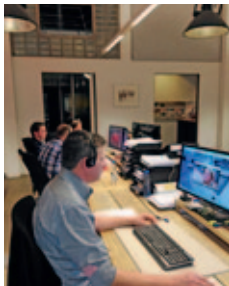


# DE SLAGER 1

Vakblad voor leden van de Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie | januari 2014



TESTEN SLAGERS-  
PASSIE IN VOLLE  
GANG



KAREN ROMME  
OVER CALIMERO-  
MARKETING  
VOOR SLAGERS



KNS INSPIRATIE-  
GROEPEN  
IETS VOOR JOU?



Cor Verhoef

"De luchtige  
presentatie  
straalt meer  
versheid uit"



koninklijke nederlandse slagersorganisatie





# GROENVELD VLEES

Import en Export van vlees



**Lamsvlees**  
**Rundvlees**  
**Paardenvlees**  
**Varkensvlees**  
**Kalfsvlees**  
**Kip- & Kalkoen**  
**Slachtafvallen**  
**Wild**  
**Convenience Producten**

Uit Nieuw Zeeland en Zuid Amerika, vers & bevroren  
 Uit Zuid Amerika, Ierland en Nederland vers & bevroren  
 Uit Zuid Amerika, vers & bevroren  
 Spareribs, technische delen, reepjesvlees, trimmings, satévlies, vers & bevroren  
 Uit Nederland Blank of Friander!  
 Filet, dijn, drumsticks en reepjesvlees  
 Lamshart, runderhart, runderstaarten, ook gesneden!  
 Eend, haas, hert, kangoeroe, konijn en struisvogel  
 o.a. BBQ stokjes en worstjes, hamburgers, schnitzels en gehaktballen

Schillingweg 30 • 2153 PL • Nieuw-Vennep TEL. (0252) 62 11 21 • FAX (0252) 67 55 12 • INFO@GROENVELDVLEES.COM • WWW.GROENVELDVLEES.COM

## INHOUDSOPGAVE

Kort nieuws	4
Column: Winstgevend 2014	5
Gastcolumn: Mee met veranderingen	7
Thema regiobijeenkomsten Koester de Klant	8
Tweede Dag van de Slager op donderdag 10 april	11
Slagerij Verhoef vertelt: 'De luchtige presentatie straalt meer versheid uit'	12
Testen Slagerspassie in volle gang	15
Aan het woord: Karen Romme over Calimeromarketing voor slagers	16
Ontslag op bedrijfseconomische gronden, de UWV procedure	18
Premies en cijfers pensioenfondsen 2014 zijn bekend	19
PS voor slagers van start met eerste groep slagers!	20
Oprichting Vereniging Zelfslachtende Slager	21
Locatiescan richtingwijzer bij het maken van belangrijke keuzes	24
Toezicht NVWA op voedsel scherper met 160 man extra	26
Wet Werk en Zekerheid	28
De KNS in 2014: Een nieuw jaar, een schone lei en natuurlijk vooral ook goede voornemens!	30
Belastingdienst en boekenonderzoek	32
KNS inspiratiegroepen iets voor jou?	34

## NIEUWE AGENDA 2014

<b>JANUARI</b>	13 maart	KNS regiobijeenkomst	22 april	Adviescommissie
21 januari	18 maart	PJS verzuimtraining en bedrijfsbezoek	26 april	Verenigingszaken
28 januari	24 en 25 maart	PPas tapasworkshop met Jeremy Vermolen en slagerijbezoek		Koningsdag
<b>FEBRUARI</b>	<b>APRIL</b>		<b>MEI</b>	
4 februari	1 april	Adviescommissie Ondernemerszaken/Vlees & Vaktechniek	5 mei	Bevrijdingsdag
11 februari	2 en 3 april	MVS trendtour Amsterdam Adviescommissie Sociale Zaken & Onderwijs	6 mei	KNS Bestuursvergadering
14 februari	3 april	Valentijnsdag	11 mei	Moederdag
	7 april		15 mei	Finale Spare Ribs Trophy
	8 april		19 mei	MVS buitenlandse reis
			29 mei	Hemelvaart
			30 mei	KNS gesloten
	<b>MAART</b>		<b>JUNI</b>	
4 maart	10 april	Adviescommissie PR & Communicatie	2 juni	Algemene Ledenvergadering
6 maart	18 april	KNS regiobijeenkomst		KNS Inspiratiecongres, uitreiking Spare Ribs Trophy
11 maart	20 en 21 april	Adviescommissiedag	8 en 9 juni	Pinksteren
			15 juni	Vaderdag



allesondercontrole.com

**TempMitter.**  
Automatiseer uw handmatige temperatuurmetingen.

NL 074 265 77 88  
BE 053 80 97 54  
f in YouTube

INSTRUMENTS  
**gullimex**



**Duroc d'Olives,**  
het varken voor de betere slager

Contact:  
• Medaillon vlees - Alphen a/d Rijn  
www.medaillonvlees.nl  
Tel.: 0031/0172-425728  
• V & C Meat Service - Genk (BE)  
www.vcmeatservice.be  
Tel.: 0032/89364389  
www.durocdolives.be

**Leren grillen?**  
**www.fire-food.nl**  
Barbecueworkshops





## De toonbank van... Gildeslager Verweij

Het was 1 september jl. 25 jaar geleden dat slager Verweij een bestaande slagerij overnam in het dorp Harmelen. Vanaf de start in 1988 heeft Gildeslager Verweij altijd sterk gefocust op ambachtelijke kwaliteit.

De basis waar je altijd aan moet werken en voorop moet stellen, is volgens Jan sr. en jr.: "De kwaliteit van een goed stukje vlees, alsmede de smaakbeleving van



lekkere, ambachtelijke en onderscheidende producten."

Door de steeds wisselende consumentenbehoefte wat betreft eetgedrag, is de toonbank inrichting qua assortiment niet meer te vergelijken met 25 jaar geleden. Door deling van kennis - hetzij door vakbladen, lidmaatschap van een organisatie of anderszins - proberen we ons vakmanschap op peil te houden. Het is ook altijd zo geweest, dat een ondernemer consumentgericht moet denken en

handelen, maar zeker nu is het een must. Wat betreft specialiteiten die wij opnemen in ons assortiment, volgen we meestal de Gildetrophy's die we aangeboden krijgen door de gildeslagerorganisatie. Ook door receptuur van vleeswaren- en kruidenleveranciers verrijken we onze kennis en kunnen we creatieve specialistische producten aanbieden.

Wij presenteren onze producten meestal in blokpresentatie (deze presentatie is altijd overzichtelijk). Het ene blok wat speels en het andere strak. Verder passen we hoogteverschillen toe voor die producten, die we extra onder de aandacht willen brengen op speciale in het oogspringende schalen. Onze kant- en klare maaltijden presenteren we in een tweede toonbank, los van de toonbank vers vlees.

Kort samengevat, wij doen ons best producten aan te bieden en te presenteren, die een vertaling zijn wat de markt biedt



"beschuldigen" dat het bij ons allemaal heel anders is en veel makkelijker gaat (of ze draaien het om en zeggen dat iets bij hun toch nooit lukt). Alsof het hier allemaal vanzelf gaat!?"

Wij toetsen ons zelf bijna jaarlijks door mee te doen aan wedstrijden, iets wat ons tot nu op een steeds hoger niveau heeft gebracht. Ik denk dat wij in de toekomst nog meer kunnen verkopen ondanks dat er per persoon minder gegeten gaat worden. Ik hoop door ons bredere en kwalitatief hogere aanbod een breder publiek te creëren, dat er bewust



en waar de consument om vraagt. Door onderscheidend te werken t.o.v. het grootwinkelbedrijf en met inwachtiging van de zegen van boven, hopen wij de zaak voort te zetten.

### TOP 3 VERKOPENDE PRODUCTEN:

Worstsoorten: grillworst, gekookte worst.  
Vleeswaren: beenham en gebraden vleeswaren.  
Vers vlees: kipfilet, schnitzels, biefstuk en spareribs (gebraden).

voor kiest naar de ambachtelijke slager te gaan met een goed verhaal achter zijn producten.

In mijn slagereenthousiasme moet ik wel realistisch en alert zijn op bijvoorbeeld hoge personeelskosten. Daar hebben we volgens mij allemaal mee te maken. Ik denk dat we in de toekomst wat meer producten "ambachtelijk moeten laten maken" door collega's. Er zijn er zoveel met ieder een specialiteit. En wie weet, gaan we als extra service binnenkort toch weer met een slagerekar langs de deur! Teruggaan in de tijd is ook innoveren toch?"



## Winstgevend 2014

Aan het begin van een nieuw jaar wensen wij anderen veelal positieve dingen toe. In de eerste plaats liggen die vaak op het terrein van de gezondheid want dat is de basis voor goed functioneren in welke rol dan ook. Januari is ook zo'n moment om stil te staan bij de veranderingen die er het komende jaar aan komen. Op deze plaats beperk ik mij tot de wijzigingen die te maken hebben met het in dienst hebben van werknemers.

Dit betreft allereerst de wijzigingen in pensioenland. In een lijn met de maatschappelijke tendens is per 1 januari de leeftijd, waarop de opbouw van pensioen plaatsvindt, opgetrokken naar 67 jaar. Dat betekent overigens niet dat werknemers persé op 67 jaar moeten stoppen met werken. Dat mag eerder maar ook later. De pensioenuitkering wordt dan herrekend tot een lagere dan wel hogere uitkering. Ook is het mogelijk deels met pensioen te gaan en deels te blijven werken.

In 2014 wordt de pensioenregeling verder aangepast omdat de overheid het maximum percentage, waarover nog fiscaal onbelast pensioen mag worden

*"Aan het begin van een nieuw jaar wensen wij anderen veelal positieve dingen toe"*



opgebouwd, heeft verlaagd. Dat is voor de regeling van het Slagerspensioenfonds 1,875 %. De gedachte daarbij is dat we toch allemaal langer blijven werken en met een lagere opbouw per saldo hetzelfde pensioen opbouwen. Volgens de regering zou lagere opbouw ook tot lagere premie moeten leiden. Aangezien de kosten van de pensioenopbouw heel erg afhankelijk zijn van de rente, waarmee je mag rekenen, is dit geen wet van meden en perzen. Het is aan cao-partijen in samenspraak met het bestuur van het pensioenfonds om hierin verstandige besluiten te nemen.

