

oktober 2025

Klanten ervaren
een beleving

Robert Petersen, Speeleiland Zwolle



3 Medewerkers fit,
financieel sterk
en mentaal in balans



7 Drogisterijen:
Sterker profiel
binnen Vakcentrum



9 Week van de
Veiligheid

De hoge hoed,

van Picnic cs bevatte weer een nieuw argument om dispensatie van de CAO voor het Levensmiddelenbedrijf te krijgen. Een ander argument dan het, naast de waarheid liggende, argument dat bij het vorige dispensatieverzoek ('partijen zijn in overleg') is gebruikt. Hierover spreken we elkaar trouwens volgende maand bij de rechtbank.

Het argument dat nu uit de hoge hoed werd getoverd en door de minister werd omarmd, betreft het 'afwijkende bedrijfsmodel'. De minister heeft vervolgens niet onderzocht of het kennelijke oogmerk bij dit tweede dispensatieverzoek niet iets anders was, namelijk het ontwijken van de werking van de algemeen verbindend verklaring. Als dit meer doorslaggevend is dan het uit de hoed gekomen nieuwe argument, dient het verzoek afgewezen te worden. Hetzelfde geldt voor de vele, puur bedrijfseconomische, achterliggende redenen die ook benoemd zijn. Ook deze mogen niet tot dispensatie leiden.

Namens de minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid werd onder andere het volgende opgetekend:

"De kern van het verschil in bedrijfsmodel zit in het afwijkende distributiemodel. Daarbij richten de E-commerce werkgevers zich, anders dan de traditionele supermarkten, op thuisbezorging.

Het afwijkend distributiemodel leidt tot een geheel andere arbeidspool (volwassenen met rijbewijs vs jongeren). Dit komt door afwijkende werkzaamheden (inpakken en thuisbezorgen vs vakkenvullen en kassa), locaties (overwegend bedrijventerrein vs overwegend binnenstad) en arbeidstijden ('s avonds vs overdag).

Deze verschillen leiden tot toepassingsproblemen (door o.a. (loon-)kostenimpact) van de CAO voor het Levensmiddelenbedrijf op het arbeidsproces en de arbeidspool van E-Commerce werkgevers.

Als gevolg van de toepassingsproblemen (significant hogere loonkosten en andere verplichtingen, bijvoorbeeld terzake roosters en planning, avondwerk en zondagswerk) kan toepassing van de CAO voor het

Levensmiddelenbedrijf in de ogen van Picnic redelijkerwijs niet van de E-Commerce werkgevers worden gevergd."

Staat hier dus niet gewoon dat het toch om de kosten gaat, dus om bedrijfseconomische redenen, die niet doorslaggevend mogen zijn? Heeft de minister wel goed onderzocht wat de daadwerkelijke afwijkingen in het bedrijfsmodel zijn en of dat alles wel zo verschillend is? En moeten de daaruit voortvloeiende hoge bedrijfskosten niet voor een deel voor rekening van het bedrijf komen? Deze zijn merendeels alleen het gevolg van specifieke door Picnic genomen bedrijfskeuzes, die gemaakt zijn op het vlak van personeelsbeleid, kostendoorberekeningen en arbeids- en bezorgtijden?

Een bedrijf als Picnic is, in de CAO voor het Levensmiddelenbedrijf gedefinieerd als virtuele winkel. Eerder sprak men over een 'verzendhuis'. Onder leiding van professor F.L. van Muiswinkel is het verschil in het bedrijfsmodel van een supermarkt en een verzendhuis in 1951 kort en krachtig neergezet.

"Het verzendhuis onderscheidt zich van het winkelbedrijf in hoofdzaak door de wijze van verkoop. De klanten van het winkelbedrijf komen in de winkel, doen hier hun keuze, worden in deze keuze door vakkundig personeel bijgestaan. Bij het verzendhuis is dit anders; hier geen bezoek aan de winkel, dus geen tijd- en geld verlies (voor eventuele reizen naar de stad), de keuze geschiedt thuis, rijpelijk overleg is dus mogelijk. Men bedient zich feitelijk zelf. Voor de verzendhuizen valt het probleem van de leegloop, hetwelk in het winkelbedrijf zulk een belangrijke rol speelt, weg. Immers men behoeft niet de gehele dag gereed te zijn om klanten te bedienen: de dagelijkse schommelingen in de omzet blijven achterwege. Continu en regelmatig werken is hier mogelijk, waardoor de vaste kosten een belangrijk geringer deel van de exploitatie kosten uitmaken dan bij het winkelbedrijf."



Kortom zo afwijkend is het distributiemodel niet. Picnic valt gewoon onder de CAO voor het Levensmiddelenbedrijf zoals door de rechterlijk macht is vastgesteld en door de minister erkend, omdat er immers anders geen dispensatie verleend kon worden.

De cao dekt al jaren verschillende bedrijfsmodellen, dat gaat bewezen goed. Gelijk speelveld en transparantie moeten verder ook een uitgangspunt zijn. Het Nederlandse cao-stelsel is een groot goed. Er is daarom geen reden tot dispensatie gebaseerd op zwakke argumenten uit de hoge hoed.

mr. Patricia E.H. Hoogstraaten RAE
directeur

Investeer in vitale medewerkers met *mmm lekker werken* en Vakcentrum Vitality

Werken in de levensmiddelenbranche is dynamisch en vaak fysiek en mentaal uitdagend. Medewerkers zetten zich dagelijks in om klanten van verse en veilige producten te voorzien. Maar om dit werk met plezier en energie te kunnen blijven doen, is vitaliteit van groot belang.



Daarom biedt *mmm lekker werken* nu een uitgebreid vitaliteitsprogramma. Dit ondersteunt medewerkers bij het versterken van hun gezondheid en welzijn – fysiek, mentaal en financieel. Als werkgever profiteert u van gemotiveerde medewerkers die beter in hun vel zitten, productiever zijn en langer inzetbaar blijven.

