



De wereld beter en mooier maken

Jeroen Zentveld, GoodyFood in Hilversum



VAKCENTRUM

**Belangrijkste punten vergadering
Hoofdbestuur**



LOCATIEBELEID

**Lokaal Retailbelang
in de praktijk**



LEDENEVENEMENT

**'Interne' Dag van het Vakcentrum
23 april**



Nieuwe crisis?

De ene crisis volgt de andere op. Eerst Corona en vervolgens enorme inflatie. Realiseer je je dat er grote verschillen zitten tussen deze twee crises?

Inflatie treft de totale detailhandel. Er is geen onderscheid tussen branches zoals tijdens de covid crisis. De enorme inflatie kent met name verliezers en de schade is structureel. De koopkracht is niet hersteld. Bij elke consument, ook de koopkrachtige, is het prijsgevoel versterkt en het spaargedrag vergroot. Deze verandering lijkt permanent. Daarnaast is er een belangrijke demografische verschuiving: een groeiende groep ouderen, belangrijke consumenten, met deels andere behoeften.

Het totale consumentengedrag verandert ook om andere redenen ingrijpend, de aandacht voor duurzaamheid. Zo zal het autogebruik voor het doen van boodschappen afnemen. Parkeren is op veel plekken bijna onbetaalbaar geworden. De lokale aanwezigheid van winkels wordt, naast e-commerce, steeds belangrijker. Dit vereist op korte termijn een beleidsaanpassing. Niet alleen op het gebied van de ruimtelijke ordening.

Politiek Den Haag moet haar totale beleid aanpassen om te behouden waar we zo trots op zijn: een goed voorzieningenniveau. Het belang van de lokale winkelier voor de vitaliteit van de leefomgeving wordt alleen maar groter. Bij politieke besluitvorming is, naast een gedegen brede economische blik, een goede sociale beoordeling relevant.

Ten onrechte menen veel politici dat ze de consument ander gedrag kunnen opleggen via besluiten die 'goed' zijn voor de mens: minder suiker, minder vlees, niet roken, geen alcohol. Verbieden, heel duur maken en als overheid er ook nog geld aan overhouden! Jammer, de consument besluit zelf wel. En masse doet men boodschappen over de grens. Het effect: lokale winkeliers sluiten hun deuren, smokkel neemt toe. Resultaat: verschroming van de leefomgeving, leegloop en meer drukte in steden. Nieuwe crisis?

mr. Patricia E.H. Hoogstraaten RAE
directeur

Uit het Hoofdbestuur

Afgelopen maandag 26 februari kwam het Hoofdbestuur van het Vakcentrum bijeen in Woerden. Hieronder de belangrijkste punten uit de vergadering.

Het HB stond stil bij de **terugvallende rendementen** in de retail. Ondernemers nemen het besluit om voortijdig te stoppen met de bedrijfsvoering. Ook blijkt het voor potentiële starters lastig om de benodigde financiering te verkrijgen. Het HB hoopt dat het 'nationaal convenant mkb-financiering' dat onlangs door MKB-Nederland aan de demissionair minister van Economische Zaken en Klimaat werd aangeboden, ook daadwerkelijk tot verbetering leidt.

Mede op aandringen van het Vakcentrum heeft demissionair minister Adriaansens een rapport over de **territoriale leveringsbeperkingen** op laten stellen. Het onderwerp is inmiddels ook opgepakt door de Benelux-unie. De Autoriteit Consument en Markt stelt ook een onderzoek in naar de 'inkoopmuren'. Het Vakcentrum is uitgenodigd om aan dit onderzoek mee te werken.

Met betrekking tot de **CAO voor het Levensmiddelenbedrijf** werd gesproken over de eventuele aanpassing van de ORBA-functiewaardering. Dit is een afspraak uit de huidige cao. Werkgevers en werknemers zijn inmiddels in gesprek. Op basis van de eventuele aanpassingen kan vervolgens gekeken worden of, hoe en wanneer het loongebouw aangepast moet worden.

