

juni 2026



**Winnaars  
Foodspecialiteiten 2026**



**5** Green Lease: nieuwe standaard voor vastleggen verduurzamingsafspraken



**8** SPAR Wijk aan Zee: De MEERwaarde van medewerkers



**10** Betalingsachterstand: De zorgplicht van een franchisegever

## Verzorgingsplaatsen,



maakt u er gebruik van? Ik denk het wel. Het zijn die plekken langs de snelwegen waar je kan tanken, de auto opladen, soms is er ook een horecagelegenheid en je kunt er vaak ook wat dagelijkse inkopen doen (nog steeds inclusief tabak).

Als ondernemer daar een plekje verwerven valt onder een bijzonder vergunningensysteem. Dat systeem wordt binnenkort aangepast door vaste verdeelmomenten in te voeren. Raakt dat onze achterban? Jazeker. Want de inrichting van de locaties wordt ook aangepast.

Een te grote opzet van winkelvoorzieningen op verzorgingsplaatsen kan een negatieve impact hebben op de bestaande detailhandelsstructuur in omliggende buurten en wijken. Dat kan leiden tot een verschraling van het aanbod, leegstand en verminderde leefbaarheid in steden en dorpen. Het is daarom van groot belang om zorgvuldig te kijken naar de effecten van de nieuwe plannen op het bredere winkellandschap. Onlangs is daar met minister Karremans van Infrastructuur en Waterstaat over gesproken.

Ook een ander punt is aan de orde gekomen. Reeds bestaande wegrestaurants beschikken over een aanzienlijk ruimtebeslag en langlopende rechten. Zij zouden in de overgangsfase de mogelijkheid krijgen hun bestaande positie om te zetten naar een vergunning voor een winkel.

Hierdoor bestaat het risico dat op verzorgingsplaatsen meer grootschalige winkelvoorzieningen ontstaan die qua omvang en commerciële aantrekkingskracht verder gaan dan de oorspronkelijke functie van een weggebonden gemakswinkel.

Dit kan ook leiden tot extra concurrentiedruk op bestaande supermarkten en andere detailhandelsvoorzieningen in de omgeving. Met name grensregio's, waar de winkeliers al onder aanzienlijke concurrentiedruk staan door koopstromen naar het buitenland, is dat het geval. Daar kan de potentiële omzetverplaatsing naar verzorgingsplaatsen langs snelwegen onevenredig doorwerken in de levensvatbaarheid van dorpen en wijken.

De Europese Commissie werkt nu aan 'The right to stay'. Alle Europese burgers moeten de gelegenheid krijgen te blijven wonen waar zij willen. Voor de vitaliteit van de leefomgeving van de burgers zijn winkels nodig. Winkels die naast een economische ook een bewezen sociale MEERwaarde hebben. Winkels vormen de bewezen ruggengraat van de lokale voorzieningenstructuur en zijn voor veel burgers onmisbare verzorgingsplaatsen.

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

## Wijziging minimumloon per 1 juli

Het wettelijk minimumloon stijgt opnieuw per 1 juli 2026. Controleer op tijd of salarissen, jeugdlonen en loonadministratie nog aansluiten op de actuele bedragen en voorkom fouten in uw loonkosten.

Voor Vakcentrumleden die vallen onder de CAO voor het Levensmiddelenbedrijf zijn op de website de aangepaste loontabellen beschikbaar.

**[www.vakcentrum.nl/loontabellen](http://www.vakcentrum.nl/loontabellen)**  
(inloggen).



## Drie prijzen, twee winnaars



### Nationale Competities

Na een spannende voorronde, waarin de onderlinge verschillen erg klein waren, werden op 1 april de finalisten bekendgemaakt. De finalisten per categorie zijn vervolgens beoordeeld door een jury bestaande uit een prominent vakspecialist, een keurmeester van onafhankelijk instituut FOODbase uit Wageningen, presentator 24 Kitchen en culinair journalist Laura de Grave en een anonieme mysteryshopper.

### Onderscheidend ondernemen

De finalisten werden beoordeeld op hun visie op het vak en de branche, de eigen aanpak daarin, het ondernemings- en winkelmanagement, het personeelsbeleid, hygiëne en netheid en de performance van de winkel. Daarnaast beoordeelde een mystery shopper het aanbod, de winkel en de klantervaring.

### Certificering foodspecialiteitenwinkels

Deelname aan de Nationale Competities staat uitsluitend open voor Gecertificeerde Foodspecialiteitenwinkels. De winkels worden beoordeeld op winkeluitstraling, hygiëne en voedselveiligheid, klantgerichtheid en klanttevredenheid.

### Ook uw winkel laten certificeren?

Kijk op [www.vakcentrum.nl/foodspecialiteitenwinkels](http://www.vakcentrum.nl/foodspecialiteitenwinkels)  
Bel (0348) 41 97 71 of mail naar [info@foodspecialiteiten.nl](mailto:info@foodspecialiteiten.nl)

Tijdens het jaarlijkse feestelijke Branche-Event Foodspecialiteiten van Vakcentrum Foodspecialiteiten, zijn op maandagavond 1 juni 2026 de winnaars van de Nationale Competities Foodspecialiteiten 2026 bekendgemaakt. Er waren drie titels te verdelen.

