



Alles voor een glimlach of een traan

Karin Bronkhorst, IXIXI Wat jij niet ziet, Hoofddorp

3

mmm **in** vertrouwen **5**

WERKGEVERSCHAP

Loket voor meldingen ongewenst
gedrag en misstanden



9

FRANCHISE

Franchisenemers Netwerk
Nederland focust op samenwerking
en wetgeving



11

DUURZAAMHEID

Ondersteuning bij
duurzaamheidsrapportage



Buy now, pay later,

Weet u dat van deze diensten in grote mate gebruikt worden door de consument, die op internet koopt. Dit heeft de Nederlandse wetgever mogelijk gemaakt. Immers, wettelijk moet een retailer altijd een methode aanbieden, waarmee niet meer dan 50% aanbetaling wordt gevraagd.

Inmiddels is er een beweging op gang gekomen die wil dat “buy now, pay later” (BNPL) ook in winkels ingevoerd wordt. Het Vakcentrum is hier geen voorstander van. De kosten die het betaalsysteem hiervoor rekent, bedragen 4% van het aankoopbedrag. Wie heeft hier nog ruimte voor? Ook voor de klant is dit niet zonder meer goed, omdat deze vorm van betalen te vaak onderdeel is van een al bestaande schuldenproblematiek.

Maar bij een creditcard, is er toch ook sprake van uitgesteld betalen zult u wellicht denken? Inderdaad, maar voor kredietverlening gelden andere regels, zoals een registratie bij Bureau Kredietregistratie (BKR). Die creditcard krijg je niet zomaar. Ook het gebruik van de creditcard is duurder dan het “pinpen” met de debitcard.

Sommige pinautomaten accepteren nu direct en automatisch creditcardbetalingen. Dat was vroeger niet het geval. Check bij twijfel even hoe het bij u zit. Bij de meeste terminals kunt u deze optie blokkeren. Dit voorkomt onnodige kosten en kostenbesparing staat noodgedwongen hoog op de agenda, want voor de winkeliers is dit instrument niet beschikbaar: Buy now, pay later.

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



Uit het hoofdbestuur

Op de eerste dag van de Vakbeurs Foodspecialiteiten (30 september) vergaderde ook het hoofdbestuur van de Vakcentrum. Een samenvatting van de belangrijkste onderwerpen:

Tijdens de vorming van het **nieuwe kabinet** en in aanloop naar Prinsjesdag is er veel contact geweest met de diverse stakeholders in Den Haag. Zo heeft al een eerste gesprek plaatsgevonden met de nieuwe **minister van Economische Zaken en Klimaat**, Dirk Beljaarts. In alle contacten is aangedrongen op het **beperken van regelgeving**. Er kunnen geen nieuwe regels meer bij en er mogen geen extra Nederlandse regels worden toegevoegd aan Europese regelgeving.

In aanloop naar een bijeenkomst van het Franchisenemers Netwerk Nederland (zie pagina 9) werd uitgebreid stilgestaan bij de **positie van franchisenemers en franchisenemersverenigingen**. Ook in Europa speelt het onderwerp franchise weer volop. Daar valt op dat werknemersorganisaties franchisenemers lijken te zien als werknemers van de franchisegever. Een zeer ongewenste ontwikkeling. Het hoofdbestuur onderschreef het uitgangspunt dat franchisenemers zoveel mogelijk gezamenlijk moeten optrekken en met één mond spreken bij de evaluatie van de wet.

Winkeldiefstal is en blijft een groot probleem. Capaciteitsgebrek maakt dat de politie weinig andere prioriteiten stelt. Veel ondernemers schakelen dan ook niet langer met de politie maar proberen om zelf te komen tot een privaatrechtelijke afhandeling (de vergoeding van € 181). Daardoor blijft ook de registratie van winkeldiefstallen bij de politie achter. Binnenkort start een groot onderzoek naar de wijze van afhandeling van winkeldiefstal door ondernemers.

De gesprekken over een nieuwe **CAO voor het Levensmiddelenbedrijf** verlopen moeizaam. In de vergadering werd gesproken over de mogelijkheden om tot een goede cao te komen. Daarbij kwam ook de **pensioenregeling** aan de orde. Het Bedrijfspensioenfonds Levensmiddelendetailhandel (BPFL) was van plan om op 1 januari in te varen in het nieuwe pensioenstelsel. Door nieuwe en zwaardere eisen van De Nederlandsche Bank wordt dit vooralsnog uitgesteld.

Ondernemers krijgen steeds meer verplichtingen als het gaat om het bieden van een **veilige en vertrouwde werkomgeving**. Zo moeten medewerkers toegang hebben tot een vertrouwenspersoon en een regeling hebben voor het behandelen van klachten. Om de leden te ontzorgen heeft het Vakcentrum met de vakbonden *mmm in vertrouwen* opgezet. Medewerkers kunnen zo nodig bij dit loket terecht (zie ook pagina 5).

Het HB keek terug op een succesvolle (digitale) bijeenkomst voor Vakcentrumleden over **statiegeld**. Duidelijk werd dat rond de diverse vergoedingen vanuit Statiegeld Nederland nog niet alles duidelijk is binnen de diverse formules. Wel heeft het Vakcentrum weer drie toezeggingen bereikt, te weten het verstrekken van voorschotten door Statiegeld Nederland, compensatie voor eerdere investeringen in retourmachines en een hogere handlingsfee.

Binnenkort komt het Vakcentrum met een zeer leesbare en complete opzet voor de **vrijwillige duurzaamheidsrapportage** voor het midden- en kleinbedrijf gekoppeld aan een activiteit om de Race to Zero in de eigen winkel succesvol te laten zijn.

