



De MEERwaarde van de zelfstandig winkelier



3

Dag van het Vakcentrum: beleid en praktijk moeten dichterbij elkaar komen



9

Ondernemers met MKB-Nederland in gesprek over uitdagingen



12

Winnaars ZO²Z Award: Marlies en Björn Kuipers

MEERwaarde



van zelfstandig winkeliers is een belangrijk onderwerp, waar we op de Dag van het Vakcentrum uitgebreid bij hebben stilgestaan. De beïnvloeding van de ontwikkeling van winkelgebieden was het andere onderwerp.

Het is door veel ondernemers onderschreven dat de zelfstandige winkeliers in hun winkel, in straat en buurt een rol spelen, die verder gaat dan alleen verkoop. Zij helpen buurtbewoners, ondersteunen verenigingen en dragen bij aan initiatieven die anders niet van de grond komen. Zij zorgen voor blijvende bijdragen aan de lokale economie, werkgelegenheid, veiligheid en verbinding in de buurt. Voor veel individuele winkeliers is dat vanzelfsprekend, het hoort bij zijn/haar wijze van ondernemen.

Maar buiten hun directe omgeving is die meerwaarde nog niet altijd zichtbaar. Zeker niet voor de beleidsontwikkelaars en gemeentelijke politici. En juist door hen worden de keuzes gemaakt die direct van invloed zijn op de bedrijfsvoering van die winkeliers. Lokale bestuurders, nemen iedere dag besluiten over de toekomst van buurten, wijken en dorpen. Over ruimte, regels en hoe leefbaarheid wordt ingevuld. Een ding is zeker, dit beïnvloedt altijd de bedrijfsvoering van de gevestigde winkeliers. En dan heb ik het nog niet eens over besluiten die zwaardere financiële en administratieve lasten met zich meebrengen.

Voor het nemen van elke beslissing moet eigenlijk altijd rekening worden gehouden met de vraag: leidt het voorgenomen besluit tot vermindering van de geleverde MEERwaarde door die zelfstandige winkeliers? Dit is echt nodig om te voorkomen dat deze verloren gaat.

Met name die sociale meerwaarde moet daarvoor wel zichtbaar gemaakt worden. Tijdens onze vergadering riepen ondernemers collega's op om dit persoonlijk op te pakken. Het loont echt!

Het Vakcentrum helpt daarbij en heeft daarom alle leden een informatiepakket toegestuurd. Daarin zit allereerst het MEERwaardeboek dat met cijfers en beelden laat zien wat de waarde van MEERwaarde inhoudt. Met voorbeelden uit het hele land wordt duidelijk dat deze inzet van onze achterban geen uitzondering is, maar dagelijkse praktijk. De financiële waarde bedraagt alleen al van de Vakcentrumachterban, meer dan €30.000.000. Met dit boek kan elke ondernemer of belangenbehartiger het gesprek aan met uw lokale bestuurders. In dit pakket zit ook een folder met tips en een verwijzing naar de tools op onze website: www.vakcentrum.nl/meerwaarde.

Nu is het de hoogste tijd voor daadwerkelijke actie door alle zelfstandige winkeliers. Dit kan door lokaal nog beter te laten zien wat u al doet. Ik adviseer alle winkeliers gemeentelijke beleidsbepalers en politici uit te nodigen in de winkel en het gesprek aan te gaan. Willen zij niet, ga bij hun langs. Laat zien wat er speelt en wat de bijdrage is aan de leefbaarheid in uw buurt.

Het Vakcentrum zet zich al jaren in om deze gezamenlijke MEERwaarde zichtbaar te maken. Met dit boek en uw inzet bouwen we samen continu verder aan een sterk en onderbouwd verhaal, dat niet te negeren is. Alleen op die manier kunnen we bereiken dat sociale MEERwaarde van de winkeliers meewegen in de keuzes die bestuurders maken. De actieve winkeliersinbreng heeft dan wederom MEERwaarde

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



Dag van het Vakcentrum: beleid en praktijk moeten weer dichterbij elkaar komen

Op de Dag van het Vakcentrum werd het opnieuw duidelijk. Voor onze leden blijven beleid en praktijk uit elkaar groeien.

Zelfstandig winkeliers uit alle branches die wij vertegenwoordigen ervaren dit elke dag in hun winkel.

Regels, kosten en risico's stapelen zich op. Tegelijk gebeurt er in de winkel juist veel meer dan vaak zichtbaar is. En precies daar ligt de sleutel.

Druk op personeel en kosten loopt verder op

De druk komt van meerdere kanten tegelijk. Voor veel winkeliers zit die vooral op personeel en kosten.

Regels rond ziekte en verzuim zijn uitgebreid en de verantwoordelijkheid ligt voor een groot deel bij de werkgever. Dat betekent hoge kosten en veel onzekerheid.

Daar komt bij dat de loonkosten blijven stijgen. Per 1 januari 2027 gaat het minimumjeugdloon verder omhoog. Die stijging werkt door in de hele keten en is direct voelbaar in de winkel.

Ook andere kosten lopen op, terwijl marges beperkt blijven. Denk aan accijnzen en belastingen. Voor veel winkels blijft er steeds minder ruimte over.

De grenseffecten nemen daarbij duidelijk toe. Door het stapelen van kosten zijn boodschappen en brandstof in Nederland duurder dan

in buurlanden, waardoor klanten uitwijken.

Wat eerst vooral in grensregio's speelde, breidt zich nu uit richting de rest van het land. Met direct omzetverlies voor zelfstandig winkeliers als gevolg.

Een brede coalitie van brancheorganisaties, waaronder het Vakcentrum, maakt zich grote zorgen. Waar andere landen lasten verlagen, worden deze in Nederland juist verder verhoogd. Daarmee groeit het verschil met buurlanden en neemt de druk op zelfstandig winkeliers verder toe.

Gevolgen zijn direct voelbaar in de winkel

Winkeliers moeten steeds vaker keuzes maken. Investerings worden uitgesteld of aangepast. Het aannemen van personeel wordt lastiger. Niet omdat de ambitie er niet is, maar omdat de risico's toenemen.

De ruimte om te ondernemen staat onder druk. Voor veel van onze leden voelt dat als werken onder hoogspanning. Als deze ontwikkeling doorzet, heeft dat gevolgen voor werkgelegenheid, het aanbod in de winkel en de leefbaarheid in dorpen en wijken.

En juist daar zit de andere kant van het verhaal. Want als deze winkels verdwijnen, verdwijnt er meer dan alleen een winkel uit de straat. Het raakt de samenhang, het contact en het leven in de buurt.