Hoe werkt het?

Medewerkers starten met een Preventief Medisch Onderzoek (PMO) dat inzicht geeft in hun vitaliteit. Dit bestaat uit:

- Een online vragenlijst.
- Een fysieke test bij een BENU-apotheek of via een thuistest.
- Een persoonlijk adviesgesprek met een vitaliteitsprofessional van Adaptics.

Op basis van de uitkomsten ontvangen medewerkers praktische adviezen om aan hun gezondheid te werken.

€300 opleidingsbudget en Vakcentrum Vitality

Deelnemers krijgen een tegemoetkoming van €300,- die ze kunnen inzetten voor een cursus, sportabonnement of coachingstraject. Zo wordt het laagdrempelig om actief in zichzelf te investeren. Is de cursus of training duurder? Dan legt de medewerker het resterende bedrag zelf bij.

Wilt u uw medewerkers stimuleren deel te nemen? Verwijs ze naar

www.mmmlekkerwerken.nl/vitaliteit en help hen de eerste stap te zetten naar een fittere en vitalere toekomst.



Keuze uit vervolgenterventies

Het programma biedt medewerkers keuzevrijheid om te werken aan datgene wat zij het meest nodig hebben:

1. **Fysiek en mentaal**
Blijf fit en in balans met een sportabonnement, vitaliteitscoaching of cursussen die bijdragen aan gezondheid en welzijn.
2. **Blijf leren en groei in je vak**
Van product- en vakkennis tot trainingen in timemanagement of wijncursussen: medewerkers kunnen zich verder ontwikkelen.
3. **Loopbaan- en ontwikkeladvies**
Met begeleiding van professionele coaches ontdekken medewerkers hun talenten en mogelijkheden, zetten zij stappen in hun carrière en vinden ze meer plezier in hun werk.
4. **Financieel**
Grip op geld met een geldcoach en inzicht in pensioenmogelijkheden zorgen voor rust en toekomstperspectief.

Maakt uw onderneming gebruik van het Vakcentrum Zorgportaal?

Meld uw medewerkers dan aan voor Vakcentrum Vitality. Vakcentrum Vitality daagt deelnemers uit om gezond te leven. Iedere bijdrage aan dat gezonde leven wordt beloond met punten. Die punten kunnen vervolgens gebruikt worden om artikelen te kopen uit de Vitality webshop.

Tijdens de Vakbeurs Foodspecialiteiten werd het vitaliteitsproject gepresenteerd. De lancering leverde veel enthousiaste reacties op.

Wat levert het u als werkgever op?

Door uw medewerkers te wijzen op dit vitaliteitsproject, laat u zien dat u hun welzijn belangrijk vindt. U investeert niet alleen in hun gezondheid, maar ook in de kracht en toekomst van uw organisatie. Fit en gemotiveerd personeel valt minder snel uit, is productiever en ervaart meer werkplezier. Bovendien vergroot u met een vitaliteitsaanpak uw aantrekkingskracht als werkgever: huidige medewerkers voelen zich gesteund en nieuwe medewerkers zien dat u aandacht besteedt aan duurzame inzetbaarheid.

“Het is echt gewoon belangrijk dat medewerkers zich fijn voelen in de winkel. Dan heb je al de helft gewonnen. We moeten ervoor zorgen dat iedereen fit en veerkrachtig blijft en dat is lang niet altijd vanzelfsprekend. Het is dus goed als er open over kunnen praten met medewerkers en het is helemaal mooi dat we daar nu dit programma bij kunnen aanbieden.”

Elly Bens, Bon Fromage, Heesch

Goed om te weten

Als werkgever krijgt u geen inzicht in de persoonlijke gegevens van uw medewerkers. Zo kunnen zij in alle veiligheid en vertrouwelijkheid aan hun vitaliteit werken.

Voorwaarden

Het aanbod geldt voor medewerkers van 18 jaar of ouder die minimaal 12 uur per week in de levensmiddelenbranche werken. Deelname is vrijblijvend en zolang er budget beschikbaar is.

Speeleiland in Zwolle biedt 1100 m² speelplezier

“Ik wil de mensen naar mijn winkel hebben”

Spelletjes, speelgoed, pluche beesten en de volledige collectie van Little Dutch: Speeleiland in Zwolle heeft vrijwel alles. Het enorme assortiment in deze grootse winkel moet je een keer zien. Dat is natuurlijk wat eigenaar Robert Petersen en zijn vrouw Quirien graag willen.

“Hier in de winkel ervaren de klanten een beleving. Ze zien bijzonder speelgoed en laten zich dan ook verleiden tot andere aankopen. Online zijn we wel actief maar het is meer de etalage van de winkel. De website moet uitnodigen om de winkel te bezoeken.”

Winkel opgedeeld in drie zones

Petersen is het type ondernemer dat volop over zijn bedrijf kan praten. Hij runt de 1100 m² grote winkel samen met zijn vrouw en een vast team medewerkers. De winkel is opgedeeld in drie zones: Hobby & Techniek, Speelgoed en Puzzle & Spel. Alle drie zijn het volwaardige afdelingen met een ruim assortiment. Zo telt de winkel zo'n 2700 puzzels en 1000 spelletjes. In totaal zijn er zo'n 21.000 artikelen te vinden. “Meer willen we ook niet”, zegt Petersen glimlachend. “Je moet het immers ook nog kunnen presenteren.”

Uit jasje gegroeid

In 2016 is Petersen zijn eigen zaak begonnen. Daarvoor werkte hij bij speelgoedzaak De Wit in Zwolle. Een winkel met drie etages die nationale bekendheid genoot vanwege de omvang en het assortiment. Inmiddels behoort zijn winkel ook tot de grotere winkels in Nederland. Het huidige pand heeft hij betrokken nadat hij in eerste instantie uit zijn jasje groeide met een 75 m² grote winkel in puzzels en spelletjes tegenover de huidige locatie. “De winkel liep fantastisch. Per jaar verkochten we daar 15.000 puzzels. Maar de omzet was te laag om iets op te bouwen. Ik werkte bijna 120 uur per week, maar stond onderaan de loonlijst. Ik kreeg wat er overbleef.”