Het begrip cao-partijen is genoemd. In 2014 wordt er ook weer onderhandeld over een nieuwe cao. In tegenstelling tot voorgaande jaren is er nu sprake van een 1-jarige cao die afloopt per 31 maart. Deze keuze is bewust gemaakt om bij de onderhandelingen in het komend voorjaar rekening te kunnen houden met de meest actuele ontwikkelingen in de bedrijfstak. Daarbij is kostenbeheersing het speerpunt. Dit is nodig om de afnemende rendementen niet verder uit te hollen.

In dat verband wens ik u naast alle goede voornemens een winstgevend 2014.

**Wim van den Brink**  
Directeur Belangenbehartiging

## Keurslager Harmsen vertelt zijn verhaal

"De slagerekar zoals opa Harmsen er 100 jaar geleden mee langs de deuren ging is niet meer..."

Maar inmiddels, de 4e generatie, zijn we nog steeds een groeiend begrip in onze regio. En ondanks alle negatieve berichten rondom ons heen kunnen we ook blijven groeien, zolang we niet inleveren op

kwaliteit, service en innovatie. Vooral dat laatste, innoveren blijkt soms moeilijker dan het lijkt, of niet?

Altijd op zoek naar het beste, in alles! Het mooiste vlees, de beste ingrediënten, goed getraind en gemotiveerd personeel en de meest verantwoorde manier van ondernemen. Ik denk dat we dit als slager allemaal wel doen. Ik denk ook dat als je daaraan voldoet én regelmatig blijft vernieuwen er voor iedereen een goede toekomst inzit. Af en toe spreek ik met collega's die mij er bijna van





## Slagerij met Ster 2014

De eerste editie van Slager met Ster was een fantastisch begin! Schrijf je nu in voor Slager met Ster 2014! Waarom inschrijven?

1. Een 360-gradenbenadering van jouw gehele organisatie
2. Ontvang uitgebreide juryrapportages
3. Je kunt direct aan de slag met de adviezen uit het rapport
4. Extra aandacht van jouw klanten en de omgeving



5. Jouw medewerkers worden extra gemotiveerd
6. Er is niet 1 winnaar, maar iedereen kan sterren halen

De voorrondes beginnen in maart. Inschrijven kan tot 28 februari via [www.slagermetster.nl](http://www.slagermetster.nl).

## Ode aan de koe

Op vrijdag 13 december gaf topkok Robert Kranenburg op uitnodiging van De Wereld Draait Door een college over: De Koe. Hij werd daarin geassisteerd door Johan van Uden van Chateaubriand. Voor 1100 toehoorders en uiteraard de televisiekijker brachten zij voor DWDD UNIVERSITY een culinaire ode aan de koe van kop tot staart.

Er zijn vier miljoen koeien in Nederland. Een oer-Hollands dier dat wereldwijd bekend staat om de hoge melkproductie. Met vlees als uniek bijproduct. De mooiste delen van de koe eindigen vaak in de gehaktmolen of in de worst

en daarmee doe je het dier, tot grote frustratie van Kranenburg, geen recht. In zijn college rekent hij af met een aantal hardnekkige mythes onder het motto: weet wat je eet, kauw, eet minder maar beter vlees.



In 'DWDD University presenteert: De Koe door Robert Kranenburg' gaf de topkok aan de hand van filmpjes, koeinvlees, anatomische modellen en levende koeien een compleet beeld van de reis van de koe. Van de wei tot het bord. Over de geheimen van slagers en het vakmanschap van boeren, slachters en uitbeenders. Van de overschatte ossenhaas tot de ondergewaardeerde stoofpot.

Johan van Uden vertelt over de opnames, "Tijdens dit programma worden de actieve boeren en slagers op een voetstuk gezet, zelfs het slachten bij Jan Voordouw wordt getoond. Supermarkten krijgen echt een veeg uit de pan. Slagers zorgen voor verse ossenstaarten en runderwang. Echt positief voor de slagers!"



## Is het op jouw website nog steeds kerst?

Na de drukke decembermaand moet je toch weer orde op zaken stellen. Opruimen, kerstdecoratie aanpassen maar vergeet ook jouw website niet! Bij communicatie is actualiteit natuurlijk essentieel, met oud nieuws trek je geen klanten. Check!

## Topverkoopsters

De branche is momenteel bezig de erkende branchetitel Meesterslager te ontwikkelen. Voor deze titel is inmiddels de standaard voor excellentie ontwikkeld. In 2014 wordt dit vervolgd door het samenstellen van examens en de examenorganisatie. Doel is in 2016 van start te gaan met het houden van wedstrijden en het uitreiken van deze titel. Maar het gaat verder.

Behalve de titel Meesterslager wil de branche ook een erkende branchetitel ontwikkelen voor het verkooppersoneel. Tweede van de mensen die werkzaam zijn in de slagerij wordt namelijk gevormd door het verkooppersoneel. Er wordt in 2014 onderzoek gedaan naar de haalbaarheid van een titel voor excellente verkopers. Net als bij de Meesterslager wordt eerst gestart met het ontwerpen van een standaard voor excellentie voor topverkoopsters (werktitel).



## Mee met veranderingen

De spreuk: 'De in het verleden behaalde resultaten zijn geen garantie voor de toekomst', is actueler dan ooit. Zeker in de eerste maand van het nieuwe jaar wordt er veelal terug gekeken naar het afgelopen jaar en worden er verwachtingen uitgesproken voor het nieuwe jaar. Als ons één ding duidelijk is geworden de afgelopen jaren, dan is het wel dat wat nu solide en vertrouwd is, binnen de kortste keren kan instorten.

Nieuwe manieren van ondernemen zullen ontstaan en deze zullen het straatbeeld blijvend veranderen. De huidige crisis heeft, door zijn lange duur, voor een blijvende verandering gezorgd in de koopbeleving bij de consument. Meer dan ooit wil de consument garanties, voor dat men tot aankoop overgaat. Die garanties gaan verder dan alleen een goed stuk vlees. De herkomst en productiemethodes spelen een steeds grotere rol. Maar ook uw kennis en vakmanschap zullen een steeds grotere rol gaan spelen, zowel op het ondernemers als op het vaktechnische vlak.

De consument verandert, dus zullen wij mee moeten veranderen en dit constant moeten volhouden. De consument zoekt beleving en wij als slagers hebben alles in huis om dit gevoel van beleving mee te geven. Mooie en lekkere producten, een prima verhaal en een eigen theater waarvan we zelf de regisseur zijn.



Vaak zijn veranderingen moeilijk te omschrijven of tastbaar te maken. Maar door zelf constant uw verkoopgegevens bij te houden, en te vergelijken, kunt u de veranderingen waarnemen en hier uw koers op bepalen.

De trend van ruimere openingstijden is niet meer te keren. De weerstand hier tegen wordt steeds kleiner omdat men inziet dat op het internet 24/7 gewinkeld kan worden. Het is wachten op het moment dat er ook op zondag pakketjes bezorgd gaan worden. Dit hoeft niet te betekenen dat u meer en langer open zou moeten gaan, maar dat u een ruimere keus heeft in wanneer u open wilt zijn. Waarom niet van 12.00 tot 20.00 uur? Of maandag dicht en zondag open?

Deze vernieuwde ontwikkelingen maken ook het nieuwe jaar weer uitdagend en vooruitstrevend. Succes met het maken van uw keuze!

Fred Karremans

Gildeslager Scholtes te Rijswijk  
Voorzitter Worstmakersgilde



# Thema regiobijeenkomsten Koester de Klant



Ook dit jaar organiseert de KNS gratis regiobijeenkomsten voor haar leden. André Troost, schrijver van het boek 'De klant is geen koning' en bekend van zijn powerspeech tijdens het KNS inspiratiecongres, speelt de hoofdrol dit

voorjaar. Hilarische en leermomenten gegarandeerd!

Het thema van dit voorjaar is 'Koester de Klant'. Doel van deze interactieve bijeenkomsten is het verhogen van beleving door een verschuiving van uitsluitend passie voor hakblok... naar passie voor klanten. Tijdens deze workshop wordt aandacht besteed aan het maken van echt contact, de omslag van vakinformatie naar klantinformatie om zo de emotionele klantentevredenheid te verhogen. Kortom, het is een bijeenkomst die je niet mag en niet wilt missen. Koester de Klant!

Schrijf je nu vast in voor deze  
regiobijeenkomsten

**6 maart**

KNS regiobijeenkomst in Amsterdam

**13 maart**

KNS regiobijeenkomst in Zwolle

**3 april**

KNS regiobijeenkomst in Best

**10 april**

KNS regiobijeenkomst in Rijswijk

## Actie: maak Slagerpassie zichtbaar in jouw slagerij

In het afgelopen jaar heb je de ontwikkeling van en rondom Slagerpassie in De Slager kunnen volgen. Bij de laatste De Slager van 2013 was er als bijsluiters zelfs een hele special gewijd aan alle facetten van Slagerpassie. Het verhaal van Slagerpassie gaat door!

Slagerpassie is voor de hele branche, voor ondernemers en medewerkers. Het succes van Slagerpassie is natuurlijk mede afhankelijk van het aantal deelnemers. Slagerpassie is namelijk voor en door slagers. In december was het al mogelijk om een profiel aan te maken en daarmee kans te maken op een cadeaubon t.w.v. € 25. De winnaars van deze actie hebben inmiddels bericht gekregen.

Heb jij al een persoonlijk profiel aangemaakt om met Slagerpassie te

starten? Nodig dan vooral ook collega's en/of jouw medewerkers uit om dat ook te doen via de oranje button "vertel een vriend over Slagerpassie". Hoe meer slagers deelnemen, hoe meer inspiratie, verdieping en verrijking er te vinden is op Slagerpassie. Breng jouw Slagerpassie moment in beeld.

Hangt bij jou de poster van Slagerpassie (als bijlage bij De Slager nr 11) al in de kantine of op een andere zichtbare plaats in jouw slagerij? En de Slagerpassie scheurkalender wordt die al dagelijks gebruikt?

Maak een foto van de poster en/of kalender en zet deze op [www.facebook.com/slagerpassie](http://www.facebook.com/slagerpassie). De 10 mooiste, leukste, origineelste foto's worden bekroond met het boek "Het perfecte varken" van Marcus Polman. Slagerpassie, voor een andere kijk op jouw vak!



# Genomineerden Worstmakerij en Traiteur van het jaar 2014

Het afgelopen jaar vonden er bij het Worstmakersgilde verschillende onverwachte productkeuringen plaats. Zowel vleeswaren, worst als traiteurproducten zijn door een vakjury beoordeeld op onder andere kleur, geur, smaak en versheid.

