

februari 2026

**Het is de sport om
de lokale held te zijn**

Evert-Jan van Egteren, Boon's Markt, Uddel

De zelfstandig
winkelier heeft
**meer
waarde**



5 Deel uw foto's
voor het
MEERwaardeboek



6 Tien manieren om
netcongestie op te lossen

**ZO²Z
AWARD**
2026-2027



7 Bent u de beste
zelfstandig ondernemer
van Nederland?

Right to stay,



is een recent gestart initiatief van de Europese Commissie om te bereiken dat de burgers de mogelijkheid krijgen om zich te vestigen op de plek waar hij of zij zich het beste thuis voelt. Dat is vaak ook in een landelijk gebied. Het is belangrijk dat zowel bepaalde publieke diensten als private activiteiten daar moeten blijven bestaan. Dat betekent, naar mijn mening, onlosmakelijk de aanwezigheid van een winkel, die een grote MEERwaarde heeft in en voor de lokale gemeenschap. Een aanzienlijk deel van de daar reeds gevestigde winkeliers heeft het echter nu al zwaar. Ze kunnen best een publiek steuntje in de rug gebruiken. Ik heb het niet over subsidies. Dat kan bijvoorbeeld ook door de voorgenomen verhoging van het minimumloon te beperken.

Helaas realiseert de politiek zich te weinig dat een verdere kostenverhoging bij de winkeliers een groot aantal winkelsluitingen tot gevolg kan hebben. Niet alleen in Nederland, in België is de problematiek gelijk. Sluitingen liggen op de loer. Dit betekent niet alleen het einde aan het verkopen van producten, maar ook aan hun bijdrage aan de vitaliteit van de lokale gemeenschap.

Mensen moeten beseffen dat het wegvallen van de laatste winkels ook een kaalslag in de directe omgeving met zich meebrengt. Dat is niet alleen de mening van het Vakcentrum en van onze Belgische collega's

Buurtsuper.be. Het is recent ook bevestigd in een onderzoek van de OESO.

Steeds meer stadsbestuurders erkennen dat ook en zien het belang van de mkb-winkelier. Afgelopen woensdag vond er een historische handeling plaats in Brussel: drie steden in de Europese Unie kregen de titel 'Europese hoofdstad van de zelfstandige winkelier'. Een erkenning niet alleen voor de genomineerde steden, waaronder Utrecht, maar ook voor de mkb-winkeliers zelf. De vraag is: hoelang blijft de feeststemming?

In de tussentijd gaat de discussie over de verhoging van het minimumloon door. Mensen die daar voorstander van zijn hebben over het algemeen geen besef wat dat zou betekenen voor het *right to stay* principe voor burgers.

Ik herhaal: de winkel in landelijke gebieden, kleine dorpen en wijken is het middelpunt van de gemeenschap. De ontmoetingsplaats, de plek waar niet alleen producten worden verkocht, maar ook diensten gratis worden verleend die de leefbaarheid in standhouden. Een brede toegevoegde waarde, die door die mkb-winkelier wordt geleverd en onmisbaar is. En dat moet gewaarborgd blijven! Tenslotte heeft niet alleen de burger maar ook de lokale winkelier een *right to stay*.

mr. Patricia E.H. Hoogstraaten RAE
directeur

Reactie Vakcentrum op voorstel verhoging minimumjeugdlonen



Het kabinet heeft in een internetconsultatie gevraagd om reacties op het voorstel om het minimumjeugdloon te verhogen. Volgens het Vakcentrum stellen de aanhoudende verhogingen van het wettelijk minimumloon en het minimumjeugdloon de mkb-retailers in de detailhandel voor grote uitdagingen. Mede ook gezien een reeks andere kostenstijgingen zoals energie en huur, inkoop en investeringen voor duurzaamheid.

In haar reactie pleit het Vakcentrum dan ook voor:

- **Heroverweging van de jeugdloonverhoging:** Wij vragen het kabinet af te zien van deze ingrijpende maatregel en de loonvorming zoveel mogelijk over te laten aan sociale partners aan de cao-tafel.
- **Spreiding van noodzakelijke aanpassingen:** Indien aanpassingen onvermijdelijk zijn, spreid deze dan over meerdere

jaren in kleine, voorspelbare stappen om de impact voor ondernemers te verzachten.

