemers laten waardevolle kansen liggen, verzonken in de dagelijkse hectiek.

Ik snap dat wel, het wordt er niet makkelijker op. Winkels staan steeds meer onder druk, opvolging is een uitdaging en de ruimte om te groeien krimpt. Praten we erover in de winkel en met formulecollega's? Zeker, maar dat is niet genoeg.

Nederland heeft de winkeliers gewoon nodig! JULLIE dus. De vitaliteit van onze steden en dorpen, de rugengraat van onze economie, zijn afhankelijk van jullie ondernemerschap. Al jaren verkondigt het Vakcentrum deze boodschap; de steun groeit maar samen met jullie is een volgende stap makkelijker.

Wij hebben geen tractoren, maar samen hebben wel een krachtige stem, die gehoord moet worden door bestuurders en belangenbehartigers, zeker nu. En die stem krijgt meer gewicht met een gezicht.

Daarom mijn dringende oproep: kom 5 november naar ons jubileumevent! Dit is je kans om strategische inzichten op te doen bij de inspiratiesessies.

Dit is dé plek om te netwerken met collega's en, heel belangrijk, te luisteren naar twee topsprekers uit de internationale retail. Deze ervaren experts werken al jaren mét en vóór MKB-winkeliers en brengen cruciale inspiratie die je direct kunt toepassen in jouw onderneming. Bovendien: een groot deel van hun werk bestaat uit belangenbehartiging in Brussel, waar een overgroot deel van de regels vandaan komt die jouw werk dagelijks beïnvloeden. Ook zij horen graag jouw praktijkinput, nodig om effectief te blijven lobbyen!

Dit is het moment om je gezicht te laten zien bij minister Thierry Aartsen, die zelfstandig ondernemerschap een warm hart toedraagt en onder andere druk bezig met de wia-problematiek.

Kim Putters, professor op het gebied van maatschappelijk welzijn en de voorzitter van de Sociaal Economische Raad (de adviseur van de regering), staat open voor jouw argumenten. Breed maatschappelijk welzijn staat op de agenda van hen beiden, zelfstandig winkeliers kunnen daar een belangrijke rol in spelen. Draag dat uit!

Verwacht geen saaie lezingen maar een dynamische middag vol inspiratie, collectiviteit en echte ontspanning. Een goed gesprek onder het genot van een heerlijke maaltijd en vanzelfsprekend goede muziek.

Je vertrekt niet alleen vol energie, maar met minstens één concreet idee om iets anders te doen, om je bedrijf te verstevigen.

De toekomst van onze binnensteden, de leefbaarheid van onze dorpen: die ligt deels in jouw handen. Laten we samen de overheid en Brussel overtuigen onze meerwaarde te erkennen en actief te faciliteren. Ik verwelkom je graag op 5 november!

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

Van bijen als hobby naar een winkel met betekenis

Al ruim dertig jaar houdt Ahmet Taskan zich bezig met bijen en imkeren. Wat begon als hobby, groeide uit tot Honingwinkel.nl in Utrecht. Een winkel die klanten uit de buurt en ver daarbuiten trekt. En van waaruit Ahmet zich inzet voor mensen, natuur en zijn omgeving.

De liefde voor bijen was er lang voordat er sprake was van een winkel. Tijdens corona besloot Ahmet zijn eigen honing te gaan verkopen. In maart 2020 begon hij online en enkele maanden later kwam daar een fysieke winkel bij.

Inmiddels is Honingwinkel.nl uitgegroeid tot een onderneming met een landelijke webshop. Er zijn meer dan zestig soorten honing uit verschillende landen te vinden, naast allerlei andere bijenproducten.

Het verhaal achter de winkel trok ook landelijke aandacht. De Volkskrant besteedde in 2021 uitgebreid aandacht aan Ahmet en zijn bedrijf. Afgelopen zomer kwamen André van Duin en Janny van der Heijden langs voor het televisieprogramma 'Beestenboel'.

"Dat iets wat hier ooit als hobby begon uiteindelijk landelijk op televisie komt, was voor ons gezin natuurlijk bijzonder. Maar het mooiste vond ik dat we daardoor de bijen, het imkeren én onze manier van ondernemen bij een groot publiek onder de aandacht konden brengen."

Niet alleen voor de honing

Honingwinkel.nl is gevestigd op Kanaleneiland, waar veel verschillende achtergronden, leeftijden en culturen samenkomen. Ahmet voelt zich sterk verbonden met deze plek.