De winnaars zijn:

**Nederlands Beste Kaasspecialzaak:**  
**'t Kaasplateau Rhoon uit Rhoon**

**Nederlands Beste Foodspecialist Buitenlandse Kaas:**  
**'t Kaasplateau Rhoon uit Rhoon**

**Nederlands Beste Foodspecialist Charcuterie:**  
**Foodnerd uit Dordrecht**

### 't Kaasplateau Rhoon is Nederlands Beste Kaasspecialzaak 2026

Met de winst dit jaar geeft 't Kaasplateau een succesvol vervolg aan eerdere deelname aan de competitie. Twee jaar geleden was de winkel ook al finalist.

De jury erkent 't Kaasplateau als een uitzonderlijk sterke kaasspecialzaak. Met name het hoge niveau van vakmanschap, de doordachte assortimentskeuze en diepgaande productkennis worden geprezen. De specialzaak onderscheidt zich

nadrukkelijk door haar eigen import van kazen en een unieke focus op exclusieve producten die op dit niveau weinig concurrentie kennen.

De kern van de kracht van 't Kaasplateau ligt zonder twijfel in de kwaliteit van de producten en de uitgebreide kennis die daarachter schuilgaat. Deze combinatie resulteert in een overtuigende beleving eenmaal binnen in de winkel.

Om de al hoogwaardige ervaring verder te verfijnen, zijn er kansen geïdentificeerd om de eerste indruk en de routing in de winkel nog beter af te stemmen op de exclusiviteit van het aanbod. Dit biedt 't Kaasplateau de mogelijkheid om de klantreis van begin tot eind naadloos te laten aansluiten bij de topkwaliteit die de winkel te bieden heeft.

### Uit het juryrapport:

“Deze ondernemer schakelt moeiteloos van productkennis naar inspiratie en verrast klanten met onverwachte combinaties. De winkel wordt omschreven als een echte kaasspecialzaak zonder afleidingen. Klanten komen binnen voor kaas en vertrekken met nieuwe ideeën, complete smaakcombinaties en het gevoel iets bijzonders te hebben ontdekt. Het assortiment wordt omschreven als karaktervol, met onbekende smaken en producten die niet de veilige middenweg kiezen.”



## 't Kaasplateau Rhoon prolongeert titel Nederlands Beste Foodspecialist Buitenlandse Kaas 2026

't Kaasplateau prolongeert de titel Nederlands Beste Foodspecialist Buitenlandse Kaas. Ook in 2024 wonnen zij deze titel.

't Kaasplateau heeft opnieuw zijn positie als vakinhoudelijke leider binnen de kaasspecialzaken bevestigd, zo stelt de jury. De winkel onderscheidt zich door een uitzonderlijk sterk assortiment buitenlandse kazen, een zichtbaar ambacht in rijping en affinage, de deskundigheid van het team en de authentieke beleving in de winkel. 't Kaasplateau weet vakmanschap, gastheerschap en diepgaande productkennis op indrukwekkende wijze te verbinden.

Naast de specialistische identiteit vult de winkel ook aspecten als ondernemerschap, duurzaamheid en samenwerking met partners professioneel en geloofwaardig in. Op operationeel niveau wordt voedselveiligheid bovendien serieus en professioneel aangepakt.

“Als je buitenlandse kaas verkoopt moet je zelf affineren”, vindt Tim. “Het gaat om meer dan inkoop en verkoop. Je moet goed weten op elk moment je moet verkopen. Anders is het respectloos naar de boer, de kaasmaker en de klant.”

**'t Kaasplateau**  
**Tim en Dominique Berkhout**  
**J. Louwerensplein 1**  
**3161 WC RHOON**  
**[www.kaas-plateau.nl](http://www.kaas-plateau.nl)**

## Foodnerd Dordrecht is Nederlands Beste Foodspecialist Charcuterie 2026

Foodnerd in Dordrecht bestaat sinds 2024. Marnix en Stephanie de Wit wilden een delicatessenwinkel annex broodjeszaak waar je dat heerlijke vakantiegevoel krijgt. En vanzelfsprekend worden de broodjes belegd met producten uit de winkel, waaronder dus fantastische charcuterie.

De jury beschrijft dat Foodnerd zich profileert als een uitgesproken gespecialiseerde en eigenzinnige foodspecialzaak, waar charcuterie verder gaat dan alleen een product en onderdeel is van een complete totaalervaring. De kracht van de winkel ligt in haar duidelijke signatuur, de hoge productkwaliteit en de zichtbare passie van de ondernemers.

Wat direct opvalt bij Foodnerd is de combinatie van een sterk concept met een bijna vanzelfsprekende gastvrijheid, waardoor de winkel aanvoelt als een toegankelijke ontmoetingsplek in de stad. De winkel overtuigt op het gebied van vakmanschap, assortiment en beleving, en heeft hiermee een herkenbare positie verworven in het hogere segment van de markt, volgens de jury.

“Vers afsnijden hoort bij een specialist, ook al betekent dat dat er een rij staat op zaterdag. Je moet alles weten van product, productie, gebruik en smaak. Een praatje maken advies geven hoort er ook bij.”, aldus Marnix de Wit.