- **Verlaging van de werkgeverslasten:** Volg o.a. het advies van de SER om een franchise in de sociale verzekeringen in te voeren. Dit kan bijdragen aan een verbetering van het nettoloon zonder de loonkosten voor de werkgever verder op te drijven.

www.vakcentrum.nl/minimumjeugdloon

Boon's Markt van Egteren: 'Het is de sport om de lokale held te zijn'

In een tijd waarin bakkerijen het moeilijk hebben en het supermarktlanschap consolideert, doet Evert-Jan van Egteren een moedige stap: hij stapt uit een comfortabele managementfunctie om in Uddel een volledig nieuwe supermarkt met een prominente, eigen bakkerij te openen. "Het bloed kruipt waar het niet gaan kan," lacht hij.

Wie Evert-Jan van Egteren volgt op LinkedIn, zag het verhaal de afgelopen jaren ontvouwen. De salesmanager MKB Benelux van een producent in bakkerijgrondstoffen kondigde aan dat hij zijn eigen winkel ging beginnen. Een stap die voor velen als een verrassing kwam, maar voor hem een logisch vervolg was op een levenslange passie voor de detailhandel.

"Mijn vader had een groentezaak, maar wilde die niet aan mij overdragen. Hij voorzag dat er binnen tien jaar geen groenteboer meer op het dorp zou zijn, want 'een bloemkool koop je ook bij de supermarkt'," vertelt Van Egteren. Hij begon bij de lokale bakker, volgde diverse opleidingen en maakte vervolgens de overstap naar de supermarktwereld, waar hij opklom tot bedrijfsleider bij de Coop van Wim Schouten in Uddel.

"Daar heb ik zes, zeven jaar met veel plezier gewerkt en de nodige CBL-opleidingen gevolgd. Er werd toen al gesproken over een overname op termijn en een nieuwe locatie, maar onder andere door de bankencrisis



ging dat niet door." Het leven nam een andere wending en Van Egteren stapte over naar de verkoop van bakkerijgrondstoffen. Het contact met Wim Schouten bleef echter altijd warm.

Van droom naar daadkracht

In 2020 raakten de twee opnieuw serieus in gesprek. De Coop in Uddel kon een nieuwe impuls gebruiken, er was geen opvolger en de nieuwbouwplannen zaten muurvast. "In 2022 zou ik een minderheidsbelang nemen, met de intentie om de zaak volledig over te nemen bij de oplevering van een nieuw te bouwen winkel, maar de fusie/overname van Coop door PLUS zette de overnameplannen in de ijskast", legt Van Egteren uit.

Een PLUS-supermarkt was geen optie, met een grote vestiging een kwartier verderop. Een zoektocht naar een nieuwe formule begon. "Na enkele gesprekken en winkelbezoeken werd het Boon's Markt. In mijn vorige functie had ik al veel distributiecentra gezien en ik zag gelijk dat het bij



Boon wel goed zat. Wat me tijdens de winkelbezoeken vooral aansprak, was de grote vrijheid die filiaalmanagers hebben. Je kunt als ondernemer echt je eigen stempel op de winkel drukken."

Met de keuze voor Boon's Markt kwam er schot in de nieuwbouw. Achter de bestaande winkel verrees een modern pand. Omwonenden maakten geen enkel bezwaar. De grootste hindernis was bureaucratie. "Soms lijkt het wel alsof vleermuizen voor de gemeente belangrijker zijn dan een dorp van voedsel voorzien." Omdat er over het oude pand heen gebouwd moest worden, kon de winkel uit veiligheidsoverwegingen niet openblijven. Een tijdelijke winkel elders in het dorp bood uitkomst, en op 3 juli 2025 opende de gloednieuwe Boon's Markt haar deuren.

De bakkerij als visitekaartje

De winkel gooide hoge ogen in de wedstrijd om de 'Mooiste Supermarkt van Nederland' en hoewel de titel net niet werd binnengesleept, was de jury vol lof over het getoonde lef. Dat zie je direct bij binnenkomst. Waar de klantreis in de meeste supermarkten begint bij de AGF-afdeling, loop je bij Van Egteren direct tegen de 85 m² grote, naar eigen inzicht ontworpen bakkerij aan.

"Normaal is de eerste vraag van de klant: 'wat eten we vanavond?' en zoek je daar de groeten uit en het vlees er bij. Bij ons begint de dag met het ontbijt," verklaart hij zijn keuze. "De bakkerij is onderdeel van het bedrijf en van mijn eigen verleden. Het is ons



visitekaartje.” Hoewel hij dankbaar gebruikmaakte van de matrixen van de Boon’s-formule, is de invulling onmiskenbaar ‘Van Egteren’.