Dat is ook in de winkel te merken. Klanten komen voor honing of advies, maar regelmatig ontstaat er een gesprek. Soms loopt iemand binnen om iets te vragen of te vertellen. Wie voor werk nieuw is op Kanaleneiland, komt tijdens een kennismaking met het gebied soms ook bij Honingwinkel.nl langs.

"Ik zie dat als een stukje ambassadeurschap voor Kanaleneiland. Ik laat graag zien hoeveel ondernemerschap, diversiteit en betrokkenheid hier aanwezig is."

"Niet iedere maatschappelijke bijdrage hoeft financieel te zijn. Tijd, kennis, aandacht en het openstellen van je netwerk kunnen soms minstens zoveel betekenen"

De waardering van klanten is groot. Honingwinkel.nl heeft inmiddels bijna 6.000 beoordelingen en scoort gemiddeld een 9,8. Volgens Ahmet gaat die waardering niet alleen over de producten, maar ook over de persoonlijke ontvangst en service.



Tijd, kennis en kansen

Zijn betrokkenheid stopt niet bij de deur van de winkel. Zo spreekt Ahmet met jongeren en vluchtelingen over ondernemerschap. Hij vertelt eerlijk dat er fouten en tegenslagen bij horen. Tegelijk laat zijn eigen verhaal zien dat iets kleins stap voor stap kan uitgroeien tot een serieus bedrijf.

Die inzet is ook zichtbaar in zijn team. Veertig procent van de medewerkers heeft een vluchtelingenachtergrond. Ahmet ziet hoeveel kennis, ervaring en motivatie zij meebrengen als zij een kans krijgen. Hij zocht hiervoor zelf de samenwerking met de gemeente Utrecht. Dat contact loopt nog steeds. Onlangs werd hij opnieuw benaderd en nu bekijkt hij of hij iemand in deeltijd een plek kan bieden.

Daarnaast gaat minimaal 10 procent van de winst naar goede doelen en maatschappelijke initiatieven, waaronder initiatieven voor vluchtelingen en NatuurWijs. Tijdens Ramadan en Kerst helpt hij mee met inzamelingsacties.

Maar bijdragen gaat voor hem niet alleen over geld.

"Niet iedere maatschappelijke bijdrage hoeft financieel te zijn. Tijd, kennis, aandacht en het openstellen van je netwerk kunnen soms minstens zoveel betekenen."



Van bijen tot een schone straat

Zijn liefde voor bijen is nog overal aanwezig. Ahmet deelt zijn kennis over bijen, natuur en biodiversiteit en werkt daarbij ook samen met Wageningen University & Research. Studenten kunnen bij hem praktijkgericht onderzoek doen. Zo is er onderzoek gedaan naar de Nederlandse zwarte bij en naar de wetenschappelijke onderbouwing van gezondheidsclaims over manukahoning.

En soms zit die betrokkenheid in iets heel kleins. Als Ahmet buiten afval ziet liggen, raapt hij het op. “Daar hoeft je wat mij betreft geen groot project van te maken. Dit is ook mijn straat en mijn buurt. Dan voel ik mij er medeverantwoordelijk voor dat het schoon en prettig blijft.”

Ahmet heeft regelmatig contact met andere winkeliers en doet mee aan activiteiten van de gemeente, de bibliotheek en andere organisaties. Ze hebben te maken met dezelfde onderwerpen, zoals veiligheid, bereikbaarheid, leefbaarheid en een schone omgeving.

Gebruik de kennis van winkeliers

Juist doordat zelfstandig winkeliers iedere dag tussen klanten, bewoners en andere ondernemers staan, weten zij veel over wat er speelt. Volgens Ahmet kan de gemeente daar meer gebruik van maken. Daarover sprak hij ook met wethouder Dennis de Vries, toen deze bij Honingwinkel.nl het boek “MEERwaarde van Zelfstan-



dige Winkeliers” in ontvangst nam.

“Betrek ondernemers eerder als partners bij wat er in een wijk gebeurt. Niet pas wanneer een plan al vrijwel helemaal klaar is. Wij horen iedere dag wat bewoners en klanten bezighoudt. Maak gebruik van die kennis.”

Daarvoor zijn volgens hem niet altijd grote subsidies nodig. Partijen bij elkaar brengen, korte lijnen en één aanspreekpunt kunnen al veel betekenen.

Ahmet is trots op de groei van Honingwinkel.nl, de landelijke aandacht en de waardering van klanten. Maar het meest trots is hij erop dat die groei samen blijft gaan met wat hij voor anderen kan betekenen. “De echte waarde van een zelfstandige winkel kun je niet alleen aflezen

aan de omzet. Een goede zelfstandige ondernemer investeert ook in mensen, zijn straat, zijn wijk en zijn omgeving. Soms met geld, maar heel vaak met tijd, kennis, aandacht en betrokkenheid.”