Inmiddels is de **huurdersvariant op het ROZ model-huurovereenkomst winkelruimte** beschikbaar. Jurry Teunissen van VC Advocatuur lichtte de nieuwe huurdersvariant toe. Het HB benadrukt het belang van deze huurdersvariant. Het ROZ-model wordt door veel verhuurders als vanzelfsprekend uitgangspunt genomen, maar is zeker niet huurdersvriendelijk. Het is dan ook zaak dat zo veel mogelijk ondernemers, zeker starters, gebruik gaan maken van het nieuwe model. Het Vakcentrum wijst ook franchisenemersverenigingen op de huurdersvariant met de aanbeveling de informatie te gebruiken bij de beoordeling van door de franchisegevers aangeboden huurovereenkomsten.

Vanzelfsprekend werd gesproken over franchising. Daarbij kwam met name de voorbereiding op de **evaluatie van de wet Franchise** aan de orde. Het Vakcentrum faciliteert daartoe het Franchisenemers Netwerk Nederland. Het gaat bij de evaluatie met name om de precontractuele informatieverplichting, de informatievoorziening tijdens de franchiseovereenkomst, de wettelijke definities en verschillende interpretaties, het instemmingsrecht, de overleg- en instemmingsprocedure en mandateringsvraagstukken, goodwill en geschillenbeslechting.

Winkeldiefstal is diefstal en kan en mag niet gebagatelliseerd worden. Het Vakcentrum is van mening dat strafrechtelijke afhandeling te allen tijde mogelijk moet blijven. Ondernemers zijn geen 'rechtshand'. Dat willen zij ook niet. Het is dus zaak dat er gezocht wordt naar methoden om winkeldiefstal snel en adequaat af te handelen, zeker in gevallen van heterdaad en/of bekentenis van de dader. Daarbij moet de politie een rol kunnen blijven spelen.

Onlangs heeft de Raad van State advies uitgebracht over het voorgenomen verbod op de **verkoop van tabak** in supermarkten. Daarin wees de RvS er onder andere op dat de verkoop van tabak een dienst is in de zin van de Dienstenrichtlijn. De RvS is van mening dat het kabinet daar nog een nadere verklaring over moet geven. In opdracht van het HB blijft het Vakcentrum zich verzetten tegen het voorgenomen verbod op de verkoop per 1 juli aanstaande.

De voorzitter meldde dat er in de aanloop naar de **algemene ledenvergadering op 23 april** zich al kandidaten voor het Hoofdbestuur hebben gemeld. Het is overigens nog steeds mogelijk om kandidaat te stellen. Juist het brede scala aan onderwerpen dat in het HB wordt besproken maakt de functie aantrekkelijk.

Oproep kandidaten Hoofdbestuur

Tijdens de Algemene Ledenvergadering op 23 april vinden Hoofdbestuurverkiezingen plaats.

Vakcentrumleden die zich kandidaat willen stellen of nadere informatie willen hebben over de inhoud van de functie, kunnen een bericht sturen aan p.hoogstraaten@vakcentrum.nl



GoodyFood, Hilversum

Maakt de wereld een beetje beter en mooier

Rob en Herma Zentveld, grondleggers van GoodyFood in het centrum van Hilversum, hebben het geluk - zo mag je dat tegenwoordig wel zeggen - dat zij de biologische supermarkt waar zij 45 jaar hun ziel en zaligheid in legden, konden overdragen aan hun zoon Jeroen (35). Vier jaar geleden stapte hij in en is inmiddels mede-eigenaar. Rob en Herma trekken zich nu langzaam terug uit het bedrijf. Toch was het geen uitgemaakte zaak dat Jeroen GoodyFood zou overnemen.

“Mijn ouders zijn begonnen in Utrecht en verhuisden later met de winkel naar Hilversum. Ik wilde echter de horeca in en zij lieten mij heel vrij in die keuze. Ik ging naar de Hogere Hotelschool en heb veel gereisd. Zo liep ik stage in Zuid-Afrika, maakte een tussenstop in Nederland waar ik in een hotel werkte en afstudeerde en ging vervolgens op de bonnefooi naar Londen”, vertelt Jeroen. “Ik werkte daar in de sales van het Hilton en reisde daarvoor veel naar Azië, Amerika en Europa. Dat klinkt allemaal heel mooi, en als je nog jong bent is het dat ook, maar gaandeweg miste ik

toch iets. Het ging vooral over geld verdienen en targets halen. Er moest altijd maar meer bij en er was nooit tijd voor rust of ontspanning. Ik ontdekte dat dit niet langer bij mij paste en wilde mijn leven een andere kant op sturen. Meer zin geven.”