TNO Voeding heeft een aantal producten microbiologisch onderzocht. Per gekeurd product wordt een aantal punten toebedeeld. Van alle Gildeslagers wordt uiteindelijk een laatste selectie van de 10 beste Gildeslagerijen gemaakt. Zij strijden om de felbegeerde titel "Worstmakerij en traiteur van het jaar". De winnaar wordt bekend gemaakt tijdens de landelijke vergadering op 20 januari a.s. in Hotel Vianen en de prijs wordt uitgereikt door Olympisch- en wereldkampioen Epke Zonderland.



De genomineerden voor Worstmakerij en Traiteur van het jaar 2014 zijn: (op alfabetische volgorde)

1. Gildeslager Ariesen, Veenendaal
2. Gildeslager Besteman, Beverwijk
3. Gildeslager Burggraaf, Culemborg
4. Gildeslager Buurman Vleesch & Vis, Twello
5. Gildeslager Oomen, Gameren
6. Gildeslager Rutten, Panningen
7. Gildeslager Joep Smits, Oirschot
8. Gildeslager Sterrenburg, Krimpen a/d Lek
9. Gildeslager Teerling, Bedum
10. Gildeslager Van den Berg, Elst

Naast de genomineerden voor Worstmakerij en Traiteur van het jaar maken de volgende genomineerden kans op de TNO prijs: (in alfabetische volgorde)

1. Gildeslager Ariesen, Veenendaal
2. Gildeslager Bakkertje, Volendam
3. Gildeslager Van den Berg, Elst
4. Gildeslager Besteman, Beverwijk
5. Gildeslager Brantjes, Beverwijk
6. Gildeslager Kempenaar, Oosterhesselen
7. Gildeslager Neidhöfer, Den Oever
8. Gildeslager Sterrenburg, Krimpen a/d Lek

## PreventieCoach App mobiel beschikbaar

Er is een nieuwe mobiele app beschikbaar voor veilig en gezond werken. Met de PreventieCoach App hebben gebruikers toegang tot allerlei tips, informatie en checklists op het gebied van preventie en het verbeteren van de arbeidsomstandigheden.

De app is bedoeld voor o.a. werkgevers, leidinggevenden en medewerkers. In de app is informatie te vinden over arbowetgeving, modules voor e-learning, coachingstips, stappenplannen, gedragscodes en checklists over onderwerpen zoals de RI&E, veilig tillen, RSI, werkdruk en Het Nieuwe Werken. De app is gratis te downloaden voor Android en iPhone/iPad.





## Goede voornemens: besparen met KNS-Ledenvoordeel

Waarom zou je geen geld besparen? Dat is nog eens een goed voornemen! Via het KNS-lidmaatschap kan dat, in samenwerking met Members' Benefits. Dit collectieve inkoopprogramma zorgt dat je aanzienlijke kortingen oplopend tot wel 40% kan krijgen. Dat is mooi meegenomen!



### VERSCHILLENDE KORTINGEN

In deze tijd loont het de moeite om [www.knsnet.nl/ledenvoordeel](http://www.knsnet.nl/ledenvoordeel) te bekijken en zo korting te krijgen op bijvoorbeeld jouw zorg- en schade- en verzuimverzekeringen maar ook elektronica, huis & tuin en typische

werkgeversaanbiedingen zoals brandstof en ongediertebestrijding.

Er is een aantal langlopende aanbiedingen maar er zijn ook tijdelijke aanbiedingen die steeds veranderen. Natuurlijk kies je als ondernemer zelf of je gebruik maakt van de diverse aanbiedingen. Alleen KNS-leden en hun medewerkers kunnen hier gebruik van maken. Het lidmaatschap wordt gecontroleerd.

Besparen? Ga naar [www.knsnet.nl/ledenvoordeel](http://www.knsnet.nl/ledenvoordeel) bekijk de site en maak jouw keuzes! Het programma-aanbod wijst zich verder vanzelf. Je kunt je overigens ook aanmelden voor de speciale nieuwsbrief zodat je helemaal goed op de hoogte blijft.

## Associate degree Ondernemen

De slagersbranche naar hbo-niveau: het bedrijfsleven wil geen onderwijs dat niet meer bij de tijd is. De KNS heeft daarom het initiatief genomen om in samenwerking met de Hogeschool Rotterdam en SVO tot een inhoudelijke opleiding te komen die toegesneden is op de slagersbranche op hbo-niveau. Dit is de Associate degree (Ad) Ondernemen.

Het is een goede weg om, naast een vakdiploma, ook een erkend hbo-diploma te kunnen krijgen. De opleiding sluit aan op de SVO-niveau 4. De samenwerking van KNS, SVO en de Hogeschool Rotterdam komt ook op een goed moment want bedrijfsopvolging wordt steeds meer en meer een issue in de

branche. In de slagersbranche zijn natuurlijk veel vakbekwame mensen, maar een aantal managementvaardigheden kan bijgespijkerd worden, zeker als je een eigen onderneming runt of wilt gaan runnen.

De Ad Ondernemen leidt in twee jaar tijd op tot een Associate degree, een wettelijk erkend hbo-diploma. De hbo-opleiding is de ideale opstap naar het ondernemerschap. Het programma bevat de drie kerncompetenties van ondernemen: sales (het verkopen van je product), finance (prijsbepalen en boekhouden) en communicatieve vaardigheden (leidinggeven en jezelf presenteren). Je krijgt vakken als Marketing, Presenteren,



Bedrijfsopvolging, Omgaan met klanten en Aannemen van personeel. De opleiding duurt twee jaar en je kunt die in duale vorm volgen: je komt dan een dag of twee dagdelen in de week naar school en je hebt minimaal een half jaar praktijkervaring. De praktijkopdrachten doe je in het bedrijf waar je werkt.

Meer informatie over de opleiding: [www.hr.nl/ondernemen](http://www.hr.nl/ondernemen) of bel met de Rotterdam Academy, Nico Ingels, telefoonnummer 010-7946319.



## Tweede Dag van de Slager op donderdag 10 april

**10-04**  
**DAG VAN**  
**DE SLAGER**



### DE KUNST VAN DE SLAGER

Met dit thema kun je alle kanten op. Kunst slaat op diverse facetten in de slagerij. Denk aan de kunst van de worstmakerij, de kunst van de medewerker, de kunst van het vlees, de kunst van biefstuk bakken, de kunst van uitbenen, de kunst van opleiden, de kunst in de winkel.

Aan elk thema kun je leuke en aansprekende activiteiten in je winkel koppelen. Een voorbeeld: de kunst van opleiden. Nodig een basisschool uit om een bezoek te brengen aan je slagerij of verzorg een gastles op een plaatselijke VMBO. De kunst van de worstmakerij biedt je volop kans om je eigen worstmakerij onder de aandacht te brengen door een open huis, demonstratie en proeverij in de winkel. Genoeg mogelijkheden dus! Op [www.dagvandeslager.nl](http://www.dagvandeslager.nl) vind je meer voorbeelden voor activiteiten.

### WAAROM MEEDOEN?

Ongetwijfeld komt deze vraag bij je op. Een aantal redenen om mee te doen:

- Je zet je jezelf neer als ambachtelijke vakman voor je klanten
- Meedoen biedt de kans om je klantenkring en naamsbekendheid te vergroten
- Je helpt mee aan het verbeteren van het imago van onze branche
- Op langer termijn kan het zorgen voor een gezonde instroom van nieuwe medewerkers en ondernemers

### AANMELDEN

Je kunt je nu al aanmelden via [www.dagvandeslager.nl](http://www.dagvandeslager.nl). Alle deelnemende slagers ontvangen in februari/maart een speciaal actiepakket bestaande uit posters voor in de winkel en een speciaal ontwerp om te gebruiken in het narrowcasting systeem. Zo weet iedereen dat jij meedoet met de Dag van de Slager.

### INITIATIEF

Deze landelijke dag is een initiatief van Stichting Opleidingsfonds Slagersbedrijf (Sovvb).





## "De luchtige presentatie straalt meer versheid uit"

Cor Verhoef komt uit een slagersfamilie: maar dan wel een echt Amsterdamse. Het was jaren geleden voor hem wel even wennen om een slagerij te openen in Almere. Inmiddels heeft hij er zijn draai gevonden, en werd hij diverse keren Nederlands Kampioen met zijn leverworst en met zijn ossenworst.

Het slagersbloed stroomt al jaren door de aderen van familie Verhoef. Al in 1923 startte Cor's opa een slagerij in Amsterdam. Later, in 1959, opende zijn vader een tweede slagerij, ook in Amsterdam. Cor en zijn broer werkten veel in de zaak van hun vader. Maar uiteindelijk waren het drie kapiteins op één schip en daarom besloot Cor in 1986 zijn eigen slagerij te openen in Almere. "In die periode verhuisden veel Amsterdammers naar Almere. Wij verhuisden met hen mee."

### ANDERE DOELGROEP

Cor verwachtte dat hij het succes van de Amsterdamse slagerij feilloos kon voortzetten in de nieuwe stad, maar dat viel tegen. "In Amsterdam hadden we naamsbekendheid opgebouwd, maar in Almere

*"Goede relaties moet je koesteren"*

moesten we van vooraf aan beginnen. Bovendien woonden er in Amsterdam veel een- en tweepersoonshuishoudens, waaraan we veel maaltijden verkochten. In Almere gingen klanten zich settelen en werden het gezinnen. Dat bracht meer vraag naar vlees, vleeswaren en vlugklaarartikelen. We hebben toen besloten om ons meer toe te leggen op die productgroepen. Daarin schuilt nog altijd onze kracht." In 1987 won Cor het Nederlands Kampioenschap Leverworst maken. "Dit was het moment dat klanten de zaak ontdekten. Vanaf dat moment ging het goed lopen."

### PASSANTEN

Bovendien merkte de slager dat de locatie erg belangrijk is. De eerste winkel die hij opende was gevestigd aan een looproute. Toen op een gegeven moment een supermarkt in het centrum zijn deuren moest sluiten, werd de loop in de binnenstad anders. Dat had veel gevolgen voor zijn omzet: "Het was heel ingrijpend", vertelt hij. "Een bakker en een groenteman hebben daardoor hun zaak moeten sluiten. Ik heb uiteindelijk besloten om te verhuizen naar een pand waar nog wel passanten langskomen. Dat leverde mij direct, vanaf de eerste dag, vijftien procent meer omzet op. Ook de maanden en jaren daarna zag ik de omzet weer groeien. Dus dat is een goede beslissing geweest."



### GOEDE RELATIE

Cor koopt zijn runderen bij de Groot uit de Wouwse Plantage (bij Bergen op Zoom). Het contact met deze mester stamt nog uit de tijd dat zijn vader de veemarkten in Leiden bezocht. "Op een veemarkt kun je runderen goed met elkaar vergelijken. Eigenaar John de Groot leverde altijd mooie, vrouwelijke witblauwe dikbillen; goed van smaak.