“Dat is voor mij de MEERwaarde van de zelfstandige winkelier: niet alleen ondernemen in een buurt, maar ook ondernemen voor je buurt.”

Honingwinkel Utrecht

Van Heuven Goedhartlaan 63
3527 CG Utrecht
www.honingwinkel.nl

Ahmet Taksan overhandigde een exemplaar van het MEERwaardeboek aan de wethouder van Economische Zaken van Utrecht.

Wilt u zelf het gesprek aangaan? Maak een afspraak met uw burgemeester of wethouder en overhandig het MEERwaardeboek.

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



De zelfstandig
winkelier heeft
**meer
waarde**



Reactie Vakcentrum Troonrede en begroting: Maak ondernemen lonend, stop de lastenstapeling

Naar aanleiding van de op Prinsjesdag gepresenteerde kabinetsplannen waarschuwt het Vakcentrum, voor een verdere stapeling van lasten voor winkeliers. Hogere werkgeverspremies, een hoger minimumjeugdloon, het beperken van fiscale regelingen en extra financiële risico's bij ziekte en ontslag komen bovenop de al hoge personeels-, energie-, inkoop- en huisvestingskosten. Vakcentrum roept kabinet en Tweede Kamer daarom op om het totale effect van alle maatregelen op retailondernemers in beeld te brengen. Ondernemers mogen niet de sluitpost van de begroting worden.

De rekening voor werkgevers loopt verder op

Ondernemers worden geconfronteerd met een reeks kostenverhogende maatregelen. Zo stijgen de premies voor het Arbeidsongeschiktheidsfonds (Aof), de WGA en de Ziektewet. In een arbeidsintensieve sector als de retail werken hogere werkgeverslasten direct door in de kosten van ondernemers. Ook gaat per 1 januari 2027 het minimumjeugdloon voor zowel jongeren van 16 tot en met 20 jaar als voor jongeren in de beroepsbegeleidende leerweg (BBL) omhoog. "Hoewel wij een eerlijke beloning toejuichen, moeten we ervoor waken dat een te snelle loonsverhoging de deur sluit voor bijbanen of leerwerkplekken, nog los van de gevolgen voor de portemonnee van de consument."

Ziekterisico wordt te groot

Ook het voornemen om vanaf 2027 (of een jaar) later te stoppen met de compensatie van transitievergoedingen na twee jaar ziekte vergroot volgens Vakcentrum de financiële risico's voor werkgevers. "Ondernemers dragen al een aanzienlijk deel van het ziekterisico. Het stapelen van nog meer financiële verplichtingen op hun schouders creëert een drempel voor het aannemen van personeel."

Zonder sterke retail geen vitale winkelgebieden

De retail behoort tot de grootste werkgevers van Nederland. Ondernemers zijn bovendien van grote betekenis voor de leefbaarheid van binnensteden, dorpscentra en buurt- en wijkwinkelcentra. Een aantrekkelijke winkelomgeving trekt bezoekers, ondersteunt horeca en cultuur en draagt bij aan levendige en veilige gebieden. "Dit gaat verder dan louter cijfers; het gaat over de bezieling van onze lokale gemeenschappen. Dit is een bedreiging voor de levendigheid van onze winkelgebieden en de sociale cohesie."

Stop de lastenstapeling

Het Vakcentrum benadrukt dat het niet alleen gaat om de afzonderlijke maatregelen maar vooral om het totaal aan regelgeving en kostenverhoging. Ondernemers hebben te maken met hogere lonen, werkgeverspremies, energie- en inkoopkosten, huren, belastingen en toenemende regeldruk. "De opeenstapeling van kosten verstikt ondernemerschap. De politiek moet daarom een integraal beeld schetsen van de totale lastendruk en de impact daarvan op banen, investeringen, prijzen en de vitaliteit van onze winkelstraten."

Nederland is geen eiland

Daarbij moeten ook grenseffecten en internationale concurrentie worden meegenomen. Nederlandse retailers concurreren niet alleen met elkaar, maar ook met buitenlandse aanbieders en internationale online platforms. Extra lasten kunnen daardoor rechtstreeks ten koste gaan van de concurrentiepositie van Nederlandse winkeliers. Speciale aandacht voor de winkels in de grensstreek is daarbij bittere noodzaak. De verhoging van de alcoholaccijns en het voornemen op de btw op sierteeltproducten te verhogen zet hen nog eens extra op achterstand.