**Foodnerd**  
**Marnix en Stephanie de Wit**  
**Voorstraat 334**  
**3311 CW DORDRECHT**  
**[www.foodnerd.nl](http://www.foodnerd.nl)**



**NEDERLANDS BESTE  
KAASSPECIALZAAK  
COMPETITIE 2026**



**NEDERLANDS BESTE  
FOODSPECIALIST BUITENLANDSE KAAS  
COMPETITIE 2026**



**NEDERLANDS BESTE  
FOODSPECIALIST CHARCUTERIE  
COMPETITIE 2026**

## Nieuw of vernieuwd huurcontact?

# Green Lease: nieuwe standaard voor vastleggen verduurzamingsafspraken

De verduurzaming van winkel- en horecapanden is een actueel en noodzakelijk thema. Maar hoe legt u hierover duidelijke en haalbare afspraken vast met uw verhuurder? Op de vastgoedbeurs Provada wordt op 10 juni de Green Lease Retail, Horeca & Vastgoed gelanceerd door het Vakcentrum en collega organisaties van winkel- en horecahuurders, -verhuurders en -beheerders.

Deze Green Lease wordt dé standaard voor het maken van concrete afspraken en kan als bijlage bij huurcontracten worden gevoegd. Het vormt een uitstekende basis voor praktisch overleg en het vastleggen van verduurzamingsafspraken tussen partijen bij het aangaan of verlengen van een huurovereenkomst, bij onderhoud of verbouwing en bij nieuwe verduurzamingsplannen. Dit nieuwe instrument biedt u als ondernemer een concreet handvat om proactief met verduurzaming aan de slag te gaan, wat kan leiden tot lagere energiekosten, een milieuvriendelijkere bedrijfsvoering en een toekomstbestendig pand.

### Geen nieuwe verplichtingen

De Green Lease Retail, Horeca & Vastgoed helpt huurders en verhuurders om gestructureerd het gesprek te voeren over verduurzamingsmaatregelen en om afspraken vast te leggen die passen bij het pand en de onderneming.

Het schrijft niets voor en legt geen nieuwe verplichtingen op. De verhuurder en huurder van een winkel- of horecapand bepalen zelf wat zij afspreken, wanneer en onder welke voorwaarden. De Green Lease Retail, Horeca & Vastgoed biedt een overzichtelijke checklist met thema's, waarover verhuurder en huurder samen afspraken op maat kunnen maken. Verduurzamingsafspraken kunnen o.a. gemaakt worden over:

- energiebesparende maatregelen, waaronder isolatie en ledverlichting;
- het toepassen van duurzame energie, bijvoorbeeld met zonnepanelen;
- onderhoud, vervanging en verduurzaming van installaties op natuurlijke momenten;
- waterbesparende maatregelen, afvalscheiding en materiaalgebruik;
- het delen van energie- en waterverbruiksgegevens om inzicht te krijgen en bij te sturen.

## Pak ook de Huurdersvariant ROZ-model huurcontract winkel- en horecapanden er bij!

In dezelfde samenwerking werd al eerder de Huurdersvariant van het veelgebruikte 'ROZ-model huurovereenkomst winkelruimte' ontwikkeld. De huurdersvariant biedt een betere balans tussen de belangen van huurders en verhuurders bij contractbesprekingen voor de huur van een winkel- of horecapand. In de huurdersvariant zijn onder meer een maximale indexering van de huurprijs opgenomen, of als variant daarop de mogelijkheid om via een staffelafpraak extreme huurstijgingen te beteugelen. Servicekosten en lokale bijdragen

zijn ook niet meer automatisch voor rekening van de huurder. In de Huurdersvariant staan ook heldere afspraken over de isolatiewaarde van het gehuurde (minimaal label C), actualiteit van energieprestatiecertificaten, afspraken over investeringen in duurzaamheid en wie verantwoordelijk is voor de kosten en de consequenties bij zaken als asbestsanering.

De Huurdersvariant is beschikbaar op [www.vakcentrum.nl/huurdersvariant](http://www.vakcentrum.nl/huurdersvariant)



### Alle belangen vertegenwoordigd

Omdat verduurzaming van winkel- en horecapanden zowel de huurder als de verhuurder raakt, zijn overleg en duidelijke afspraken tussen de partijen belangrijk. Daarom is de Green Lease Retail, Horeca & Vastgoed door de organisaties die zowel huurders als verhuurders vertegenwoordigen in gezamenlijkheid uitgewerkt. Deze organisaties zijn verder geen partij bij individuele afspraken tussen huurders en verhuurders. Met de Green Lease Retail, Horeca & Vastgoed willen de initiatiefnemers het vastleggen van de verduurzaming van winkel- en horecapanden overzichtelijker en concreter maken. Daarmee hopen ze bij te dragen aan de versnelling van de verduurzaming van winkel- en horecapanden.

### Brede samenwerking

De Green Lease is het resultaat van overleg tussen Vakcentrum en collega-organisaties van huurders en verhuurders (IVBN, Vastgoed Belang, SPPV, CBL, RND, KHN, VGO, VGM NL en INretail).

Gebruik de Green Lease als basis voor besprekingen met uw verhuurder over verduurzaming. U vindt deze op: [www.vakcentrum.nl/greenlease](http://www.vakcentrum.nl/greenlease)

### Speciaal voor supermarkten die willen verduurzamen

Supermarkten kunnen bij het opstellen van verduurzamingsplannen gebruik maken van een van de vijf routekaarten voor verduurzaming. U kunt de routekaart kiezen die het best aansluit op uw onderneming en uw pand.