Reden om op te schalen. Toen het huidige pand beschikbaar kwam, wilde hij het graag betrekken. Zeker toen later bleek dat er extra ruimte kon worden gehuurd omdat het pand van de failliete modewinkel Vögele er ook bij kon worden gehuurd, een pand dat al ruim zeven jaar leeg stond. “Die extra meters wilde ik er wel graag bij hebben.” Maar gesprekken met de vastgoedondernemer kwamen steeds anders op papier te staan dan afgesproken. “Samen met de juridische deskundigen van



het Vakcentrum hebben we de contracten iedere keer bekeken en steeds bleken er dingen anders te staan dan afgesproken. Op een gegeven moment was ik het zo zat, dat ik heb gezegd: Zo gaan we het doen en laat het anders maar zitten. Toen kon het ineens allemaal wel.”

Verbouwen van de winkel

Om zoveel mogelijk kosten te besparen is het pand samen met een bevriend aannemer door Petersen en zijn vrouw helemaal bedrijfsklaar gemaakt. Ook familie en vrienden werden bij het bouwproces betrokken om bijvoorbeeld gezamenlijk de vloer te leggen.

“We hadden eerder een verbouwing gedaan in de vorige winkel en hadden dus ervaring. Bovendien wisten we wat we wilden. De winkel hebben we samen met de medewerkers van ons nieuwe team ingericht. Als openingsactie hadden we een speurtocht uitgezet in de winkel. Na een tijdje bleek dat we sommige dingen anders hadden ingeschat dan gedacht. Zo zaten we iets te hoog met ons prijsniveau. Artikelen die bij andere winkels meer kostten dan bij ons, vonden klanten toch te duur bij ons. Dat hebben we aangepast. Ook in de gangpaden hadden we als thema op de vloer zee



en zand meegegeven, maar ook dat werkte te beperkend en hebben we aangepast”, aldus Petersen.

Geen magazijn

Speeleiland dat gevestigd is aan het Eiland in Zwolle heeft eigenlijk geen magazijn. De enige ruimte waar artikelen kunnen worden opgeslagen is een beperkte ruimte naast de winkel waar ook kantoor wordt gehouden en waar een keukentje met zitplaatsen is voor de medewerkers. Petersen: “Artikelen die niet verkopen moet je zo snel mogelijk kwijtraken tegen lage prijzen. Al kost iets 10 euro en verkoop je het voor 5 euro. Je kunt het wel opslaan maar je kunt beter het geld hebben om nieuwe dingen te kopen. Ik koop ook geen partijenhandel. Soms kun je die tegen scherpe prijzen inkopen, maar je kunt er ook mee blijven zitten.”

Onderscheidend assortiment

Om diezelfde reden zoekt Petersen ook naar het bijzondere. “Ik wil onderscheidend zijn en niet hetzelfde aanbieden als alle andere winkelketens. Dan kom ik in een prijsgevecht en dat wil ik niet. Ik kan toch niet de goedkoopste zijn. Mensen staan hier wel eens met ‘ik kan het daar en daar goedkoper bestellen’. Dan zeg ik: ‘Bestel het toch daar, maar hier kun je het direct meenemen’. Maar ik ga niet mee in de prijsverlaging. Het is hier nu eenmaal iets duurder dan bij een bestelling online, maar daarvoor kun je het wel eerst echt zien en ook gelijk meenemen. Ook pak ik het in als het een cadeautje betreft.” Ook artikelen



die gekoppeld zijn aan media, zoals Spiderman en Batman heeft Speeleiland niet. Daar tegenover staat dat het assortiment continu wisselt.

Dat wil niet zeggen dat Speeleiland wars is van artikelen die een plotselinge hype kennen. Petersen: “Ook wij doen hier wel aan mee, bijvoorbeeld Pokémon en Labubu. Maar ook de Hotwheels-wagentjes. Het zijn artikelen waarvan je van tevoren niet weet hoeveel je er krijgt. Je bestelt er soms 20 en dan krijg je er zeven geleverd, of minder. Veel van die artikelen worden populair via TikTok. In het verleden kenden wij die ook zoals He-Man, G.I. Joe en Ninja Turtles. Nu loopt ook een serie zoals Sylvanian Families goed, juist vanwege TikTok.”

Kleinere verpakkingen

Inmiddels loopt Petersen tevreden door zijn winkel. Hij heeft een vast team dat niet op uren inzetbaar is, maar op dagdelen. Medewerkers krijgen ook steeds meer verantwoordelijkheid van hem. “Mijn vrouw en ik kunnen wat dat betreft gemakkelijk met vakantie. De winkel is in goede handen. Maar het is wel zo dat iedereen hier alles doet.” Lijkt erop dat er niets meer te wensen overblijft? “Dat niet”, zegt Petersen.

“Ik zou willen dat leveranciers de dozen ietsje kleiner gaan maken. Als je soms kijkt naar de inhoud van de dozen, daar zit bijna niets in. Lucht. Maar dat moet wel getransporteerd worden. Kleinere doosjes met minder lucht is beter voor de winkelier, want die wint ruimte, is beter voor het milieu en beter voor de leverancier, want die betaalt nu geld voor het transport van lucht.”



Demissionair minister Sociale Zaken en Werkgelegenheid laat mkb-winkelier in de steek en verzwakt cao-stelsel

De demissionair minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid Mariëlle Paul (VVD) heeft op 22 september de CAO voor het Levensmiddelenbedrijf algemeen verbindend verklaard. Gelijktijdig verleende zij echter dispensatie aan Picnic cs. Met het verlenen van dispensatie aan Picnic gaat de demissionair minister niet alleen in tegen het oordeel van de rechtbank en het hof, zij verzwakt daarmee ook het totale cao-stelsel. Het Vakcentrum legt zich er dan ook niet bij neer. Een gang naar de rechter ligt voor de hand.