De leden van het hoofdbestuur zijn:

Bram de Jong (voorzitter), Frits Alma, Peter Bolleman, Irene Halferkamp, Annie Harmsen, Hans Koelemij, Froukje Mulder, Han Pasch, René Peek, Bas Rechtuyt, Henk Strootman, Pieter Tent, Johannes Vasse en Patricia Hoogstraaten (directeur)

IXIXI Wat jij niet ziet, Hoofddorp

Alles voor een glimlach ... of een traan

Karin Bronkhorst (59) is eigenaresse van de cadeauwinkel 'IXIXI Wat jij niet ziet', die in het fraaie overdekte winkelcentrum Vier Meren in Hoofddorp-Centrum is gevestigd. Iedereen die haar winkel bezoekt, is op zoek naar producten die een glimlach op het gezicht toveren of soms een traan, als herinnering aan een emotionele gebeurtenis.

Het assortiment dat 'IXIXI Wat jij niet ziet' biedt, roept altijd een bepaalde emotie op die wordt vertaald naar een mooie kaart, een beker, een product met tekst, iets van Maison Berger, Blond serviesgoed, modieuze tassen, of een prachtige Alpaca van Inkari. Circa 30% van de omzet zit in kaarten. Daarvoor worden de mensen haast als vanzelf naar binnen getrokken en zien dan de rest van de collectie. Een cadeauwinkel is overigens lastig te positioneren, vertelt Karin. "Soms denk je iets 'exclusief' te hebben, maar dan moet je er weer snel afscheid van nemen omdat het bij grote ketens als Xenos en Action, die producten namaken en onder eigen naam brengen, goedkoper komt te liggen. Dus collecties rouleren hier snel maar het voordeel daarvan is dat je de klant altijd verrast", aldus Karin.

DOORSTART NA EXPO

Karin startte in december 2006 als franchisenemer van Expo. Daarvoor had ze salesfuncties bij een uitgeverij van 'inflight' media, American Express en KPN Media. Maar het zat altijd al in haar hoofd om een cadeauwinkel te beginnen omdat zij zelf veel van gadgets en leuke dingen houdt. In 2006 opende ze dus haar winkel aan een van de in- uitgangen van het overdekte winkelcentrum Vier Meren in Hoofddorp. De eerste jaren als startend ondernemer waren lastig, mede vanwege de problemen bij Expo. Met name de regelmatige, verplichte indeling van nieuwe concepten, zorgde bij de franchisenemers voor de nodige problemen omdat schappen nu eenmaal niet van elastiek zijn. Om toch ruimte te maken moesten collecties vaak te snel in de uitverkoop. Uiteindelijk ging de franchisegever failliet. "Door het beleid van de franchisegever had ik zelf ook de nodige schulden opgebouwd



en was ik serieus van plan om helemaal te stoppen. Van de andere kant ben ik ook niet zo snel van het opgeven, dus heb ik toch stappen gezet om door te gaan", vertelt Karin. "Ik heb het huurcontract overgenomen en heb in 2012 een doorstart gemaakt onder de naam 'IXIXI Wat jij niet ziet'. Een sprekende naam die goed in het gehoor en geheugen ligt van mensen en de lading van de collectie dekt."

OMZETSNELHEID KREEG FLINKE IMPULS

De ombouw van Expo naar 'IXIXI Wat jij niet ziet' was een hele opluchting voor Karin omdat zij nu zelf verantwoordelijk was voor de inkoop én dus naar behoefte kon kopen. Daardoor was ze in staat de omzetsnelheid van een flinke impuls te voorzien en kon ze de collectie veel meer naar eigen hand zetten. Bij de ombouw kreeg ze tevens veel steun van leveranciers die uiteraard ook zelf belang hadden bij een doorstart. Er is ook een tweede 'IXIXI Wat jij niet ziet' in Heerhugowaard. Dat is geen filiaal van Karin maar een geheel zelfstandige winkel die door een goede collega wordt geëxploiteerd die eveneens franchisenemer van Expo was. "We konden het altijd goed vinden met elkaar en werken veel samen, onder andere bij de inkoop. Ondanks dezelfde naam zijn we allebei volledig zelfstandig. Het is echter fijn om met iemand te kunnen sparren, want samen weet je toch meer.



De winkel in Heerhugowaard wordt overigens met ingang van 2025 overgenomen vanwege pensionering van mijn collega.”

OMZET IS NOG GEEN RENDEMENT

Over de omzet van dit jaar heeft Karin weinig te klagen, bovendien zijn november en december altijd de belangrijkste maanden. Die maanden zijn vaak bepalend voor het verschil tussen winst en verlies. Maar omzet is nog geen rendement en dat staat, net zoals bij heel veel retailers, onder druk door kostenstijgingen.

MOEITE MET INSTITUTIONELE VERHUURDERS

Er zijn twee ontwikkelingen die bij Karin zwaar op de maag liggen en bedreigend kunnen zijn voor haar toekomst.

Allereerst wordt ze de laatste jaren geconfronteerd met forse huurstijgingen. Na het faillissement van Expo moest ze al het huurcontract overnemen, plus 5% huurverhoging. Tijdens de coronaperiode ging de huur weer met 5% omhoog, gevolgd door verhogingen die de inflatiecijfers volgden. Om te bemiddelen heeft ze brancheorganisatie Vakcentrum ingeschakeld. Tevens heeft ze de Huurdersvariant van Vakcentrum omarmd die uitgaat van een heel andere huurovereenkomst, gebaseerd op een reële inflatiecorrectie. De verhuurder heeft die Huurdersvariant overigens (nog) niet omarmd. “Ik zit op een A1-locatie en betaal dus al een forse huur maar die wordt

alsmaar hoger en hoger. Ik heb echt moeite met al die grote, institutionele verhuurders die totaal geen rekening houden met al die kleine zelfstandig winkeliers die juist zorgen voor veel diversiteit in winkelcentra en binnensteden. Ze laten geen traan als die massaal vertrekken of failliet gaan. Willen ze dan straks alleen lege winkelstraten, of grote ketens omdat die meer (schijn)zekerheid bieden?”, aldus een verontwaardigde Karin.