De Groot levert nog steeds goede kwaliteit. Ik vind het prettig dat ik de mester goed ken. Ik weet wat er op zijn bedrijf gebeurt en dat hij op een goede manier met de dieren omgaat. En als je een goede relatie hebt, moet je die koesteren." De runderen komen uitgebeend de slagerij binnen. Cor weet vervolgens het hele dier – van kop tot staart – een bestemming te geven in de slagerij. Het overige vlees, zoals kip en varken, koopt hij bij de grossier. "Ik zou het liefste alleen scharrel- of biologisch vlees verkopen, maar daar is in dit marktgebied te weinig vraag naar. En ik wil het ook niet naast elkaar verkopen, want dan vragen klanten zich toch misschien af of biologisch wel werkelijk biologisch is." Het varkensvlees heeft wel het KDV Keurmerk (Keten Duurzaam Varkensvlees), zodat de slager zijn klanten kan vertellen dat de varkens op een verantwoorde en duurzame manier gehouden zijn.





## GEEN CONCESSIONS

Naast mooi, puur vlees van goede kwaliteit, zijn de vleeswaren een tweede speerpunt. De recepturen van veel vleeswaren die Cor maakt zijn overgegaan van vader op zoon. "Door de jaren heen zijn de recepten soms wel aangepast. Ze bevatten nu bijvoorbeeld minder zout dan voorheen en soms andere kruiden; kruidenleveranciers dragen vaak goede ideeën aan. Ik vind het wel belangrijk om er altijd een eigen draai aan te geven." De slagerij staat bekend om de goede kwaliteit van het pekelvlees en de ossenworst. Met de ossenworst is de slager zelfs vier keer Nederlands Kampioen geworden. "Het is bij vleeswaren vooral belangrijk dat je geen concessies doet aan de kwaliteit", vertelt de slager. "Klanten proeven het als je afwijkt van het recept." Bovendien heeft de slager een ambachtelijke manier van presenteren. "Wij leggen de plakjes lobbij op elkaar. Daardoor blijft het product luchtiger en lekkerder en straalt het versheid uit. Een snelle omloopsnelheid is bij deze wijze van presenteren wel belangrijk, maar dat is geen probleem," lacht hij.

*“Het zwarte plafond is best gewaagd”*

## EFFICIËNTER

Cor ziet volop kansen voor de toekomst en heeft afgelopen zomer de slagerij dan ook flink verbouwd: het naastgelegen pand is bij de winkel getrokken, waardoor de zaak van 80 vierkante meter is uitgebreid naar 160 vierkante meter. "Het oude pand werd echt te klein", verklaart hij. "Als we soep gemaakt hadden, moesten we wachten met het uitscheppen tot de werkruimte weer vrij was. Nu we meer productieruimte hebben, kunnen we veel efficiënter werken. Ook de winkelruimte werd twee keer zo groot. Ik benaderde twee leveranciers van koeltechniek om mee te denken over een nieuwe inrichting. We hebben vervolgens veel

winkels bezocht en ideeën opgedaan. Ik had het beste gevoel bij de winkels die ingericht waren door KMI koeltechniek interieurbouw. Deze winkels hadden een goede indeling, de juiste sfeer en ze straalden kwaliteit uit. Daarom zijn we met deze leverancier in zee gegaan."

## MODERN EN SFEERVOL

De nieuwe winkelruimte is strak en modern ingericht, maar heeft een sfeervolle uitstraling gehouden door het zwarte plafond en de zwarte meubels. "Het zwarte plafond is best gewaagd", vindt de slager nog steeds. "Maar het heeft precies het juiste effect." Er is ook een nieuwe kookhoek. Cor: "De mensen die jaren geleden in Almere kwamen wonen, worden een dagje ouder. Mijn klantenkring vergrijsd en daardoor zijn maaltijden toch een belangrijk onderdeel van de winkel aan het worden." Een blikvanger is het hakblok, in het midden van de toonbank. Zo kunnen klanten de slager aan het werk zien. "Het grove snijwerk doen we in de productieruimte, maar het fijnere snijwerk laten we graag zien. Klanten vinden dat ook leuk. Het nodigt uit om adviezen te geven en klanten ideeën aan de hand te doen."

## FAMILIE

Cor runt de zaak met zijn vrouw, hun zoons Gerwin (29) en Martijn (27) en een zevental medewerkers. Hij merkt dat het prettig is om met familie samen te werken. "De zaak is erg complex geworden en het is fijn om verantwoordelijkheden te kunnen delen. De jeugd is bijvoorbeeld meer bezig met computers en met social media. Tijdens de verbouwing hebben zij veel berichten geplaatst. Bovendien is het prettig dat medevennoten ook financiële belangen hebben, zodat je meer met elkaar kunt bespreken. Mijn zoon was zestien toen hij in de zaak begon. Mijn vader feliciteerde mij daar toen mee. Op dat moment dacht ik: 'het zal wel'. Maar later besef je hoe het is om het vak over te dragen en dat het bijzonder is dat de slagerij in de familie blijft."



# Testen Slagerspassie in volle gang

De 'live gang' van Slagerspassie.nl, de digitale inspiratieomgeving voor de slagersbranche, komt steeds dichterbij. In december heeft een aantal slagers Slagerspassie getest. Slagers hebben een profiel aangemaakt en 'magazines en artikelen' bekeken. Het animo en nieuwsgierigheid bij de aanwezige slagers en medewerkers was groot tijdens deze testavond.

De avond begon met het aanmaken van een persoonlijk profiel gekoppeld aan de slagerij. Vervolgens gingen de toekomstige gebruikers in tweetallen aan de slag met ondermeer de digitale magazines inkoop en voorraad, smaak en trends, slim en veilig werken, verpakken

en etiketteren, allergenen, marketing en sturen op cijfers in de praktijk. Opvallend was dat de testers ook direct over de inhoud met elkaar in gesprek gingen "Hoe doe jij dat dan en waarom". Tijdens het testen ging het al om een andere kijk op jouw vak.

Gelukkig waren deze gebruikers ook enthousiast over de uitstraling en inhoud van Slagerspassie, al was de omgeving nog niet compleet. Enkele reacties over de inhoud: "Uitdagende tekst, trekt aan om verder te lezen", "De filmpjes zijn van superkwaliteit en motiveert om verder te kijken!" De verbeterpunten zijn inmiddels al weer opgepakt om Slagerspassie zo nog gebruiksvriendelijker te maken.

Daarnaast wordt ook gewerkt aan het testen van de bedrijvenpagina en de mediabibliotheek. Spannend!

Na afloop van de avond bleek uit de twitterreacties wel dat het enthousiasme groot is. Een aantal voorbeelden "De trend voor 2014 voor slagerondernemers en medewerkers: Slagerspassie", "Het was TOP", "Het wordt heel mooi, laat deze kans niet liggen", "Eerste indruk te gek en bruikbaar".

Het gevoel is dat men graag aan de slag wil. Jij kunt in ieder geval al aan de slag door een profiel aan te maken. Houd verder de berichtgeving op sociale media in de gaten, voor je het weet is het zo ver!





# Karen Romme over Calimeromarketing voor slagers: “Alleen de slager zélf kan zijn bedrijf een gezicht geven”

Karen Romme, auteur, spreker en mediaondernemer, is bekend van onder meer haar bestsellers over ‘Calimeromarketing’. De filosofie toont (kleine) ondernemers hoe je uitgaat van je kracht, in plaats van je zwaktes. Begin april verschijnt ‘Calimeromarketing 3.0.’

## KUN JE JOUW FILOSOFIE ‘CALIMEROMARKETING’ KORT OMSCHRIJVEN?

“De basis van goed ondernemerschap is een goed product leveren. Veel ondernemers promoten vervolgens echter alleen die producten, terwijl dat echt niet de enige reden is waarom klanten juist voor hen kiezen. Dat doen ze namelijk óók vanwege hun goede ervaringen met de ondernemer zelf. Iedere ondernemer kan daarom een enorm krachtig - en goedkoop! - marketinginstrument zijn voor zijn bedrijf; wanneer hij zich laat zien, deelt wat hij doet en vertelt waarom hij dat op die manier doet; dát is Calimeromarketing.”

## HOE KAN DE SLAGER HIERMEE AAN DE SLAG?

Van de tien spelregels van Calimeromarketing (zie kader) zijn vooral nummer drie, vier en zes interessant voor slagers. Iedereen kan het, naar mijn idee is de slager-ondernemer zelf het allerbeste marketinginstrument. Maak jezelf herkenbaar! Hang bijvoorbeeld een foto van jezelf in de winkel, deel met de buitenwereld wie je bent, wat je doet en wat jouw bedrijf succesvol maakt. Ga bijvoorbeeld samenwerken met bakkers aan wie je levert, of bouw aan een netwerk samen met een versondernemer bij jou in de buurt, informeer over elkaar in de winkel en op Facebook. Lever je het gehakt voor worsten- of saucijzenbroodjes? Vraag dan of de bakker in zijn toonbank een kaart erbij zet met jouw logo of foto en de tekst ‘Gemaakt met

“De mondige  
kritische  
consument wil  
weten waarom  
zijn slager  
bepaalde keuzes  
maakt”

gehakt van ...’. Of deel in je eigen toonbank op wekelijks wisselende A4-tjes je visie op vlees, je productkennis, je keuze voor het productaanbod. De mondige kritische consument wil weten waarom zijn slager bepaalde keuzes maakt. Informeer de klant bij de weekaanbiedingen over het bijzondere van het product, hoe veelzijdig, lekker en gezond het is en zet er een recept bij. Zorg dat de klant er met zijn telefoon een foto van kan maken. En vertel erover bij aankoop. De slager heeft de productkennis, terwijl consumenten vaak letterlijk naar informatie smachten. Gebruik hun wachttijden voor klantenbinding.”

## EN HET BELANG VAN SOCIAL MEDIA?

“Je hoeft als ondernemer niet per se iets te doen met LinkedIn, Twitter en Facebook. Wanneer je de juiste locatie, klantenkring en naam hebt, en informatie consequent deelt bijvoorbeeld. Toch vormt Facebook momenteel de laagste drempel naar de consument. Start een Facebookpagina met weetjes, tips, recepten en leuke winkelinfo en laat een van de jongere medewerkers die pagina bijhouden door jouw visie, productkennis en winkelaanbiedingen

op Facebook en op je eigen website te plaatsen. Na één keer samenstellen kun je zo je boodschap en productinformatie meerdere malen - en langdurig - delen. Eventuele likes op Facebook leren jou wat mensen leuk vinden om te bekijken.”