“Natuurlijk hebben we een ruim en open versplein. Dat functioneert ook echt als een ontmoetingspunt. Daar zie je de mensen met elkaar praten als op een markt. Maar de controle over de winkel houden we. Een korte doorsteek van het versplein naar de zelfscankassa’s is er bijvoorbeeld bewust niet.”

SSK: Een spiegel en een stok achter de deur

Als kersverse ondernemer besloot Van Egteren direct het traject voor het Super Supermarkt Keurmerk (SSK) in te gaan. Inmiddels is het certificaat toegekend (de officiële uitreiking is op 5 februari) en is hij de eerste Boon’s Markt met dit keurmerk. “De waarde is tweeledig,” stelt hij. “Natuurlijk helpt het bij financiering, maar vanuit mijn vorige werk hecht ik oprecht waarde aan certificering. Tenminste, als het systeem deugt.”

“Als ondernemer en zeker in een supermarkt op deze schaal, met bakkerij, word je geleefd door de waan van de dag. Zo’n SSK weerhoudt je ervan. Het SSK-traject dwingt je om te verbreden en kritisch naar je totale bedrijfsvoering te kijken. En door de tweejaarlijkse hercertificering is het een perfecte stok achter de deur. We hebben ook een verhaaltje geschreven aan het personeel toen we begonnen met het traject. Ik raad het collega’s zeker aan, maar onderschat het niet. Ik vond het wel pittig, maar het geeft wel extra voldoening.”

Lokaal betrokken, maar kritisch op de politiek

Op alle zeven thema’s van het SSK scoort de ondernemer goed. Het pand is gasloos en maakt gebruik van restwarmte. De lokale betrokkenheid is enorm. Bewoners van nabijgelegen woongroepen doen zelfstandig boodschappen, wat soms extra begeleiding van het personeel vraagt. “Gekscherend zeg ik wel eens dat de gemeente ons een deel van het PGB zou moeten betalen voor de zorg die wij hier leveren,” merkt hij op. “Maar die meerwaarde is niet direct zichtbaar in tegenstelling tot onze sponsoring.”

“De lokale politiek mag wel wat meer respect tonen voor onze rol in de sociale cohesie. Natuurlijk kunnen ze een commercieel bedrijf niet subsidiëren, maar ze kunnen wel faciliteren. Stuur dan niet meteen een factuur van €1100 als er voor de veiligheid een lantaarnpaal verplaatst moet worden.”

Van Egteren heeft een Wajong-medewerkster in dienst en is trots op hoe goed dat gaat, maar hekelt de bureaucratie rond de loondispensatie. “Er wordt steeds een beeld gecreëerd dat supermarkten het allemaal veel te goed hebben. Maar ik denk dat er niet zo heel veel sectoren zijn waar ze voor, laten we zeggen, tussen 0,5 en 3,5 procent netto rendement uit hun bed komen.

In die strijd voor een eerlijker speelveld en minder regeldruk voelt hij zich gesteund door het Vakcentrum. “Zij begrijpen waar je als zelfstandig ondernemer tegenaan loopt en vormen een krachtig collectief richting de landelijke en lokale politiek.”

De koers voor de toekomst

Met 46 medewerkers en een groeiende stroom toeristen op de Veluwe, ziet de toekomst er rooskleurig uit. Toch is groei in aantal winkels niet zijn eerste ambitie. “Met twee winkels loop je nog steeds zelf de gaten dicht. Ik denk eerder aan aanvullende diensten, zoals een foodtruck. Maar ik ben ondernemer genoeg om een kans te pakken als die zich voordoet.”

“Ik zie nog wel mogelijkheden in online. De techniek is er binnen Boon. We hebben ook al zelfscan. We bezorgen u op verzoek. Dat doen we

ook bij bedrijven, scholen en kerken. Dat zijn dan over het algemeen bestellingen die wat minder makkelijk via een webshop opgegeven kunnen worden. Dan is persoonlijke service belangrijk. Online zou een mooie aanvulling zijn voor de consument. Ik zie nu busjes rondrijden van de concurrent.”

Zijn belangrijkste doel?