GEMIDDELDE BONBEDRAG MOET OMHOOG

Door alle gestegen kosten heeft ze al een upgradering van haar assortiment door moet voeren. Producten van Maison Berger, Blond of Secrid pasjeshouders zijn daar voorbeelden van. Hoger geprijsd én met een goede marge. “Dilemma is echter dat je moet oppassen dat je geen kritische grens passeert. Mensen hebben vaak een budget voor een cadeau in gedachten. Maak je van € 19,95 ineens € 22,95 dan kunnen ze afhaken. Maar eigenlijk heb ik geen keus: het gemiddelde bonbedrag moet echt omhoog.”

TOURNIQUETDEUR OP 75 CM VAN DE PUI

Tweede punt waarvan het stoom echt uit Karin's oren komt, is de komst in november van een grote tourniquetdeur op 75 cm van haar pui. “Die tourniquetdeur wordt echt een obstakel waardoor ik klanten en dus omzet dreig te verliezen. Mijn hele etalage valt straks weg achter die deur. Geen enkele andere



ondernemer in het winkelcentrum is er blij mee maar de verhuurder is tot nu toe doof voor alle argumenten. Ik heb ook juristen van Vakcentrum ingeschakeld om mij te adviseren wat ik hier tegen kan doen. Ik vind het zo frustrerend. Dit werk, en met name de interactie met klanten, vind ik nog altijd heel leuk. Maar het is fysiek en mentaal echt zwaar werk. We zijn zeven dagen in de week open en de telefoon staat altijd aan, ook al sta je zelf niet in de winkel. Je bent eigenlijk continu bezig terwijl de beloning niet navenant is. Ik houd dit al zolang vol omdat ik gewoon erg blij word van de leuke producten en de gesprekken met de klant. Daar doe ik het voor. Maar ik vraag me serieus af hoelang ik dit zo nog kan volhouden? Het is soms net alsof iedereen tegen je samenspannt om je weg te krijgen.”



Tussen de ingang van haar winkel en de etalage rechts, moet in november een grote tourniquetdeur komen



Door alle gestegen kosten is een upgradering van het assortiment doorgevoerd, onder andere met Maison Berger

Retail moet veilige werkplek zijn

Vakcentrum, CNV en FNV Handel komen met primeur

Loket voor meldingen

ongewenst gedrag en misstanden

Werkgevers hebben verplichtingen met betrekking tot de aanpak van ongewenst gedrag, het faciliteren van klokkenluiders en de behandeling van klachten van medewerkers. Deze verplichtingen komen onder andere voort uit de Arbowet. De Arbeidsinspectie kan dan ook controleren en zo nodig beboeten als een en ander niet goed geregeld is. Bij de opzet van *mmm in vertrouwen* is ook al rekening gehouden met nog te verwachten wetgeving.

PRIMEUR

Vakcentrum-directeur Patricia Hoogstraaten: "Dit is echt een primeur. Branchebreed zorgen wij voor één loket waar ongewenst gedrag en misstanden besproken kunnen worden. Ongewenst gedrag en misstanden mogen we niet tolereren. De retail moet een veilige werkplek zijn. Het moet dan ook voor werkgevers makkelijk zijn om hun medewerkers in staat te stellen meldingen te doen. Dat zijn zij immers verplicht vanuit de Arbowet. En werkgevers moeten erop kunnen vertrouwen dat die meldingen op een zorgvuldige wijze worden behandeld. Met de inzet van *mmm in vertrouwen* is dat geregeld voor de zelfstandig retailondernemers en franchisenemers en hun medewerkers. Daarbij is de inzet van *mmm in vertrouwen* gratis, zowel voor de werkgever als de werknemer.

NIET ALLE VRAGEN

Medewerkers hoeven zich niet langer af te vragen waar zij terecht moeten voor een gesprek met een vertrouwenspersoon of het melden van een misstand. Daarbij geldt een belangrijke voorwaarde: als het gaat om het eigen functioneren van de medewerker, de werktijdplanning en dergelijke, dan is dat geen zaak voor *mmm in vertrouwen*. Die zaken moeten gewoon met de direct leidinggevende worden besproken.

AANMELDEN NIET NODIG

Ondernemers die *mmm in vertrouwen* willen inschakelen hoeven zich niet vooraf aan te melden. Het bekend maken van de contactgegevens van *mmm in vertrouwen* aan de medewerkers is voldoende.

mmm
lekkerwerken

mmm
in vertrouwen

Wil je eens praten?

Je kunt altijd terecht bij een van de leidinggevenden of de ondernemer.

Soms wil je praten met iemand anders.

Bel dan **mmm in vertrouwen**

ONGEWENST GEDRAG

- Intimidatie
- Pesten
- Agressie en geweld
- Discriminatie
- Seksuele intimidatie

Bel of app:
(073) 532 35 82

of mail:
mmminvertrouwen@merlijngroep.nl

MISSTANDEN

Activiteiten vanuit de winkel die de samenleving schade toebrengen en grote overtredingen van de wet.

Bel:
(0348) 41 97 71

of mail:
info@mmmlekkerwerken.nl

WANNEER NEEM JE GEEN CONTACT OP MET MMM IN VERTROUWEN?