ALLÉÉN GELD VERDIENEN IS NIET MIJN DOEL

Je was het zat om telkens targets te halen en veel uren te draaien en dan neem je de supermarkt van je ouders over? Dat moet je toch even uitleggen. Jeroen: “Ik miste een doel in het leven. Ik was toen 30 jaar oud, het vele



reizen zat, ik miste mijn sociale contacten en dan kom je tot andere inzichten. Inmiddels heb ik ook een gezin. Maar die druk om targets te halen heb je hier natuurlijk ook. Het grote verschil is toch dat je dit voor jezelf doet. Tevens sta ik helemaal achter het principe van biologisch; de wil om de wereld een beetje beter en mooier te maken.

Alléén geld verdienen is niet mijn doel, het gaat erom wat je daarmee doet. Dat zit toch van kinds af aan in mijn DNA verankerd. Het mooie is dat de ervaring uit de horeca nu heel goed van pas komt in de winkel. Ik wil het mensen graag naar de zin maken, zowel klanten als mijn collega's. Goed gastheerschap is één van de punten waarmee wij ons als GoodyFood onderscheiden.”

ONZE KLANTEN ZIJN KRITISCHER

Jeroen stapte in 2020, kort voor de coronacrisis, in een gespreid bedje. GoodyFood stond als een huis en de noodzaak om ineens ingrijpende veranderingen door te voeren was er niet.

“In 2020 hebben we de winkel wel wat opgefrist maar dat was het. Klanten en leveranciers zijn tevreden, dus daar kunnen we op voortborduren. Je kunt alleen er naar streven



om het beter te doen, zowel voor als achter de schermen”, aldus Jeroen. “En je moet je er ook van bewust zijn dat verandering bij onze klanten niet altijd welkom is. Die is gewend een bepaalde route te lopen en hun producten op dezelfde plek te vinden. Onze klanten zijn ook kritischer dan de gemiddelde supermarktklant. Daar moet je goed mee om kunnen gaan door de juiste informatie te geven en de juiste biologische, duurzame producten aan te bieden. Groot voordeel daarvan is weer dat we een heel sterke binding hebben met onze klanten en dat ‘de laagste prijs’ hier niet van doorslaggevend belang is.”

DONKERGROENE EN LICHTGROENE CONSUMENTEN

De mensen die bij GoodyFood boodschappen doen, zijn grofweg verdeeld in twee stereotypen: de donkergroene en de lichtgroene consument. De eerste kiest er bewust voor om alleen bij biologische winkels of supermarkten hun boodschappen te doen, draagt tweedehandskleding, doet met de fiets boodschappen, vliegt niet en is zeer begaan met het milieu. De lichtgroene consument is minder strikt in zijn gedrag. Hij koopt bij GoodyFood én bij de ‘gewone’ supermarkt en is ook kritischer op de prijs. De donkergroene consument consumindert, de lichtgroene consumeert. “Wij hopen natuurlijk van de lichtgroene consument een donkergroene te maken, al blijkt dat in de praktijk toch heel lastig. Dat heeft met opvoeding en interesses te maken”, aldus Jeroen. “Beide groepen zijn ons even lief en we profileren ons als een biologische supermarkt met de kennis van een speciaalzaak. Dat zit in onze kennis van biologische producten, de passie daarvoor en de tijd die we nemen voor onze klanten. Zij stellen over het algemeen wat meer vragen over bepaalde producten, bijvoorbeeld als er ziekte in het spel is. Bewustwording voor biologische



producten moet eigenlijk van onderaf starten. Te veel kinderen hebben geen idee waar hun voedsel vandaan komt. Nee, chocolademelk komt niet van een bruine koe. We raken steeds meer losgekoppeld van de natuur en waar onze voeding vandaan komt en daar zou op scholen veel meer aandacht voor moeten zijn.”