Onlangs nog werd door het Gerechtshof Arnhem-Leeuwarden in hoger beroep uitgesproken dat de 'supermarkt op wielen' Picnic onder de CAO voor het Levensmiddelenbedrijf valt. Deze cao is van toepassing voor supermarkten, biologische speciaalzaken en foodspeciaalzaken. Ondanks deze uitspraak heeft de minister, dispensatie verleend, maar beperkt tot bedrijven die "uitsluitend aan huis leveren".

Geen wezenlijk onderscheid

Voor de rechters was duidelijk dat er geen wezenlijk onderscheid is tussen Picnic en de overige supermarkten. De consument bestelt een artikel en dat wordt thuisbezorgd. Diezelfde service wordt ook verleend door de andere supermarkten. Dat Picnic geen winkels heeft, en met het oog op het bezorgen veel medewerkers met een rijbewijs, is keuze voor een eigen bedrijfsmodel en maakt volgens de rechtbanken (zowel in eerste aanleg als in hoger beroep) niet dermate verschil dat de cao niet van toepassing zou zijn.

Weer naar de rechter

Een stap naar de rechter ligt voor het Vakcentrum dan ook voor de hand. "Een eerdere minister heeft ook al eens dispensatie verleend. Dat was op duidelijk onjuiste gronden. We hebben daarover een uitspraak van de rechter gevraagd. Die procedure loopt nog. We moeten kijken of we deze dispensatie daarbij kunnen voegen of dat dit een tweede rechtszaak tegen het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid wordt", zo stelt Vakcentrum-directeur Patricia Hoogstraaten.

Den Haag bang voor innovatieve bedrijven

Het lijkt er volgens Hoogstraaten op dat men in Den Haag bang is voor 'innovatieve' bedrijven. "Er wordt de laatste tijd veel gesproken over het vestigingsklimaat en het mogelijk naar het buitenland trekken van innovatieve bedrijven. Ik krijg de indruk dat men daardoor wel erg voorzichtig is geworden. Terwijl ik mij afvraag hoe reëel die bedreigingen zijn. Daarbij gaat men overigens ook voorbij aan de enorme inspanningen die geleverd worden door de supermarkten die wel de cao volgen". "Ook in een advies van de ACM in deze kwestie lijkt innovatie zwaarder te tellen dan een gelijk speelveld waar het gaat om arbeidsvoorwaarden. Juist waar het gaat om die arbeidsvoorwaarden willen we concurrentie voorkomen". "Tot onze verbazing blijkt dat de ACM zich niet alleen nu, maar ook bij de vorige dispensatie-aanvraag betrokken is geweest. Daarbij is in het geheel geen hoor en wederhoor toegepast en heeft men zich geconcentreerd op elementen die door Picnic cs zijn aangedragen.

Schade aan het cao-stelsel

Met het verlenen van de dispensatie verzwakt minister Paul ook het cao-stelsel. "Het cao-stelsel is in Nederland een groot goed. Het zorgt voor een gelijk speelveld en voorkomt neerwaartse concurrentie op arbeidsvoorwaarden. Dat belang is eerder dit jaar nog eens benadrukt door de centrale werknemers- en werkgeversorganisaties in een advies van de STAR aan de minister. En ook Europees is het streven dat 80% van de medewerkers onder een cao vallen. Als Picnic een uitzondering krijgt, dan volgen er onvermijdelijk meer aanvragen van andere bedrijven. Ik ken wel



meer bedrijven die economische redenen hebben om van de Cao af te willen wijken en vast ook niet alleen in onze branche. Onze CAO is een afspraak over de minimum arbeidsvoorwaarden, zodat er geen concurrentie op dit vlak ontstaat. Deze mogelijkheid wordt door de mededingingswet ondersteund. Dispensatie betekent een bijl aan de wortel van het cao-stelsel en zal ertoe leiden dat cao's hun kracht verliezen".

Mkb-ondernemers, werknemers en consument de dupe

"Mkb-ondernemers en hun medewerkers zien de meerwaarde van een cao die algemeen verbinden verklaard is en daarmee voorziet in een gelijk speelveld voor de hele branche. Zonder een cao zouden zij zich gedwongen zien om individueel arbeidsvoorwaarden te formuleren, contracten te schrijven en alles af te stemmen. Dat zorgt niet alleen voor veel tijdsverlies en meer administratieve lasten en kosten voor de mkb-winkeliers maar ook voor meer onzekerheid voor de medewerkers. Voor hen kan het ook slechtere arbeidsvoorwaarden betekenen. En uiteindelijk raakt het ook de consument, want concurrentie op arbeidsvoorwaarden gaat ten koste van service en kwaliteit. Niet alleen in onze branche maar ook alle andere branches. Precies dat moet voorkomen worden."

Een sterker profiel voor drogisterijen binnen het Vakcentrum

De drogisterijbranche is volop in beweging. Zelfstandige drogisterijen maken dagelijks het verschil voor hun klanten. Juist die ondernemers gaven via onze enquête een duidelijk signaal af: wij willen gerichte ondersteuning, toegespitst op onze praktijk. Het Vakcentrum behartigt de belangen van de zelfstandig drogisten al jaren. Onlangs is door het hoofdbestuur van het Vakcentrum besloten de branche een duidelijke eigen positie te geven binnen het secretariaat.

Branchespecifieke ondersteuning door het Vakcentrum

Steeds meer zelfstandige drogisten weten het Vakcentrum te vinden. Inmiddels is al een behoorlijk aantal drogisterijen aangesloten. De enquête bevestigt dat we als Vakcentrum op de goede weg zijn en dat drogisten een eigen profiel binnen het Vakcentrum willen en verdienen.

Wat speelt er in de drogisterij?