Als het gaat om jouw functioneren, de werktijdplanning etc. neem je contact op met je leidinggevende.

Extern | Onafhankelijk | Veilig | Kosteloos

mmm in vertrouwen
is een activiteit van

mmm
lekkerwerken

powered by:

CNV

FNV
Handel

VAKCENTRUM
Voor zelfstandig retailondernemers

MEER INFORMATIE

Meer informatie is te vinden op www.vakcentrum.nl/mmminvertrouwen

mmm lekker werken

mmm lekker werken en *mmm in vertrouwen* zijn projecten van de Stichting 3XM waarin CNV, FNV Handel en Vakcentrum samenwerken aan de duurzame inzetbaarheid in de detailhandel.

Nieuwe regels voor laadpalen: wat winkeliers moeten weten

De energietransitie en de stijgende vraag naar elektrische voertuigen (EV's) brengen nieuwe uitdagingen en kansen voor winkeliers. Laadpalen worden steeds belangrijker en met de nieuwe EPBD IV (Energieprestatie van Gebouwen Richtlijn IV) komen er belangrijke veranderingen aan. In dit artikel zetten we de verplichtingen rond laadpalen en beschikbare subsidies op een rijtje.

Huidige verplichtingen

BESTAANDE GEBOUWEN

Voor bestaande gebouwen is het nu nog niet verplicht om laadpalen te installeren, maar het is wel aan te raden. Winkeliers kunnen een voordeel behalen door laadpunten aan te bieden, dat is aantrekkelijk voor klanten met elektrische voertuigen. Vanaf 2025 moet er bij bestaande gebouwen met meer dan 20 parkeerplaatsen minimaal één laadpunt zijn.

LAADPALEN VOOR NIEUWBOUW EN GROTE VERBOUWINGEN

Bij de bouw van nieuwe gebouwen moeten winkeliers minstens één laadpunt per tien parkeerplaatsen installeren. Dit maakt het voor klanten gemakkelijker om hun auto op te laden. Bij grote verbouwingen geldt een vergelijkbare regel. Als een winkelier besluit om zijn winkel te renoveren, moeten laadpalen ook worden meegenomen in de plannen.

Verwachte verandering als gevolg van EPBD IV

In de EPBD IV worden de verplichtingen voor laadpalen uitgebreid. De nieuwe regel is dat er één laadpunt per vijf parkeerplaatsen moet komen. Dit betekent dat winkeliers meer moeten investeren in laadpunten bij nieuwbouw en grote verbouwingen. De EPBD IV moet in Nederland uiterlijk in 2025 worden ingevoerd. De exacte datum is afhankelijk van hoe snel de Nederlandse overheid dit regelt. Er is heftige kritiek vanuit de retailsector op deze verandering. Er moet meer gekeken worden naar de kwaliteit en snelheid van de laadpalen in plaats van alleen het aantal palen. Bij supermarkten staan auto's gemiddeld een half uur tot een uur geparkeerd. Snelladers zijn dan nodig, maar daar zijn nu nog geen eisen voor. Ook is er vaak een probleem met de elektriciteitsnetcapaciteit. Als het netwerk niet genoeg capaciteit heeft, moet het aantal laadpunten verminderd kunnen worden. Daarnaast moeten er meer mogelijkheden zijn om vrijstelling te krijgen als de kosten te hoog zijn.



Subsidies en Financieringsmogelijkheden

De terugverdientijd voor laadpalen ligt meestal tussen de 3 en 7 jaar, afhankelijk van kosten, gebruik en laadprijzen. Winkeliers kunnen verschillende subsidies en financiële steun krijgen om laadpalen te installeren. De belangrijkste regelingen zijn:

- **SPRILA (Subsidie voor Laadinfrastructuur):** Deze subsidie helpt bedrijven bij de installatie van laadpalen en dekt een groot deel van de kosten.
- **SPULA (Subsidie voor Publieke Laadinfrastructuur):** Deze subsidie is voor publieke laadpalen en helpt winkeliers om laadfaciliteiten ook toegankelijk te maken voor het publiek.
- **Andere regelingen:** Ook zijn er andere mogelijkheden zoals de Kleine Investeringsaftrek (KIA), Milieu Investeringsaftrek (MIA), en regionale subsidies.

Kijk voor de links op

www.vakcentrum.nl/laadpalen

Eigendom van parkeerterrein of garage

De EPBD IV gaat over parkeerplaatsen die bij een gebouw horen. Dit hoeft niet altijd te betekenen dat de parkeerplaats en het gebouw dezelfde eigenaar hebben. Een parkeerplaats kan van iemand anders zijn, maar toch als 'bij het gebouw horend' worden gezien. In dat geval moet de verbouwende partij samenwerken met de eigenaar van de garage of het parkeerterrein om voldoende laadpalen te hebben. Verschillende factoren bepalen of een parkeerplaats bij een gebouw hoort, zoals het gebruik, de locatie, en contracten. Ook de bouwvergunning en het bestemmingsplan zijn belangrijk. Dit vraagt om een beoordeling op maat, waarbij gemeenten en vergunningverlenende instanties een belangrijke rol spelen. Ondernemers kunnen met vragen hierover terecht bij de gemeente of het omgevingsloket.

Het is in het geval dat parkeerplaatsen en gebouw andere eigenaren hebben goed om duidelijke afspraken te maken over:

- Het aantal en type laadpalen;
- Huur of vergoedingen voor het gebruik van de ruimte;
- Onderhoud van de laadpalen;
- Kosten voor installatie en onderhoud;
- Toegang voor klanten en personeel.