“Klanten gebruiken gemiddeld vier supermarkten. Het is mijn sport om bij de mensen waar ik nog niet op de eerste plaats sta, op dat lijstje van vier op te schuiven van de derde naar de tweede plek. Ik wil de lokale held zijn.” Dat doet hij door trouw te blijven aan zijn visie. “Ik wil geen winkel van Sinkel worden, vol met displays. Overzicht voor de klant en voor mezelf is heilig.”

Hou vast aan eigen koers

“Als het goed is ben je niet voor niets ondernemer geworden, dus probeer ook aan je eigen koers en gedachtengoed vast te houden. Blijf rationeel, want veel adviseurs hebben vooral hun eigen verdienmodel. En denk vooral in kansen.”

Belangstelling voor het Super Supermarkt Keurmerk?

Kom op 10 februari naar het SSK event. Spreek met collega-ondernemers en hoor topsprekers over duurzaam ondernemen en de MEERwaarde van het SSK in de communicatie.



Creëer een veilige werkomgeving: Gratis training interne vertrouwenspersoon



Pesten, agressie of andere vormen van ongewenst gedrag op de werkvloer zorgen voor onrust, een hoger ziekteverzuim en onnodige kosten.

Als ondernemer wilt u dit te allen tijde voorkomen. Een vertrouwenspersoon is daarbij onmisbaar en wordt bovendien binnenkort een wettelijke verplichting voor bedrijven met tien of meer werknemers. Investeer daarom nu in een veilige en integere werkomgeving voor uw personeel.

Wat leert u in de training?

Om u hierbij te ondersteunen, biedt Vakcentrum de intensieve driedaagse training 'Interne Vertrouwenspersoon' aan. Deelnemers leren hierin alle essentiële vaardigheden:

- De kerntaken en positionering van de vertrouwenspersoon.
- Het signaleren van ongewenst gedrag en integriteitskwesties.
- Ondersteunen van medewerkers en adviseren van het management.
- Het voeren van de juiste, specifieke gesprekken met behoud van vertrouwelijkheid.

Schrijf u nu in voor april

Deze praktijkgerichte training vindt plaats op **7, 8 en 15 april 2026** in Woerden en is inclusief lunch. Deelname is kosteloos voor medewerkers van ondernemers die vallen onder de cao voor het levensmiddelenbedrijf (normale waarde €1365,-). Non-food leden kunnen op aanvraag deelnemen. De trainingen zijn populair en het aantal plaatsen is beperkt. Wacht dus niet te lang en verzeker u van een plek.

Aanmelden kan via
www.mmmlekkerwerken.nl

Tussen cijfers en beleving zit uw dagelijkse praktijk

De cijfers zijn helder. De Nederlandse detailhandel groeit. Volgens het CBS ligt de omzet al maanden hoger dan vorig jaar. Dat lezen we in nieuws en rapporten. Op papier gaat het dus de goede kant op.

Maar wie alleen naar cijfers kijkt, mist een belangrijk deel van het verhaal.

In de winkel voelt het anders. Niet slechter. Wel anders. U ziet klanten die langer kijken, meer vergelijken en andere vragen stellen. Soms kopen ze niet direct, maar komen later terug. Consumenten schakelen makkelijker tussen besparen en bewust kiezen voor kwaliteit, uitleg en vertrouwen.

Daar ligt de kracht van de zelfstandige winkels in Nederland en in de betrokkenheid bij uw buurt.

De persoonlijke benadering was er altijd al. Wat verandert, is hoe belangrijk die wordt. In een tijd waarin veel contact digitaal is, groeit de behoefte aan een echt gesprek. Aan iemand die meedenkt. Aan een bekend gezicht. Dat merkt u aan het gesprek aan de kassa en aan de reden waarom klanten bij u komen.

Daarmee krijgt de winkel opnieuw een duidelijke plek in de buurt. Niet als beleidsidee, maar in het dagelijks leven. Even een praatje. Even gezien worden. Zonder afspraak. Zonder drempel. In het maatschappelijke debat gaat het steeds vaker over leefbaarheid en verbinding. Over kijken waar mensen elkaar minder ontmoeten. Wat daarbij vaak onderbelicht blijft, is dat dit contact in winkels wél dagelijks plaatsvindt.

Toch worden keuzes over winkelgebieden, bereikbaarheid en voorzieningen vaak gemaakt op basis van cijfers. Wat er in de winkel gebeurt, blijft daarbij te vaak onzichtbaar. Daar brengt Vakcentrum samen met u verandering in.