De MEERwaarde van zelfstandig winkeliers

Zelfstandig winkeliers zijn van grote waarde voor hun omgeving. Zij ondersteunen verenigingen, helpen buurtbewoners en zorgen voor leven in de straat. Ze investeren tijd, geld en mensen. Juist die inzet maakt het verschil, maar wordt nog te weinig meegenomen in keuzes.

Oproep en vervolg

Tijdens de Dag van het Vakcentrum werd het nieuwe MEERwaardeboek gelanceerd, als hulpmiddel om dit gesprek lokaal te voeren met gemeenten en andere partijen.

“Wij zien dat beleid en praktijk steeds verder uit elkaar lopen,” zegt directeur Patricia Hoogstraaten. “Zelfstandig winkeliers willen werken, investeren en bijdragen aan hun buurt. Maar de stapeling van regels en kosten maakt dat steeds lastiger.”

Het Vakcentrum roept de overheid op om beleid beter te laten aansluiten op de praktijk. Beperk de risico's rond ziekte en verzuim, wees terughoudend met kostenverhogingen en houd rekening met de positie van Nederlandse winkels ten opzichte van het buitenland.

Alleen als de praktijk echt wordt meegenomen in beleid, blijft er ruimte om te ondernemen én om bij te dragen aan sterke en leefbare dorpen en wijken.



De Dag van het Vakcentrum 2026 werd mede mogelijk gemaakt door:



Hoe zelfstandig winkeliers Nederland leefbaar houden met hun MEERwaarde

Dag van het Vakcentrum
dinsdag 21 april 2026

Zelfstandig winkeliers leveren dagelijks een bijdrage aan de leefbaarheid van buurten, wijken en dorpen. Die inzet is voor veel ondernemers vanzelfsprekend, maar wordt nog niet structureel meegenomen in de keuzes die over diezelfde leefbaarheid worden gemaakt. Juist daar ontstaat een verschil tussen praktijk en beleid.



Wat er in en rond de winkel gebeurt, is zichtbaar in de buurt, maar bereikt lang niet altijd de tafels waar besluiten worden genomen over de toekomst van winkelgebieden. Daar ligt de nadruk vaak op geld, ruimte en regels, terwijl de bijdrage aan sociale samenhang en leefbaarheid onderbelicht blijft.

Dat leidt tot een onvolledig beeld en daarmee tot keuzes die niet altijd recht doen aan wat er in de praktijk gebeurt.

Juist daarom is het MEERwaardeboek gemaakt.

Het boek brengt de bijdrage van zelfstandig winkeliers bij elkaar en maakt deze zichtbaar. Met voorbeelden en cijfers uit de

praktijk ontstaat een onderbouwd en herkenbaar verhaal richting gemeenten en andere partijen. Daarmee wordt inzichtelijk wat er al gebeurt en ontstaat een basis om deze bijdrage mee te laten wegen in besluitvorming.

Het boek is tot stand gekomen met en door de leden van het Vakcentrum. Meer dan 600 foto's en voorbeelden zijn ingezonden door zelfstandig winkeliers uit het hele land. Aangevuld met inzichten uit ledenonderzoek ontstaat daarmee een breed en representatief beeld van de MEERwaarde in buurten, wijken en steden in heel Nederland.

Tijdens de Dag van het Vakcentrum ontving Jacco Vonhof het eerste exemplaar van het MEERwaardeboek. Met het boek in handen onderstreepte hij het belang van dit verhaal en gaf hij aan: "Dit hoort op mijn bureau."

Het verhaal van onze leden. Van zelfstandig winkeliers in heel Nederland die dagelijks bijdragen aan de leefbaarheid van hun omgeving. Dat verhaal wordt met het MEERwaardeboek zichtbaar en onderbouwd.

De MEERwaarde is er al. Het wordt tijd dat die ook gaat meewegen.

www.vakcentrum.nl/meerwaarde

Algemene ledenvergadering Vakcentrum

Tijdens de Dag van het Vakcentrum vond ook de jaarlijkse Algemene Ledenvergadering plaats. Tijdens de ALV werden het jaarverslag, de financiële verantwoording en de begroting van het Vakcentrum goedgekeurd.

Ook de noodzaak van lokale betrokkenheid en het 'bemoeien' met de lokale politiek kwam aan de orde. AH-ondernemer **Jacco Kat** bevestigde die noodzaak aan de hand van zijn praktijkervaringen.

Afscheid

Frits Alma nam afscheid als lid van het Hoofdbestuur. Ook **Peter Bolleman** en **René Peek** hebben hun hoofdbestuurfunctie beëindigd.

Herbenoemingen foodspecialiteiten

Hans Koelemij en **Inge Overeem** werden herbenoemd in het bestuur van de branche foodspecialiteiten.



Biologische supermarkt De Aanzet bewijst dat je niet groot hoeft te zijn voor merkbare impact

In de Amsterdamse wijk De Pijp, middenin een woonstraat, ligt De Aanzet. Geen keten, maar een zelfstandige supermarkt die zichtbaar onderdeel is van het dagelijks leven in de buurt.

Achter de winkel staat ondernemer Maarten Rijninks. Met een lange achtergrond in de biologische retail kiest hij bewust voor een plek midden in de samenleving.

Dat zie je terug in hoe De Aanzet bijdraagt aan MEERwaarde voor de buurt. De ondernemer levert als voorzitter van de ondernemersvereniging (BIZ) een actieve bijdrage. Er worden maandelijkse koffietafels voor buurtbewoners georganiseerd en in een groen- en schoonproject pakken de lokale ondernemers in samenwerking met de buurtvereniging het onderhoud van buurttuintjes een paar keer per jaar aan. Zo worden bijvoorbeeld in het najaar gratis bloembollen uitgedeeld aan bewoners om de straat te vergroenen en rond Oud en Nieuw dragen de lokale ondernemers bij aan een gezamenlijk maaltijdfeest voor mensen die dat goed kunnen gebruiken. Het zijn initiatieven die ontstaan vanuit betrokkenheid en verbinding.

Die verbinding stopt niet bij de straat. Ook richting de gemeente wordt het gesprek actief opgezocht. Initiatieven worden besproken met



de buurtmanager en in Amsterdam is er ruimte om plannen in te dienen en daar tevens extra financiële ondersteuning voor te krijgen. Zo worden ideeën ook echt uitgevoerd in nieuwe samenwerkingen of initiatieven die in de buurt zijn ontstaan.

Voor Rijninks hoort daar ook nabuurschap bij. "Als ondernemer veroorzaak je ook overlast."

In een autovrije straat zonder venstertijden komen vrachtwagens op verschillende momenten laden en lossen. Dat vraagt om bewust handelen: stillere bevoorrading, afstemming met de omgeving en continu zoeken naar manieren om de impact te beperken.