Samenwerking tussen de eigenaar van het gebouw en de eigenaar van het parkeerterrein is belangrijk. Door de voordelen van laadpalen te benadrukken, zoals klanttevredenheid en duurzaamheid, kunnen beide partijen tot goede afspraken komen.

Conclusie

Winkeliers moeten zich voorbereiden op de veranderingen door de EPBD IV. Voor nieuwbouw of grote verbouwingen is het belangrijk om laadpalen vroeg in het proces in te plannen. Dit helpt niet alleen om aan wettelijke eisen te voldoen, maar ook om in te spelen op de groeiende vraag naar elektrische voertuigen.

Samenwerking met eigenaars van parkeerterreinen, het benutten van subsidies, en het zien van deze investeringen als onderdeel van een duurzame strategie, kunnen helpen om klantloyaliteit te vergroten en concurrentievoordeel te behalen.

Vakbeurs Foodspecialiteiten, meer diversiteit, meer bezoek

Met de inbreng van de vakbeurs en vakwedstrijden voor slaggers, de Slavakto, was de Vakbeurs Foodspecialiteiten dit jaar groter en diverser dan ooit tevoren. Dat vertaalde zich ook in een bezoekersrecord. De beurs trok meer dan 7.500 versspecialisten naar Houten. Met het Nederlands Nationaal Kaasconcorso, de noviteitenwedstrijd en de slaggersvakwedstrijden was de beurs niet alleen inspirerend maar ook een impuls voor de professionaliteit in de versbranches.

De Vakbeurs Foodspecialiteiten 2025 wordt gehouden op 29 en 30 september 2025.



Verspillingsvrije Week bij SSK supermarkten

Voor de zesde keer op rij organiseerde Stichting SSK samen met het Voedingscentrum een exclusieve winkelactie voor SSK ondernemers tijdens de Verspillingsvrije Week.

Tijdens deze landelijke campagneweek werd iedereen aangemoedigd om voedselverspilling zoveel mogelijk tegen te gaan.

Alle ondernemers met het SSK Keurmerk ontvingen een campagnepakket met tools en tips om uit te delen aan hun klanten. Het pakket bestond uit boekjes 'Verspillingsvrije restjes-recepten', koelkast- en diepvriesstickers en de bekende 'eetmaatjes'. Daarnaast was een uitgebreid social media pakket online beschikbaar om in te zetten tijdens deze week.

Het SSK is het keurmerk voor zelfstandig supermarktondernemers die duurzaam, lokaal en maatschappelijk betrokken ondernemen. Het keurmerk is een initiatief van het Vakcentrum en ontwikkeld in samenwerking met TNO. Naast dat supermarktondernemers met het SSK meer zichtbaarheid geven aan hun onderscheidend ondernemerschap, profiteren zij van exclusieve voordelen en campagnes.



NOVEMBER 2024

In november staan de collecte van Stichting Alzheimer Nederland (3 t/m 9 november) en de Nationale Klimaat Week (11 t/m 17 november) centraal bij SSK.

BELANGSTELLING?

Heeft u belangstelling voor het Super Supermarkt Keurmerk, kijk op www.supersupermarkt.nl of bel (0348) 41 97 71.



5 tips voor een gezond en productief team tijdens de donkere maanden

De voorbereiding voor de feestdagen is al in volle gang. Voor ondernemers een uitdagende tijd. Het assortiment wordt aangepast, de winkelinrichting omgegooid en ondertussen loopt de verkoop gewoon door. Maar er is nog een uitdaging waar u misschien niet meteen bij stilstaat. Namelijk de vermindering van daglicht en de daling van de temperatuur. Die hebben direct invloed op uw energie en dat geldt uiteraard ook voor uw medewerkers. Het kan leiden tot een lagere productiviteit terwijl de werkdruk hoger is. Het gevolg is dat we ieder jaar rond deze tijd een piek zien in het ziekteverzuim. Met de juiste aanpak kunt u deze periode aangenamer en productiever maken. We delen vijf tips die daarbij helpen:

1 IN DE PAUZE NAAR BUITEN
Moedig medewerkers aan om tijdens de pauzes even naar buiten te gaan. Frisse lucht doet wonderen. Zeker op dagen dat je in het donker op je werk aankomt en in het donker weer naar huis gaat is het fijn dat je even daglicht hebt gehad. Als het mogelijk is kunt u ook buiten gesprekken met uw medewerkers voeren, zoals een (individueel) overleg. Zo krijgen jullie beiden de nodige vitamine D binnen.

2 REGEL GEZONDE SNACKS
Een gezonde werkplek is altijd belangrijk, maar vooral in de winter. Denk daarbij aan gezonde snacks in de kantine zoals groente, fruit en noten. Dit helpt om het energieniveau van uw medewerkers op peil te houden. Daarnaast voorkomt dit ook nog de dipjes die samengaan met ongezonde snacks.

Ondergeschoven kindje

Vergeet de pauze ruimte niet. Zorg ook daar voor een schone, opgeruimde plek. In een warme en gezellige omgeving kan je ontspannen en bijkomen van alle drukte.

3 ZORG VOOR GOEDE EN WARME WERKKLEDING
Bescherm uw medewerkers tegen de kou door te investeren in goede werkkleding. Zo kunt u zorgen voor thermokleding als onderlaag, een warme trui of een (fleece) vest. Naast warme kleding kunt u natuurlijk ook zorgen voor een goede verwarming of draagbare verwarmingen op plekken waar het moeilijker is om de temperatuur constant te houden.

