



# 300<sup>e</sup> winkel met keurmerk: Goed om spiegel voorgehouden te krijgen



**5** Vakcentrumleden  
starten CSRD-traject



**6** Hoe komt uw klant  
naar de winkel?



**7** Netcongestie:  
Wat kunt u doen als  
ondernemer?

## Respect,



voor winkeliers en hun lokale meerwaarde is lang niet op alle fronten aanwezig. Het is deze week drie jaar geleden dat de oorlog in de Oekraïne startte. Een bericht van Nataliya Petrivska, CEO van de Ukrainian Food Retail Alliance, onderstreept de Meerwaarde van de winkelier op een indringende wijze. Daarbij gaat het nu echter niet om sponsoring of een feest maar om de waarde voor de levensvatbaarheid in een land in oorlog. Ik citeer:

*“De oorlog heeft de realiteit veranderd en bedrijven voor nieuwe uitdagingen gesteld die snelle aanpassing vereisten. Vanaf de eerste dagen werd het duidelijk: de stabiele werking van de sector detailhandel is niet alleen een economisch issue, maar één van de sleutelfactoren voor het behoud van de levensvatbaarheid van het land in oorlogstijd. Miljoenen Oekraïners hadden toegang nodig tot voedsel, essentiële goederen en water. Daarom bleven winkels, ondanks alle moeilijkheden, opereren in steden die onder vuur lagen, pasten ze zich snel aan nieuwe omstandigheden aan en creëerden ze logistieke routes, zelfs in de gevaarlijkste gebieden zodat mensen konden werken en terugkeren naar het normale leven, zelfs in ontruimde steden en dorpen. In de afgelopen drie oorlogsjaren heeft de levensmiddelenhandel vernielde winkels herbouwd, zodat mensen konden werken en het normale leven konden hervatten, zelfs in herbezette steden en dorpen.*

*Er is voor energieonafhankelijkheid van winkels gezorgd door generatoren en alternatieve energiebronnen te installeren, zodat winkels onder alle omstandigheden konden werken. Een stabiele markt is in stand gehouden voor Oekraïense fabrikanten, zodat hun producten continu verkocht konden worden. Dit alles was mogelijk dankzij de niet aflatende inspanningen van duizenden ondernemers, medewerkers en iedereen die blijft werken ondanks alle uitdagingen. Eindeloze dankbaarheid voor eenieder die niet opgeeft, die werkt, de economie ondersteunt en zorgt voor de stabiliteit van het land in de moeilijkste tijden. Samen zijn we sterk!”*

Voor onze collega's in een oorlogsgebied past diep respect!

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

## Minister Beljaarts wil inkoopmuren afbreken

In vervolg op de inzet van de vorige minister van Economische Zaken Mona Keijzer gaat nu ook haar opvolger aan de slag met de Territoriale Leveringsbeperkingen. Minister Beljaarts hield onlangs gesprekken met diverse organisaties, waaronder het Vakcentrum.



Het Vakcentrum dringt al langer aan op een gelijk speelveld in Europa. Het moet voor winkeliers mogelijk zijn om daar in te kopen waar producten het voordeligst zijn. Er zou een verbod op geo-blocking moeten komen. Voor consumenten bestaat dat al. Een buitenlands bedrijf mag Nederlandse consumenten niet uitsluiten. Dat zou voor business-to-business transacties ook zo moeten.

Het Vakcentrum wijst er ook steeds op dat niet alleen supermarkten tegen inkoopmuren oplopen. Ook ondernemers uit non-foodbranches worden met leveringsbeperkingen geconfronteerd.

Voor Minister Beljaarts is het duidelijk: “Ik zet mij in voor een aanpak op Europees niveau en het aanpassen van Europese regels als dat nodig is. Op die manier kunnen wij als Nederland meer voordeel halen uit de Europese interne markt en kunnen consumenten profiteren van de laagste prijzen!”