Personeelskorting belangrijke arbeidsvoorwaarde

Daar komt bij dat het kabinet de fiscale vrijstelling voor personeelskorting op branche-eigen producten wil beperken. Daarmee wordt een arbeidsvoorwaarde geraakt die juist helpt om medewerkers aan de sector te binden. Het is niet alleen een financieel voordeel voor de werknemers, het verhoogt ook de betrokkenheid bij de 'eigen' producten. Het vergroten van de vrije ruimte biedt daarbij geen soelaas. "Goed werkgeverschap verdient aanmoediging, geen extra hindernissen." van de consument."

Geef ondernemers ruimte om te investeren

Vakcentrum pleit voor beleid dat ondernemers ruimte geeft om vooruit te kijken en te investeren. Winkeliers willen investeren in verduurzaming, digitalisering, veiligheid, personeel en aantrekkelijke winkels. Bij veel ondernemers is er echter geen investeringsruimte. Het is dus belangrijk om het verdienvermogen te versterken.

Vakcentrum Jubileum Event

5 november 2026

Inspiratiesessies

Ai: toepassing in de dagelijkse bedrijfsvoering

Ai is geen toekomstmuziek. Ook in de winkel kan het helpen om de klantervaring te verbeteren en processen efficiënter in te richten. Aan de hand van onderzoek onder Vakcentrumleden ontdekt u welke toepassingen direct bruikbaar zijn en rendement kunnen opleveren.

Tibert Verhagen van de Hogeschool van Amsterdam laat zien hoe Ai praktisch kan worden ingezet in de dagelijkse bedrijfsvoering van de zelfstandig ondernemer.

Lokaal: samenwerking en positionering

Een sterk winkelgebied begint bij goede samenwerking. Hoe werken ondernemers, gemeente en vastgoedeigenaren effectief samen? Aan de hand van praktijkvoorbeelden bespreken we thema's als leegstand, bereikbaarheid, veiligheid en aantrekkelijkheid.

Hester Bunnik en **Marleen Strien** van Platform De Nieuwe Winkelstraat, delen voorbeelden en gaan met u in gesprek over wat werkt in de praktijk.

Franchise: haal het maximale uit uw franchiserelatie

Hoe haalt u als franchisenemer het maximale uit de samenwerking met uw franchisegever? Kennis delen, samenwerken en gezamenlijk optrekken kunnen bijdragen aan een sterke en toekomstbestendige franchiseformule.

Jos Boot, directeur van de Vereniging Albert Heijn Franchisenemers, en **Eric Carree**, directeur van Ondernemersvereniging Jumbo, delen hun ervaringen.

Criminaliteit in de winkel: een werkbare aanpak

Winkeldiefstal, agressie en overlast vragen om een praktische aanpak. Wat kunt u zelf doen, waar liggen de grenzen en wanneer kunt u een beroep doen op politie en justitie?

Erik Gruppen, voorzitter van het Retail Veiligheidsoverleg en Head of Security bij Ahold Delhaize, deelt zijn kennis en praktijkervaring.

Duurzaamheid: impact en rendement

Verduurzamen kan niet alleen goed zijn voor het milieu, maar ook voor uw bedrijfsvoering.

Een praktische blik op verduurzamen in de winkel.

Zorg: gezond personeelsbeleid, minder verzuim

Ziekteverzuim zorgt voor extra druk op uw onderneming. Wat mag u vragen bij een ziekmelding? Wanneer is passend werk mogelijk en wie is waarvoor verantwoordelijk? Aan de hand van herkenbare situaties krijgt u praktische handvatten voor verzuim en werkhervatting.

Peter Jan Smits van Vakcentrum Zorgportaal deelt zijn kennis en beantwoordt uw vragen.

Vergeet u niet aan te melden voor een van de sessies

ORYN - Mediapark Hilversum
Joop van Den Endeplein 7
1217WJ Hilversum.

Vakcentrumleden en relaties
kunnen zich aanmelden via
de QR-code of via
onderstaande link.

www.vakcentrum.nl/jubileumevent



Imagine the possibilities

Plenair programma

met keynotes van:



Thierry Aartsen Minister van Werk en Participatie

Zijn beleid raakt zelfstandig winkeliers onder meer bij ziekte, terugkeer naar werk en zelfstandig ondernemerschap. Onderwerpen die direct invloed hebben op uw dagelijkse bedrijfsvoering.



Prof. dr. Kim Putters Voorzitter SER

Zelfstandig winkeliers hebben economische én maatschappelijke waarde. Hij kijkt naar hun bijdrage aan werkgelegenheid en voorzieningen, maar ook aan leefbaarheid en verbinding.