MEERwaarde gaat over de waarde die u toevoegt bovenop omzet. Over aandacht, kennis en betrokkenheid

bij uw buurt. Over wat er gebeurt tussen mensen in uw winkel. In het jubileumjaar staat Vakcentrum hier extra bij stil. Al vijftig jaar vertegenwoordigen we de praktijk van zelfstandige ondernemers.

Daarom vragen we u om mee te doen aan de ontwikkeling van een nieuwe versie van het MEERwaardeboek. Vul daarvoor de korte vragen in en deel een foto van uw winkel of een moment uit uw werkdag. Zo laat u zien hoe ondernemen er in de praktijk uitziet.

Met uw verhalen en beelden maken we zichtbaar wat cijfers niet laten zien. Dat is MEERwaarde. En die maken we samen zichtbaar.



Scan de QR-code of ga naar
www.vakcentrum.nl/meerwaarde-insturen

Problemen met netcongestie?

10 manieren om het op te lossen

Terwijl de vraag naar elektriciteit explosief groeit, groeit de capaciteit van het stroomnet maar langzaam. Het probleem dat inmiddels landelijke bekendheid heeft: netcongestie.

De verwachting is dat netcongestie de komende jaren toeneemt voordat het uiteindelijk beter wordt. Toch zitten ondernemers niet stil. Naast formele oplossingen worden daarom steeds vaker creatieve en slimme manieren gezocht om toch voldoende elektriciteit of transportcapaciteit te realiseren.

- 1. In de rij staan: de wachtlijst**
Netbeheerders zijn verplicht om iedereen te verbinden met het net, maar niet verplicht om per direct transportrechten toe te wijzen. Daardoor ontstaan er lange wachtrijen. En kan afhankelijk van de regio en complexiteit oplopen tot tussen de 2 en 10 jaar voor grootverbruikers. Voor retailondernemers betekent dit dat verbouwingen of uitbreidingen soms jarenlang moeten worden uitgesteld. Daarnaast brengt wachten risico's met zich mee: onzekere planningen, misgelopen omzet en het verlopen van vergunningen of subsidies voordat de aansluiting beschikbaar is.
- 2. Verhuizen naar een regio met ruimte op het net**
Een drastische optie is verhuizen naar een regio waar wel aansluit- en transportcapaciteit beschikbaar is. Door te verhuizen kunnen wachttijden van 5 tot 10 jaar worden verkort naar 0 tot 1 jaar. Dit wordt soms overwogen bij nieuwe supermarkten of grootschalige retailontwikkelingen. Verhuizen brengt echter hoge kosten met zich mee en kan leiden tot verlies van klanten of personeel. Voor bestaande winkels is dit daarom vaak een laatste redmiddel.
- 3. 3x80A opkrikken met accu's en zonnepanelen**
Een 3x80A-aansluiting is de zwaarste standaard kleinverbruikersaansluiting. Veel winkels zitten tegen die grens aan. Met een slimme combinatie van batterijopslag, zonnepanelen en een Energiemanagementsysteem (EMS) kan toch meer elektrisch vermogen worden benut. Voordelen zijn een relatief snelle realisatie (6 tot 16 weken) en lagere energiekosten.
- 4. Twee bouwaansluitingen**
Bouwaansluitingen zijn bedoeld voor bouwprojecten en hebben vaak verrassend veel vermogen. Door tijdelijk meerdere bouw-aansluitingen intern te koppelen kan extra capaciteit worden gecreëerd.
- 5. Meerdere huisnummers**
Wanneer een pand wordt opgesplitst in meerdere zelfstandige eenheden met eigen huisnummers, kan per adres een aansluiting worden aangevraagd. Dit kan relevant zijn bij winkelpanden met meerdere zelfstandige winkels, mits de splitsing juridisch en functioneel correct is.
- 6. Aggregaten**
Aggregaten worden gezien als laatste redmiddel, maar zijn in congestieregio's een belangrijke noodoplossing. Dit geldt ook voor supermarkten en winkels waar koeling bedrijfskritisch is. Dit kan ingezet worden bij non-firm ATO (een contract zonder een vaste transportcapaciteit).
- 7. Panden doortrekken: interne koppeling van installaties**
Wanneer een ondernemer meerdere panden bezit, kan een interne elektrische koppeling worden gemaakt. Zo kan beschikbare capaciteit intern worden verdeeld zonder netverzwaring. Voorwaarden zijn onder andere dat er geen doorverkoop van stroom plaatsvindt en dat de installatie voldoet aan de geldende NEN-normen.
- 8. Cable pooling: één kabel, meerdere producenten**
Cable pooling houdt in dat meerdere energieopwekkers één netaansluiting delen, bijvoorbeeld zonnepanelen in combinatie met andere opwek.
- 9. Groepscontracten en gedeeld GTO**
Op bedrijventerreinen en winkelgebieden kunnen meerdere partijen gezamenlijk transportcapaciteit delen via één groepscontract. Een EMS verdeelt de beschikbare capaciteit dynamisch. Voor winkelgebieden met verschillende piekmomenten kan dit 10 tot 30% extra bruikbare capaciteit opleveren. Het vraagt wel om goede afspraken en onderling vertrouwen tussen de betrokken ondernemers.
- 10. Alternatieve transportrechten**
Netbeheerders introduceren nieuwe contractvormen zoals:
 - Blokcontracten: vaste tijdsblokken met gegarandeerde capaciteit
 - Non-firm ATO: snelle aansluiting zonder gegarandeerd transportrecht