# 300<sup>e</sup> winkel met Super Supermarkt Keurmerk SSK een mooie spiegel en erkenning

“Het is een mooie spiegel om voorgehouden te krijgen en een mooie bevestiging van je inspanningen.” Dat zegt Jack Hofman over het Super Supermarkt Keurmerk dat hij onlangs ontving voor zijn drie winkels. Daaronder was ook de vestiging in Haarlem, de 300<sup>e</sup> winkel die het Keurmerk mag dragen. De uitreiking in Haarlem was dan ook extra feestelijk.



Jack en Roos Hofman exploiteren drie Jumbo winkels, een in Haarlem en twee in Hoofddorp. In 2007 startte Jack zijn zelfstandig ondernemerschap met de overname van de winkel aan de Skagerrak in Hoofddorp. Een winkel in een buurt uit de jaren 80 met een wat vergrijzende bevolking. Vijf jaar geleden kwam daar de Jumbo aan de Marktlaan in Hoofddorp bij. “Dat is een totaal andere winkel, een stadswinkel naast de Douglas en bij de C&A. Daar is het met name op woensdagmiddag en vrijdag, zaterdag en zondag druk als men echt gaat winkelen.”

De 300<sup>e</sup> winkel met het Super Supermarkt Keurmerk is de winkel in Haarlem. “We zitten hier onder een flat van 8 hoog en naast een flat van 14 hoog. We zijn hier zonder meer de belangrijkste winkel voor de buurtbewoners, maar ook de belangrijkste werkgever.” De winkels zijn dus totaal verschillend maar bieden toch synergievoordelen.

“Je kunt toch even anders inkopen, andere afspraken maken.”

Jack en Roos zijn allebei full-time actief in de onderneming. “Roos richt zich daarbij met name op de administratie en de personeelszaken. Met drie winkels is dat genoeg werk, kijk maar eens naar de aanzeggingen voor jongeren die in de avond werken.”

Die medewerkers staan wel vast op een van de drie vestingen. “Natuurlijk bij de opstart van Haarlem hebben medewerkers uit de andere vestigingen geholpen, maar dat is uitzondering. Een team is een afspiegeling van de klantgroep en die is in iedere winkel totaal verschillend. Ik heb wel eens voor een feest de hele groep bijeen gehad, maar dan zie je toch dat het drie verschillende groepen blijven. Men is heel sterk met het eigen team verweven. Het zijn ook vaak broertjes en zusjes.”



## Belangrijkste uitdaging: het team

Het vasthouden van de goede mensen en daarmee de goede teams zien Jack en Roos ook als de belangrijkste uitdaging. “Je wilt dat de mensen op een leuke manier samenwerken. Daar steken we ook veel energie in. Dat pakken we serieus op. Met goede opleidingsmogelijkheden en doorgroeimogelijkheden. Dat is een van de voordelen van meer winkels. Ik laat nu ook een medewerkers-tevredenheidsonderzoek doen via het Vakcentrum. Ik weet wat er speelt in het team, maar ik wil die kennis graag aangevuld zien.” Jack geeft nog een voorbeeld van de serieuze aanpak: “De kickbox-lessen die de medewerkers vrijdagavond kunnen volgen, worden gegeven door een voormalig Europees kampioen.”

“We hebben een heel diverse personeelsbestand, met oudere werknemers, maar ook medewerkers met afstand tot de arbeidsmarkt. We doen veel aan opleidingen. Ik vind het mooi als mensen doorgroeien bij ons eigen bedrijf. Daar heb je het meest aan. Die kennen immers het bedrijf en de gewoonten al. Zo heb ik iemand die op zijn 15e bij ons is begonnen en inmiddels op zijn 29e bij ons filiaalmanager is.”



*Het keurmerk voor de 300<sup>e</sup> winkel werd overhandigd door Esther Rommel, gedeputeerde van de Provincie Noord-Holland. Bram de Jong, voorzitter Stichting Super Supermarkt Keurmerk en directeur van de Stichting Super Supermarkt Keurmerk, Patricia Hoogstraaten overhandigden certificaten voor de winkels in Hoofddorp.*

“En natuurlijk helpt het dan als je wat groter bent. We hebben in totaal zo'n 300 medewerkers, dus dan kan je zaken goed regelen. En je kunt doorgroeimogelijkheden bieden.”