Op de winkelvloer krijgt diezelfde houding vorm. Geen scankassa's, maar medewerkers die hun klanten kennen en tijd maken voor persoonlijk





De zelfstandig
winkelier heeft
meer
waarde

contact. Dat zit in kleine dingen: een halve andijvie die op maat wordt gesneden of een stengel bleekselderij die je kunt kopen als je dat nodig hebt. Praktisch, maar ook een manier om verspilling tegen te gaan en aan te sluiten op wat mensen echt gebruiken. Het aanbod van biologische bloemen is daar een goed voorbeeld van. Wat tien jaar geleden begon met een klein aanbod, is uitgegroeid tot de enige volwaardige biologische bloemenwinkel in Amsterdam. De Aanzet levert onder meer de bloemkransen voor de herdenking van de Februari staking, de dodenherdenking en werkt daarin samen met de gemeente. Ook hier ontstaat impact vanuit een lokale basis.

Verder kijkt Rijninks nadrukkelijk voorbij de eigen winkel. De Aanzet geldt internationaal als voorloper op het gebied van 'true pricing', waarbij de werkelijke kosten van producten zichtbaar worden gemaakt, inclusief de sociale en milieupact op de omgeving.

Wat begon als een pilot bij groenten, fruit en brood, groeit nu door naar complexere samengestelde producten die vele ingrediënten tellen: klanten krijgen dit najaar inzicht in de echte prijs van alle producten die ze kopen. Doordat klanten verborgen kosten ook daadwerkelijk betalen kan worden gewerkt aan het daadwerkelijk verlagen van de verborgen kosten in de keten waardoor de voetprint van klanten daalt. Met die aanpak sluit De Aanzet aan bij een bredere beweging waarin niet alleen naar prijs, maar ook naar impact wordt gekeken. In steden als Amsterdam

krijgt dat steeds meer vorm in nieuwe economische modellen, waarin welzijn en leefomgeving centraal staan. Daarmee laat De Aanzet zien dat je als zelfstandige winkelier niet groot hoeft te zijn om impact te hebben. De overtuiging is helder. Als producten overal tegen hun werkelijke prijs worden verkocht, verschuift het hele systeem. Volgens Rijninks worden duurzame keuzes dan vanzelf logischer en krijgt wat goed is voor mens en omgeving ook echt waarde. Wat hier gebeurt, laat zien hoe die verandering begint. Niet op schaal, maar in de praktijk van alledag. Zo wordt zichtbaar wat er ontstaat als zelfstandig winkeliers hun MEERwaarde laten zien en daarover het gesprek aangaan.

Want juist door die MEERwaarde te delen, wordt zichtbaar wat zelfstandig winkeliers betekenen voor hun omgeving.

“We zoeken steeds naar wat past bij de buurt. Soms is dat een gesprek, soms een initiatief dat we samen oppakken.”



De Aanzet
1e Jacob van Campenstraat 8-10
1072 BE Amsterdam

Leren van Utrecht: Samenwerking is dé sleutel tot een vitale binnenstad

Dag van het
Vakcentrum
dinsdag 21 april 2026

Utrecht was finalist voor de titel 'European Capital of Small Retail'. Hoewel de stad de titel niet won, biedt de Utrechtse aanpak waardevolle lessen voor iedere MKB-ondernemer in de detailhandel. Het geheim? Een diepgewortelde overtuiging dat échte samenwerking de motor is achter een succesvol en MKB-vriendelijk stadscentrum. In een gesprek lichten centrummanager Jeroen Roose - van Leijden en Vakcentrumlid Amos van Praagh (Leeuwin's serviezenhuis) de succesfactoren toe.

Kijk verder dan de eigen voordeur

Samenwerken is meer dan alleen met branchegenoten praten, benadrukt Jeroen Roose - van Leijden van Centrummanagement Utrecht (CMU). "Je leert juist veel van de mensen die misschien wat verder van je afstaan." De CMU brengt daarom bewust winkeliers in contact met ondernemers uit de horeca en de culturele sector.

Dat dit geen loze kreet is, beaamt ondernemer en CMU-bestuurslid Amos van Praagh. Hij noemt het voorbeeld van plannen voor woningbouw boven winkels. "Ik zou denken als ondernemer die gewoon overdag open is, dat is prima." Pas door het gesprek met horecaondernemers begreep hij hun zorgen over geluidsoverlast en openingstijden. "En dan kijk je inderdaad als CMU hoe je die twee dingen met elkaar kunt laten rijmen."

Voorkom eenheidsworst

Een andere belangrijke pijler van het Utrechtse beleid is het bewaken van de unieke identiteit. De stad wil geen dertien-in-een-dozijn winkelgebied worden. "Waar we in Utrecht heel erg waakzaam voor zijn, is dat we niet een koelkastmagneten, ansichtkaarten, retaillandschap krijgen," aldus Van Praagh. Om de diversiteit in het aanbod te beschermen, richt de stad zich in haar marketing niet op de massa, maar bewust op bezoekers uit bijvoorbeeld Vlaanderen en Noordrijn-Westfalen. "Die zijn dan een weekend in de stad en die geven dan ook best wel veel geld uit. Die moet je hebben."



Tips voor de winkelstraat

De Utrechtse aanpak biedt concrete handvatten voor ondernemers in het hele land.

De belangrijkste lessen zijn:

- **Investeer in je netwerk:** Het lijkt misschien een extra belasting, maar tijd vrijmaken voor een ondernemersbijeenkomst loont. Roos van Weijden vertelt: "Ik had onlangs nog ondernemers die bij elkaar waren geweest [...] en een van hen moest uit het pand waar ze nu zaten. Doordat ze iemand hadden leren kennen uit een andere straat, zijn ze nu samen dat gesprek aangegaan." Het resultaat was een gezamenlijke doorstart op een nieuwe locatie.
- **Leer van kleinere steden:** Groot is niet altijd beter. Juist in kleinere kernen is de betrokkenheid vaak groot en worden met beperkte middelen creatieve oplossingen bedacht, bijvoorbeeld op het gebied van bedrijfsopvolging.

- **Denk tijdig na over bedrijfsopvolging:** Het overdragen van de 'ziel' van een bedrijf kost tijd. Roos van Weijden ziet dat ondernemers die tijdig het gesprek aangaan met medewerkers of branchegenoten vaker succesvolle opvolging vinden.
- **Zoek het gesprek met vastgoed op:** Hoge huren en onwillige vastgoedeigenaren zijn een bekend probleem. De Utrechtse aanpak is om continu in gesprek te blijven en eigenaren te overtuigen van de meerwaarde van een onderscheidend concept voor de hele straat.