Uit de enquête blijkt dat zelfstandige drogisten vooral aandacht wensen voor:

- **Wet- en regelgeving:** met name de veranderingen in de Geneesmiddelenwet en de rol van de drogist als gezondheidsadviseur.
- **Kosten en arbeidsvoorwaarden:** de oplopende kosten drukken op het rendement, terwijl men goede arbeidsvoorwaarden voor personeel belangrijk vindt.
- **Kleine teams, grote verantwoordelijkheid:** vrijwel alle drogisterijen werken met 1-10 fte. Dat betekent dat de ondernemer zelf veel op zijn schouders neemt.



“Ik had voor FNN diverse malen met mensen van het Vakcentrum samengewerkt en merkte dat daar veel specialisten zitten. Niet alleen als het gaat om franchise maar ook voor personeelsvraagstukken, juridische kwesties en zo. Het is een grote club met invloed. Ik voel me daar goed door gesteund. Het is dan ook zaak dat je voor de elementen van de bedrijfsvoering en de belangenbehartiging kunt vertrouwen op de vereniging.”

Gerben Boogaard, DA Boogaard Amsterdam



“Het heeft Vakcentrum invloed. Ik zie dat er zaken kunnen veranderen omdat het Vakcentrum aan de goede tafels zit. Die belangenbehartiging is voor mij belangrijk. Daarnaast ben ik als lid blij met het brede dienstenpakket van het Vakcentrum. Ik zou graag zien dat meer collega-franchisenemers zich aansluiten. Want juist ook over franchise zit er veel kennis in Woerden. Ze waren nota bene de aanjagers van de wet Franchise.”

Irene Halferkamps, Etos Rotterdam Carnisse, Etos Spijkenisse

Wat heeft u nodig?

De boodschap van de respondenten was glashelder:

Alle respondenten zoeken ondersteuning bij personeelszaken – van werving tot cao en van verzuim tot modelcontracten.

Daarnaast worden belangenbehartiging en collectieve voordelen genoemd.

Er is een sterke voorkeur voor persoonlijk contact en praktische formats zoals modelcontracten, formats en helder advies.

Onze inzet voor u

Met deze inzichten zetten we dus een nieuwe stap: het Vakcentrum geeft drogisterijen een sterker profiel binnen de vereniging. Drogisten kunnen rekenen op een eigen branchesecretaris, Vicky van Egmond, die zich specifiek inzet voor de drogisterijen, ondersteund door het bestaande multidisciplinaire Vakcentrum team van 30 medewerkers.

DA-ondernemer Gerben Boogaard is voorzitter van de sectie drogisten, ETOS-ondernemster Irene Halferkamps is lid van het Hoofdbestuur van het Vakcentrum.

Daarnaast biedt het Vakcentrum:

- Persoonlijk personeelsadvies
- Modelcontracten en cao-ondersteuning
- Praktische formats en handvatten bij ziekte en verzuim
- Collectieve voordelen en belangenbehartiging

Zo versterken we de identiteit van drogisterijen en zorgen we ervoor dat de specifieke belangen duidelijk zichtbaar zijn binnen het Vakcentrum.

Doe mee!

Het Vakcentrum blijft investeren in de drogisterijbranche. Wilt u meedenken of aangeven waar u nog meer behoefte aan heeft? Laat het ons weten via reactie@vakcentrum.nl of bel (0348) 41 97 71.



Vakbeurs Foodspecialiteiten verhuist

Meer bezoekers, meer standhouders op zinderende vakbeurs

De Vakbeurs Foodspecialiteiten die op 29 en 30 september werd gehouden in Expo Houten trok weer meer standhouders en bezoekers.

De beurs was ook het podium voor een aantal competities zoals het Nederlands Nationaal Kaaskeurconours, de slagersvakwedstrijden (Slavakto), de strijd om “Nederlands beste kerstpakket” en de noviteitenwedstrijd. Competities waarmee nog eens extra het vakmanschap van versspecialisten werd benadrukt.

Vanaf volgend jaar in Gorinchem

Het succes van de Vakbeurs Foodspecialiteiten maakt dat de beurs Expo Houten is ontgroeid. Er is te weinig ruimte om aan alle aanvragen voor standruimte te voldoen. Om voor exposanten en bezoekers een goede beurs te garanderen, vindt de Vakbeurs Foodspecialiteiten vanaf 2026 plaats in Evenementenhal Gorinchem.

De Vakbeurs Foodspecialiteiten 2026 wordt gehouden op 14 en 15 september.



Elektriciteit inkopen: vast of dynamisch?

Veel winkeliers vragen zich af: moet ik mijn elektriciteitsprijs vastzetten of juist meegaan met de markt (dynamisch inkopen)? Zeker met de schommelende energieprijzen van de afgelopen jaren is dit een belangrijke strategische keuze.

Het lijkt logisch om vaste contracten zekerheid te laten bieden. Maar wie de cijfers van de afgelopen drie jaar bekijkt, ziet iets anders. De gemiddelde spotprijs (directe marktprijs per uur) lag op €135,45 per MWh, terwijl de vaste prijzen op de termijnmarkt uitkwamen op €272 per MWh. Zelfs in een periode waarin energieprijzen historisch hoog opliepen, bleek dynamisch inkopen dus aanzienlijk voordeliger.

Dat roept de vraag op: is actief ‘de markt timen’ wel zinvol? Wetenschappelijk onderzoek naar beleggen laat zien van niet. Net als bij aandelen lukt het de meeste beleggers niet om structureel beter te presteren dan de markt. Sterker nog, 90% haalt juist een lager rendement.

De vergelijking gaat ook op voor energie: vastzetten is eigenlijk speculeren dat u de markt verslaat. Dynamische inkoop lijkt meer op passief beleggen: je volgt de index, met aantoonbaar betere resultaten op de lange termijn.

Een ander voordeel van dynamische inkoop is dat het risico wordt gespreid. Bij vaste contracten kiest u enkele momenten waarop u prijzen vastlegt, terwijl u bij dynamisch inkopen ieder uur betaalt wat de markt doet. Daarmee past dit systeem bij de bewezen “DCA-methode” uit de beleggingswereld, waarbij kosten en risico’s gelijkmatig verdeeld worden.