Wat kan Vakcentrum Energiecollectief voor u doen?

Vakcentrum Energiecollectief ondersteunt retailondernemers bij het vinden én realiseren van praktische oplossingen voor netcongestie. Wij analyseren het energieprofiel van winkels, beoordelen technische en contractuele mogelijkheden en begeleiden gesprekken met netbeheerders.

Wilt u als Vakcentrum-lid weten welke oplossingen in uw winkel of winkelgebied haalbaar zijn?

De adviseurs gaan vrijblijvend in gesprek om met u te kijken hoe verduurzaming en groei mogelijk blijven, ook bij beperkte netcapaciteit. Vraag een gesprek aan via reactie@vakcentrum.nl of bel (0348) 41 97 71.

Erkenning voor de kracht van ondernemerschap

Het Vakcentrum daagt u uit om deel te nemen aan de competitie om de **ZO²Z Award 2026-2027**, de meest prestigieuze erkenning voor zelfstandige supermarktondernemers.

Bij het Vakcentrum geloven we sterk in de kracht van het zelfstandig ondernemerschap. We zetten ons in om de kwaliteit van dit ondernemerschap te verhogen en de onmiskenbare MEERwaarde ervan zichtbaar te maken voor consumenten én beleidsmakers. Het lijkt of politici en consumenten niet (willen) begrijpen wat een zelfstandig ondernemer betekent voor de maatschappij. In het jubileumjaar willen we dat op allerlei manieren onder de aandacht brengen.

De competitie: Zet nu in op de Award!

U bent een ondernemer die het verschil maakt! Die investeert waar anderen twifelen en die een stempel drukt op de omgeving. Dit is uw kans om dat onderscheidend vermogen naar voren te brengen!

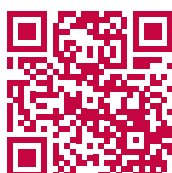
Finale & prijsuitreiking

De feestelijke bekendmaking van de winnaars vindt plaats op **21 april 2026** tijdens de jaarlijkse Dag van het Vakcentrum!



Waarom meedoen?

- **Erkenning:** Krijg de waardering die u verdient voor uw harde werk en innovatieve aanpak.
- **Zelfreflectie:** Houd uzelf en uw bedrijf een spiegel voor en ontdek nieuwe inzichten.
- **Teammotivatie:** Stimuleer uw team en vier samen de successen.
- **Lokaal beleid:** Gebruik de feedback in uw contacten met de lokale politiek. Vakcentrum helpt daarbij
- **Publicatie:** Uw beeldbijdragen worden opgenomen in het nieuwe "MEERwaardeboek", dat landelijk wordt verspreid ter ondersteuning van de belangenbehartiging.
- **Publiciteit:** U profiteert van uitgebreide publiciteit, zowel regionaal als landelijk
- **Geldprijs:** Voor de personeelspot een aantrekkelijke geldprijs.



Meld u nu aan, ding mee naar de **ZO²Z Award 2026-2027**

Meld u aan: wie heeft de beste foodspecialzaak?