Aankomend voorzitter MKB-Nederland Marijke Vuik (her)kent problemen

Dag van het
Vakcentrum
dinsdag 21 april 2026

De gasten op de Dag van het Vakcentrum konden kennismaken met Marijke Vuik. Zij is nu nog voorzitter van Koninklijke Horeca Nederland maar vanaf 1 juli volgt zij Jacco Vonhof op als voorzitter van MKB-Nederland. Omdat Jacco Vonhof (koninklijke) verplichtingen elders had, nam Marijke Vuik zijn rol over in het gesprek met Vakcentrumleden naar aanleiding van de Ondernemersagenda Retail.

De Ondernemersagenda Retail is opgesteld door het Vakcentrum en collega-brancheorganisaties in samenwerking met MKB-Nederland. De Ondernemersagenda geeft handvatten voor een toekomstbestendig retailbeleid. Vandaar dat de agenda ook is aangeboden aan de minister van Economische Zaken.

Grensconcurrentie: “Het lekt weg vanuit heel Nederland”

Het is een probleem dat allang niet meer alleen de grensstreek treft. “Mijn zoon van negentien rijdt vanuit Delft naar België om daar in te slaan,” aldus Marijke Vuik. Deze anekdote illustreert de harde realiteit: consumenten steken massaal de grens over voor goedkopere drank en boodschappen. **Froukje Mulder**, Jumbo-ondernemer in Stads kanaal, ziet de gevolgen dagelijks. “Ik ben ooit een gemakswinkel naast mijn supermarkt begonnen, maar dat soort winkels heeft nu al bijna geen nut meer.” Vuik waarschuwt voor de desastreuze wegleffecten, aangewakkerd door hogere accijnzen. Het creëert een ongelijk speelveld dat de lokale detailhandel ernstig schaadt.

De strijd tegen de online giganten

Naast de concurrentie uit het buitenland, woedt er een andere, “moordende” strijd: die tegen de webwinkels. Allesz-ondernemer **Alwin Piest** met winkels in Leek en Roden ziet dit als zijn grootste uitdaging. Hij hekelt de onhoudbare situatie die online shoppen creëert: “Als je kijkt naar al die pakketstromen,



al die busjes die heen en weer rijden, de woonwijken die volgebouwd zijn met bestelbussen, dat is volgens mij niet houdbaar.” Zijn antwoord op deze druk is niet om mee te gaan in de prijzenslag, maar om de klant te overtuigen van zijn meerwaarde. “Wij moeten duidelijk maken waarom ze bij jou moeten kopen. Wij hebben het goede verhaal, wij kunnen uitleggen en zorgen dat ze niet zoveel rommel meer kopen.”

Ziekteverzuim: Een molensteen om de nek

Een andere grote zorg is de loondoorbetalingsplicht bij ziekte, een “groot euvel”, volgens Vuik.

Bas Rechtyt, Plus-ondernemer met 135 medewerkers, noemt langdurig verzuim “killing voor met name kleinere bedrijven”. Marijke Vuik vult aan: “Voornamelijk het tweede jaar loondoorbetaling bij ziekte remt het ondernemerschap voor het kleine mkb enorm. Het risico is zó groot dat het zelfs tot faillissementen kan leiden.” Deze verplichting, uniek in zijn omvang vergeleken met buurlanden, brengt enorme kosten en administratieve lasten met zich mee.

Politiek overziet consequenties niet

Alsof de druk nog niet hoog genoeg is, wordt er ook nog getornd aan fiscale regelingen. De discussie over

de startersaftrek is volgens Vuik een “misser”. Ze hekelt het feit dat er een structurele dekking wordt gezocht voor een incidenteel probleem. “Het kan een starter wel net dat zetje geven om te starten,” benadrukt ze. “De meeste bedrijven beginnen klein.” Ondernemer Bas Rechtyt voegt toe dat het typische politiek is: “Constant schuiven van waar je iets ophaalt en waar je iets geeft, maar niet kijken naar de uiteindelijke oplossing.”

De onschatbare maatschappelijke waarde

Wat in Den Haag vaak wordt gereduceerd tot cijfers, is de cruciale rol die ondernemers in de samenleving spelen. Froukje Mulder is hier een lichtend voorbeeld van. Ze biedt actief werk aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, zoals een vrouw in een rolstoel en een autistische jongen die apetrots de flessenband leegmaakt. Marijke Vuik benadrukt de importantie van dit soort verhalen: “Als winkels verdwijnen, verdwijnen niet alleen bedrijven, maar ook ontmoetingsplekken. Ondernemers die net even harder lopen om iemand een kans te geven, dat is zo ontzettend waardevol. En dat belang wordt echt nog steeds onderschat.”

Intertoys Vasse laat zien dat beleving en plezier verder gaan dan de winkel

In Hardenberg zit Intertoys Vasse, een familiebedrijf dat al generaties meegaat en sinds 1895 staat ingeschreven. Johannes Vasse stapte in 1996 in de zaak. Hij groeide er op en werkt er nu met een team van 16 mensen.

In de winkel draait het om meer dan producten. Wie binnenkomt, stapt een plek in waar beleving, plezier en ontwikkeling samenkomen.

Die rol zie je terug in de connectie met de buurt.

Vanuit Hardenberg komen dagelijks aanvragen binnen van verenigingen, scholen en lokale initiatieven. Denk aan ondersteuning bij activiteiten, prijzen voor bingo's of bijdragen aan acties. Soms zijn dat meerdere aanvragen op een dag. Niet alles kan, dus er worden keuzes gemaakt, waarbij wordt gekeken naar wat past bij de winkel en wat iets toevoegt voor mensen.

Een deel van die inzet wordt gekoppeld aan vaste momenten in het jaar, zoals Koningsdag. In Hardenberg wordt dat groots gevierd en Vasse draagt daaraan bij met spelmaterialen en zelfs glijbanen.



De plaatselijke voetbalclub maakt gebruik van spelcomputers die Vasse heeft gedoneerd. Daar staat altijd de nieuwste FIFA op, zodat er ook buiten de training samen gespeeld kan worden.

Daarnaast zijn er veel kleinere bijdragen die door het jaar heen lopen. Cadeautjes voor lokale bingo's, ondersteuning bij acties en het netjes houden van de omgeving rond de winkel. Binnen het centrum wordt samengewerkt

met andere ondernemers. Via de ondernemersvereniging wordt samen gezorgd voor feestverlichting en aankleding van de straat.

Tussen die momenten door zijn er situaties waarin de MEERwaarde en de rol van de winkel een andere betekenis krijgt.

Na een woningbrand in de buurt, waarbij een gezin alles kwijtraakte, werd er met elkaar, buurt en ondernemers, direct ingezet op het ondersteunen van het gezin. Voor de kinderen kwam er nieuw speelgoed. Juist in zo'n situatie kan spel en plezier ook troost bieden.