[www.vakcentrum.nl/routekaarten](http://www.vakcentrum.nl/routekaarten)

## Voorkomen is beter dan genezen

# Hoe het Vakcentrum achter de schermen regels uitvoerbaar houdt voor zelfstandig winkeliers

Veel zelfstandig winkeliers merken nieuwe regels pas wanneer ze bijna ingaan. Dan gaat het ineens over extra registraties, nieuwe verpakkingseisen, aanvullende duurzaamheidsinformatie of strengere regels rond energie, personeel of digitale systemen. Maar tegen de tijd dat ondernemers daarmee te maken krijgen, zijn er vaak al jaren van overleg, onderhandelingen en lobby aan voorafgegaan.

In die fase probeert het Vakcentrum invloed uit te oefenen. Niet pas wanneer regels vaststaan, maar veel eerder, op het moment dat voorstellen nog aangepast kunnen worden. Dat gebeurt samen met organisaties als MKB-Nederland, EuroCommerce, SMEunited en Independent Retail Europe. Aan tafels waar regelgeving wordt voorbereid die later direct voelbaar is op de winkelvloer.

Want wat in beleid logisch klinkt, blijkt in de praktijk lang niet altijd haalbaar. Grote internationale bedrijven hebben complete teams voor wetgeving, compliance en rapportages, terwijl zelfstandig winkeliers dit meestal naast het dagelijkse ondernemen moeten opvangen.

Daarom draait belangenbehartiging zelden om het volledig tegenhouden van regels. Veel vaker gaat het om het praktisch en uitvoerbaar houden ervan. Denk aan het beperken van administratieve lasten, uitzonderingen voor het mkb, werkbare overgangstermijnen en het voorkomen dat kleine ondernemers onder dezelfde verplichtingen vallen als multinationals.

Veel van dat werk blijft voor ondernemers onzichtbaar, omdat het zich afspeelt lang voordat regels de winkelvloer bereiken. Maar wat in Brussel wordt bedacht, eindigt uiteindelijk wel in de dagelijkse praktijk van zelfstandig winkeliers.

## Achter nieuwe regelgeving gaat jaren van beïnvloeding schuil

Een goed voorbeeld van regelgeving die veel impact kan hebben op zelfstandig winkeliers is de Europese duurzaamheidsrapportage CSRD.

Bij de eerste plannen ontstond grote zorg dat ook kleinere bedrijven indirect zouden worden meegezogen in uitgebreide ESG-uitvragen via banken, leveranciers en grote klanten. Voor veel zelfstandig winkeliers zou dat hebben betekend dat zij steeds vaker uitgebreide duurzaamheidsinformatie moesten aanleveren, terwijl zij daar meestal geen aparte medewerkers of systemen voor hebben.

Inmiddels ligt de nadruk veel sterker op grote ondernemingen. Daarnaast is met de VSME een vrijwillige, vereenvoudigde standaard voor het mkb ontwikkeld. Dat klinkt technisch, maar maakt in de praktijk een groot verschil in administratieve druk.

Ook bij andere Europese dossiers probeert het Vakcentrum vroegtijdig invloed uit te oefenen. Bijvoorbeeld bij regels rond ketenaansprakelijkheid, ontbossing, verpakkingen en duurzaamheidsclaims.

Samen met Europese partners heeft het Vakcentrum er op ingezet dat regelgeving uiteindelijk beperkter en gefaseerd werd ingevoerd. Daarmee is voorkomen dat kleinere ondernemers direct verantwoordelijk zouden worden voor complexe wereldwijde productieketens waar zij nauwelijks invloed op hebben.

Ook rond duurzaamheidsclaims blijft het Vakcentrum aandacht vragen voor regels die uitvoerbaar blijven voor zelfstandig winkeliers, zodat duurzaamheid niet alleen haalbaar is voor grote bedrijven met uitgebreide juridische en administratieve afdelingen.

## Europese regels raken alle branches van het Vakcentrum

### Wat zelfstandig winkeliers merken in de praktijk

#### Supermarkten

Regels rond bevoorrading en logistiek

#### Foodspecialiteiten en biologisch

Productinformatie en duurzaamheidsclaims

#### Drogisterijen en huishoudwinkels

Productveiligheid en digitale verplichtingen

#### Speelgoedwinkels

Veiligheidseisen, productcontroles en traceerbaarheid

#### Drankenspecialzaken en tabaks- en gemakzaken

Accijnzen, grenshandel en snel veranderende regelgeving

#### Koken & tafelen en zoetwarenwinkels

Importregels, etikettering en verpakkingsverplichtingen

## Wat begint als beleid eindigt vaak in extra werk op de winkelvloer

Een nieuwe verpakkingsregel betekent soms andere verpakkingen inkopen, systemen aanpassen en extra handelingen toevoegen. Nieuwe producteisen leiden regelmatig tot aanvullende registraties, bewijsvoering en documentatie richting leveranciers of toezichthouders. Digitale regelgeving vraagt om nieuwe systemen, controles en cybersecuritymaatregelen, terwijl strengere energie-eisen kunnen leiden tot forse investeringen in winkelpanden, installaties of processen.

## Het belangrijkste resultaat blijft vaak onzichtbaar

Het werk stopt niet in Brussel. Europese regels moeten uiteindelijk nationaal worden ingevoerd en juist daar gaat het regelmatig alsnog mis. Nederland voegt geregeld extra eisen, registraties of strengere interpretaties toe, bovenop Europese regels. Dat wordt ook wel 'gold plating' genoemd. Een regeling die in Brussel nog uitvoerbaar bleef, kan daardoor nationaal alsnog onnodig zwaar uitpakken.