Juan Manuel Morales Voorzitter EuroCommerce - Ahoramass Board

Maakt de verbinding met Europa. Welke Europese regels komen op winkeliers af? En welke ervaringen en knelpunten vanuit de Nederlandse winkelpraktijk moeten juist in Brussel op tafel komen?



Tobias Wasmuht Voorzitter Independent Retail Europe - SPAR International CEO

Toont met wereldwijde voorbeelden hoe we het zelfstandig ondernemerschap sterk houden en welke economische en maatschappelijke MEERwaarde zij toevoegen.

14:00 uur
Ontvangst
Inspiratiesessies

14:30 uur
Inspiratiesessies

15:30 uur
Ontvangst
plenair
programma

16:00 uur
MEERwaarde

18:30 uur
Entertainment &
Feestelijk diner

Het Vakcentrum Jubileum Event wordt gesponsord door:



Franchise moet ondernemerschap stimuleren, niet inperken

Instappen in een franchiseformule doe je in de hoop schaalvoordelen en zekerheid te combineren met lokaal ondernemerschap. Maar precies daar wringt het soms: het evenwicht tussen zelfstandigheid en lastige vereisten voor de franchisenemer. België en Nederland hebben elk op hun manier geprobeerd dat evenwicht wettelijk te herstellen. Wat betekent dat concreet voor franchisenemers? En waar knelt het nog? Onze Belgische collega's van Buurtsuper.be spraken met **Luc Ardies**, gedelegeerd bestuurder van Buurtsuper.be en **Patricia Hoogstraaten**, directeur van Vakcentrum in Nederland. Hier het interview dat eerder verscheen in het Belgische SuperMAG.



Hoe sterk staat de franchisenemer vandaag juridisch in België?

Luc: "De positie van franchisenemers is de afgelopen jaren fundamenteel versterkt. De Belgische franchisewetgeving steunt nu op drie duidelijke pijlers. De eerste is de verplichte precontractuele informatie.

Franchisegevers moeten vóór ondertekening transparant zijn over commerciële en financiële parameters: investeringen, omzetverwachtingen, rendabiliteit en risico's. Vroeger was die info vaak onvolledig of gekleurd. Vandaag krijgt een kandidaat-franchisenemer de tools om een realistische inschatting te maken van zijn inkomsten en kansen."

Ook de tweede pijler was een gamechanger?

Luc: "Zeker. Het KB van 20 juni 2024 dat begin 2025 in werking trad, is een unicum. Vroeger gold het klassieke verbintenissenrecht: wie tekent, aanvaardt alles. Vandaag worden contractuele clausules getoetst aan redelijkheid. Bij leveringsproblemen bijvoorbeeld, kunnen franchisegevers zich niet meer zomaar beroepen op 'overmacht'. Interne IT-problemen of logistieke fouten blijven hun verantwoordelijkheid. En bij bewezen overmacht krijgt de franchisenemer het recht om zich elders te bevoorraden, ook als het contract dat verbiedt."

Dat raakt rechtstreeks aan de operationele realiteit.

Luc: "Absoluut. Een supermarkt moet

blijven draaien. Ook bij promoties is het evenwicht hersteld: legt de franchisegever acties op, dan moet hij minstens de helft van de kosten dragen, zodat de marge van de franchisenemer niet wegsmeelt. Daarnaast is het voorkeepsrecht aangepast. Bij verkoop van de winkel moet de overnameprijs voortaan marktconform zijn. Zo erken je ook de zelf opgebouwde waarde van de ondernemer."

Dan is er nog het Wetboek Economisch Recht. Hoe verbetert dat de situatie van franchisenemers?

Luc: "Dat heeft betrekking op eerlijke handelspraktijken. In het geval van franchise wordt er gekeken naar machtsonevenwicht. De invoering van zwarte en grijze bedingen biedt franchisenemers een sterk wapen. Zwarte bedingen zijn automatisch nietig. Denk aan een franchisegever die tijdens de samenwerking eenzijdig wijzigingen doorvoert die de financiële planning en rendabiliteit van de franchisenemer ernstig verstoren. Grijze bedingen laten nog debat toe, maar de franchisegever moet aantonen dat het economische evenwicht behouden blijft."



"Vandaag krijgt een kandidaat-franchisenemer wel de tools om een realistische inschatting te maken van zijn inkomsten en kansen." Luc Ardies

Hoe kijkt Nederland hiernaar?

Patricia: "In Nederland zijn we wat later gestart. Eerst met een gedragscode, en pas in 2021 kwam er een franchisewet die geldt voor alle fases van de samenwerking. Een cruciaal element is de standstillperiode: zodra alle informatie is overgemaakt, krijgt de franchisenemer bedenktijd – om zich te laten informeren en adviseren – waarin het contract niet meer mag worden aangepast. Dat voorkomt druk en overhaaste beslissingen."