HET KAN ANDERS EN HET MOET ANDERS

Het is de missie van GoodyFood het mogelijk te maken dat iedereen op een duurzame en transparante manier zijn boodschappen doet. “Het kan anders en het moet anders. Ten aanzien van biologische producten of duurzaam geproduceerde producten, hebben wij en diverse van onze collega’s door het hele land altijd een pioniersrol vervuld”, vertelt Jeroen. “Mijn ouders zagen decennia geleden al dat er zaken rondom landbouw, veeteelt en dergelijke fundamenteel scheef zaten. Er is ondertussen veel ten goede veranderd, maar er blijft nog zoveel meer om te verbeteren. Maar als je ziet hoe onze rol in de markt telkens weer door ondoordachte wet- en regelgeving en

certificering wordt gefrustreerd, dan hebben we nog een lange weg te gaan. Ik ben daarom ook heel blij met de steun van Vakcentrum die in Den Haag en in Brussel strijdt voor de belangen van de biologische supermarkten en speciaalzaken.”

EEN MOOIE EN DUURZAME MANIER VAN ONDERNEMEN

Het gaat goed met GoodyFood (700 m²). Vorig jaar werd een omzetplus gerealiseerd van circa 20% ten opzichte van pre-coronajaar 2019. Het nieuwe jaar startte ook weer veel beter dan 2023. “Je ziet ook dat alle pioniers van het eerste uur nu langzaam met pensioen gaan en dat de winkels toch worden voortgezet”, vertelt Jeroen tot slot. “Hetzij door de eigen kinderen, hetzij door verkoop. Ik vind dat een positief signaal dat er een goede toekomst zit in de biologische supermarkt of speciaalzaak. Het is bovendien ontzettend belangrijk voor de landelijke zichtbaarheid van ons type winkels. Dit is een hele mooie en duurzame manier van ondernemen waar ik en zoveel anderen zich goed bij voelen.”



B.V. of niet B.V.:

Is de ondernemingsstructuur nog steeds aantrekkelijk?

In het Nederlandse ondernemerslandschap is de stap van de eenmanszaak (ez) of de vennootschap onder firma (v.o.f.) naar de Besloten Vennootschap (B.V.) regelmatig onderwerp van gesprek en van overweging geweest. Dit om meerdere redenen, waaronder fiscale. Echter, sinds de wijzigingen in het tarief van box 2 per 1 januari 2024 rijst de vraag: is de overstap naar de B.V. om uitsluitend fiscale redenen nog wel zo aantrekkelijk als voorheen?

Ondernemers met een ez of een v.o.f. doen voor het resultaat van onderneming aangifte voor de Inkomstenbelasting (IB). Bij een B.V. doet de B.V. zelfstandig aangifte voor de Vennootschapsbelasting (VpB) en doet de Directeur- Grootaandeelhouder (DGA) of DGA's over hun inkomen (uit de B.V.) aangifte voor de IB.

Tot voor kort hanteerde box 2 voor de IB een vast tarief van 26,9%. Nu wordt de hoogte van de uitgedeelde winst bepalend voor het tarief, met 24,5% tot een winst van € 67.000,- en 33% voor het meerdere. Dit heeft gevolgen voor DGA's die winst uit hun B.V. ontvangen en roept de vraag op of de B.V. nog steeds de meest voordelige keuze is.