NEDERLANDS BESTE
KAASSPECIALZAAK
COMPETITIE 2026



NEDERLANDS BESTE
FOODSPECIALIST BUITENLANDSE KAAS
COMPETITIE 2026



NEDERLANDS BESTE
FOODSPECIALIST CHARCUTERIE
COMPETITIE 2026

De inschrijving voor de prestigieuze Nationale Competities is weer geopend. Dit is dé kans voor gecertificeerde foodspecialiteitenwinkels om hun vakmanschap te tonen en te strijden om een felbegeerde landelijke titel.

De Nationale Competities zijn een uitgelezen mogelijkheid om uw winkel in de schijnwerpers te zetten. Een deskundige jury beoordeelt de deelnemende zaken op cruciale aspecten als visie, onderscheidend vermogen, productkennis, assortiment en hygiëne. Dit levert niet alleen waardevolle feedback op, maar vergroot ook uw zichtbaarheid in de branche.

Deelname is exclusief voorbehouden aan gecertificeerde ondernemers en is volledig gratis.

Categorieën 2026

In 2026 wordt er gestreden in drie categorieën die het hart van de foodspecialist raken:

- **Nederlands Beste Kaasspecialzaak**
- **Nederlands Beste Foodspecialist Buitenlandse Kaas**
- **Nederlands Beste Foodspecialist Charcuterie.**

Deze competities bieden een podium om uw passie en expertise te etaleren. Eerdere winnaars hebben de titel succesvol ingezet om hun naamsbekendheid te vergroten en hun unieke positie in de markt te versterken.

Grijp uw kans en schrijf u in!

Bent u een gecertificeerde foodspecialist en overtuigd van de kwaliteit van uw winkel? Wacht dan niet langer. Laat zien dat uw zaak tot de absolute top van Nederland behoort.



Meld u vandaag nog aan en gooi uw passie en vakmanschap in de strijd.

10 februari: Super Supermarkt Keurmerk-event

De MEERwaarde van duurzaam ondernemen

De impact van retail op de zee en wat kan de ondernemer doen

Willemijn Peeters

Oprichter en directeur Searious Business. Pionier in circulaire plastics die streeft naar oplossingen die zowel duurzaam als winstgevend zijn.



Communiceren over SSK is een essentieel onderdeel van het keurmerk. Hoe doe je dat als ondernemer?

Tim den Heijer

Oprichter van B.R.A.I.N. Creatives en co-auteur van de internationale bestsellerreeks Het bromvliegeffect.



En:

- SSK-ers aan het woord
- Hoe benut je de MEERwaarde van SSK?
- Rabobank (partner van SSK) over duurzaam financieren



Aanmelden:
supersupermarkt.nl/sskevent



Agenda

04-02-2026

Uitreiking
'De Leukste Winkel van Nederland

05-02-2026

DNWS: bereikbaarheid, logistiek en parkeren in winkelcentra

10-02-2026

Super Supermarkt Keurmerk-event

19 en 20-03-2026

Skills the Finals
(beroepenwedstrijd)

07-04-2026

Start Training Interne Vertrouwenspersoon

21-04-2026

Dag van het Vakcentrum

01-06-2026

Branche-Event Foodspecialiteiten

05-11-2026

Vakcentrum Jubileum Evenement

vakcentrum.nl/agenda

Vakcentrum feliciteert...

Michael van der Linden

met het 40-jarig bestaan van Mulder's Kookwinkel in Alkmaar.

Rob Kanters van Boon's Dagmarkt Venhorst met de onderscheiding Ondernemer van het Jaar van de gemeente Boekel.

Alex M. Pour als startende ondernemer en met de heropening van Jamin Goes op 24 januari.

Henk en Janno van Veluw met de heropening van hun Coop als Boon's Dagmarkt in Zwarteboek op 4 februari.

Remco Bertens met de heropening van Jumbo Terheijden op 11 februari.

Certificering SSK

- Jumbo Binnendijk, Nunspeet en Twello
- Jumbo De Burcht, Breda
- Jumbo Hilken, Born
- Jumbo Van Leest, Den Haag
- PLUS Michael de Bruijn, Vianen
- PLUS Custers, Eijsden
- PLUS Joffrey ter Horst, Schalkhaar



Het Vakcentrum is de onafhankelijke belangenbehartiger en bewezen partner van zelfstandige detaillisten in food, non-food, fast moving consumer goods en franchisenemers.

info@vakcentrum.nl
www.vakcentrum.nl

Nummer 2, 42^{ste} jaargang
Redactie Blekerijlaan 1
3447 GR Woerden
T (0348) 41 97 71
Druk MediaCenter, Rotterdam