Wat onderscheidt de Nederlandse aanpak nog meer?

Patricia: "Vooral het instemmingsrecht. Bij ingrijpende investeringen of strategische wijzigingen moeten vertegenwoordigers van franchisenemers vooraf akkoord geven. Dat creëert dialoog in plaats van eenrichtingsverkeer. Daarnaast bevat de wet expliciete principes zoals goed franchisegeverschap en goed franchisenemerschap. Dat maakt transparantie, redelijkheid en menselijkheid juridisch relevant."

Op welke vlakken is er nog verbetering nodig in beide landen?

Patricia: "De wet in Nederland stelt dat wanneer goodwill aantoonbaar door de franchisenemer is opgebouwd en bij beëindiging bij de franchisegever blijft, daar een vergoeding tegenover kan staan. Maar in de praktijk is dat vaak een juridisch mineenveld. Bij bedrijfsbeëindiging zien we dossiers die jaren aanslepen."

Ondernemers blijven intussen in onze kerheid, financieel én mentaal. Dat is een pijnpunt dat verdere verduidelijking vraagt.”

Luc: “Het niet-concurrentiebeding blijft een groot probleem in België. Een franchisenemer die stopt, mag vaak een jaar geen supermarkt openen. Dat botst met de vrijheid van ondernemen én met het feit dat hij die zaak zelf heeft uitgebouwd.”

“Je wil vermijden dat enkel grote franchisenemers met meerdere vestigingen het discours bepalen. Kleine zelfstandigen moeten even zwaar doorwegen.”

Patricia Hoogstraaten

Beschermen wetten voldoende tegen procedures?

Luc: “Dat is het spanningsveld. De Belgische wetgeving is nu sterk, maar ze werkt vaak pas echt als je bereid bent te procederen. Dat kost tijd, geld en energie. Niet elke franchisenemer heeft die luxe. Wie midden in een conflict zit, moet intussen zijn winkel blijven runnen, personeel betalen ... De realiteit van een zelfstandige laat weinig ruimte voor lange juridische trajecten.”

Patricia: “Dat herken ik. Ook in Nederland zie je dat conflicten juridiseren, terwijl veel problemen eigenlijk via overleg opgelost kunnen worden. Daarom pleiten wij sterk voor een laagdrempelig, onafhankelijk aanspreekpunt.”

Zijn franchisenemersverenigingen een oplossing?

Luc: “Dat zou een stap vooruit zijn. Er zijn in België geen sterke organisaties per formule die structureel het gesprek aangaan met franchisegevers. Daardoor krijgen vooral kleine franchisenemers het idee dat ze er alleen voor staan, terwijl er vaak gelijkaardige problemen spelen binnen dezelfde formule.”

Patricia: “Een vertegenwoordiging werkt, maar ze moet goed uitgelanceerd zijn. Je wil vermijden dat enkel grote franchisenemers met

meerdere vestigingen het discours bepalen. Kleine zelfstandigen moeten even zwaar doorwegen. Professionalisering van bestuurders is erg belangrijk.”

“E-commerce is blijvend, dus moeten de spelregels eerlijk zijn” *Luc Ardies*

Zet e-commerce ook extra druk op het franchisemodel?

Luc: “Zeker. Als de centrale rechtstreeks aan consumenten levert, raakt dat het lokale verdienmodel. E-commerce is blijvend, dus moeten de spelregels eerlijk zijn.”

Patricia: “Bestellen via de centrale, afhalen bij de franchisenemer: wie verdient waaraan? Mag de franchisenemer zelf online verkopen? Heldere afspraken zijn cruciaal.”

Ook vastgoed speelt een steeds grotere rol.

Patricia: “Klopt. De economische realiteit maakt het voor kleine ondernemers steeds moeilijker om zelf een pand te kopen. Banken vragen zware waarborgen, vaak privé. Dat duwt franchisenemers richting huurformules, wat dus het vaakst voorkomt in Nederland. Maar wanneer een pand eigendom is van de franchisegever of door hem gehuurd, ontstaat een afhankelijkheidsrelatie; dat is riskant.”

Luc: “Dat zien we ook in België. Huurcontracten zijn soms onvoldoende transparant, of lopen niet synchroon met het franchisecontract. Dat zet de franchisenemer in een kwetsbare positie.”

“We vertaalden de Superbuurtcampagne in Nederland naar de ZOZ-campagne, gericht op beleidsmakers.” *Patricia Hoogstraaten*

Wat brengt de toekomst voor franchise?