De hoogte van de winst blijkt de cruciale factor te zijn. Een vergelijking met ondernemingen in de IB toont aan dat bij een lage winst deze fiscaal nog steeds voordeliger zijn. Bij hogere

winsten kan de B.V. echter fiscaal gunstiger zijn, maar dit voordeel vermindert en kan zelfs omslaan in een nadeel bij zeer hoge winsten die

ook worden uitgekeerd aan de DGA's. Onderstaande tabel illustreert dit:

Winst	IB-ondernemer	BV/DGA	Vershil
€75.000	€53.043	€49.720	€3.323
€100.000	€63.900	€65.009	-/- €1.109
€125.000	€76.132	€80.298	-/- €4.166
€150.000	€89.988	€94.810	-/- €4.822
€200.000	€117.698	€121.945	-/- €4.247
€320.000	€184.202	€184.153	€49
€500.000	€283.959	€273.638	€10.321

ADVIES OP MAAT IS ESSENTIEEL

Bij een winst tot ongeveer € 100.000,- is een onderneming in de inkomstenbelasting nog steeds voordeliger dan een B.V. Vanaf een winst van € 100.000,- tot ongeveer € 320.000,- kan de B.V. fiscaal gunstiger zijn, maar dit keerpunt verschuift bij zeer hoge winsten. Bij winsten boven € 320.000,- is de B.V. niet automatisch voordeliger dan een onderneming in de IB.

Belangrijk is te vermelden dat het tarief in de B.V. gematigd wordt als er een fiscale partner is. Het toerekenen van de helft van het uitgekeerde dividend aan de partner kan het hoge tarief van box 2 beperken. Bovendien is het niet vanzelfsprekend om hoge winsten direct volledig uit te delen. In sommige situaties kan het oprichten van een extra BV een oplossing zijn om het hoge VpB-tarief deels te ontwijken.

Het is raadzaam om in overleg met een adviseur/fiscalist te bepalen welke route het beste is bij het overwegen van een overstap naar de B.V., terugkeer naar een onderneming in de inkomstenbelasting, of het oprichten van een extra B.V. Fiscale overwegingen, kosten die gepaard gaan met de oprichting en de jaarlijkse publicatieplicht van een B.V. en individuele situaties en omstandigheden spelen hierbij een cruciale rol. Een deskundig advies kan helpen bij het nemen van de juiste beslissing voor de juiste beslissing ter zake de keuze van de rechtsvorm van de onderneming.

Voor meer informatie of advies op maat:
Vakcentrum Bedrijfsadvies
(0348) 41 97 71

Vanaf 2025 zero-emissie-zones in veel steden: wat nu?

Gemeenten mogen vanaf 1 januari 2025 een stadsgedeelte aanwijzen waar geen vervuilende bestelbussen of vrachtwagens mogen rijden. Zo'n gebied heet een zero-emissiezone. Wat zijn de gevolgen van deze nieuwe maatregel? En is er een overgangsregeling of vrijstelling mogelijk?

Met de zogeheten zero-emissiezones willen gemeenten de fijnstof- en CO₂-uitstoot verminderen binnen de steden. De omtrek van zo'n zone is minimaal het stadscentrum plus eventueel de omliggende wijken. U mag hier alleen in rijden als uw bestelbus of vrachtwagen geen schadelijke stoffen uitstoot. Denk aan een auto op elektriciteit of waterstof.

IN WELKE STEDEN KOMT EEN EMISSIE-ZONE?

Er zijn in totaal 30 steden in Nederland waar emissie-zones komen. De datum waarop de regel gaat gelden loopt echter uiteen. De eerste zero-emissie-zones worden op 1 januari 2025 van kracht in:

- Amersfoort
- Amsterdam
- Apeldoorn
- Assen
- Delft
- Den Haag
- Deventer
- Eindhoven
- Gouda
- Haarlem
- Leiden
- Maastricht
- Nijmegen
- Rotterdam
- Tilburg
- Utrecht
- Zwolle

OVERGANGSREGELING

In de volgende gevallen geldt een overgangsregeling:

- Tot 1 januari 2027 voor een Euro 5 dieselauto
- Tot 1 januari 2028 voor een Euro 6 dieselauto
- Tot 1 januari 2030 voor een Euro 6 vrachtwagen (bakwagen of laadwagen) die op 1 januari maximaal 5 jaar oud is
- Tot 1 januari 2030 voor een Euro 6 vrachtwagen (trekker) die op 1 januari 2025 maximaal 8 jaar oud is

VRIJSTELLINGEN OF ONTHEFFINGEN

In sommige gevallen kunt u gebruikmaken van een vrijstelling of ontheffing. Een vrijstelling is op basis van kenteken en krijgt u automatisch. Dat geldt bijvoorbeeld voor auto's die worden aangeduid als 'winkelwagen voor detailhandel' die niet ouder is dan 12 jaar. Ontheffingen moeten worden aangevraagd. Daarvoor gelden vrij strenge voorwaarden. Het is de bedoeling dat het aanvragen van ontheffingen voor alle betrokken steden via een loket gaat verlopen. Dat loket is naar verwachting eind dit jaar beschikbaar.