Het bijzondere van belangenbehartiging is misschien wel dat succes zelden zichtbaar is.

Vaak zit de winst juist in regels die minder zwaar worden, in extra uitzonderingen voor het mkb, in overgangstermijnen of in plannen die uiteindelijk praktisch uitvoerbaar blijven voor zelfstandig winkeliers.

Dat haalt zelden de voorpagina. Maar hoeveel ruimte zelfstandig winkeliers straks nog hebben om te ondernemen én van MEERwaarde te blijven voor hun buurt, wijk of dorp, wordt vaak al jaren eerder bepaald aan tafels waar zij individueel nauwelijks invloed op hebben. Daarom blijft het belangrijk dat het Vakcentrum daar namens zelfstandig winkeliers op tijd aan tafel zit.

## Blijf voorbeelden sturen

Als we aan tafel zitten in Den Haag of Brussel dan helpt het als we concrete voorbeelden kunnen noemen. Hoe pakt regelgeving uit in uw praktijk?

Stuur ons dus uw voorbeelden via [reactie@vakcentrum.nl](mailto:reactie@vakcentrum.nl)

# MEERwaarde: de belangrijkste bouwsteen voor aantrekkelijke winkelgebieden

Hoe maakt u een winkelgebied aantrekkelijk? Die vraag stond centraal tijdens De Kracht van Lokaal van De Nieuwe Winkelstraat, waarbij het Vakcentrum als mede initiatiefnemer betrokken is.

Tijdens de bijeenkomst werd duidelijk hoeveel partijen moeten samenwerken aan sterke en toekomstbestendige centra. Tijdens een rondleiding door de Haagse binnenstad werd dit nog onderstreept. Van kunst en beleving in de openbare ruimte tot de herontwikkeling van het voormalige V&D pand, waar onderwijs, wonen en andere functies samenkomen om extra levendigheid naar het centrum te brengen.

Maar hoe belangrijk de inbreng van de diverse partijen ook is, één conclusie sprong eruit: uiteindelijk maken ondernemers het verschil. Zij zorgen voor werkgelegenheid, ontmoeting, service, betrokkenheid en een reden voor bezoekers om terug te komen. Zonder ondernemers blijft zelfs de mooiste locatie slechts een verzameling gebouwen.

Juist daarom is de MEERwaarde van zelfstandig winkeliers zo belangrijk. Op een moment waarop gemeenten zoeken naar oplossingen voor leegstand, veranderend consumentengedrag en



aantrekkelijke centra, is het essentieel dat ook de maatschappelijke en economische waarde van ondernemers wordt meegenomen. Niet alleen wat een onderneming verkoopt, maar vooral wat zij toevoegt aan de omgeving.

Die boodschap brengt het Vakcentrum ook in de praktijk. Deze week gaan Vakcentrumleden Ahmet Taskan van Honingwinkel Utrecht en Hans Koelemij van 't Keesheukske in Roermond in gesprek met hun wethouder en burgemeester. Met behulp van de MEERwaarde aanpak laten zij zien hoe zij bijdragen aan een aantrekkelijke en vitale omgeving.

Wilt u ook met uw gemeente in gesprek over de waarde van uw onderneming voor uw buurt, dorp, wijk of stad? Het Vakcentrum ondersteunt leden met kennis, voorbeelden en praktische hulpmiddelen om hun MEERwaarde zichtbaar te maken. Want wie bouwt aan aantrekkelijke winkelgebieden, kan niet om zelfstandig winkeliers heen.

De zelfstandig  
winkelier heeft  
**meer**  
waarde



# De MEERwaarde van medewerkers

## SPAR Wijk aan Zee: ‘Kijk niet naar wat personeel kost, maar wat het oplevert’

Het is een prestatie: als jonge, startende ondernemers de prijs voor de meest klantvriendelijke supermarkt van Nederland winnen. Michael Schot en Vera Siersema van SPAR Wijk aan Zee deden het, amper een jaar na de overname van hun winkel. Hun geheim? Een haarscherpe visie op lokaal ondernemerschap, lef om te vernieuwen en een tegendraadse, maar uiterst winstgevende, personeelsstrategie. “Wij willen ons bedrijf niet vanuit een kostenperspectief runnen.”



### Verliefd op de winkel, het dorp en de potentie

Michael en Vera, die elkaar ontmoetten op de werkvloer van een Plus-supermarkt, hadden al een flinke carrière in de supermarktwereld achter de rug voordat ze in maart vorig jaar de stap naar het ondernemerschap zetten. Ze waren niet op zoek naar zomaar een winkel. “We wilden niet meer een grote stad, tot tien uur open en heel veel gedoe,” vertelt Michael. Ze zochten een dorpse supermarkt met de dynamiek van een stadse winkel tijdens piekmomenten. Die vonden ze in Wijk aan Zee.

Hoewel de afstand vanuit hun toenmalige woonplaats Alphen aan den Rijn aanvankelijk een drempel

was, bleef de winkel kriebelen. “Wij zijn meerdere keren wezen kijken en zijn we eigenlijk steeds meer verliefd geworden op de winkel en op het dorp,” aldus Vera en Michael. “Dit past wel.” Ze presenteerden hun ondernemersplan aan SPAR met een duidelijke boodschap: het moest en zou déze winkel worden. SPAR was overtuigd en het avontuur kon beginnen.