## WAT ZIJN ASPECTEN DIE SLAGERS VAAK ONDERBELICHTEN?

“Het eerste is dat consumenten op internet vaak op zoek zijn naar tips, maar het blijkt dat veel kleine ondernemers slecht te vinden zijn op internet. Weet dan dat websites die zijn gemaakt in WordPress goed zijn, goedkoop en heel goed vindbaar via Google. Zet op de site een link naar je service en je bestellijst. Digitaal bestellen is gemakkelijk te verwerken, het scheelt tijd en maakt je zichtbaarder.” Persoonlijke marketing en de bestaande klantenkring krijgen vaak te weinig aandacht. Slagers zijn vaak druk met hun producten, staan dikwijls letterlijk met hun rug naar de klant toe. Mijn advies is: toon waar je mee bezig bent. Geef klanten, maar ook medewerkers, het gevoel dat ze gewaardeerd worden. Bewust aandacht geven voor en achter de toonbank bevordert de winkelsfeer. Geef bestaande klanten voorrang, spelregel 7.

Verder denk ik dat slagers vaker moeten evalueren, spelregel 10. Vraag klanten waarom zij voor jouw bedrijf kiezen. Zo versterk je de binding. Ook leer je ervan hoe je nieuwe klanten naar jouw winkel trekt. Een keer per week klanten aanspreken met goede vragen levert waardevolle inzichten op.

Blijf ook jezelf veel vragen stellen: dat is spelregel 1. Waarom doe je de dingen zo, waarom kopen klanten bij jou? Durf af en toe te kiezen voor wat anders.”

## ALS JE SLAGERS EEN GOED VOORNEMEN VOOR 2014 WILT AANREIKEN DAN IS DAT....

“Speel in op de huidige klantbehoeften

en beweeg mee. Houd rekening met trends als gezonder leven, zoutreductie, minder vet, gemakkelijk en goedkoop. Consumenten letten nu op hun geld. Help hen met receptkeuzes en tips voor goedkopere productvarianten, zodat ze ook met een krappere beurs jouw klant blijven. Denk mee en ga voor de langetermijnrelatie. Dan blijven klanten jouw ambassadeurs.”

## Calimeromarketing: 10 spelregels

### ZO BEHALEN SLAGERS RESULTAAT MET (GOEDKOPE) MARKETINGINSPANNINGEN:

1. Stel jezelf vragen en durf te kiezen
2. Zorg voor goede ondersteunende middelen

### DRIE MANIEREN OM JEZELF IN TE ZETTEN ALS MARKETINGINSTRUMENT:

3. Bouw structureel aan een krachtig netwerk
4. Verkondig actief je boodschap
5. Gebruik de pers voor je bedrijf

### DRIE MANIEREN VOOR MEER OMZET EN WINST:

6. Leid actieve zoekers naar je bedrijf
7. Geef bestaande klanten voorrang
8. Werf nieuwe klanten op persoonlijke wijze

### TOT SLOT:

9. Wees trots als ondernemer
10. Plan, balanceer, evalueer en floreer

[www.karenromme.nl](http://www.karenromme.nl)







# Ontslag op bedrijfseconomische gronden, de UWV procedure

Wanneer een bedrijf bijvoorbeeld in een slechte financiële situatie verkeerd, er sprake is van structurele werkvermindering, de bedrijfsactiviteiten (of een deel daarvan) worden beëindigd of er zijn bedrijfsorganisatorische redenen, dan kan dit aanleiding zijn om tot ontslag over te gaan.

Behoudens een akkoord over ontslag tussen werknemer en werkgever, het aangaan van de zogenaamde beëindigingsovereenkomst, heb je als werkgever 'toestemming' van een derde nodig. Dat kan zijn de kantonrechter (ontbindingsprocedure), of het UWV (ontslagaanvraag). In dit stuk wordt, met het oog op de ontwikkelingen rond het ontslagrecht, alleen ingegaan op de UWV procedure. Mocht het wetsvoorstel van minister Asscher (zie elders in dit blad) namelijk ongewijzigd worden aangenomen dan mag een ontslag om bedrijfseconomische redenen alleen nog via het UWV lopen.

## DE PROCEDURE

De procedure start met het indienen van een ontslagaanvraag door de werkgever. Deze aanvraag moet natuurlijk goed onderbouwd zijn. Is dit niet het geval dan neemt het UWV de aanvraag niet in behandeling en geeft de gelegenheid alsnog met onderbouwing te komen. De werknemer mag verweer voeren op de aanvraag. Na dit verweer kan zo nodig nog een ronde van hoor en wederhoor plaatsvinden. Is alles omtrent de aanvraag helder, dan wordt de aanvraag voorgelegd aan de ontslagcommissie die uiteindelijk beslist over de aanvraag. De procedure neemt vanaf moment van

in behandeling nemen tot de uitkomst circa 6 tot 8 weken in beslag. Met een ontslagvergunning in de hand kan je als werkgever het dienstverband, met in acht name van de geldende opzegtermijn, schriftelijk opzeggen.

## DE BEOORDELING

Het UWV toetst de grond van de aanvraag op redelijkheid. Dit betekent dat in geval van bijvoorbeeld een bedrijfseconomische grond of een slechte financiële situatie, deze grond moet worden aangetoond. Dit kan onder andere door het overleggen van jaarcijfers met een toelichting, eventueel nog aangevuld met prognoses voor de toekomst en andere maatregelen die genomen zijn om kosten te besparen.

## AFSPIEGELEN

Naast het aantonen van de bedrijfseconomische gronden dien je, alvorens een ontslagaanvraag in te kunnen dienen, duidelijkheid te hebben over

“Deze ontslag aanvraag moet natuurlijk goed onderbouwd zijn”

welke werknemer(s) nu voor ontslag in aanmerking komen. Daarvoor dient gehandeld te worden conform het afspiegingsbeginsel. In het kort houdt dit beginsel in dat een onderverdeling gemaakt dient te worden in uitwisselbare functies en per categorie uitwisselbare functies, het indelen van de werknemers in leeftijdscategorieën (15 tot 25, 25 tot 35 enz.). De gedachte achter dit beginsel is dat de verdeling van de ontslagen over

de leeftijdscategorieën zo plaats vindt dat de leeftijdsopbouw binnen de categorie uitwisselbare functies voor en na de ontslagen verhoudingsgewijs zo veel mogelijk gelijk is. Per leeftijdscategorie komt de werknemer met het kortste dienstverband als eerste in aanmerking voor ontslag.

Zijn bovenstaande punten in voldoende mate neergelegd in een aanvraag, dan is de aanvraag in ieder geval compleet en is over het algemeen de verwachting dat het UWV toestemming geeft voor ontslag. Daarbij natuurlijk rekening houdend met het feit dat elke situatie die voorgelegd wordt aan het UWV op zich zelf staat en als zodanig behandeld wordt.

## WIJZIGINGEN IN DE TOEKOMST

Met het oog op het eerder aangehaalde wetsvoorstel van minister Asscher, moet het UWV-traject om tot 'toestemming' te komen voor ontslag op

## WERKGEVER

# Premies en cijfers pensioenfonds 2014 zijn bekend

Wat gaan jij en je medewerker komend jaar betalen aan pensioenpremie? Wat is het nieuwe opbouwpercentage? En hoe hoog is de franchise in 2014? In december werden de nieuwe premies en kerncijfers bekend. Jij en je medewerkers ontvingen hier in december al een brief over van het pensioenfonds. We zetten de cijfers hieronder op een rijtje.

• De franchise is het deel van het loon waarover jouw werknemer geen pensioen opbouwt omdat hij daarover al AOW krijgt. Jij en je werknemer betalen over dat deel ook geen premie. De uurfranchise gaat omhoog van € 5,52 naar € 6,10. De maximumfranchise voor 2014 is € 12.104 (tegenover € 10.940 in 2013).

• Het opbouwpercentage gaat omlaag. Vanaf volgend jaar bouwen jouw werknemers geen 2,05% maar 2% pensioen op over hun pensioengrondslag. Dit is het loon minus de hierboven uitgelegde franchise.

• Het premiepercentage gaat omhoog van 18,8% naar 19,4%. Zoals uitgelegd gaat de franchise ook omhoog naar € 12.104. Hierdoor betaal je premie over een kleiner deel van het loon. Tot een loon van ongeveer € 50.000 wordt er feitelijk in euro's in 2014 minder premie betaald. Van het percentage van 19,4% betaal je als werkgever 11,65%. Op het loon van je werknemers kun je 7,75% inhouden.



bedrijfseconomische gronden wellicht op bepaalde punten aangepast worden. Dit neemt niet weg dat, waar het gaat om bedrijfseconomische gronden voor ontslag, deze gronden natuurlijk altijd aanwezig zijn en er vanuit mag worden gegaan dat het afspiegingsbeginsel sturing blijft geven aan de ontslagvolgorde.

Mocht je in de praktijk met bovenstaande worden geconfronteerd, neem dan vrijblijvend contact op met één van de juristen van de KNS voor advies.

De pensioenleeftijd gaat per 1 januari omhoog van 65 naar 67 jaar. Deze nieuwe leeftijd is vooral van belang voor het berekenen van het pensioen. Jouw werknemers kunnen eerder of later hun pensioen in laten gaan; op zijn vroegst met 60 jaar, uiterlijk op hun 70<sup>e</sup> verjaardag. Op 65 jaar of tegelijkertijd met de ingang van de AOW-uitkering kan dus ook. Uiteraard heeft eerder of later laten ingaan gevolgen voor de hoogte van het pensioen. Let op: dit staat dus los van wanneer een werknemer stopt met werken, dat bepalen jij en jouw werknemer op basis van de arbeidsovereenkomst.

## MEER WETEN?

Kijk op [www.pensioenslagers.nl](http://www.pensioenslagers.nl). Of neem contact op met het Klant Contact Center via 0900 265 65 65.



# PS voor slagers van start met eerste groep slagers!

Vanaf deze maand komt PS voor slagers beschikbaar voor een (pilot)groep KNS-leden. PS voor slagers is het initiatief van de KNS in samenwerking met PS in foodservice. PS voor slagers is het platform dat de slager helpt om allergenen-, ingrediënten- en voedingswaardeninformatie te verstrekken aan consumenten én zakelijke klanten.