Lokaal Retailbelang in de praktijk

Vakcentrum is nauw betrokken bij Lokaal Retailbelang.

Uw ondernemersverenigingen of -collectieven kunnen

Lokaal Retailbelang inzetten op de volgende thema's:

- Detailhandels- en structuurvisies
- Visies op binnensteden en winkelgebieden
- Transformatie van winkelgebieden
- Omgevingsvisies, omgevingsplannen en programma's
- Mobiliteit, bereikbaarheid, parkeerbeleid
- Oneerlijke concurrentie (winkelambacht) en vliegende winkels

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met het

Vakcentrum (0348) 41 97 71.



DELFT: BEWONERS EN BEZOEKERSPARKEREN IN BALANS!

Tussen de Nieuwe Kerk en het Stadhuis van Delft kon je ooit je auto parkeren. Geen Delftenaar kan zich dat nu nog voorstellen, om opnieuw je auto te parkeren in de autoluwe binnenstad. Het is dan ook geen gekke gedachte om deze autoluwe zone uit te breiden, zodat meer historie terugkomt. En voor ondernemers is dat ook goed: de verblijfskwaliteit van het centrum gaat omhoog en dus de verblijfstijd van bezoekers.

Grote uitdaging hierbij is dat de benodigde parkeerruimte voor auto's die nieuwe plekken nodig hebben schaars is. Plekken die bestemd waren voor bewonersparkeren worden nu toegewezen aan bezoekers. Lokaal Retailbelang helpt het ondernemerscollectief in Delft om bewoners- en bezoekersparkeren in balans te brengen.

DALFSEN: VAN REACTIEVE NAAR PROACTIEVE BELANGENBEHARTIGING

Gemeente Dalfsen benut rijksregelingen: via de Regiodeal realiseert zij de herinrichting van de openbare ruimte 'De Klimaatwinkelstraat' genaamd. Afgelopen maanden hebben ondernemers hier veelvuldig op gereageerd en hun praktijkkennis gedeeld met de gemeente. Dat was hard nodig, want bij een herinrichting is het van belang dat ondernemers, bezoekers en functies zoals bereikbaarheid en parkeren hand in hand gaan.

Parallel aan dit project komen ook nieuwe onderwerpen en beleidsstukken aan bod. Lokaal Retailbelang stelt ondernemers en gemeente voor om van continu reageren op dat wat speelt, naar proactief vooruitkijken op dat wat komt te bewegen. Concreet hebben wij de lobby op het spoor van centrummanagement gebracht. Hiervoor gaat platform De Nieuwe Winkelstraat Dalfsen verder helpen.

GRENSOVERSCHRIJDENDE PROBLEMATIEK IN NOORD-BRABANT

In de gemeente Baarle-Nassau, grenzend aan België, speelt al enkele jaren de dreiging van een ongewenste retailontwikkeling in het buitengebied, pal op de Belgische grens. Momenteel wordt op deze locatie iedere zondag een overdekte markt gehouden.

De nieuwe eigenaar van het pand heeft een plan ingediend om het huidige pand te slopen en een nieuwe ontwikkeling te realiseren met detailhandel en ondergeschikte horeca, in drie verdiepingen met een totale omvang van 8.000 m2 brutovloeroppervlak. Naar verluidt zou ruimte gecreëerd worden voor onder meer twee supermarkten. Volgens de initiatiefnemer zou het bestemmingsplan deze ontwikkeling toestaan. De gemeente heeft weliswaar in 2016 een voorbereidingsbesluit genomen, maar vervolgens verzuimd het bestemmingsplan te wijzigen om een dergelijke ongewenste ontwikkeling te voorkomen.