### Gas geven op vernieuwing

De ondernemers besloten bewust om eerst een volledig seizoen te draaien voordat ze grote veranderingen doorvoerden. Ze wilden de winkel, de klanten en de seizoensdynamiek – met een omzet die in de zomer tot wel 2,5 keer zo hoog ligt – door



De prijs voor de meest klantvriendelijke winkel was onderdeel van de competitie om de ZO²Z Award. De prijs is toegekend op basis van de scores van tenminste drie bezoeken door Mystery shoppers.



en door leren kennen. Na de zomer ging het roer om. Bijna elk schap werd verplaatst, het assortiment werd uitgebreid met biologische en glutenvrije producten en er werd vol ingezet op foodservice, zoals barista-koffie en verse sushi.

Een gewaagde zet in een dorp, zo zou je denken. Maar de praktijk bewees hun gelijk. “Het verbaast ons ook wel hoeveel mogelijk is,” geeft Vera toe. De unieke mix van vaste bewoners, toeristen, dagjesmensen uit Amsterdam en arbeiders van Tata Steel zorgt voor een brede en



verrassend moderne vraag. Zelfs de 'vaste' Wijk aan Zeeër omarmt de vernieuwing. De verdubbeling van de foodservice, een flinke investering, bleek niet alleen in de zomer, maar het hele jaar door een schot in de roos.

### De motor van het succes: een team van ervaren goud

Om de enorme pieken in de zomer op te vangen, hebben Michael en Vera een grote, flexibele schil van zo'n twintig jonge medewerkers opgebouwd. Een slimme zet, want in een dorp waar de horeca de enige concurrent is voor personeel, bieden zij stabiele tijden en een gezellige werksfeer. Maar de ware kracht van hun personeelsbeleid zit in de kern: het vaste team dat ze overnamen van de vorige ondernemer, bewust aangevuld met nieuwe, ervaren krachten.



Vera is stellig: "Dat is een bewuste keuze. We hebben een hele flexibele schil, maar we hebben ook stabiliteit en ervaring nodig. Mensen op wie je kunt bouwen."

Michael vult aan met een inzicht dat veel supermarktondernemers ter harte zouden moeten nemen. "Wat je ziet is dat de wat ervaren collega's een bepaalde discipline hebben. Er wordt FIFO gevuld. Al die dingen die vroeger standaard waren, die doen zij nog steeds. Onze jonge groep groeit daarin mee." Deze ervaren krachten zijn de cultuurdragers en mentoren. Ze borgen de vakkennis en, nog belangrijker, de klantvriendelijkheid waar de winkel nu om wordt geroemd. "Zij hebben een enorme band met onze klanten opgebouwd. Je kent bijna iedereen bij voornaam," aldus Vera. "Dat is één van de redenen waarom we die prijs hebben gekregen."

### De rekensom: kijken naar opbrengst, niet naar kosten

Michael verwoordt hun filosofie kraakhelder: "We proberen niet te kijken naar wat iemand kost, maar naar wat iemand opbrengt." Hij is ervan overtuigd dat de schijnbare hogere loonkosten van een ervaren medewerker zich dubbel en dwars terugverdienen. "Ik denk dat die hogere loonkosten zich terugverdienen in lagere derving, betere marges en een betere omzet. En tussendoor win je nog even een prijs ook. Dat is toch ook weer een soort van bevestiging dat we de juiste keuze hebben gemaakt." Zonder de ervaring van hun vaste team, zo stelt hij, zouden ze de potentie van de winkel nooit volledig kunnen benutten. Het is een duidelijke boodschap aan de sector: staar je niet blind op het uurtarief, maar investeer in de kwaliteit, stabiliteit en productiviteit die ervaring met zich meebrengt.

### Duitse medewerkster

In het zomerseizoen krijgen Michael en Vera extra ondersteuning. Een Duitse dame heeft een zomerhuisje in Wijk aan Zee en springt tijdens haar verblijf daar graag bij in de winkel. Makkelijk ook voor de vele Duitse badgasten.

### Verankerd in het dorp, met de blik vooruit

De prijs kwam voor het duo als een complete verrassing. Ze hadden zich ingeschreven om neutrale feedback te krijgen en verder te kunnen leren en verbeteren. De winst voelt als de ultieme bekroning op hun werk en de keuzes die ze hebben gemaakt.

De ambities reiken verder. De wens is om op termijn door te groeien naar meerdere, vergelijkbare SPAR-winkels. Maar de basis blijft Wijk aan Zee. De winkel is de laatste primaire voorziening in het dorp naast de basisschool en vervult een essentiële rol, met name voor de vele ouderen. De ondernemers voelen die verantwoordelijkheid en geven volop terug aan de gemeenschap, bijvoorbeeld door het organiseren van een sportevenement.

**De zelfstandig  
winkelier heeft  
meer  
waarde**

Het verhaal van Michael en Vera is het schoolvoorbeeld van de MEERwaarde van de zelfstandige ondernemer. Ze zijn geen filiaalhouder die een formule uitvoert, maar ondernemers die met eigen geld en risico bouwen aan een bedrijf dat volledig verweven is met de lokale gemeenschap. Zoals Vera het treffend samenvat: "Het is een wereld van verschil."