## NIEUWE WETGEVING

Eind 2014 vindt er voor de slager een aantal ingrijpende veranderingen plaats op het gebied van voedselinformatieverstrekking. Naast de huidige eis over de herkomstvermelding van rund- en kalfsvlees, moet nu ook allergeneninformatie direct op verzoek van de klant gecommuniceerd kunnen worden. Ook op bestelsites moet alle verplichte informatie beschikbaar zijn. En vanaf eind 2016 zijn de voedingswaarden verplicht op het etiket van voorverpakte producten. De KNS heeft ervoor gezorgd dat alle leden ruim op tijd kunnen voldoen aan deze nieuwe regels. PS voor slagers is daarbij, naast een startfee van € 250 met een maandelijks tarief van € 25 per bedrijf, een uiterst betaalbaar platform geworden.

## HET PLATFORM; PS VOOR SLAGERS

Het platform PS voor slagers biedt een gebruiksvriendelijke applicatie met functies voor het opzoeken en opslaan van productspecificaties van grondstoffen, het samenstellen van



eigen recepten, het vastleggen van (eind) producten en uiteraard het genereren van etiketten. PS voor slagers maakt gebruik van de ingrediëntendatabase van PS in foodservice\*, de NEVO-tabel en de door KNS en TNO vastgestelde bereidingsformule, waardoor onder andere voedingswaarden en allergenen 'automatisch' beschikbaar komen bij het samenstellen van de receptuur. Eclarion Lite is onderdeel van PS voor slagers voor de opbouw van het recept en het genereren van de productinformatie. Dit is bestaande professionele software die al veelvuldig wordt gebruikt door grotere vleesverwerkingsbedrijven.

\*PS-ingredienten worden beheerd door de fabrikanten zelf en zijn daardoor altijd up-to-date en direct voor iedereen beschikbaar.

## KNS RECEPTENMAP

Behalve via het ledenportaal van de KNS (Mijn KNS) is de (vernieuwde) KNS-receptenmap voor ieder KNS-lid vrij toegankelijk (dus ook zonder abonnement) binnen PS voor slagers en makkelijk te doorzoeken.

## MAAK HET JEZELF GEMAKKELIJK!

PS voor slagers helpt om op gebruiksvriendelijke wijze te voldoen aan de informatieplicht richting (professionele) klanten. Met de database van PS, de NEVO-tabel en de bereidingsformule van KNS en TNO is er al heel veel ingrediënten-informatie beschikbaar, waardoor handmatige invoer wordt beperkt. Bij aanvang ontbreken er echter ook nog ingrediënten, deze zijn handmatig toe te voegen in PS voor slagers waardoor je toch direct een etiket kunt maken.

Uiteraard helpt PS bij het compleet maken van de ingrediënten-database. PS voor slagers ontvangt daarom graag de contactgegevens van betreffende grossier(s) en grondstofleveranciers. Mail deze gegevens daarom zo snel mogelijk naar: [tirza@PSvoorslagers.nl](mailto:tirza@PSvoorslagers.nl).

## MEER INFORMATIE OVER PS VOOR SLAGERS?

Stuur een mail aan [tirza@PSvoorslagers.nl](mailto:tirza@PSvoorslagers.nl). Of kijk op de website: [www.PSvoorslagers.nl](http://www.PSvoorslagers.nl).



## Oprichting Vereniging Zelfslachtende Slagers

Momenteel wordt er een vereniging van zelfslachtende slagers onder auspiciën van de KNS opgericht. Deze oprichting komt voort uit het feit dat de zelfslachtende slagers een specifieke groep binnen de KNS vormen, met specifieke problemen dan wel aandachtsgebieden, die om breed gedragen besluitvorming vragen.

Een vereniging kent een algemene ledenvergadering, die het uit deze vergadering gekozen bestuur kan 'voeden' en het mandaat kan geven genomen besluiten

uit te voeren. Op deze wijze is niet alleen sprake van een meer effectieve en efficiënte communicatie tussen de zelfslachtende slagers onderling, maar ook met betrokken stakeholders, waaronder de NVWA. Anders gezegd: het bestuur kan met recht spreken namens alle zelfslachtende slagers.

Om afspraken te kunnen maken hebben degenen die de afspraken tot stand brengen een mandaat nodig. Tot nu toe gebeurde dat via de min of meer informele werkgroep van zelfslachtende slagers. Maar deze werkgroep heeft in formele zin geen mandaat. Daarom is het voorstel gedaan om te komen tot een meer formele juridische structuur en onder de vlag van de KNS een

vereniging van zelfslachtende slagers op te zetten. Er zijn dus twee belangrijke redenen om te komen tot het oprichten van een vereniging. Een vereniging is democratisch, heeft een bestuur en het bestuur heeft een mandaat en bevoegdheid. Een vereniging wordt door derden, zoals de overheid, als een partner gezien waarmee afspraken kunnen worden gemaakt.

## GIDSEN VOOR GOEDE PRAKTIJKEN (MODULES)

Om de toepassing van verschillende verordeningen die van toepassing zijn op slachterijen te vergemakkelijken, mogen organisaties van bedrijfsexploitanten 'Gidsen voor Goede Praktijken' opstellen en verspreiden.

Momenteel wordt door de KNS, in samenwerking met verschillende slachterijen en de NVWA, onder meer gewerkt aan (het updaten van) 'Gidsen voor goede praktijken' met betrekking tot slachten en uitsnijden en met betrekking tot dierenwelzijn. Deze gidsen zullen vervolgens door de leden van de Vereniging Zelfslachtende Slagers nageleefd dienen te worden.

## KARKASBEMONSTERING

Een ander punt is de wijze en frequentie van karkasbemonstering van de verschillende slachterijen. Over de wijze van aanleveren en de kosten kunnen hier ook collectief afspraken over gemaakt worden met derden (uiteraard in samenspraak met slachterijen en de NVWA). De KNS is momenteel in gesprek met partijen over de verdere invulling.

Dit zijn twee voorbeelden van zaken waar slachterijen gezamenlijk mee te maken hebben. De vereniging is er ook om andere gezamenlijke problemen, dan wel aandachtsgebieden, aan te pakken. Meer informatie over de voortgang van het tot stand komen van de Vereniging Zelfslachtende Slagers volgt uiteraard.



# Lekker Koken met... de versspecialist

U hebt passie voor uw producten, vertelt uw klanten graag over de herkomst, smaak en bereidingswijzen. Meer en meer bepalen kwaliteit en deze passie of ze bij u terugkomen. De klant neemt bovendien graag, samen met uw topkwaliteit producten, de juiste informatie mee naar huis. De samenwerking tussen Interkring Versgrossoiers en het consumentenreceptenblad 'Lekker koken met...' speelt naadloos in op deze klantbehoefte.



## TOONBANKACTIES

Elke maand heeft Interkring Vers een actie met diverse specialiteiten. Eén maand voor verschijning van het volgende nummer van Lekker koken met... plaatsen we in Vakblad De Slager de versproducten die in het magazine aan bod zullen komen. Dit blijkt een prima hulpmiddel om toonbankacties op

poten te zetten. Uw klant leest in Lekker koken met... over de lekkerste specialiteiten, meestal gekoppeld aan een recept of maaltijdtip. Bent u een klant van Interkring Vers? Dan ontvangt u ook de actie-leaflet voor op uw toonbank.

## PROFITEER

Nog geen abonnee van Lekker koken met...? Neem dan de proef op de som en profiteer van de samenwerking tussen Interkring Vers en het aantrekkelijke consumentenreceptenblad. Met het uitdelen van het -voor uw klant gratis-magazine bouwt u aan klantenbinding en loyaliteit. Vraag het abonneerformulier aan via [www.lekkerkokenmet.nl](http://www.lekkerkokenmet.nl) of via uw Interkring versadviseur. [www.interkring-vers.com](http://www.interkring-vers.com)



Februari selectie

Maak voor uw klant een Europese borrelschotel door verschillende soorten worsten te combineren met andere tapas en Italiaanse zongedroogde tomaatjes. Allemaal verkrijgbaar in het assortiment uw Interkring Vers adviseur.



# Worstig lekker!

Als het om worst gaat, denk je al gauw aan Duitsland. Hier is de braadworst al eeuwenlang geliefd. Maar er zijn ook heel wat andere Europese landen die een plaats op de 'worstenkaart' verdienen. En ook al heeft Duitsland een speciaal museum voor hun Thüringer Rostbratwurst; de buurlanden hoeven met hun eigen specialiteiten niet voor Duitsland onder te doen. Een kleine rondreis...

We beginnen onze smakelijke reis in het middelpunt van de braadworstproductie in het Duitse Neurenberg. Hier draait de worstproductie op volle toeren. Naast standaard braadworst heeft elke regio zijn specialiteit. Zo heb je de Frankische Bratwurst, met marjolein als ingrediënt en de Coburger Bratwurst; een lange worst met 15% rund- of kalfsvlees, gekruid met enkele basiskruiden

als zout, peper, nootmuskaat en citroenrasp. De Thüringer Rostbratwurst is een kruidige worst die boven houtskool wordt gegaard, de Nürnberger Rostbratwurst een kleine dunne. De Thüringers zijn zo trots op hun braadworsten, dat ze in 2006 in Holzhausen zelfs het eerste Duitse Braadworstmuseum oprichtten.

## HONGARIJE

Vervolgens reizen wij door naar Hongarije naar het Csabai Worstfestival. Hier zijn de pittige worsten uit Gyula en uit

Békéscsaba door de Europese Commissie tot beschermde streekproducten verklaard. Vanuit vroeger staan deze worsten, en andere producten gemaakt van varkensvlees, symbool voor rijkdom. Als teken van gastvrijheid, vriendschap en vertrouwen geef je iemand een stuk worst.

## FRANKRIJK

Op weg naar de zonnige delen van Europa proeven wij de Franse chipolata's. Deze kleine worstjes worden vaak gemaakt van varkensvlees dat gekruid

is met zout, peper en kruiden zoals kerrie, nootmuskaat of tijm. Dit worstje is heerlijk om te grillen of te braden. Het woord chipolata is Frans, maar komt waarschijnlijk van het Italiaanse cipollata, dat in essentie 'met uien bereid' betekent.

## SPANJE

In het land van de castagnetten is chorizo een van de bekendste worstsoorten met zijn kruidige smaak, roodachtige kleur en een grove structuur. De rode kleur wordt veroorzaakt door het gebruik van pimiento choricero, een soort paprikapoeder, dat ook zorgt voor een langere houdbaarheid. Deze worst is heerlijk als broodbeleg, in stoofschotels of gewoon gegrild.



De Bernerwürzlerl worst is een grillworst omwikkeld met buikspek en Emmenthalerkaas. Wanneer je deze worst grilt, krijgt iedereen trek. Serveer hem in een Duits broodje met Tiroler Kartoffelsalat. Bestel dit product bij uw Interkring Vers adviseur.