4 BLIJF VERBONDEN EN BETROKKEN
Blijf in contact met uw medewerkers en zorg ervoor dat ze zich gehoord en gewaardeerd voelen. Organiseer activiteiten om de teamgeest te versterken. Dat hoeft niet groot te zijn. Denk bijvoorbeeld aan een keer samen eten na werktijd. En praat meteen uw medewerkers bij over de plannen en verwachtingen van de komende tijd. Vraag regelmatig na of ze ergens tegenaan lopen of dat er dingen spelen. Door vroegtijdig zorgen of problemen te ontdekken en deze aan te pakken voorkomt u erger. Het bevorderen van open communicatie leidt tot een betrokken en gemotiveerd team.

5 BIED ONDERSTEUNING EN ERKEN INSPANNINGEN
Bied extra ondersteuning aan medewerkers die het moeilijk hebben. Ook hiervoor is het belangrijk dat er een open communicatie is, zodat medewerkers zich vertrouwd genoeg voelen om dat aan te geven. Misschien heel simpel, maar vaak vergeten: geef af en toe een oprecht bedankje of complimentje. Het betekent veel voor uw medewerkers en is een 'boost' voor de motivatie.

WEES ER OP TIJD BIJ

Voorziet u dat iemand kan gaan uitvallen of wilt u advies over hoe u een medewerker kunt ondersteunen? Neem ook dan gerust contact op met de casemanagers van het Vakcentrum ZorgPortaal. Ze zijn er ook voor ondersteuning en preventief advies. U kunt ze bereiken op (070) 301 16 88 of mail naar arbo@vakcentrumzorgportaal.nl.

Van kennis maken naar kennis delen:

Franchisenemers Netwerk Nederland focust op samenwerking en wetgeving

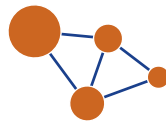
Op dinsdag 15 oktober vond een bijeenkomst plaats van het Franchisenemers Netwerk Nederland (FNN), het platform dat vertegenwoordigers van franchisenemersverenigingen samenbrengt om actuele ontwikkelingen te bespreken. De bijeenkomst, die 50 deelnemers trok uit diverse sectoren zoals retail, horeca, zorg en (financiële) dienstverlening, had dit jaar een duidelijke verschuiving in focus. Waar in de bijeenkomst van november vorig jaar het kennismaken centraal stond, draaide deze editie vooral om het delen van kennis en ervaringen, met als belangrijk onderwerp de aankomende evaluatie van de wet Franchise. Leden van het kernteam van FNN deelden de eerste resultaten van de inventarisatie van de ervaringen.

VOORBEREIDING OP DE EVALUATIE VAN DE WET FRANCHISE

De wet Franchise, die 1 januari 2021 werd ingevoerd, is cruciaal voor de relatie tussen franchisegevers en franchisenemers. De wet voorziet in een evaluatiemoment dat uiterlijk vijf jaar na de invoering moet plaatsvinden, wat betekent dat de evaluatie in 2025 moet worden afgerond. Het FNN is voor het ministerie van Economische Zaken en Klimaat de gesprekspartner namens de franchisenemers. Tijdens de bijeenkomst besprak een kernteam, dat vorig jaar werd gevormd, de eerste bevindingen als voorbereiding op deze evaluatie. Dit kernteam bestaat uit veertien franchisenemersverenigingen.

KRITISCHE BLIK OP PRECONTRACTUELE INFORMATIE DOCUMENTEN (PID)

Een belangrijk onderwerp dat naar voren kwam tijdens de bijeenkomst was de staat van de Precontractuele Informatie Documenten (PID). Deze documenten moeten franchisenemers helpen bij het maken van een gedegen inschatting van hun toekomstige samenwerking met een franchisegever. Uit een recente screening blijkt echter dat veel PID's tekortschieten. Ze zijn onvolledig, niet actueel of ontbreken zelfs, waardoor het voor potentiële franchisenemers lastig is om een betrouwbare business case op te stellen.



**Franchisenemers
Netwerk
Nederland**



Een van de deelnemers merkte op: "Je bent zo druk met het opstarten van de samenwerking dat je er soms te laat achter komt dat het PID niet volledig was." De suggestie werd gedaan om te komen tot een model-PID dat door een franchisenemersvereniging kan worden neergelegd bij de franchisegever.

DISCUSSIE OVER DE DEFINITIE VAN FRANCHISE

Een ander punt van discussie betreft de juridische definitie van franchise. Volgens de wet is een overeenkomst een franchiseovereenkomst als deze voldoet aan de wettelijke criteria (beschikbaar stellen van knowhow, een uniforme uitstraling, directe of indirecte vergoeding). Tot verbazing van velen werd een groep autodealers in een recente rechtszaak echter niet als franchisenemers aangemerkt door de rechter. Deze zaak loopt nog in hoger beroep. Gezien de definitie zoals die in de wet is opgenomen, spraken de aanwezigen de verwachting uit dat men alsnog tot de conclusie komt dat in het voorliggende geval wel degelijk sprake is van franchise.

MEER AANDACHT VOOR HET INSTEMMINGSRECHT

Ook werd stilgestaan bij de rol van franchisenemersverenigingen en hun recht op instemming bij belangrijke besluiten van de franchisegever. Veel verenigingen maken nog onvoldoende gebruik van dit instemmingsrecht, en in sommige gevallen ontbreekt een duidelijke regeling hierover. Sommige franchisegevers proberen dit recht te omzeilen door besluiten op te splitsen of wijzigingen facultatief te maken, zodat ze buiten het instemmingsrecht vallen. Om effectief gebruik te kunnen maken van dit recht, is het belangrijk dat het mandaat van het bestuur van de verenigingen goed geregeld is. Essentieel is ook dat de franchisegever tijdig, duidelijke informatie verstrekt.