### SSK levert betere sollicitanten op

De inzet op goede medewerkers was voor Jack ook een van de redenen om te gaan voor het Super Supermarkt Keurmerk. “Ik hoorde van collega's dat het SSK een leuk traject was om door te lopen en zorgde voor betere sollicitanten. Zij hadden de ervaring dat mensen die in een supermarkt willen gaan werken, de voorkeur geven aan de betere supermarkt, die met het keurmerk. En het spreekt natuurlijk ook de klanten aan, begreep ik van collega's.”



containers en minder vaak legen. Dat is gewoon geld. Dat scheelt duizenden euro's per jaar. Bovendien wordt er uit onze reststroom hier in Haarlem bioplastisch vervaardigd. Dat is toch mooi. We hadden ook al dagafdekking op de lage koelingen. Ook niet omdat het nodig was voor SSK, maar om de energierekening laag te houden. Het kan immers ook zo maar zijn dat er iets raars gebeurt in de wereld.”

### Betrokken bij de buurt

Jack en Roos kozen voor de winkel in Haarlem als locatie voor de 300e winkel met het SSK. “Dit is niet de allermooiste winkel. We moesten werken met de beperkingen van het pand. Maar het is wel een heel belangrijke winkel voor de wijk. Het is de primaire voorziening voor ruim 8.000 consumenten. De winkel in Haarlem heeft dan ook een belangrijke buurtfunctie. Dat bleek ook bij de uitreiking. Daar waren verschillende vertegenwoordigers van de bewoners en de wijkvereniging aanwezig. “Mensen doen hier soms een uur over hun boodschappen. En we werken samen om de omgeving en de flats hier netjes te houden.”

### Ambitie

“Natuurlijk zijn er nog wel een paar punten waar we het over twee jaar, bij de hercertificering nog weer beter willen doen. Je moet steeds verder willen.” Dat verder willen zit niet automatisch in het aantal winkels. Het zijn er nu drie en dat is prima voor Jack en

Roos. Maar stelt Jack: “Zeg nooit, nooit. Als er iets op ons pad komt in ons marktgebied gaan we natuurlijk wel praten.”

### SSK scoort goed

**We spraken Jack een paar weken na de uitreiking van de keurmerken. Hoe zijn de reacties?**

“Ik heb zeker veel reacties gekregen. Van collega's, ook van die ik nog nooit ontmoet heb, van de verzekeraar, van de banken. Ik had dat niet verwacht. De uitreiking heeft ook goed gescoord in de media. De plaatselijke omroepen hebben er bijvoorbeeld aandacht aan besteed. Ik raad het SSK ook aan bij collega's die ik spreek.”



**Er zijn steeds minder organisaties waar je als ondernemer op terug kunt vallen, terwijl de wereld om ons heen voortdurend verandert**

### Lidmaatschap is nodig in veranderende wereld

**Even tot slot, je bent pas kort lid van het Vakcentrum.**

“Ja, ik ben vorig jaar lid geworden. Dat was op aanraden van collega's. Ik kende het Vakcentrum natuurlijk al langer. En ik moet zeggen, er is ook bij het Vakcentrum veel veranderd. Het is allemaal veel professioneler geworden. En dat is nodig want er zijn steeds minder organisaties waar je als ondernemer op terug kunt vallen, terwijl de wereld om ons heen voortdurend verandert. Ik kijk ook uit naar de Dag van het Vakcentrum (13 mei, red.). Die staat al in de agenda.”



**Ik hoorde van collega's dat het SSK een leuk traject was om door te lopen en zorgde voor betere sollicitanten**

### Spiegel en erkenning

“Het toetsingstraject met de vragenlijst en het bezoek van de auditor was ook een goede toetsing. Doen we de goede dingen wel goed? We hebben het dan ook voor alledrie de winkels aangevraagd.”