Patricia: “Op Europees niveau kijkt men naar de arbeidsvoorwaarden binnen franchiseformules, mede naar aanleiding van de recente maatschappelijke discussies in België. Toch vraag ik me af of het wel een goed plan is om dat op Europees niveau te regelen. Te veel verantwoordelijkheid bij de franchisegever kan ook negatieve gevolgen hebben voor de franchisenemer. Als franchisegevers verantwoordelijk worden voor personeel of duurzaamheid, oefenen ze meer controle uit over de franchisenemers. Dat holt het ondernemerschap uit.”

Luc: “Ik begrijp wat je bedoelt. Als iedereen volgens één centraal model moet werken, worden veel buurtsupers verlieslatend. Context en schaal maken uit.”

Jullie kruisen elkaar vaak. Inspireren jullie elkaar?

Luc: “Zeker. We ontmoeten elkaar vooral op Europees niveau. We kennen elkaar al jaren. Ik zie Patricia als een soort sparringpartner intussen.”

Patricia: “Dat leidt tot interessante conversaties en nieuwe ideeën. Zo lanceerde Luc een tijd geleden de WOW-campagne (inmiddels Superbuurtcampagne) om het belang van lokaal ondernemerschap zichtbaar te maken. Een topidee vond ik dat. We vertaalden dat in Nederland naar de ZOZ-campagne, gericht op beleidsmakers. Je ziet: we blijven van elkaar leren!”



Uit het hoofdbestuur

Op 22 september vergaderde het Hoofdbestuur van het Vakcentrum. Hieronder een korte samenvatting van de besproken onderwerpen.

Jubileum Event 5 november

Hoofdbestuur is verheugd dat minister Aartsen aanwezig is. Hij heeft mooie voorstellen met betrekking tot zelfstandig ondernemerschap en arbeidsongeschiktheid van medewerkers. Het Jubileum Event is een goede gelegenheid om de belangen van zelfstandig ondernemers nog eens extra bij hem onder de aandacht te brengen. Het is dus van belang dat een groot aantal leden aanwezig is.

Kabinetsplannen

Het bestuur deelt de reactie van het Vakcentrum op de Prinsjesdag stukken (zie pagina 5).

Het is goed dat nog voor Prinsjesdag het tarief voor de Vennootschapsbelasting is aangepast. MKB-Nederland heeft daar een belangrijke rol gespeeld.

De suikertaks blijft nog wel een aandachtspunt. Die kan leiden tot minder omzet en extra financiële en administratieve lasten. In Scandinavië is inmiddels duidelijk geworden dat dergelijke maatregelen niet werken.

CAO

Er is uitgebreid gesproken over de diverse cao's, met name de CAO voor het Levensmiddelenbedrijf waarvoor de onderhandelingen op dit moment lopen. Ondanks het huidige economisch klimaat en de oplopende kosten hecht het hoofdbestuur eraan op korte termijn nieuwe cao-afspraken te maken waarbij een nieuwe functiewaardering en een aangepast loongebouw belangrijke elementen zijn, naast het loon en de looptijd.

Grenseffecten

Vakcentrum is actief in de coalitie grenseffecten. Op 4 september is met Kamerleden een werkbezoek gebracht waarbij ook een rapport aan de Kamerleden is overhandigd. Dit rapport is ook op de Vakcentrumwebsite beschikbaar.

Werkbezoek met minister Heleen Herbert

Op maandag 28 september brengt minister Herbert van Economische Zaken een werkbezoek aan Hengelo. Centraal staat de Impulsaanpak Winkelgebieden.

Patricia Hoogstraaten maakt van de gelegenheid gebruik om de minister ook een exemplaar van het MEER-waardeboek aan te bieden.

Statiegeld

Het Hoofdbestuur is blij dat er nu een verplichting komt waardoor iedere verkooppunt van statiegeld flessen en blikjes (met uitzondering van heel kleine winkels) die ook weer moet innemen. Er komt nog nader onderzoek naar een goede vergoeding voor ondernemers die een innamepunt hebben.

Verpakkingsregels

Het HB stelt vast dat de verpakkingsregels zeer onduidelijk en onoverzichtelijk zijn. Er zijn dan ook vragen gesteld zowel in Den Haag als in Brussel om te komen tot meer duidelijkheid en minder druk op de retail.



Nieuwe regels voor duurzaamheidsclaims vanaf 27 september

Vanaf 27 september 2026 gelden nieuwe Europese regels voor duurzaamheidsclaims. Deze regels komen uit de Europese richtlijn Empowering Consumers for the Green Transition (EmpCo) en zijn relevant voor zowel food als non-food.