Daarnaast speelt de Nederlandse context mee. Het stroomnet zit vol: duizenden bedrijven wachten op extra capaciteit, terwijl tegelijkertijd een overschot aan zonnestroom het net belast. Deze spanning zorgt voor blijvende prijsdruk en onvoorspelbaarheid.

Conclusie: wie op de lange termijn slim met energie wil inkopen, kiest beter voor dynamische tarieven. Het volgt de markt, spreidt risico’s én is bewezen voordeliger.

Lees een uitgebreidere analyse op www.vakcentrum.nl/energiecollectief

Waarom maken goede mensen soms slechte keuzes?



Fraudepreventie begint met een ongemakkelijke waarheid: fraude wordt niet alleen gepleegd door 'slechte mensen'. In veel gevallen gaat het om medewerkers die ooit betrouwbaar en integer waren, maar die door druk, verleiding of persoonlijke problemen toch over de schreef gaan. Dat besef is belangrijk, want het betekent dat iedereen vatbaar kan zijn voor fraude onder de verkeerde omstandigheden. Als werkgever helpt dit inzicht om niet alleen op controle te sturen, maar ook op openheid, vertrouwen en duidelijke grenzen.

Hoe voorkomt u risico's bij nieuwe medewerkers?

Fraudepreventie begint bij de sollicitatieprocedure. Het is belangrijk dat u weet met wie u te maken heeft.

Wat kunt u doen?

- Vraag altijd om een Verklaring Omtrent het Gedrag (VOG).
- Bel referenties na die de sollicitant zelf aandraagt.
- Controleer of diploma's en certificaten echt zijn behaald.
- Vraag actief naar werkervaring als er geen referenties op het cv staan.
- Raadpleeg het Waarschuwingregister Detailhandel

Hoe maakt u uw processen minder fraudegevoelig?

Sommige processen maken het 'makkelijker' voor medewerkers om te frauderen. Denk aan kasbeheer, kortingsregels of toegang tot gevoelige informatie.

Wat kunt u aanpassen?

- Voer een vierogenprincipe in: bijvoorbeeld twee handtekeningen bij grote betalingen.
- Laat de kassalade altijd door twee personen tellen.
- Zorg dat elke medewerker een persoonlijk kluisje heeft.
- Beperk de toegang tot vertrouwelijke gegevens tot alleen wie het echt nodig heeft.

Door uw processen aan te passen, maakt u het lastiger om fraude te plegen én makkelijker om onregelmatigheden op te merken.

Welke afspraken kunt u maken om fraude te voorkomen?

Veel fraude ontstaat door gebrek aan duidelijke afspraken. Maak daarom goed beleid voor risicovolle situaties.

Waar moet u aan denken?

- Heldere regels over personeelskorting en het geven van korting aan familie of vrienden.
- Afspraken over het afroemen van geld of het meenemen van apparatuur.
- Richtlijnen voor het omgaan met vertrouwelijke bedrijfsgegevens.

Leg deze afspraken vast in een intern beleidsdocument. Bespreek dit regelmatig in teamoverleggen. Zo weet iedereen waar hij of zij aan toe is.

Gebruik het Waarschuwingregister Detailhandel

Wilt u controleren of uw sollicitant integer is, gebruik het Waarschuwingregister Detailhandel. Via dat register kunt u ook uw collega-ondernemers waarschuwen voor een frauderende medewerker.

www.vakcentrum.nl/waarschuwingregister

Een veilige en prettige werkomgeving

Gratis training Interne Vertrouwenspersoon

Een veilige, prettige werkomgeving is goud waard – voor uw medewerkers én voor uw winkel. Het voorkomt pesten, (seksuele) intimidatie, agressie, geweld en discriminatie. En: medewerkers die zich veilig voelen, werken met meer plezier, vallen minder vaak uit en besparen u zo kosten. Met een interne vertrouwenspersoon en een duidelijke klachtenprocedure zet u een grote stap in de goede richting.

Daarom biedt het Vakcentrum leden een gratis driedaagse training Interne Vertrouwenspersoon: praktisch, toegankelijk en helemaal toegespitst op de winkelvloer.



"Ik had niet verwacht dat het onderwerp zo veel omvattend is. In die zin heb ik ook veel nieuwe dingen geleerd."



"Ik heb echt super veel geleerd! Over de manieren waarop je een lastig gesprek voert en hoe je kunt ondersteunen. Mijn complimenten over de duidelijke uitleg van alles!"

Trainingsdata

De training start op **woensdag 29 oktober** met vervolgbijeenkomsten op **woensdag 5 november** en **donderdag 6 november**.

Meer informatie en aanmelden via www.mmmlekkerwerken.nl



Artikelbeveiliging: slimme technologie voor een veilige winkelomgeving

Tijdens de Week van de Veiligheid staat het voorkomen van criminaliteit centraal. Voor retailers is winkeldiefstal een hardnekkig probleem dat niet alleen financiële schade veroorzaakt, maar ook het gevoel van veiligheid bij medewerkers en klanten beïnvloedt. Gelukkig zijn er steeds slimmere oplossingen beschikbaar om diefstal te voorkomen – zonder dat dit ten koste gaat van de winkelervaring. Artikelbeveiliging speelt hierin een sleutelrol.

Wat is artikelbeveiliging?

Artikelbeveiliging is een verzamelnaam voor technologieën die helpen om producten te beschermen tegen diefstal. Denk aan labels, tags en detectiepoorten bij de in- en uitgang van de winkel. De meest gebruikte systemen zijn RF (Radio Frequency) en RFID (Radio Frequency Identification). Beide maken gebruik van radiosignalen om producten te beveiligen, maar verschillen in functionaliteit. RF-labels zijn eenvoudig en kostenefficiënt, en worden veel gebruikt in de retail. Ze activeren een alarm bij ongeoorloofde passage door detectiepoorten. RFID gaat een stap verder: het biedt unieke identificatie van elk artikel en maakt real-time voorraadbeheer mogelijk.