De ondernemers in het op 5 kilometer afstand gelegen centrum van Baarle-Nassau, met een drietal supermarkten als trekkers, hebben hier uiteraard grote problemen mee. Afgezien van de verkeerde locatie is voor een dergelijke retailontwikkeling geen enkele marktruimte. Het doorgaan ervan is dan ook funest, niet alleen voor het centrum van Baarle-Nassau, maar ook voor de voorzieningen in aangrenzende dorpen als Alphen en Chaam.

Lokaal Retailbelang is ingeschakeld om te onderzoeken of en in hoeverre dit plan nog gestopt kan worden. De eerste gesprekken met de gemeente zijn gevoerd en tevens is met de Provincie Brabant contact opgenomen.

NIEUWEGEINSE ONDERNEMERS VRAGEN RECHTER OM UITSpraak OVER (ON)BEREIKBAARHEID

Lokaal Retailbelang staat ondernemers van winkelcentrum Muntplein in Nieuwegein bij in hun strijd tegen een 'knip' in de belangrijkste toegangsweg van het winkelcentrum. De knip moet sluisverkeer bestrijden op de momenten dat er file staat op de snelwegen rond Nieuwegein. Op zich onderschrijven de ondernemers die doelstelling. Maar dan moet die knip wel op een logische plek gelegd worden. De plek waar de knip nu voorzien is, maakt dat het winkelcentrum op werkdagen niet meer rechtstreeks per auto kan worden bereikt. De omleidingsroute leidt daarbij ook nog eens langs alternatieve winkelcentra. De gemeente erkent dan ook dat de knip leidt tot omzetverliezen.

Gesprekken met de gemeente, de inbreng van een gedegen alternatief plan en de gang naar de bezwarencommissie hebben de gemeente niet tot andere gedachten kunnen brengen.

De ondernemers hebben dan ook besloten om samen met de apotheek in het winkelcentrum en vastgoedpartijen de gang naar de rechter te maken.

Ban onveilig speelgoed van buiten de EU

Toy Industries of Europe (TIE, de brancheorganisatie voor de Europese speelgoedindustrie) kocht eind 2023 19 speelgoedproducten bij de online marktplaats TEMU. Geen enkel product voldeed aan de Europese regelgeving en 18 artikelen vormden daadwerkelijk een veiligheidsrisico voor kinderen.

Het shopping experiment is een vervolg op TIE's grootschalig online shopping initiatief op verschillende platforms dat in 2020 plaatsvond en waarvan de resultaten even zorgwekkend waren. Dit is reden voor TIE om wetgevers en

autoriteiten op te roepen om de verkoop van onveilig speelgoed door minder gewetensvolle exploitanten van buiten de EU aan te pakken. Ook Vakcentrum maakt zich al jaren zorgen over deze praktijken die een gevaar voor kinderen opleveren. Het is bovendien een vorm van oneerlijke concurrentie omdat van een eerlijk en gelijk speelveld geen sprake is.

Volgens Vakcentrum is vanuit Nederland en Europa een sterkere nadruk nodig op uniforme handhaving voor alle consumentenproducten die, via welk kanaal dan ook, aan Nederlandse consumenten worden verkocht.



Zaterdag 23 maart

Doe mee aan de Landelijke Opschoondag

Meld u nog snel aan voor de Landelijke Opschoondag. Daarmee geeft u niet alleen het signaal dat u van MEERwaarde bent voor u buurt, u ontvangt ook gratis schoonmaakmaterialen. Deelnemende organisaties ontvangen 10 paar handschoenen voor de opschoonploeg en vuilniszakken.

Via de site supportervanschoon kunt u ook diverse promotiematerialen downloaden om nog eens extra benadrukken dat u zich inzet voor een schone buurt.

Meld u aan via de speciale Vakcentrum-pagina.



Slagersvakbeurs Slavakto wordt onderdeel van Vakbeurs Foodspecialiteiten

De Vakbeurs Foodspecialiteiten wordt nog breder van voorheen. Vorig jaar werd al extra aandacht geschonken aan AGF, vanaf dit jaar wordt de slagersvakbeurs geïntegreerd in de Vakbeurs Foodspecialiteiten.