## UW INTERKRING VERSGROSSIERS:

Jelco Verswaren: .....(058) 288 49 44  
Verscentrum Ter Brugge: .....(074) 265 99 88  
PalVéco: .....(072) 540 55 33  
Van Den Berg Vleeswaren: .....(071) 402 01 01  
Havé Vers: .....(030) 666 53 04  
Verscentrum Ede: .....(0342) 41 35 65

De Waal - Vers: .....(078) 681 79 00  
V.A.V.: .....(076) 504 30 00  
Unifresh: .....(0475) 51 90 90  
Unifresh (B): .....0032 89 572 614  
Blancke (B): .....0032 25 590 900  
Franky (B): .....0032 56 689 575  
Vagro (B): .....0032 33 262 611





## Locatiescan richtingwijzer bij het maken van belangrijke keuzes

Word je als ondernemer geconfronteerd met één kansrijke optie als het gaat om verplaatsing of doorstart, dan vormt het KNS-businessplan een prima instrument om te onderzoeken of deze optie financieel haalbaar is. Anders wordt het wanneer meerdere opties in beeld zijn. De kosten en zeker ook de tijdsspanne, die nodig zijn voor het opstellen van een businessplan, vormen dan een belemmering. Dit geldt natuurlijk ook voor startende ondernemers, die meerdere vestigingen in optie hebben. De Locatiescan van de KNS biedt hierbij uitkomst.

### LOCATIESCAN

Locatus verzamelt informatie over alle winkels en consumentgerichte, dienstverlenende bedrijven door het bezoeken van alle winkelgebieden in Nederland. De Locatiescan is een instrument dat de KNS in nauwe samenwerking met

Locatus heeft ontwikkeld. Dit instrument helpt ondernemers bij het maken van belangrijke bedrijfskeuzes.

### POTENTIËLE OMZET

Een belangrijke indicatormeeptpunt bij het maken van een strategische keuze

is de potentiële omzet. Bepalend bij de berekening van de omzetpotentie van een slagerij is het aantal inwoners in relatie tot de aanwezige verkooppunten van vleesproducten in het marktgebied. Ook de aard en de omvang van dat winkelgebied (verzorgingsfunctie) spelen een belangrijke rol, uiteraard in relatie tot de verzorgingsfunctie van omliggende winkelgebieden. De Locatiescan biedt hier inzicht in.

De Locatiescan bestaat uit deskresearch. Er heeft dan ook geen fysieke beoordeling door de KNS plaatsgevonden van de relevante verkooppunten van vleesproducten en de ligging van de diverse winkelconcentraties in de betreffende gemeente en relevante aangrenzende

gemeenten. De gepresenteerde cijfers zijn dus een 'ruwe' prognose.

Als bijvoorbeeld blijkt dat de te betalen huur absoluut niet in relatie staat tot de berekende omzetpotentie is het raadzaam om de plannen te laten voor wat ze zijn en uit te kijken naar een locatie met betere perspectieven. Ook kunnen de verschillende opties naast elkaar worden gelegd om te bepalen wat de beste optie is. Er moet worden opgemerkt dat de Locatiescan geen businessplan is en het businessplan niet vervangt.

### BUSINESSPLAN

Als de 'ruwe' prognose van de Locatiescan wel voldoende aanleiding vormt tot nader onderzoek, is het raadzaam een KNS-businessplan te laten opstellen. In dat geval vormt de Locatiescan een onderdeel van dat plan. Op uitgebreid marktonderzoek gefundeerde conclusies en aanbevelingen vormen een belangrijke richtingwijzer bij het nemen van strategische beslissingen.

Het door de KNS aangeboden businessplan is een ondernemingsplan in de meest brede zin van het woord. Hierbij vindt onder meer een interne bedrijfsanalyse plaats, worden alle relevante

*“Er moet worden opgemerkt dat de Locatiescan geen businessplan is en het businessplan niet vervangt”*

winkelgebieden van het vestigingspunt fysiek bezocht en beoordeeld en wordt een kader geschetst voor de te volgen bedrijfsstrategie (mede op basis van de demografische gegevens van de bevolking en actuele ontwikkelingen en trends). Ook een financiële paragraaf ten behoeve van financiers vormt een onderdeel van het businessplan. Het plan wordt afgesloten met conclusies en aanbevelingen.

De ervaring heeft inmiddels geleerd dat een door de KNS opgesteld businessplan,

zowel door ondernemers als banken zeer wordt gewaardeerd.

Vormt het businessplan voor de ondernemer een vertrekpunt voor de te volgen bedrijfsstrategie, voor de banken vormt het een belangrijke richtingwijzer als het gaat om de inschatting van de perspectieven van een bedrijf dan wel de mate waarin het bedrijf aan (toekomstige) verplichtingen kan voldoen.

De kosten van de Locatiescan bedragen € 800 (exclusief btw, exclusief eventuele reiskosten). Wordt het uitvoeren van een Locatiescan opgevolgd door het opstellen van een KNS businessplan, dan worden de kosten van de scan verrekend met de kosten het businessplan. De kosten van een businessplan bedragen € 3.995 (exclusief btw, exclusief reiskosten).

N.B.: Uiteraard betreffen de kosten van zowel de Locatiescan als het businessplan zakelijke kosten, die ten laste komen van het bedrijfsresultaat dan wel verrekend worden met te betalen belastingen. Heb je nog vragen over de Locatiescan of het businessplan of wil je deze voor jouw situatie laten uitvoeren, neem dan contact op met de afdeling Ondernemerszaken van de KNS, tel 070 3906365.

## Subsidies



Stichting Opleidingsfonds Slagersbedrijf

Het opleidingsfonds Sovvb verleent aan werkgevers en medewerkers onder bepaalde voorwaarden subsidie voor de kosten van opleidingen, cursussen en trainingen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de bbl-opleidingen, cursussen, EVC

en de diverse thema-traiteurtrainingen van SVO.

Aan slagersbedrijven die gebruikmaken van payrollmedewerkers en aan payrollmedewerkers zelf wordt géén subsidie verleend. Ter voorkoming van oneigenlijk gebruik worden subsidieaanvragende bedrijven gecontroleerd op de afdracht van premie VOS aan het VOS-fonds, waarvoor Syntrus Achmea de administratie voert.





# Toezicht NVWA op voedsel scherper met 160 man extra



Om de slagkracht van de Nederlandse Voedsel en Warenautoriteit (NVWA) te vergroten worden structureel meer mensen ingezet voor toezicht en handhaving. Het gaat dan met name om inspecteurs en dierenartsen. Ook is er extra capaciteit beschikbaar voor incidenten die zich onvermijdelijk voordoen.

Door de inzet van deze interventieteams kunnen de reguliere controles ook gewoon doorgaan. In totaal komen er 100 structurele en 60 tijdelijke arbeidsplaatsen bij. De NVWA krijgt structureel 33 miljoen euro extra per jaar. Daar bovenop wordt de komende 4 jaar in totaal nog eens 34 miljoen euro geïnvesteerd. De tarieven voor het bedrijfsleven gaan omhoog, waardoor

een jaarlijkse bijdrage van 10 miljoen euro wordt gerealiseerd. Dat staat in het plan van aanpak NVWA dat staatssecretaris Dijkema van Economische Zaken en minister Schippers van Volksgezondheid, Welzijn en Sport naar de Tweede Kamer hebben gestuurd.

Doel is de taak als toezichthouder toekomstbestendig te maken en het toezicht structureel te verbeteren. De nieuwe aanpak is nodig omdat de opstapeling van verschillende taakstellingen, de fusietrajecten van de afgelopen jaren en de diverse incidenten de NVWA als toezichthouder van onder meer voedselveiligheid onder druk heeft gezet.

Dijkema: "De afgelopen tijd is er te vaak wat misgegaan met ons voedsel. De consument moet erop kunnen vertrouwen dat zijn voedsel veilig is en wat hij koopt klopt. Fraudeurs worden keihard aangepakt, met hogere boetes. De NVWA kan met meer slagkracht en een nieuw

keuringssysteem beter en gericht controleren op misstanden. Bedrijven zijn verantwoordelijk voor eerlijk en veilig voedsel, met een toezichthouder die hier bovenop zit en handhaaft."

## INVESTEREN IN KENNIS EN KWALITEIT MEDEWERKERS

Om de capaciteit van de NVWA zo goed mogelijk in te zetten wordt geïnvesteerd in de kennis en kwaliteit van de medewerkers. Het doel is risico's en onregelmatigheden vroeg te signaleren en risicoanalyses te verbeteren. Om het werk van inspecteurs sneller en makkelijker te maken is het daarnaast noodzakelijk het verouderde ICT-systeem te moderniseren.

## SYSTEEM VAN KEURING EN TOEZICHT WORDT HERZIEN

Het huidige systeem van keuring en toezicht wordt herzien. Het is nu kwetsbaar omdat zowel de keuring als het toezicht gebundeld is en private instanties een grote rol hebben. De Onderzoeksraad voor de Veiligheid onderzoekt mede op verzoek van Dijkema momenteel de risico's voor de voedselveiligheid bij de productie en verwerking van en handel in vlees. Dit rapport wordt in februari verwacht. De uitkomsten worden meegenomen bij het herzien van een nieuw systeem van keuring en toezicht.

Zie voor meer informatie het Plan van aanpak NVWA op de site van het ministerie van EZ.

bron: Ministerie van EZ

# Slagersactie 'Het regent gehaktballen 2' gestart

Hangen jouw actieposters voor 'Het regent gehaktballen 2' al? Vanaf 1 februari draait de film (Cloudy With a Chance of Meatballs 2) in de Nederlandse bioscopen, in de originele en Nederlands gesproken versie, in 3D. Deze actie bij de slagers start op 13 januari en loopt tot en met 9 februari 2014.

Bij aankoop van 500 gram gehakt kan je de consument een speciale 'Het regent gehaktballen 2' kleurplaat uitreiken.

Kleurplaten dienen voor 10 februari bij de slager ingeleverd te worden. De KNS vraagt alle deelnemende slagers de vijf mooiste kleurplaten te selecteren en naar het KNS antwoordnummer (gratis) te sturen.

## PRIJZENPAKKET

Er is een uitgebreid prijzenpakket voor de ingezonden kleurplaten met als hoofdprijs een weekendje Slagharen en daarnaast bioscoopkaartjes, lunchboxen etc.



Op onze speciale actiepagina [www.knsnet.nl/hetregentgehaktballen](http://www.knsnet.nl/hetregentgehaktballen) vind je alle details inclusief de kleurplaat.