Van reactief naar proactief

Traditionele RF-beveiliging werkt reactief: een alarm gaat af als iemand een artikel probeert mee te nemen zonder te betalen. RFID maakt het mogelijk om proactief te werken: afwijkingen in voorraad worden sneller opgemerkt, en retailers kunnen zien welke producten vaak worden gestolen.



Slimme integratie met winkelprocessen

Artikelbeveiliging hoeft niet ten koste te gaan van de klantbeleving. RF-labels zijn discreet en snel te deactiveren bij de kassa. RFID-tags kunnen zelfs worden gebruikt voor snellere kassaprocessen en automatisch aanvul advies van schappen. Zo draagt beveiliging bij aan veiligheid én efficiëntie.

Veiligheid als onderdeel van de merkbeleving

Consumenten voelen zich prettiger in een winkel waar veiligheid professioneel is geregeld. Door technologie subtiel in te zetten, kunnen retailers hun merk versterken en het vertrouwen van klanten vergroten.

Conclusie

Artikelbeveiliging is allang niet meer beperkt tot poortjes en piepjes. Dankzij slimme technologieën zoals RF en RFID kunnen retailers hun winkel veiliger maken én tegelijkertijd processen optimaliseren. Tijdens de Week van de Veiligheid is het een goed moment om stil te staan bij deze innovatieve oplossingen – en te investeren in een winkelomgeving waar veiligheid en klantbeleving hand in hand gaan.

Wilt u weten welke artikelbeveiliging bij u past en profiteren van een forse ledenkorting? Neem dan even contact op: reactie@vakcentrum.nl. Wij brengen u dan in contact met onze partner Checkpoint. www.vakcentrum.nl/artikelbeveiliging

Betaalsysteem onderdeel van uw veiligheidsplan

Nu de bladeren vallen, weet u als ondernemer dat de belangrijkste periode van het jaar voor de deur staat. De drukte rondom Sinterklaas, Kerst en de jaarwisseling biedt een enorme omzetkans, maar brengt ook verhoogde risico's met zich mee. De Week van de Veiligheid herinnert ons eraan dat veiligheid meer is dan alleen sloten en camera's. Als ondernemer denkt u misschien direct aan winkeldiefstal en inbraak, maar moderne criminaliteit werkt anders. Social engineering, gelegenheidsdiefstal en frauduleuze betaalpraktijken vormen vandaag de dag grotere bedreigingen dan een klassieke inbraak.

Social engineering: de nieuwe criminele methode

De perfecte storm voor fraude Het is woensdagochtend en je krijgt een telefoontje van iemand die zegt van het hoofdkantoor te zijn. "We doen een nieuwe veiligheidsprocedure door, we moeten even je kassasysteem updaten via onze app." Het klinkt logisch, u heeft net een mail of sms gehad over nieuwe procedures. Intussen staat er ook nog een klant te wachten die haast heeft. Dit heet social engineering: criminelen die psychologische manipulatie gebruiken in plaats van technische aanvallen. Ze exploiteren drie kritieke kwetsbaarheden:

- **Stress-factor:** Onder druk maken u en uw personeel andere keuzes
- **Afleiding:** Terwijl u met één klant bezig bent, kunnen handlangers opereren
- **Valse autoriteit:** Hoofdkantoor, gemeente-inspecteur, technische dienst, met badge en al.

De tweede bedreiging: gelegenheidscriminaliteit

Naast social engineering vormt gelegenheidscriminaliteit een constante bedreiging. Een open kassa, een volle geldlade, of even onbeheerd contant geld – het biedt kansen die criminelen direct kunnen benutten. Daarom is de hoeveelheid contant geld in uw winkel een cruciale veiligheidsfactor.

Waarom elektronisch betalen uw beste verdediging is

Veel ondernemers maken zich zorgen over de veiligheid van elektronisch betalen. Begrijpelijk, maar contant geld brengt juist veel grotere risico's met zich mee.

Directe voordelen van meer pinbetalingen:

- **Minder doelwit:**
€500 in uw kassa trekt criminelen aan; een lege kassa niet
- **Geen vals geld:**
Professionele valse biljetten zijn moeilijk te herkennen, pintransacties worden direct gecontroleerd
- **Geen wisseltrucfraude:**
Criminelen kunnen u niet meer in de war brengen met ingewikkelde wisselacties

Uw verdedigingsstrategie voor drukke periodes

U staat er niet alleen voor. Terwijl een professionele partner de technische beveiliging voor u regelt, kunt u zelf concrete stappen nemen om uw winkel optimaal te beschermen:

- **Wapen uw team tegen manipulatie** Train uw personeel om de signalen van fraude te herkennen. Maak één afspraak kristalhelder: bij elke onverwachte vraag of verzoek geldt de gouden regel: "Dat moet ik even met de eigenaar overleggen." Dit doorbreekt de druk van fraudeurs en geeft u tijd om te verifiëren.
- **Maak pinnen aantrekkelijker dan contant** Plaats duidelijke signalen dat contactloos betalen mogelijk en gewenst is. Overweeg een mobiele terminal zoals de DX8000 om klanten op drukke momenten elders te helpen afrekenen. Dit voorkomt rijen bij de kassa en geeft u beter overzicht over de winkelvloer.
- **Houd je systemen actueel** Controleer regelmatig of uw betaalterminal automatische beveiligingsupdates ontvangt. Deze updates zijn uw digitale immuunsysteem tegen nieuwe bedreigingen.

Vertrouw op uw ondernemersinstinct. Voelt iets niet goed, dan klopt het waarschijnlijk niet. Een professionele partner respecteert uw voorzichtigheid en helpt altijd bij verificatie.

Vakcentrum-ledenvoordeel

Meer pinbetalingen betekent minder risico én lagere kosten.