# Hoe ver gaat de zorgplicht van een franchisegever bij een oplopende betalingsachterstand?

Een franchisenemer ziet de resultaten teruglopen. Kosten stijgen, marges staan onder druk en betalingen schuiven steeds verder vooruit. Ondertussen blijft de samenwerking doorlopen. De franchisegever ontwikkelt de formule en verlangt nieuwe investeringen die de bank op grond van diens zorgplicht niet financiert. De franchisegever treedt op als financier. Er wordt opnieuw geïnvesteerd in de winkel, de formule en nieuwe systemen. De franchisegever kijkt mee met de cijfers en ziet betalingsachterstanden oplopen.



Dan de vraag: wanneer houdt nakoming van de franchiseovereenkomst, meegaan met de formule ontwikkelingen en begeleiding door de franchisegever, op en begint een verantwoordelijkheid voor de financiële positie van de franchisenemer?

Franchise draait om samenwerking in het kader van de formule. Franchisenemers profiteren als het goed is van een formule, gezamenlijke inkoop en ondersteuning. Maar doordat franchisegevers vaak intensief betrokken zijn bij de onderneming van franchisenemers, ontstaat ook spanning wanneer schulden door de samenwerking oplopen.

Vakcentrum Bedrijfsadvies ziet dat discussies die hierdoor ontstaan in de praktijk steeds scherper worden.

## Meer dan alleen leverancier

In veel franchiseovereenkomsten is vastgelegd dat franchisenemers periodiek financiële informatie delen, bijvoorbeeld via rapportages en systemen waarin resultaten van de franchiseonderneming direct inzichtelijk zijn.

*“Wanneer financiële problemen ontstaan, wordt de rol van de franchisegever ingewikkelder.”*

Een franchisegever is dan ook veel meer dan alleen leverancier. De goede franchisegever heeft een zorg voor de formule én voor de franchiseondernemingen.

## Wat staat in de Wet franchise?

De Wet franchise bevat regels over de samenwerking tussen franchisegever en franchisenemer. Daarin staat onder meer dat franchisegevers:

- relevante informatie tijdig moeten delen;
- regelmatig overleg moeten voeren;
- ondersteuning en begeleiding moeten bieden;
- en zich moeten gedragen als goed franchisegever.

De wet betekent niet dat een franchisenemer geen eigen ondernemersrisico heeft.

Franchisegevers hebben vaak meerdere rollen tegelijk. Zij ontvangen franchisevergoedingen, leveren producten, verzorgen financieringen of treden op als verhuurder van het pand. Een franchisegever is vaak ook schuldeiser. Welke pet past dan, als schulden van de franchisenemer oplopen?

## Schulden lopen vaak langzaam op

Een problematische schuldpositie kan geleidelijk ontstaan, soms in de verwachting dat een situatie tijdelijk is.

## Signalen dat financiële problemen structureel worden

- betalingstermijnen lopen steeds verder op;
- nieuwe investeringen worden met extra schuld gefinancierd;
- privé zekerheden worden uitgebreid;
- leveranciers moeten langer wachten op betaling;
- er ontstaat afhankelijkheid van voorfinanciering;
- er is weinig ruimte meer voor ondernemersbeloning.

In deze fase is het belangrijk om tijdig inzicht en advies te zoeken voordat schulden verder oplopen.

Franchisegevers zullen vroegtijdig signalen zien van financiële uitdagingen. Op enig moment zal de franchisegever daarop moeten reageren. Wanneer wat precies van een franchisegever mag worden verwacht, is geen eenvoudig te beantwoorden vraag.

Financiële problemen hebben grote gevolgen. Voor de franchiseonderneming, voor de medewerkers, winkelgebieden en lokale voorzieningen en voor de ondernemer en zijn privé situatie zelf.

## Wat zegt de Wet franchise hierover?

Met de invoering van de Wet franchise is erkend dat franchise meer is dan een gewone commerciële relatie. Franchisegevers moeten tijdig relevante informatie delen en ondersteuning bieden die redelijkerwijs mag worden verwacht binnen de samenwerking.

Van een goed franchisegever mag worden verwacht dat deze zorgvuldig handelt.

Een franchisenemer blijft zelfstandig ondernemer en verantwoordelijk voor de eigen onderneming. Naarmate een franchisegever intensiever betrokken is bij de onderneming en meer inzicht heeft in de financiële situatie van de ondernemer, wordt een actieve zorg voor en begeleiding van de franchisenemer meer vanzelfsprekend.

Wanneer investeringen worden verlangd van een franchisenemer met een olopende schuld of schulden al langere tijd oplopen, kan discussie ontstaan over de vraag of voldoende zorg is of wordt betracht. Is de franchisenemer wel voldoende begeleid? Is die begeleiding wel voldoende gericht op de franchisenemer en niet slechts op verdiensten en/of verhaal van de franchisegever.

## Zorg tussen formule en zelfbehoud

Voor franchisenemers die jarenlang hebben geïnvesteerd in de franchiseonderneming en in de formulegebonden samenwerking, is stoppen zelden een voor de hand liggende optie. Zeker niet wanneer privézekerheden zijn afgegeven. Ook voor de franchisegever niet. Die rekent op een voortdurende investering, afname van goederen of diensten en of doorbetaling van de huur. Vakcentrum Bedrijfsadvies ziet in die gevallen helaas nog regelmatig dat de franchisenemer dan door de mangel wordt gehaald tot de laatste druppel uit die steen is geperst. De gevolgen zijn dan voor het insolventieapparaat. Bijna zonder uitzondering zakken die franchisenemers ook fysiek (en mentaal) door de hoeven. Soms vallen hierdoor gezinnen uiteen.