De winkel groeit en wordt uitgebreid. Met een aanstaande verbouwing komt er weer ruimte voor een grote tafel waar mensen kunnen knutselen en waar demonstraties worden gegeven. Ook ontstaat er nog meer ruimte in de winkel om te spelen en producten te ervaren.

Hardenberg heeft een sterk ondernemersklimaat en ligt in een gebied waar veel mensen hun vrije tijd doorbrengen. Dat zie je terug in de winkel. Tijdens vakanties komen er veel bezoekers die op zoek zijn naar



iets om samen te doen, om plezier te maken en te ontspannen, zoals spellen of buitenspeelgoed voor op de camping of in de tuin.

De samenwerking met de gemeente is de laatste jaren sterker geworden. Bij evenementen in Hardenberg is er vanuit de gemeente iemand aanwezig die meekijkt en zorgt dat alles volgens de afspraken verloopt.

Ook bij projecten wordt samengewerkt en is er ondersteuning, bijvoorbeeld via subsidie. Dat zorgt ervoor dat initiatieven beter kunnen worden opgezet en uitgevoerd.

Als zelfstandig winkelier laat Intertoys Vasse zien dat de MEERwaarde ook zit in beleving en plezier. In de winkel en daarbuiten.

De zelfstandig winkelier heeft **meer waarde**

“We willen dat mensen hier niet alleen iets kopen, maar ook samen iets doen. Daar maken we ruimte voor in de winkel en daarbuiten.”



Intertoys XL Hardenberg
Bruchterweg 19
7772 BD Hardenberg

Jumbo Kuipers in Oldenzaal wint ZO²Z Award 2026-2027

Björn en Marlies Kuipers beste zelfstandig supermarktondernemer van Nederland

Björn en Marlies Kuipers van Jumbo Kuipers in Oldenzaal zijn uitgeroepen tot beste zelfstandig supermarktondernemer van Nederland. Zij zijn de winnaar van de ZO²Z Award 2026-2027. Het Vakcentrum reikt deze prijs uit aan de beste zelfstandig supermarktondernemer van Nederland.

De andere eindfinalisten waren **Els Boek** (Jumbo Els Boek-Jansen, Leeuwarden) en **Stan Heerschap** (Albert Heijn Heerschap, Nederweert).

ZO²Z staat voor Zelfstandig Ondernemer Onderscheidt Zich. Met deze competitie maakt het Vakcentrum zichtbaar wat zelfstandig winkeliers die een gerenommeerde formulenaam gebruiken toevoegen, voor hun klanten, hun medewerkers en hun omgeving als onderdeel van hun zelfstandig ondernemerschap.

Er werd een extra prijs uitgereikt aan de meest klantvriendelijke supermarkt. Die prijs ging naar **Vera Siersema** en **Michael Schot** van Spar Schot in Wijk aan Zee.

De deelnemende ondernemers doorliepen een intensief selectietraject. Ondernemers vulden een uitgebreide vragenlijst in en werden meerdere keren bezocht door mystery shoppers. De voorselectie is uitgevoerd door onafhankelijk onderzoeksbureau Panteia, dat ook gesprekken heeft gevoerd met de tien finalisten. De drie eindfinalisten werden vervolgens beoordeeld door een vakjury, bestaande uit Marc Jansen (directeur CBL), Cees Jan Adema (directeur FNLI) en Bram de Jong (voorzitter Vakcentrum).

De finalejury is verheugd over de verscheidenheid aan deelnemers die aan deze editie van de competitie hebben meegedaan. Ook blijkt dit jaar de kwaliteit van het ondernemerschap bijzonder hoog. Zij hebben dan ook intensief



overleg gehad om, gebaseerd op alle beschikbare gegevens en de persoonlijke impressies van de bezoeken, te komen tot een eindoordeel. Met name omdat er een keuze gemaakt moest worden uit drie verschillende ondernemers die elk eigen kwaliteiten hebben.

De klant centraal, medewerkers laten groeien, naoberschap versterken

Björn en Marlies Kuipers behaalden de hoogste score in het totale traject. Zij onderscheiden zich door hun inzet op zowel de vakinhoudelijke als de persoonlijke groei van hun medewerkers. De MEERwaarde van teamwerk staat hoog op de agenda. Marlies en Björn Kuipers stimuleren dat iedere medewerker in welke rol dan ook zichzelf kan blijven ontwikkelen. Daarbij dagen ze de medewerkers ook steeds uit. "Hoe goed je je ook hebt voorbereid, je blijft je verbazen dat het ondernemerspaar toch altijd nog een stapje verder heeft gedacht,

dat geeft energie" stelde een van de medewerkers in het gesprek met de jury.

Hun hoofdmotivatie ligt in het centraal stellen van de klant en versterking van het naoberschap. Een persoonlijke sterke band met de directe omgeving is een voorwaarde. Zo werd de recente nieuwbouw een succes doordat alle stakeholders met elkaar aan de slag gingen. In nauw overleg zijn de plannen opgesteld. "We zijn onderdeel van de Twentse gemeenschap, dat willen we op een goede manier invullen. Dat betekent dat je meer bent dan alleen een winkel voor boodschappen."

"Het ontbreekt deze derde generatie in een familiebedrijf daarnaast niet aan winnaarsmentaliteit en doorzettingsvermogen. De vierde generatie levert daarbij de nodige inspiratie op."

MEERwaarde centraal

De MEERwaarde van zelfstandig winkeliers stond dit jaar nadrukkelijk centraal in de beoordeling. Zij leveren niet alleen een economische bijdrage, maar spelen ook een belangrijke rol in hun omgeving.

Die bijdrage is concreet. Denk aan ondersteuning van verenigingen, samenwerking met onderwijs en inzet voor ouderen. Dat vraagt tijd, middelen en inzet van mensen en maakt zelfstandig winkeliers van grote waarde voor de leefbaarheid van hun buurt, wijk en stad.

De jury zag dat alle finalisten uitblinken in de aandacht voor medewerkers. Iedere ondernemer geeft daar op zijn eigen manier invulling aan, maar bij alle drie staat vast dat medewerkers het kapitaal van de onderneming zijn. Zij bepalen in hoge mate de sfeer en de beleving in de winkel.

Ook duurzaamheid krijgt een duidelijke plek in de bedrijfsvoering. Dat is zichtbaar in energiegebruik, in de keuze voor producten en in de samenwerking met lokale partijen zoals slagers, bakkers en kwekers.

De jury ziet daarnaast dat zelfstandig winkeliers zich niet beperken tot hun eigen winkel. Zij zijn actief in hun omgeving, in de branche en in het opleiden van nieuwe medewerkers.