De regels moeten voorkomen dat consumenten worden misleid door onduidelijke of niet bewezen duurzaamheidsclaims.

Let vanaf 27 september extra op:

Duurzaamheidsclaims

Claims zoals 'groen', 'milieuvriendelijk', 'klimaatneutraal' of 'duurzaam' mogen niet zomaar worden gebruikt. Dat geldt voor claims bij levensmiddelen én non-foodproducten. Claims moeten duidelijk en goed onderbouwd zijn.

Duurzaamheidskeurmerken

Niet ieder keurmerk of duurzaamheidslabel mag meer worden gebruikt. Ook dit geldt voor food en non-food.

Bestaande voorraad

De nieuwe regels kunnen ook gevolgen hebben voor producten die al in de winkel liggen. Weet u dat een claim of duurzaamheidslabel niet aan de nieuwe regels voldoet, dan kunt u het product niet zonder meer blijven verkopen.

Andere informatie aan consumenten

De nieuwe regels gaan niet alleen over duurzaamheidsclaims en keurmerken. Er komen ook regels voor informatie over bijvoorbeeld de levensduur van producten, reparatiemogelijkheden, software-updates en

garanties. Welke regels voor u relevant zijn, hangt af van de producten die u verkoopt. De Europese toezichthouders hebben afspraken gemaakt over hoe zij de nieuwe regels willen handhaven. Daarbij is aandacht voor een eenduidige en evenredige aanpak. Deze afspraken zijn niet juridisch bindend, maar geven wel meer duidelijkheid over wat ondernemers kunnen verwachten.

Vakcentrum heeft eerder uitgebreid uitgelegd wat de nieuwe regels betekenen voor retailers.

Lees daarvoor:
Wat 'duurzaam' heet, moet straks onderbouwd zijn.



Vakbeurs Foodspecialiteiten volop in het teken van innovatie en vakmanschap

Op 14 en 15 september stond Evenementenhal Gorinchem in het teken van de Vakbeurs Foodspecialiteiten 2026.

Twee dagen lang ontdekten ondernemers en andere foodprofessionals nieuwe producten, verrassende concepten en ontwikkelingen voor de speciaalzaak. Naast volop gelegenheid om te proeven, inspiratie op te doen en zaken te doen, stond de beurs in het teken van vakmanschap en verschillende prijsuitreikingen.

Vakmanschap en prijsuitreikingen

Tijdens de beurs werden de winnaars van de competitie Beste Noviteit 2026 bekendgemaakt.

Ook op andere plekken op de beursvloer stond vakmanschap centraal. Bezoekers stemden op het Mooiste Kerstpakkett 2026 en tijdens de beurs werden de winnaars van de

Slavaktovakwedstrijden bekendgemaakt.

De Bond van Boerderij Zuivelbereiders (BBZ) hield voor het eerst regionale keuringen. Bezoekers konden hierdoor van dichtbij zien hoe professionele kaas- en zuivelkeuringen in hun werk gaan. Ook het Nederlands Nationaal Kaaskeurconours (NNKC) droeg bij aan de aandacht voor vakkennis en productkwaliteit.

2027

In 2027 vindt de vakbeurs plaats op 13 en 14 september in Evenementenhal Gorinchem.



Vakcentrum Jubileum Event

5 november 2026



Scan de QR-code of meld u aan via www.vakcentrum.nl/jubileumevent

Zie pagina 6 en 7 voor meer informatie over het Jubileum Event

Imagine the possibilities

Vakcentrum feliciteert...

Danny Wolda met de heropening van Jumbo Danny Wolda in Zwolle op 9 september.

Erwin en Eva Doffer met de opening van Jumbo Velsershof in Ijmuiden op 16 september.

Marith Ketelaar met de opening van Gastrovino Edonista in Apeldoorn op 3 september.

Céline Brugman met de heropening van Biowinkel Gouda in Gouda op 14 september.

Certificering SSK

- Jumbo Haren Kroonkampweg, Haren
- Jumbo Groningen Paddepoel, Groningen
- Jumbo De Aker, Amsterdam
- Jumbo Macleane, Elst
- PLUS Paul Schipper, Gouda
- PLUS Marttin, Huissen
- Albert Heijn De Vries, Gemert
- Jumbo Bert Slingerland, Sint-Annaland
- Jumbo van Beest, Hillegom



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 9, 42^{ste} jaargang
Redactie Blekerijlaan 1
3447 GR Woerden
T (0348) 41 97 71
Druk MediaCenter, Rotterdam