Als lid van het Vakcentrum profiteer je van een exclusief voordeel:

- €20 directe korting op de aanschaf van een nieuwe terminal.
- Verlaagde transactiekosten
- Persoonlijk advies over de optimale en veiligste kassaopstelling voor jouw situatie.

www.vakcentrum.nl/pinnen



Cyberhygiëne: zo houdt u uw winkel digitaal schoon en veilig

Zoals u elke dag uw winkel schoon en netjes houdt, zo kunt u ook uw digitale systemen schoon en gezond houden. Dat heet cyberhygiëne. Het gaat om eenvoudige gewoontes die grote problemen helpen voorkomen. Veel ondernemers denken dat cyberaanvallen een risico zijn voor grote bedrijven. Maar juist zelfstandige winkels worden steeds vaker doelwit. Criminelen weten dat de beveiliging daar vaak eenvoudiger te omzeilen is. En een aanval kan grote gevolgen hebben: een kassa die uitvalt, klantgegevens die op straat belanden of leveringen die stilvallen omdat systemen zijn geblokkeerd. Dat kost niet alleen geld, maar ook vertrouwen en energie. Met cyberhygiëne kunt u veel ellende voorkomen.

Denk bijvoorbeeld aan:

- **Sterke wachtwoorden** gebruiken en deze nooit delen.
- **Tweestapsverificatie** instellen voor belangrijke accounts.
- **Automatische back-ups** maken, zodat u gegevens niet kwijt bent.
- **Verdachte mails niet openen** en nooit zomaar op links klikken.
- **Updates uitvoeren** van kassa's, computers en andere apparaten.
- **Een noodplan** klaar hebben voor als systemen plotseling uitvallen.

Betrek ook uw medewerkers

Een belangrijk onderdeel van cyberhygiëne is het opleiden van personeel. Medewerkers komen vaak als eersten in aanraking met digitale risico's. Met een paar duidelijke afspraken voorkomt u veel problemen:

- Iedereen gebruikt altijd een eigen wachtwoord.
- Verdachte mails worden direct gemeld bij de ondernemer of leidinggevende.
- Er wordt alleen ingelogd op vertrouwde netwerken.
- Updates worden onmiddellijk uitgevoerd als de computer of kassa daarom vraagt.
- Incidenten worden samen besproken, zodat iedereen ervan leert.

Cyberhygiëne is geen eenmalige actie, maar een gewoonte. Door medewerkers hierbij actief te betrekken, maakt u digitale veiligheid onderdeel van het dagelijks werk.

Wilt u weten hoe digitaal schoon uw systemen zijn? Doe de cyberscorecheck via www.vakcentrum.nl/cyberscore. Binnen tien minuten ziet u waar u staat én krijgt u tips om meteen te verbeteren.

Bijeenkomst Franchisenemers Netwerk Nederland

Basiscondities voor het conditiestelsel

Het Franchisenemers Netwerk Nederland kwam op 24 september bijeen om te praten over de basiscondities voor het conditiestelsel.

Het conditiestelsel werd vanuit drie invalshoeken belicht. Jurist Jurry Teunissen (VC advocatuur) benadrukte het belang van transparantie, zoals vastgelegd in de Wet franchise, en de cruciale rol van het instemmingsrecht.

Bedrijfseconoom Joeri Rens (Marshoek) presenteerde het 'VET'-model (Vertrouwen, Erkenning, Transparantie) en pleitte voor een dynamisch en eerlijk conditiestelsel dat als sturingsinstrument dient en het totale rendement voor de keten optimaliseert.

Gerben Boogaard, voorzitter van de DA Franchise vereniging, deelde zijn praktijkervaring. Hij lichtte toe hoe DA na hun faillissement het conditiestelsel opnieuw heeft ingericht met instrumenten als een frontmarge-



garantie, een compliance-programma en een rekenmodel voor een fair ondernemersloon, wat de noodzaak van vertrouwen, controle en duidelijke afspraken illustreert.

Franchisenemers Netwerk Nederland

Het Franchisenemers Netwerk Nederland is een initiatief van BOVAG en Vakcentrum. Een uitgebreidere samenvatting van de bijeenkomst en meer informatie over FNN is te vinden op www.franchisenemersnetwerk.nl

Agenda

03 en 04-10-2025

Nationale Franchisebeurs

07-10-2025

BPFL webinar over overstap op de nieuwe pensioenregeling

29-10-2025

Training Interne Vertrouwenspersoon (dag 1)

10-11-2025

Masterclass Wittekorst kazen

10-11-2025

Basiscursus Kaas Verkopen (deel 1/4)

17-11-2025

Masterclass Geiten-/schapenkaas

24-11-2025

Masterclass Harde kaas

01-12-2025

Masterclass Rodekorstkaas

vakcentrum.nl/agenda

Vakcentrum feliciteert...

Marco Placanico met de opening van Mercato Placanico in Blerick op 2 september.

Joris Boonaerts met de verhuizing van Albert Heijn Boonaerts in Heeze per 10 september.

Kimbel Noordman met de heropening van Jumbo Noordman in Delfzijl op 17 september.

Herman en Melody de Bruin als nieuwe eigenaren van Kaatje Jans de Bruin in Tilburg per 18 september.

Luuk Tijs met de heropening van Plus Luuk Tijs in Nieuwleusen op 24 september.

Mattijs van Tetering met de heropening van Plus Tetering in Eerbeek op 24 september

Gerke Jellema als nieuwe eigenaar van Jellema Specialiteiten Franeker per 2 oktober.

Dick Hoogendoorn met de opening van Plus Hoogendoorn in Waarder op 1 oktober.

Certificering SSK

- Jumbo Roel Heerschap Maasbracht
- Jumbo Kooistra Tinga Sneek
- PLUS Ammerlaan Loon op Zand
- PLUS Kaumanns Schimmert



Gaat u binnenkort ook (her)openen of heeft u een jubileum?

Meld het via reactie@vakcentrum.nl.