Vers en klantbeleving versterken elkaar

Het belang van vers blijft toenemen. Dat is bij alle deelnemende winkels zichtbaar. Het aanbod van vers en vers bereide maaltijden groeit en foodservice krijgt een steeds belangrijkere rol. Ook zien we dat ambacht, zoals de slager in de winkel, steeds vaker terugkomt.

Alle deelnemers zijn meerdere keren bezocht door mystery shoppers. De resultaten van de mystery shoppers laten zien dat klantbeleving en persoonlijk contact doorslaggevend zijn. Juist in de combinatie van kwaliteit en aandacht onderscheiden zelfstandig winkeliers zich.

Meest klantvriendelijke supermarkt

Op basis van hun ervaringen is een aparte prijs toegekend voor de meest klantvriendelijke supermarkt.

Die prijs werd toegekend aan Vera Siersema en Michael Schot van Spar Schot in Wijk aan Zee. Volgens een van de mystery shoppers: "Het bezoek aan de Spar heeft mij door de vriendelijkheid van de medewerkers aangenaam verrast. Door hun hartelijke en spontane manier van omgaan voelde het hele bezoek plezierig en positief aan."



Kaasspecialist Tim de Koning laat zien hoe je met MEERwaarde een buurt opbouwt



In Amsterdam runt Tim de Koning zijn kaasspecialzaak, met vestigingen in de Rivierenbuurt en Buitenveldert. Winkels die al jaren onderdeel zijn van de buurt en waar MEERwaarde zichtbaar wordt in hoe er wordt gewerkt. Niet alleen in het product, maar juist in het contact met klanten en de rol die de winkel speelt in de omgeving.

De basis voor die manier van werken ligt in de geschiedenis van de winkel. Zijn vader begon ooit vanuit de Kaashuis Tromp-formule, met een achtergrond in de delicatessenhandel. Tim groeide op in de zaak en hielp al jong mee, onder andere in vakanties wanneer de winkel gewoon door moest draaien. Hij koos eerst voor een andere studie, maar kwam erachter dat zijn hart bij het vak ligt. Uiteindelijk nam De Koning de winkel over en bouwde hij verder op wat er al stond.

In de winkel draait het om meer dan alleen het product. Klanten krijgen uitleg over de oorsprong van een kaas, de makers erachter en advies op maat voor wat past bij een bepaald moment. Er wordt meegedacht, geproefd en afgestemd. Mensen komen daardoor niet alleen voor wat er in de vitrine

ligt, maar juist voor dat persoonlijke advies.

Die betrokkenheid stopt niet bij de winkel. De Koning is actief in de buurt en werkt samen met andere ondernemers aan wat er in de straat gebeurt. Tijdens Sint Maarten werden bijvoorbeeld 700 toetjes uitgedeeld aan kinderen. Met kerst worden pakketten samengesteld met producten van verschillende lokale ondernemers, voor bewoners en voor goede doelen. Ook met horeca en andere partijen in de buurt wordt samengewerkt, waarbij producten en ideeën elkaar versterken.

Ook verenigingen en initiatieven in de buurt kunnen op de winkel rekenen. Soms met producten, soms financieel. Zo wordt er gesponsord, bijvoorbeeld voor een dartteam en een hockeyclub. Daarnaast wordt er samen met andere ondernemers geïnvesteerd in de uitstraling van de straat, zoals kerstverlichting, bloemetjes aan lantaarnpalen en het plaatsen van kerstbomen.

Wat opvalt, is de band met klanten. Mensen uit de buurt, maar ook daarbuiten, blijven terugkomen. Zelfs wanneer ze verhuizen, komen ze nog langs. Niet alleen voor de kaas, maar



omdat ze de winkel en de mensen kennen. Er ontstaat iets dat verder gaat dan een aankoop. Mensen worden vaste gezichten en uiteindelijk echte fans van de winkel.

Voor De Koning hoort dit bij zelfstandig ondernemerschap. Je bent onderdeel van de buurt waarin je werkt en onderneemt. Wat je daar uithaalt, geef je ook terug. Niet als

extra, maar als vanzelfsprekend onderdeel van hoe hij zijn winkel runt.

Als zelfstandig winkelier laat Tim de Koning zien hoe MEERwaarde ontstaat. In hoe hij zijn vak uitoefent, in het contact met klanten en in wat hij samen met anderen in de buurt opbouwt. Niet als losse acties, maar als een manier van werken die elke dag terugkomt.

De zelfstandig winkelier heeft **meer waarde**

“We nemen de tijd om uit te leggen wat mensen kopen. Dat maakt dat ze terugkomen.”



Zuivelhoeve Buitenveldert
Buitenveldertselaan 158 c
1081 AB Amsterdam

De ziel van de zaak: uw sterkste wapen in de strijd om klant én personeel

Dag van het
Vakcentrum
dinsdag 21 april 2026

“Waarom komen mensen naar mijn winkel?” Retailexpert Rupert Parker Brady stelde deze cruciale vraag centraal tijdens de Dag van het Vakcentrum. Hij beantwoordt de vraag met een oproep aan elke zelfstandige ondernemer: in een tijd van moordende concurrentie is niet de prijs, maar de ziel van uw zaak het meest onderscheidende vermogen.

De vonk die het verschil maakt

Volgens Brady's analyse is de essentie van lokaal succes te vangen in één woord: ziel. “Ondernemen is ziel en zaligheid. Dat is een cliché, maar dat woord ‘ziel’, daar wil ik het met u over hebben. Want ziel gaat veel verder dan merk of marketing. (...) De ziel, dat is de vonk.” Het is die authentieke passie en de bezieling die u en uw team elke dag uitstralen. Dit is het niet-kopieerbare DNA van uw bedrijf, iets wat geen enkele online gigant of grootwinkelbedrijf kan evenaren.

Gevoel verkoopt beter dan snelheid

Grote spelers richten zich op volume en snelheid, maar daarin ligt juist de kans voor u. Brady stelt dat “de toekomst van retail niet alleen maar draait om nog sneller meer spullen te verkopen, maar juist dat je mensen iets laat voelen en ervaren.” Het is deze beleving die klanten bindt. Uiteindelijk wint u “de harten van de consument, van uw klanten, door gewoon die passie te tonen.”

Een magneet voor nieuwe generaties

Diezelfde ziel die klanten trekt, is ook uw beste troef op de arbeidsmarkt. Brady stelde de vraag hoe je de nieuwe generatie aan je kunt binden. Zijn antwoord: “Ze komen ook werken omdat ze iets voelen bij jullie, omdat ze denken: deze club doet meer dan alleen maar spullen verkopen. Deze club geeft mij een goed gevoel.” Een positieve, bezielde werkomgeving wordt zo uw krachtigste rekruteringsinstrument in een krappe arbeidsmarkt.