“Daarbij hebben we niets bijzonders gedaan in de aanloop naar de toetsing. We wilden een eerlijk beeld en we wisten dat we ons al goed inzetten op de thema's van het keurmerk. We hadden het net al over onze inzet met betrekking tot het personeel. Maar we deden ook al veel aan afvalscheiding. Plastic, brood en glas zijn aparte stromen. Daardoor hebben wij ons restafval met 40% kunnen terugdringen. Dus kleinere

## Belangstelling voor het Super Supermarkt Keurmerk?

Heeft u belangstelling voor het Super Supermarkt Keurmerk kijk dan op [www.supersupermarkt.nl](http://www.supersupermarkt.nl) voor de diverse voordelen van het keurmerk waaronder aansprekende acties en aantrekkelijke rentekortingen bij banken. Of bel met de stichting Super Supermarkt Keurmerk (0348) 41 97 71.



# Persoonlijk Ontwikkelingsbudget (POB) makkelijk toegankelijk

Volgens de CAO voor het Levensmiddelenbedrijf hebben medewerkers met een contract van meer dan 12 uur per week recht op een persoonlijk ontwikkelingsbudget. Hieronder leest u hoe u dit budget makkelijk toegankelijk kunt maken voor uw medewerkers.

**mmm**  
**lekker**  
**werken**

## Opbouw en besteding

Medewerkers bouwen het POB op met een bedrag van € 175 per jaar tot een maximum van € 875 (Cao voor het Levensmiddelenbedrijf, artikel 5). Dit budget kunnen zij naar eigen inzicht besteden aan cursussen en trainingen uit de speciaal hiervoor opgestelde catalogus. De training of cursus mag niet nodig zijn voor het vervullen van de huidige functie, maar moet gericht zijn op verdere ontwikkeling.

Indien het POB niet binnen 60 maanden na de maand of loonperiode waarin het is opgebouwd door de werknemer is besteed aan opleiding of ontwikkeling vervalt het resterende POB terug aan de werkgever. Dat geldt ook bij de beëindiging van de arbeidsovereenkomst.

## Aanvragen

Medewerkers kunnen, zodra zij daarvoor toegang hebben gekregen van hun werkgever, hun POB besteden via de digitale cursuscatalogus Lekker Bezig, ook toegankelijk via [www.mmmlekkerwerken.nl](http://www.mmmlekkerwerken.nl).

## POB inzetten

Wilt u een of meer medewerkers gebruik laten maken van het persoonlijke ontwikkelingsbudget via de speciale digitale catalogus 'Lekker Bezig' dan is de eerste stap het afsluiten van een werkgeversovereenkomst met de uitvoerders van Lekker Bezig: Centraal Beheer. U kunt een werkgeversovereenkomst aanvragen via [www.vakcentrum.nl/pob](http://www.vakcentrum.nl/pob)

Vervolgens krijgt u een account op Lekker Bezig. In uw account kunt u eenvoudig uw medewerkers die recht hebben op POB aanmelden. Daarbij geeft u per medewerker ook het opgebouwde persoonlijk budget aan. U kunt daarbij kiezen of u alleen de medewerkers aanmeldt die van het POB gebruik willen maken of dat u direct al uw medewerkers aanmeldt die van POB gebruik mogen maken. Eventueel kunt u ook een koppeling (API) met uw personeelsadministratie aanvragen.

De medewerkers die u aanmeldt, krijgen vervolgens automatisch een uitnodiging om zelf een eigen account aan te maken op Lekker Bezig.

## Vakcentrum-leden starten CSRD-traject

Het Vakcentrum is gestart met een CSRD-traject voor de grotere ondernemingen die rapportageplichtig zijn vanaf 2026. De Europese Corporate Sustainability Reporting Directive schrijft voor dat grotere onderneming verslag doen van hun duurzaamheidsinspanningen.

Omdat het een nieuw traject is wil het Vakcentrum samen met leden een goede opzet voor de rapportage maken. In dit traject wordt samengewerkt met een vooraanstaand accountantskantoor dat ook al ervaring heeft in CSRD-trajecten.

Een aantal leden heeft zich al aangemeld om te starten met een project voor CSRD-rapportage. Het gezamenlijke traject omvat onder andere het maken van een stakeholderoverzicht. Welke partijen zijn voor ondernemers van belang in het kader van duurzaamheid?

Vervolgens wordt gewerkt aan een waardeketenanalyse en dubbele materialiteitsanalyse (DMA).