PRAKTIJKVOORBEELDEN UIT DE SECTOR

De bijeenkomst werd afgesloten met praktijkervaringen van franchisenemers van DA en Happy Nurse, die waardevolle inzichten deelden over hun relatie met hun franchisegever. Deze ervaringen benadrukten de noodzaak van duidelijke afspraken, goed georganiseerde verenigingen en een gelijkwaardige relatie om de belangen van franchisenemers te beschermen.

CONCLUSIE

De bijeenkomst van FNN toonde aan dat kennisdeling cruciaal is voor het versterken van de positie van franchisenemers. Met de evaluatie van de wet Franchise in het vooruitzicht, is het duidelijk dat er nog werk aan de winkel is. PID's moeten verbeterd worden, het instemmingsrecht beter benut, en de definitie van franchise moet helder blijven. Door deze uitdagingen gezamenlijk aan te pakken, kunnen franchisenemers en -gevers werken aan een toekomstbestendige samenwerking.

MEER INFORMATIE

Wilt u meer informatie neem dan contact met ons op via (0348) 41 97 71 of fnn@vakcentrum.nl of kijk op www.franchisenemersnetwerk.nl

Het Franchisenemers Netwerk Nederland is een initiatief van BOVAG en Vakcentrum.

Bespaar tientallen euro's

Gratis entreekaarten internationale non-food vakbeurzen

Leden van Vakcentrum kunnen weer gratis entreekaarten voor diverse internationale vakbeurzen aanvragen die begin volgend jaar plaatsvinden. Daarmee kunnen tientallen euro's worden bespaard.

MAISON & OBJET



MAISON&OBJET, PARIJS

De aftrap in het nieuwe jaar vindt plaats in Parijs. Van 16 t/m 20 januari 2025 is het Villepinte Exhibition Centre weer 'the place to be' voor de internationale vakbeurs Maison&Objet. Een ideaal moment om uw bedrijf in het nieuwe jaar een 'boost' te geven. Maison&Objet biedt een uitgebreid aanbod dat altijd de nieuwste trends volgt op het gebied van 'home, design & living'. De beurs is opgedeeld in vijftien sectoren, waaronder Kids & Family met speelgoed. Het thema is Sur/Realiteit. Bij Sur/Realiteit geven objecten pit aan het alledaagse. Het thema loopt als een rode draad door de show. Zo komen de interpretaties ervan op de beurs tot uiting in de drie What's New?-presentaties 'In Decor', 'In Retail' en 'In Hospitality'.



spielwarenmesse
Nürnberg 28 Jan – 1 Feb 2025



SPIELWARENMESSE, NEURENBERG

Van Parijs dóór naar Neurenberg, want van 28 januari tot en met 1 februari vindt daar de Spielwarenmesse plaats. De ToyTrends in 2025 zijn 'Anime & Friends' (over de fascinerende wereld van anime en manga) en 'Healthy Heroes' (speelgoed dat lichaam en geest van kinderen versterkt). Laat u inspireren, doe nieuwe contacten op, ontdek nieuwe, verrassende en spannende producten en licenties binnen dertien productgroepen. Kortom: 'feel the spirit of play'!

ambiente
creativeworld
christmasworld



AMBIENTE, CREATIVORLD, CHRISTMASWORLD, FRANKFURT

Amper een week later, van 7 tot en met 11 februari 2025, vindt in Frankfurt het imposante beurzentrío Ambiente (koken, tafelen, gifts), Christmasworld en Creativeworld plaats. Laatstgenoemde beurs sluit één dag eerder, op 10 februari. De drie beurzen werden vorig jaar voor het eerst samengevoegd, wel met behoud van ieders identiteit. Dat was een succes. Het grote voordeel is dat u tegelijk drie vakbeurzen op één ticket kunt bezoeken en dat zorgt voor de nodige kruisbestuiving. Het is maar een spreekwoordelijk kleine stap van de kerstballen naar de serviezen of de hobbyartikelen.

Hoe komt u in het bezit van kaarten?

Voor alle beurzen geldt dat per bedrijf maximaal vier kaarten kunnen worden aangevraagd. De vouchers krijgt u op een later tijdstip via mail toegestuurd (let op de spambox).

Voor de kaarten voor Maison&Objet en de drie beurzen van Messe Frankfurt gaat u naar www.gemengdebranche.nl/acties.

De gratis entreekaarten voor de Spielwarenmesse vraagt u aan via www.speelgoedenhobby.nl/acties.

Supermarkt van Bedaf Hofleverancier

Ter gelegenheid van het 125 jarig bestaan en als erkenning voor de belangrijke maatschappelijke rol binnen de gemeenschap van Achtmaal is Supermarkt van Bedaf onderscheiden met het predicaat 'Hofleverancier'. Christ-Jan en Kara van Bedaf ontvingen de oorkonde op 18 oktober uit handen van de burgemeester van de gemeente Zundert.

De burgemeester benadrukte de vooraanstaande plaats in de gemeenschap. "De familie is zeer maatschappelijk betrokken. De supermarkt ondersteunt verschillende evenementen en verenigingen in het dorp, daarnaast is de supermarkt van onschatbare waarde: zij reiken inwoners de helpende hand, letterlijk en figuurlijk. Bijvoorbeeld door mee te

lopen naar de auto. Daarnaast vervullen zij een maatschappelijke signalerende rol."

Deze MEERwaarde was voor de jury van de ZO²Z Award in 2023 aanleiding om Van Bedaf de titel Beste Zelfstandig Ondernemer van een kleine supermarkt toe te kennen.

Christ-Jan en Kara hebben ook het Super Supermarkt Keurmerk.