De echte winnaar: de meest authentieke winkel

Uiteindelijk gaat het niet om wie de grootste of de goedkoopste is. De concurrentiestrijd wordt op een ander niveau beslist. Zoals Brady concludeerde: “De leukste winkel’ is niet per se de grootste, de goedkoopste, gelukkig maar, de hipste formule of de meest perfect georganiseerde formule. Het is de winkel met de meeste ziel en de meest authentieke connectie.” Uw ziel en uw authenticiteit zijn uw sterkste wapens.



Branche-Event Foodspecialiteiten 2026

Op maandagavond 1 juni 2026 vindt het jaarlijkse Branche-Event Foodspecialiteiten plaats. Deze avond biedt een essentieel platform voor ontmoeting, kennisdeling en erkenning binnen de foodspecialiteitenbranche. De Rijtuigenloods in Amersfoort vormt het decor voor dit evenement, dat vakgenoten uit het gehele land samenbrengt.

Vanaf 18.30 uur worden de deelnemers ontvangen voor een welkomstsessie, gericht op informeel contact met collega-ondernemers. Het programma vangt aan om 19.00 uur, met ruime gelegenheid voor netwerken. Tijdens deze netwerksessie worden een uitgebreid kaasbuffet en diverse foodcorners aangeboden.

Nationale Competities: Erkenning van vakmanschap

Een centraal onderdeel van de avond is de prijsuitreiking van de Nationale Competities.

De presentatie van de avond wordt verzorgd door Jamai Loman, die tussen de uitreikingen door zal zorgen voor een passende omlijsting.

Afsluiting en informele contacten

Aansluitend op de prijsuitreiking is er gelegenheid om de winnaars te feliciteren en contacten te verdiepen. De avond wordt afgesloten met muziek van De Dames Draaien Door.

Exclusieve Deelnamemogelijkheden

Dit evenement is exclusief toegankelijk voor leden en gecertificeerde winkels.

Leden van het Vakcentrum die een foodspecialzaak exploiteren, ontvangen een gratis uitnodiging voor twee personen (ter waarde van €150). Gecertificeerde ondernemers hebben de mogelijkheid hun gehele team kosteloos deel te laten nemen.

Praktische details

Datum: **maandag 1 juni 2026**

Tijd: **18.30 – 23.00 uur**

Locatie: De Rijtuigenloods, Piet Mondriaanplein 61, Amersfoort (gratis parkeergelegenheid is beschikbaar)

Aanmelden is vereist vóór 15 mei 2026.



www.foodspecialiteitenwinkels.nl/branche-event

Hoe pakt u onderzoek naar grensoverschrijdend gedrag goed aan?

Klachten over grensoverschrijdend gedrag vragen om actie. U wilt de veiligheid op de werkvloer bewaken. Maar juist dan is het belangrijk dat u zorgvuldig handelt. De rechter kijkt naar de zorgvuldigheid van het proces en de onderbouwing van de maatregel. Daarom moet een onderzoek kloppen.

Twee recente zaken laten het verschil zien.

Als u het goed doet, staat u sterk

In de eerste zaak liet de werkgever een intern onderzoek uitvoeren na klachten over leidinggeven. Medewerkers gaven aan dat zij zich minder vrij voelden om zich uit te spreken.

De werkgever volgde de procedure, gebruikte concrete verklaringen en beschermde de anonimiteit van medewerkers. De werknemer werd tijdelijk op non actief gezet en er werd ingezet op herstel van vertrouwen.

De rechter gaf de werkgever gelijk. Het onderzoek was zorgvuldig en de maatregel was te onderbouwen.

Deze gevolgen ziet u als het mis gaat

In een andere zaak ging het mis. De werkgever zette snel zwaar in. De werknemer werd onder druk gezet om te vertrekken en geschorst, nog voordat er een goed onderzoek lag.

Het onderzoek dat volgde, bleek niet compleet en niet objectief. Positieve verklaringen ontbraken en de bredere situatie in het team werd niet meegenomen.

De rechter was duidelijk. De werkgever handelde onzorgvuldig en moest een hoge vergoeding betalen.

Zo pakt u het goed aan

U moet handelen bij klachten. Maar hoe u dat doet, maakt het verschil.

- Blijf neutraal en trek niet te snel conclusies
- Begin met een goed gesprek waar dat kan
- Zorg voor een zorgvuldig en objectief onderzoek
- Neem alle signalen mee, ook positieve
- Kijk naar de situatie in het hele team
- Zet niet direct de zwaarste maatregel in

Zorg dat u uw keuzes kunt uitleggen. Dat is vaak doorslaggevend.

Ontslag is zelden zwart-wit

Ontslag lijkt soms logisch. Maar in de praktijk is het zelden zo simpel. Of ontslag standhoudt, hangt altijd af van de omstandigheden en de stappen die u eerder heeft gezet. De rechter kijkt daarbij naar het geheel.

Een aantal recente uitspraken laat dat goed zien.

Gedrag buiten werktijd kan meetellen

Een werknemer kreeg ontslag na een privéruzie. Collega's wilden daardoor niet meer met hem werken.

De rechter oordeelde dat gedrag buiten werktijd kan meewegen, als dit een duidelijke impact heeft op de werkvloer. Denk aan verstoorde verhoudingen of het niet meer kunnen samenwerken. Die impact moet u wel kunnen onderbouwen.

Te laat komen is niet altijd voldoende

In een andere zaak ging het om een werknemer die drie keer te laat kwam in zes maanden. De werkgever gaf ontslag.

De rechter vond dat onvoldoende.

De werknemer had jarenlang goed gefunctioneerd en er speelden persoonlijke omstandigheden. In zo'n situatie ligt een lichtere maatregel meer voor de hand.

Soms is ontslag wel terecht

In een vergelijkbare zaak kwam een werknemer structureel te laat. In vier jaar tijd gebeurde dit tien keer.

De werkgever had eerst waarschuwingen gegeven en daarna loonsancties toegepast. Omdat dit geen effect had, mocht de werkgever uiteindelijk overgaan tot ontslag.

Het verschil zit in de opbouw en de onderbouwing.

Wat betekent dit voor u?

Ontslag is in de meeste gevallen een laatste stap. U moet kunnen laten zien dat u eerder heeft ingegrepen en dat lichtere maatregelen niet hebben gewerkt.

- Leg afspraken en gedrag vast
- Bouw een dossier op
- Geef duidelijke waarschuwingen
- Pas stapsgewijs zwaardere maatregelen toe
- Weeg persoonlijke omstandigheden mee
- Onderbouw de impact op het team en uw bedrijf

Zonder deze opbouw is de kans groot dat ontslag geen stand houdt.

Vakcentrum Bedrijfsadvies

Dit is het adviesloket van het Vakcentrum. U kunt hier terecht voor praktisch advies en specialistische ondersteuning bij personeelszaken en bedrijfsvoering.