Door met elkaar samen te werken, ontstaat een sterke branche-standaard. Bovendien is het voor de individuele ondernemingen voordeliger. Door kennisuitwisseling in dit co-creatieproject wordt ook de individuele implementatie voor de deelnemende ondernemers makkelijker.

## Korting voor Vakcentrumleden

Aan het gebruik van Lekker Bezigin voor de werkgever kosten verbonden. Vakcentrumleden krijgen een **forse korting**.

**Leden betalen € 5 per aangemelde medewerker per jaar**  
**Niet-leden betalen € 24,50 per aangemelde medewerker per jaar**

U ontvangt de factuur, met ledenkorting, rechtstreeks van Centraal Beheer.

Heeft u nog vragen, bel dan met het Vakcentrum (0348) 41 97 71 of mail naar [reactie@vakcentrum.nl](mailto:reactie@vakcentrum.nl)

# Hoe komt uw klant naar de winkel?

Het Verplaatsings- en Bestedingsonderzoek 2024 biedt inzichten in de relatie tussen mobiliteit en economie in centrumgebieden. Op basis van data uit bijna 40 binnensteden wordt geanalyseerd hoe bezoekers zich verplaatsen en hoeveel zij besteden, afhankelijk van hun vervoermiddel.

## Toenemende druk op centrumgebieden

De ruimte in binnensteden is schaars en moet daarom efficiënt worden benut. Centrumgebieden hebben te maken met verschillende ruimteclaims, zoals:

- **Aanbod:** winkels, horeca, culturele en maatschappelijke voorzieningen en evenementen.
- **Openbare ruimte:** verblijfsplekken, groenvoorzieningen, waterpartijen en terrassen.
- **Mobiliteit:** infrastructuur voor voetgangers, fietsers, automobilisten en openbaar vervoer.

Een goed evenwicht tussen deze elementen is cruciaal voor een economisch vitaal en leefbaar centrum.

## Belangrijke inzichten uit het onderzoek:

- **Mobiliteitskeuze is gebaseerd op gemak en reistijd:** Bezoekers kiezen meestal voor de snelste en meest eenvoudige manier om een centrum te bereiken. Gemak en efficiëntie worden steeds belangrijker.
- **Reistijd beïnvloedt bestedingsgedrag:** Voetgangers en fietsers komen doorgaans uit de directe omgeving met een korte reistijd. Ze bezoeken het centrum vaker besteden per bezoek minder maar hun frequente bezoeken zorgen uiteindelijk voor een substantieel deel van de totale omzet.
- **Autobezoekers blijven langer en besteden meer per bezoek:** Gemiddeld leggen zij een reistijd van 30 minuten af en hebben ze de mogelijkheid om grotere aankopen te doen. Hoewel zij minder vaak komen, zijn zij verantwoordelijk voor een aanzienlijk deel van de totale omzet.



- **Regionale functie bepaalt afhankelijkheid van autobezoekers:** In steden met een grotere regiofunctie zijn autobezoekers goed voor bijna 50% van de totale omzet. In kleinere centra, die meer op lokale bezoekers zijn gericht, zijn voetgangers en fietsers juist de belangrijkste doelgroepen.

## De juiste balans vinden

Voor winkeliers en beleidsmakers is het essentieel om de juiste balans te vinden tussen mobiliteit en economische vitaliteit. Uit het onderzoek blijkt dat winkelgebieden steeds vaker moeten inspelen op lokale bezoekers, zeker in middelgrote en kleinere steden waar de regiofunctie afneemt.

Dit betekent dat investeringen in voetgangers- en fietsvoorzieningen lonen. Tegelijkertijd blijft autobereikbaarheid cruciaal voor steden met een grote regiofunctie.

Hier zijn autobezoekers nog altijd een belangrijke bron van inkomsten. Dit betekent echter niet dat centrumgebieden moeten terugkeren naar het parkeerbeleid van de jaren '50 en '60, waarin grote parkeerterreinen centraal stonden. Een slimme en efficiënte inrichting van de mobiliteit is noodzakelijk om zowel autobezoekers als voetgangers en fietsers goed te faciliteren.