De Slavakto-vakwedstrijden blijven bestaan en worden een belangrijk onderdeel van de Vakbeurs Foodspecialiteiten. Dat de vakwedstrijden ook toegankelijk worden voor versspecialisten uit andere ambachtelijke versbranches benadrukt het belang van verbreding in de branches. Ook een aantal vertrouwde Slavakto-exposanten heeft al toegezegd mee te doen aan de Vakbeurs Foodspecialiteiten.

De Vakbeurs Foodspecialiteiten vindt dit jaar plaats in Expo Houten op **30 september en 1 oktober**.



Nationale Kaasweek van 8 tot en met 14 april

Gebruik deze unieke promotiekans

Tijdens de Nationale Kaasweek 2024 kunnen zelfstandig ondernemers met winkels én/of ambulante handel met een specialisme in kaas zich extra onderscheiden. De Nationale Kaasweek gaat helemaal om de grote kennis van kaasspecialisten van het product kaas, de herkomst, de bereiding en de ingrediënten en natuurlijk smakelijke recepten. Die passie en de expertise worden tijdens de Nationale Kaasweek nog eens extra benadrukt.

Schrijf nu in voor deelname aan de Nationale Kaasweek om optimaal te profiteren van deze promotiekans. Deelnemende bedrijven ontvangen een uitgebreid promotiepakket voor in en rond de winkel.

Bovendien bevat het promotiepakket smakelijke kaasbegeleiders om aan klanten cadeau te doen. Dat maakt het feestje compleet. Deelname aan de Nationale Kaasweek inclusief het promotiepakket kost €99,95. Inschrijven kan via [webshop.kaasweek.nl](https://www.webshop.kaasweek.nl)

Dag van het Vakcentrum in twee delen

23 april exclusief Ledenevenement

De Dag van het Vakcentrum wordt dit jaar heel anders dan voorheen. Het worden zelfs twee dagen van het Vakcentrum. Een dag exclusief voor de leden op 23 april en een dag voor leden en relaties op 24 juni.

Op 23 april is het ledenevenement Ruimte voor Rendement. Met de Algemene Ledenvergadering van het Vakcentrum, Rondetafelgesprekken en een Deep dive over cybercriminaliteit door Daniël Verlaan.

Op 24 juni ontmoeten wij elkaar weer op de 'externe' Dag van het Vakcentrum.

Aanmelden kan nu via www.vakcentrum.nl/ledenevenement



Ruimte voor Rendement

Agenda

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

Meld u aan



Uitnodiging Ledenevenement

(interne Dag van het Vakcentrum)

23 april 2024
14.00 - 17.30 uur

Algemene ledenvergadering
met verkiezing
hoofdbestuurleden

Rondetafelgesprekken

Daniël Verlaan
over cybercrime

Een deep dive in de wereld
achter de cybercriminelen

Daniël Verlaan is een
Nederlandse journalist,
werkzaam bij
RTL Nieuws.
Hij maakt verhalen over
hackers, cybercrime en
de duistere kant van het
internet.

Vakcentrum feliciteert...

(Her)openingen

Dick Hoogendoorn van Plus Hoogendoorn in
Waarder als winnaar van de Ondernemersprijs
Midden-Holland 2024 in de categorie
'Detailhandel en Horeca' op 29 januari 2024.

Rene Alfring met de heropening van
Plus Alfring Baalderveld in Hardenberg
op 31 januari.

Gerrit Verstraete met de overname van
de Plus in Middelstum per 1 februari.

Jumbo ondernemer **Bert Vis** met de opening
van zijn tabaksspecialzaak in Steenwijk
op 8 februari.

Jeroen van der Werf met de heropening
van Coop als Plus Stavoren op 14 februari.

Jasper Pitlo met de heropening van
Jamin Apeldoorn Centrum op 24 februari.

Mathijs Faassen als nieuwe eigenaar
van Spar City Zutphen op 27 februari.

Robin Schepers met de heropening
van Coop Erica als Plus op 28 februari.



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 3, 40^{ste} jaargang