"De gunfactor leeft heel erg in het dorp, maar die krijg je niet vanzelf en die kun je ook kwijtraken"

Christ-Jan van Bedaf



Duurzaamheidsrapportages: het Vakcentrum wordt uw gids

De wereld om ons heen verandert snel en duurzaamheid is nu belangrijker dan ooit. Hoewel Mkb-winkeliers over het algemeen niet verplicht zijn om een duurzaamheidsrapportage op te stellen, heeft de nieuwe wetgeving rond duurzaamheidsrapportages toch invloed op uw bedrijfsvoering. Klanten, leveranciers en andere stakeholders verwachten steeds meer transparantie en verantwoording over duurzaamheidsinitiatieven. Door nu te investeren in duurzaamheid en uw duurzaamheidsrapportages, kunt u niet alleen voldoen aan toekomstige verwachtingen, maar ook uw concurrentiepositie versterken en klantloyaliteit opbouwen. Daarom wil het Vakcentrum u helpen om voorbereid te zijn op deze veranderingen en om duurzaamheid meer in uw bedrijfsstrategie op te nemen.

Om onze leden op weg te helpen, introduceert het Vakcentrum de komende tijd verschillende diensten:

- **Vakcentrum Impact Monitor Duurzaamheid** (werktitel): breng uw impact op milieu, maatschappij en uw ondernemingsbestuur (ESG) op een gestructureerde manier in kaart om hierop te kunnen sturen en om hierover te kunnen communiceren.
- **E-learnings**: Volg online cursussen en vergroot uw kennis over duurzaamheid.
- **Informatieve Links**: Toegang tot waardevolle informatie en best practices online via de Vakcentrum website.
- **Roadmaps**: Duidelijke uitgeschreven stappen om CO₂ uitstoot terug te brengen voor een duurzame verandering.
- **CO₂ Rekentool** met korting voor Vakcentrum leden met workshops: Bereken uw CO₂-uitstoot en ontdek waar verbetering mogelijk is, stel doelen en monitor de opvolging.
- **Q&A's**: Antwoorden op veel gestelde vragen om u te begeleiden.
- **Digitale Helpdesk**: Heeft u vragen? Ons team staat klaar om u te ondersteunen met praktische adviezen.

Door gebruik te maken van de tools en ondersteuning, kunt u niet alleen voldoen aan de verwachtingen van de toekomst, maar ook een positieve impact maken op het milieu. Bovendien laat u als ondernemer zien dat u duurzaamheid serieus neemt, wat bijdraagt aan een positief imago van uw bedrijf en de sector als geheel. De komende maanden hoort u meer van het Vakcentrum over de mogelijkheden.

Heeft u vragen over duurzaamheid of over duurzaamheidsrapportages (CSRD/VSME) kijk dan op www.vakcentrum.nl/duurzaamheid of neem contact met ons op (0348) 41 97 71 of reactie@vakcentrum.nl.



De belangenbehartiger voor
zelfstandig retailondernemers
en franchisenemers

Lees meer over het Vakcentrum

Zoeken

ik zoek op: naam...

Het Vakcentrum-lidmaatschap wordt nog waardevoller

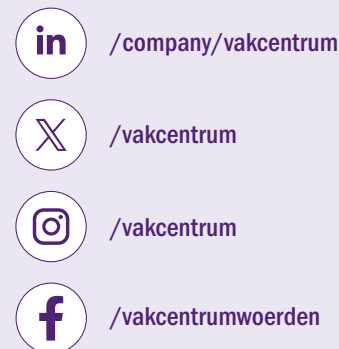
Na de introductie van onze nieuwe website eerder dit jaar, maken we nu de volgende stap naar meer ledenvoordeel. Leden krijgen exclusief toegang tot waardevolle informatie en handige modellen op onze website www.vakcentrum.nl.

- Model arbeidsovereenkomsten en voorbeeld brieven
- Loontabellen
- Modellen voor huishoudelijk reglement en andere huisregels
- Expertisedossiers op het gebied van energie, verpakkingen, klokkenluidersregeling etc.
- Fiscaal nieuws
- Verslagen van bijeenkomsten

Om toegang te krijgen tot de besloten pagina's van de website hebben de leden inmiddels een gebruikersnaam en wachtwoord ontvangen.

Heeft u vragen over het inloggen?
Neem contact op via (0348) 41 97 71
of reactie@vakcentrum.nl.
Wij helpen u dan graag verder.

**Volg het Vakcentrum
ook op social media**



Agenda

04-11-2024: Cursus 'Kaas verkopen'

11-11-2024: Congres De Nieuwe Winkelstraat en Retailagenda

10-01-2025: DNWS Nieuwjaarsbijeenkomst voor centrummanagers

Ga voor het actuele overzicht en aanmelden naar www.vakcentrum.nl/agenda

Vakcentrum feliciteert...

Christ-Jan en Kara van Bedaf van CoopCompact Van Bedaf met het predicaat Hofleverancier op 18 oktober.

John Hubers en Annemieke Hubers met het 25-jarig bestaan van Dagwinkel Hubers.

(Her)openingen

Familie Hoek met de opening van Albert Heijn Hoek in Wekerom per 25 september.

Edward Koornneef met de opening van Jumbo Foodmarkt Koornneef Scheveningen op 1 oktober.

Peter Knook en Anoushka Knook met de heropening van Jamin Oss op 12 oktober.

Erdi Akbulut met de opening van Spar City Den Bosch op 24 oktober.

Martijn de Rooij met de heropening van Spar City Schiedam op 24 oktober.

Certificering SSK

- Jumbo Van Herpen, Geffen
- Jumbo Hofman, Haarlem
- PLUS Van den Houten, Stellendam
- PLUS Verstraete, Middelstum