## Integrale benadering

Er is geen standaardoplossing voor de inrichting van centrumgebieden. Elk gebied heeft zijn eigen karakteristieken en uitdagingen. Een integrale benadering is om zowel de economische vitaliteit als de leefbaarheid te waarborgen. Winkeliers en beleidsmakers doen er goed aan om samen te werken en alle vervoersmodaliteiten op een slimme manier te faciliteren, zodat centrumgebieden aantrekkelijk en economisch sterk blijven.

## Wat kunnen winkeliers doen?

- Ondernemersverenigingen en gemeenten moeten samenwerken om de toegankelijkheid van het centrum te verbeteren.
- Actief meedenken over een mobiliteitsbeleid dat de juiste balans biedt tussen bereikbaarheid en leefbaarheid.
- Inspelen op het groeiende belang van voetgangers en fietsers door bijvoorbeeld aantrekkelijke winkelroutes en goede stallingsmogelijkheden te creëren.

## Ondersteuning voor winkeliersverenigingen

Winkeliersverenigingen of andere ondernemerscollectieven kunnen zich laten ondersteunen door Lokaal Retailbelang of Platform De Nieuwe Winkelstraat. Het Vakcentrum is bij beide organisaties bestuurlijk betrokken en kan u dus adviseren welke partij het best bij uw lokale vraagstuk past. Bel voor advies (0348) 41 97 71.

Een adviseur van Lokaal Retailbelang was betrokken bij dit onderzoek. Het onderzoek werd uitgevoerd door Platform Binnenstadsmanagement BRO en Movares.

Het volledige rapport kunt u zien via [www.vakcentrum.nl/verplaatsingsonderzoek](http://www.vakcentrum.nl/verplaatsingsonderzoek).



# Netcongestie! Wat kunt u doen als ondernemer?

Netcongestie – een term die steeds vaker opduikt in gesprekken over de energietransitie. Het klinkt misschien technisch, maar de impact ervan is heel concreet. Ondernemers merken dat het lastig is om nieuwe aansluitingen te realiseren, capaciteit uit te breiden of zelfs om groene stroom terug te leveren. Wat kunt u doen als uw onderneming hier mee te maken krijgt?

## Wat is netcongestie?

Netcongestie ontstaat wanneer de vraag naar elektriciteit op een bepaald deel van het netwerk groter is dan wat het netwerk aankan. Dit kan zowel te maken hebben met een tekort aan transportcapaciteit als met piekbelastingen in uw regio. Een winkeleigenaar in Zuid-Holland wilde extra capaciteit door zonnepanelen op het dak te benutten, maar kreeg te horen dat dit voorlopig niet mogelijk was.

U plaatst een extra laadpaal bij uw bedrijf maar ontvangt een brief van de netbeheerder dat u het gecontracteerde vermogen overschrijdt en direct actie moet ondernemen.

Bedrijven die niet kunnen uitbreiden of verhuizen omdat ze 8-10 jaar in de wacht staan voor vermogen.

Dagelijks melden ondernemers zich met problemen op dit terrein. De Boston Consulting Group (BCG) berekende dat het volle stroomnet op dit moment jaarlijks tot 40 miljard schade veroorzaakt. Dat is 4% van het BBP in Nederland!

## Wat kun je doen bij netcongestie?

Neem contact op met uw netbeheerder om te begrijpen hoe netcongestie in uw regio speelt. Als u met netcongestie te maken hebt, kan het slim zijn om uw **energieverbruik flexibeler te maken**. Maak gebruik van energiemanagementsystemen om uw verbruik in kaart te brengen. Stuur vervolgens om mogelijke piekmomenten heen. Dat kan met energiemanagementsystemen.

Een andere strategie is om **zelfopgewekte energie op te slaan voor later gebruik met accu's**.

Dit is vooral interessant voor bedrijven met zonnepanelen of andere vormen van hernieuwbare energie. Een bedrijf met zonnepanelen kan bijvoorbeeld een batterij installeren om energie op te slaan die anders niet teruggeleverd kan worden. Ook steeds meer bedrijven zonder zonnepanelen kiezen voor een accu. Deze wordt volgeladen buiten de piekmomenten en wordt gebruikt om het eigen vermogen fors te verhogen. Hoewel de investering aanzienlijk kan zijn, kan het op termijn veel opleveren.