Heeft u vragen of speelt er iets in uw team? Neem contact op met Vakcentrum Bedrijfsadvies.

Telefoon: **(0348) 41 97 71**
E-mail: **advies@vakcentrum.nl**





Warenhuis Vanderveen: al generaties van MEERwaarde voor Assen

In Assen staat Warenhuis Vanderveen. Een familiebedrijf dat al sinds 1897 van MEERwaarde is voor de stad. Eigenaar Nico Vanderveen groeide, als vijfde generatie, op in het bedrijf en zag van dichtbij dat de winkel altijd al meer is geweest dan een verkooppunt. In en rond het warenhuis komen activiteiten, initiatieven en de stad zelf samen. Er is ruimte voor wat er speelt, in de winkel en daarbuiten. Niet als losse acties, maar als vast onderdeel van hoe er wordt gewerkt.

Vanuit Assen vinden dagelijks initiatieven hun weg naar het warenhuis. Van activiteiten op de winkelvloer tot samenwerkingen in de stad. Er wordt meegedacht, ruimte beschikbaar gesteld en waar nodig ondersteund met tijd, middelen en inzet van mensen. Wat er speelt in de stad, krijgt hier een plek. Zo worden lokale initiatieven ondersteund, bijvoorbeeld door ruimte te bieden aan activiteiten en acties die anders geen plek zouden hebben. Of door mee te denken en bij te dragen aan

projecten die spelen in de stad, van maatschappelijke initiatieven tot samenwerkingen met organisaties. Die betrokkenheid is niet incidenteel, maar een vast onderdeel van hoe het warenhuis verbonden is met Assen.

In het warenhuis wordt ook geïnvesteerd in de volgende generatie. Jongeren krijgen hier de kans om het vak in de praktijk te leren. Er zijn stages en leerwerkplekken en het stagebureau van het middelbaar beroepsonderwijs zit in het warenhuis.

“We stellen onze winkel beschikbaar voor wat er speelt in Assen. Dat doen we elke dag, niet alleen bij acties.”

Zo maken zij van dichtbij mee wat het betekent om te werken in een winkel en onderdeel te zijn van een onderneming die midden in de stad staat.

Op de winkelvloer gebeurt ondertussen van alles. Er worden activiteiten georganiseerd die mensen inspireren en samenbrengen. Van workshops en demonstraties tot evenementen waarbij de winkel tijdelijk een andere rol krijgt. Klanten krijgen de ruimte om producten uit te proberen en er echt mee bezig te zijn. Dat maakt dat mensen niet alleen komen om iets te kopen, maar ook om iets mee te maken.

Die betrokkenheid stopt niet bij de voordeur. Ook in de directe omgeving wordt bijgedragen aan hoe de stad eruit ziet en aanvoelt. Samen met andere ondernemers wordt gezorgd voor een verzorgde en aantrekkelijke binnenstad. Dat vraagt continu aandacht en inzet en is een vanzelfsprekend onderdeel van hoe hier wordt gewerkt.

Ook voor cultuur en makers uit de regio is er ruimte. In het warehouse krijgen initiatieven een plek en worden exposities mogelijk gemaakt, zonder dat daar altijd iets tegenover hoeft te staan. Zo blijft wat er in de stad leeft zichtbaar en toegankelijk voor een breed publiek.

De bijdrage zit niet in één actie of initiatief, maar in alles bij elkaar. In het beschikbaar stellen van ruimte, het ondersteunen van plannen en het

meebewegen met wat er in de stad speelt. Dat is de MEERwaarde die hier elke dag wordt geleverd.

Als zelfstandig winkelier laat Warehouse Vanderveen zien waar die MEERwaarde zit. In een plek waar de stad samenkomt, waar ruimte wordt gegeven aan wat er speelt en waar elke dag wordt bijgedragen aan hoe Assen leeft.

De zelfstandig
winkelier heeft
meer
waarde



Warehouse Vanderveen BV
Koopmansplein 16
9401 EL Assen

Online BHV-tool Help123 is veilig, eenvoudig en betaalbaar

Als ondernemer probeert u ongelukken te voorkomen. Als het noodlot toch toeslaat, wilt u dat iedereen binnen uw bedrijf weet wat hij of zij moet doen. Snel ingrijpen en hulpdiensten waarschuwen, kan erger voorkomen. Uw bedrijfshulpverlening moet dus goed geregeld zijn. Het is wettelijk verplicht dat u een BHV-plan hebt en uw medewerkers ook de inhoud van het plan kennen. Alleen een EHBO-cursus is dus niet voldoende.

Met deze tool kunt u een digitaal BHV-plan opstellen. Dit digitale plan is vervolgens het startpunt voor een efficiënte training van uw medewerkers, zodat iedere medewerker daadwerkelijk van het BHV-plan op de hoogte is. Snel, veilig en kostenbesparend.

Help123 is geschikt voor bedrijven waar maximaal 25 medewerkers tegelijk op een locatie aanwezig zijn.

Leden van Vakcentrum kunnen voordelig gebruik maken van de BHV-tool van HELP123. De kosten bedragen € 7,50 per medewerker per jaar (voor niet-leden € 10)

Ondernemers die meer dan 25 medewerkers tegelijk op een locatie aan het werk hebben kunnen de tool ook gebruiken. Vanuit de uitgevoerde RI&E zijn dan waarschijnlijk wel aanvullende maatregelen gewenst.



Agenda

01-06-2026

Branche-Event Foodspecialiteiten

08-06-2026

Start Basiscursus Kaas Verkopen

23-06-2026

Workshop 'Ken je Zwitserse kazen'

08-09-2026

Start Training Interne Vertrouwenspersoon

14 en 15-09-2026

Vakbeurs Foodspecialiteiten

05-11-2026

Vakcentrum Jubileum Evenement

vakcentrum.nl/agenda

Het kantoor van het Vakcentrum is op vrijdag 15 mei (de dag na Hemelvaart) gesloten.

Vakcentrum feliciteert...

Berry en Christa Akster met het 10-jarig bestaan van Good and Tasty in Oostburg.

Mike Bogaard met de heropening van Jumbo Bogaard in Zoetermeer op 18 maart.

Wesley Schuffelers en Melanie Frissen als startende ondernemers en als nieuwe eigenaren van Plus Schuffelers in Kerkrade op 20 april.

Ralf Jansen met de heropening van Jumbo Stramproy op 29 april.

Certificering SSK

- PLUS Te Kulve Slotplein, Capelle aan den IJssel
- PLUS Hoogendoorn, Waarder



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 5, 42^{ste} jaargang
Redactie Blekerijlaan 1
3447 GR Woerden
T (0348) 41 97 71
Druk MediaCenter, Rotterdam