*“Betrokkenheid op meerdere niveaus vraagt van een franchisegever zorgvuldige afwegingen.”*

Wanneer zou een franchisegever, die jarenlang intensief betrokken was bij de franchiseonderneming, moeten afwijken van de formulelijn om de franchisenemer hiertegen te beschermen? Wanneer moet de witte handdoek worden geworpen voor een periode van bezinning en andere dan formulemaatregelen ter voorkoming van onoplosbare schade? Hoe zit het dan met de rechten van de franchisegever als schuldeiser? Moeten rotte appels meedogenloos worden verwijderd of valt er anders te handelen? En wat is de rol van door de franchisegever aangewezen boekhoudkantoren of accountants hierbij?

De rechtspraak over deze vragen is zeer beperkt en dat is niet gek. Er is in de meest vervelende situaties geen ruimte voor een gerechtelijke procedure.

## Gezonde samenwerking vraagt ook verantwoordelijkheid

Dat betekent niet dat er geen discussie is over deze zorgplicht. Vakcentrum Bedrijfsadvies juicht die discussie toe. Het gaat hierbij om meer dan juridische regels. Het gaat over gezond en zelfstandig ondernemerschap. Het gaat om normen en waarden. En om realistische verwachtingen en tijdig overleg. Het gaat om mensen, ondernemerschap en vertrouwen. Het is een maatschappelijk relevante kwestie.

## Vakcentrum Bedrijfsadvies

Vakcentrum Bedrijfsadvies ondersteunt zelfstandig winkeliers bij juridische, financiële en strategische vraagstukken. Ook bij vragen over franchise, samenwerkingsafspraken en continuïteit van de onderneming.

Lees meer over de juridische achtergrond van dit onderwerp op [www.vakcentrum.nl/bedrijfsadvies](http://www.vakcentrum.nl/bedrijfsadvies)



# Vakcentrum Brandstofpas en Laadpas Voor duurzaam en voordelig rijden

Met een van de Vakcentrum tankpassen voor brandstof of voor (snel) elektrisch laden, bespaart u fors op de kosten van het autorijden. Bovendien is het werken met tankpassen veiliger (geen contant geld meer) en handiger door een eenvoudiger administratie. Daarbij heeft u ook de garantie van btw-teruggave.

Met een brandstofpas kunt u terecht bij circa 2.400 stations in Nederland (en ook in het buitenland). De laadpas kunt u gebruiken op ruim 100.000 oplaadpunten in Nederland. Daarbij kunt u ook thuis opladen met een automatische verrekening naar zakelijk.



## Laadpas of Brandstofpas aanvragen

Via het brandstofportal van het Vakcentrum kunt u een Vakcentrum Laadpas of Brandstofpas aanvragen. Daar vindt u ook meer informatie over de deelnemende tankstations en kortingen.



Kijk voor meer informatie op:  
[www.vakcentrum.nl/tankcard](http://www.vakcentrum.nl/tankcard)

## Agenda

**08-06-2026**

Start Basiscursus Kaas Verkopen

**10-06-2026**

Presentatie Green Lease | Retail, Horeca & Vastgoed

**23-06-2026**

Workshop 'Ken je Zwitserse kazen'

**07-07-2026**

RI&E bijeenkomst

**08-09-2026**

Start Training Interne Vertrouwenspersoon

**14 en 15-09-2026**

Vakbeurs Foodspecialiteiten

**05-11-2026**

Vakcentrum Jubileum Evenement

[vakcentrum.nl/agenda](http://vakcentrum.nl/agenda)

## Vakcentrum feliciteert...

**Jorgen en Thessa van Amstel** met het 50 jarig bestaan van 't Winckeltje in Egmond aan Zee.

**Twan en Corlinda van Meel** met het 25 jarig bestaan van Albert Heijn Nieuwstraat Made, 20 jarig bestaan van Etos en het 15 jarig bestaan van Gall en Gall.

**Richard Jongenotter** met het 25 jarig bestaan van Plus Jongenotter in Rijswijk.

**Erik Kooistra** met de opening van Jumbo Kooistra Sneek Oppenhuizerweg op 13 mei.

**Lex Smits en Jessica de Laat** met de heropening van hun Brillant 3.0 winkel van Plus in Uden op 13 mei.

**Luna Limpens** met de opening van Traiteur Jongen by Luna op 3 juni.

## Certificering SSK

- Jumbo Haren Kroonkampweg, Haren
- Jumbo Bennink, Varsseveld
- Jumbo Macleane Europaplein, Elst
- Jumbo Kampsingel, Zevenaar
- Jumbo Van Oldenbarneveldtlaan, Zevenaar
- PLUS Oldengarm Vechtstraat, Zwolle
- PLUS Yigit, Amstelveen
- Jumbo Paddepoel, Groningen
- Albert Heijn Gemert, Gemert
- Jumbo Macleane Beuningen, Beuningen
- Jumbo Macleane Westeraam, Elst
- Jumbo De Aker, Amsterdam



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](mailto:info@vakcentrum.nl)  
[www.vakcentrum.nl](http://www.vakcentrum.nl)

Nummer 6, 42<sup>ste</sup> jaargang  
Redactie Blekerijlaan 1  
3447 GR Woerden  
T (0348) 41 97 71  
Druk MediaCenter, Rotterdam