## Heeft u problemen of vragen omtrent congestie of andere energievragen?

Bel (0348) 41 97 71 of mail [reactie@vakcentrum.nl](mailto:reactie@vakcentrum.nl)

Een energie-adviseur neemt dan contact met u op voor een persoonlijk advies.

**Blijf in gesprek met uw netbeheerder.** Hoewel netcongestie frustrerend kan zijn, is het belangrijk om de communicatie met uw netbeheerder open te houden. Zij kunnen u informeren over toekomstige uitbreidingen van het netwerk en prioriteiten voor uw regio. Een transportbedrijf dat afhankelijk is van laadpunten voor elektrische vrachtwagens ontdekte dat een geplande netwerkuitbreiding in hun voordeel kon werken door op tijd aan tafel te zitten.

En last but not least, **laat uw gasmeter niet verwijderen!** Eenmaal weg, dan komt hij niet meer terug. Deze gasaansluiting is inmiddels voor veel bedrijven de verzekering voor energietoevoer. Zolang de netcongestieproblemen zich voordoen in Nederland is het niet raadzaam gas te laten verwijderen.

# Ontmoet het Vakcentrum op Spot on Retail 2025

Op 9, 10 en 11 maart wordt in Autotron Rosmalen Spot on Retail 2025 gehouden, de retailvakbeurs voor speelgoed, stationery, gifts, wenskaarten en feestartikelen.

De beurs biedt ondernemers met een speelgoedwinkel, boekhandel, giftshop, warenhuis, conceptstore, feestwinkel, museumwinkel, hobbywinkel, kiosk of supermarkt inspiratie en veel nieuwe producten en concepten.

Maak van de gelegenheid gebruik om bij te praten met het Vakcentrum en bekijk met ons of u al maximaal profiteert van uw lidmaatschap.

Vraag u gratis toegangskaart aan via [www.vakcentrum.nl/spotonretail](http://www.vakcentrum.nl/spotonretail)



## Agenda

**05-03-2025:**

Start Cursus Kaas Verkopen

**10-03-2025:**

CSRD-traject - sessie 1:  
Waardeketen en stakeholder mapping

**09 t/m 11-03-2025:**

Vakbeurs: Spot On Retail

**18-03-2025:**

Training gebruik CO2 Rekentool

**10-04-2025:**

CSRD-traject - sessie 2:  
Validatie en DMA

**12-05-2025:**

Start training Juridische Aspecten  
Personeelsbeleid

**13-05-2025:**

**Dag van het Vakcentrum**

**02-06-2025:**

Branche-Event Foodspecialiteiten

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

## Vakcentrum feliciteert...

### Stephan en Patrick Zoetelief

met de heropening van Albert Heijn Zoetelief in Bunschoten op 27 november 2024.

**Elbert van den Doel** als nieuwe eigenaar van Plus Elbert van den Doel in De Meern per 31 december 2024.

### Bart te Plate en Robert Weges

met de opening van Plus Bart te Plate in Nijmegen op 29 januari.

**Peter en Anoushka Knook** met de met de heropening van Jamin in Uden op 1 februari.

**Dennis en Robin Groen** met de heropening van Albert Heijn Strijen op 8 februari.

Coop **John van Wijlen** met de heropening als Plus Van Wijlen in Heusden op 12 februari.

**Sjon Hoving en Gerben Schoot** met de heropening van Jumbo Vlagtwedde op 26 februari.

### Certificering Foodspecialiteitenwinkels

- Foodnerd, Dordrecht

#### Hercertificering

- Bas Baan Delicatessen, Zwijndrecht
- 't Keesheukske, Roermond



### Certificering SSK

- Albert Heijn Zoetelief, Bunschoten
- Jumbo Bennink, Lichtenvoorde
- Jumbo Mudde, Scherpenzeel
- Plus Giel Smits, Beusichem



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 3, 41<sup>ste</sup> jaargang  
Redactie Blekerijlaan 1  
3447 GR Woerden  
T (0348) 41 97 71  
Druk MediaCenter, Rotterdam