## SCHOLING



# Goed voornemen: training succesvol ondernemen in 2014

Nu de drukke kerstperiode voorbij is, is het tijd om eens goed na te denken over je plannen en doelen voor 2014. Hierbij gaat het niet alleen om het opleiden van medewerkers; om de crisis te lijf te gaan is ook de ontwikkeling van jou als ondernemer van groot belang. Want wie goed in staat is om de huidige en gewenste situatie in beeld te brengen, kan nog betere keuzes voor de toekomst maken.

De keuzes die een ondernemer voor de toekomst maakt, zijn meestal gebaseerd op cijfers en prognoses van het bedrijf. Maar waar sta je nu? En waar wil je uiteindelijk uitkomen? Als je dat in beeld hebt, kun je een vertaling maken naar jouw (financiële) beleid. Deze onderdelen

staan centraal tijdens de training Succesvol ondernemen financieel management van SVO vakopleiding food in Spakenburg.

Hoe lees en analyseer ik de balans en verlies- en winstrekening? En hoe werkt een cashflowoverzicht? Dit komt aan de orde tijdens de training Succesvol ondernemen financieel management. Deelnemers gaan verder aan de slag met het maken van productcalculaties en het schrijven van offertes. Ook stellen zij zelf een financieel plan op en berekenen zij de financiële kengetallen. Zo komen zij nog meer op één lijn met de accountant en kunnen zij nog beter hun financiële beleid uitstippelen.



## MEER INFORMATIE

De training Succesvol ondernemen financieel management start op maandag 27 januari in Spakenburg. Kijk op [www.svo.nl/financieelmanagement](http://www.svo.nl/financieelmanagement) voor de uitgebreide informatie over de training.



# Wet Werk en Zekerheid

Minister Asscher van Sociale Zaken en Werkgelegenheid heeft het wetsvoorstel Wet Werk en Zekerheid bij de Tweede Kamer ingediend. Het wetsvoorstel heeft drie kernpunten: het ontslagrecht sneller, goedkoper en 'rechtsgelijker' maken, de rechtspositie van flexwerkers versterken en de WW er meer gericht op laten zijn mensen sneller aan het werk te krijgen. Het wetsvoorstel sluit aan bij het sociaal akkoord van het kabinet en de sociale partners dat in april gesloten is.

## ONTSLAG

Ten aanzien van het ontslagrecht zijn er twee belangrijke wijzingen. Ten eerste wordt er een nieuw soort vergoeding bij ontslag geïntroduceerd: de transitievergoeding. Deze vergoeding kan door de ontslagen werknemer gebruikt worden voor scholing of om over te stappen naar een andere baan of een ander beroep. De transitievergoeding wordt afhankelijk van de duur van het dienstverband. Het dienstverband moet minimaal twee jaar hebben geduurd. De regel is: 1/3 maandsalaris per dienstjaar en 1/2 maandsalaris per dienstjaar dat men langer dan tien jaar in dienst is geweest. Er geldt een maximum van € 75.000 of maximaal een jaarsalaris in geval het salaris hoger is dan € 75.000.

Naast de transitievergoeding wordt in het ontslagrecht de rechtsongelijkheid bestreden die bestaat omdat werkgevers nu nog kunnen kiezen of arbeidscontracten via de kantonrechter of via het UWV worden ontbonden. De ongelijkheid bestaat er in dat een werknemer bij ontslag via de kantonrechter een ontslagvergoeding kan meekregen hetgeen bij ontslag via het UWV minder vaak mogelijk is. Met de Wet Werk en Zekerheid komt er een voorgeschreven route: ontslag om bedrijfseconomische redenen gaat via het UWV, ontslag om persoonlijke redenen wordt door de kantonrechter beoordeeld.

## FLEXWERKEN

Ten aanzien van het flexwerken

verandert straks het volgende. Werknemers hebben straks na twee jaar aanspraak op een vast contract. Nu is dat na drie jaar. Verder komt er een betere ontslagbescherming voor werknemers die via payroll werken (de salarisadministratie en het formele werkgeverschap worden aan een derde uitbesteed) en wordt het langdurig gebruik van nul-urencontracten beperkt.

## WW

Ook vinden enige aanpassingen in de WW plaats. Zo wordt van mensen die langer dan een half jaar in de WW zitten verwacht dat ze al het beschikbare werk als passende arbeid aanvaarden en wordt de maximale duur van de WW vanaf 1 januari 2016 stapsgewijs afgebouwd van maximaal 38 naar maximaal 24 maanden in 2019.

Als de Tweede Kamer en de Eerste Kamer akkoord gaan met het wetsvoorstel kan de versterkte rechtspositie van flexwerkers vanaf 1 juli 2014 ingaan en de hervorming van het ontslagrecht en de aanpassingen in de WW vanaf 1 juli 2015.



# Sturen op Cijfers live!

Het project Sturen op Cijfers is al een aantal keer uitgebreid beschreven. De applicatie Sturen op Cijfers is inmiddels beschikbaar via de website van de KNS.

Sturen op Cijfers is een digitale applicatie, die het slagerondernemers mogelijk maakt om op basis van actuele cijfers uit de weegschaalkassa – apparatuur dan wel de bedrijfsadministratie kengetallen te genereren, waardoor bedrijfsprocessen tijdig beter aangestuurd of bijgestuurd kunnen worden.

Sturen op Cijfers is een instrument dat je echt kan helpen om je bedrijf goed in kaart te brengen en te houden. Bovendien heb je naast de digitale applicatie de beschikking over een helpdesk, zowel digitaal als telefonisch, die uitleg geeft over de werking van de applicatie en het verzamelen van de benodigde gegevens. Deelname start met registreren waarna je de cijfers gaat invoeren en vervolgens verschillende rapportages kunt genereren.

## REGISTREREN

Je dient je eerst te registreren voordat je aan de slag kunt. Eerst voer je eenmalig de bedrijfsgegevens, de gegevens van eventuele nevenvestigingen en de kenmerken van jouw bedrijf (aard van de onderneming, ondernemingsvorm, omzetklasse, etc.) in. Na de registratie en de eenmalige invoering van bedrijfsgegevens en bedrijfs- en vestigingskenmerken kun je aan de slag met het invoeren van jouw cijfers.

## INVOEREN CIJFERS

Je hebt bij het invoeren van de cijfers een keuze te maken tussen invoering per maand en per 4 weken. De mogelijkheid bestaat om de KNS-adviseur toestemming te geven jouw cijfers in te zien met als doel deze, samen met jouw, te analyseren en te interpreteren. Hiervoor moet je expliciet toestemming geven en deze toestemming kun je altijd weer intrekken. Na het invoeren van alle gevraagde cijfers kunnen de rapportages worden gegenereerd.



## RAPPORTAGES

De applicatie biedt enerzijds de mogelijkheid om een drietal bedrijfsrapportages te genereren (intern) en anderzijds is het mogelijk om jouw eigen bedrijf met andere bedrijven te vergelijken (extern). Dit kan op basis van gemiddelden maar ook op basis van geselecteerde bedrijfs- of vestigingskenmerken, waardoor jouw bedrijf vergeleken wordt met een soortgelijk bedrijf.

Door het opstellen van actuele bedrijfsrapportages en bedrijfsvergelijkingen ben je als slagerondernemer in staat jouw bedrijfsprocessen per gekozen periode (per 4 weken of per maand) bij te sturen. Dit in tegenstelling tot de huidige situatie, waar vaak nog wordt uitgegaan van de resultaten uit de verlies- en winstrekening, vaak niet eerder beschikbaar dan in het voorjaar/de zomer van een volgend jaar.

Aanbevolen wordt om jouw bedrijfsadministratie in te richten in nauw overleg met je accountant, op basis van de gevraagde gegevens in het internetprogramma. Een geordende administratie levert tijdwinst op, maakt het invullen van het programma makkelijker en levert een besparing op de accountantskosten op.

Sturen op Cijfers is voor iedereen in de slagerijbranche in het eerste gebruiksjaar gratis toegankelijk. Daarna wordt per jaar (voor hosting en doorontwikkeling) een bedrag van € 100 in rekening gebracht.

## MEER INFORMATIE?

Op de KNS-website is een handleiding te vinden over alle te doorlopen stappen en de werking van de digitale applicatie. Wil je aan de slag met of heb je vragen over Sturen op Cijfers? Neem dan contact op met de KNS, Maikel Nicolai, telefoon: 070 3314634.



## De KNS in 2014

# Een nieuw jaar, een schone lei en natuurlijk vooral ook goede voornemens!



Veranderende consumententrends, economische ontwikkelingen en maatschappelijke pijlers zoals milieu, dierenwelzijn, gezondheid en duurzaamheid zijn enorm belangrijk. De KNS is zich bewust van deze ontwikkelingen en de kansen en bedreigingen die dit voor de slagersbranche biedt.

## VOORUITBLIK PETER HOOGENBOOM

In de vorige editie gaf directeur Peter Hoogenboom een terugblik op 2013. In deze editie kijken wij samen met hem vooruit naar de toekomst en de activiteiten die de KNS dit jaar in de planning heeft.

Peter: "De KNS wordt, door intensieve samenwerkingen op allerlei niveaus, steeds meer een richtinggevende brancheorganisatie die toegevoegde

waarde biedt aan haar leden en hun maatschappelijke omgeving. De afgelopen jaren hebben wij al een flink aantal stappen gemaakt om de slagersbranche en het daarmee verbonden ambacht op de kaart te zetten. Hier gaan we uiteraard mee verder. Daarnaast is er een aantal ontwikkelingen binnen de branche die ondernemers de kans bieden zich nog beter te wapenen voor de toekomst."

Het onderscheidend vermogen van de slager door ambachtelijk vakmanschap, authenticiteit, persoonlijke service, advies en beleving staat hoog op onze beleidsagenda. Daarnaast is er veel aandacht voor het verder verbeteren van de professionaliteit binnen de branche. Dit is niet alleen essentieel om te voldoen aan regelgeving van de overheid maar

Na de hectiek van de decembermaand is januari vaak een maand van bezinning, gericht op de toekomst in plaats van de hectiek van alle dag. Een toekomst waarin in hoog tempo allerlei veranderingen de wereld in een totaal ander perspectief zetten. Als ondernemer moet je deze veranderingen volgen, er op inspelen en op basis van een visie moet je toekomstgericht handelen.

ook aan wensen van de consument om zo succesvol als ondernemer te zijn.

Lobby speelt een belangrijke rol om de branche zichtbaar te maken en gehoord te worden door politiek en stakeholders om zo wet- en regelgeving te beïnvloeden. Dit is en blijft de komende jaren een belangrijk speerpunt."



## ACTIVITEITEN IN 2014

Een vooruitblik naar de geplande activiteiten in 2014 gericht op de drie hoofdlijnen waarover de KNS zich buigt: ondernemerschap, vakmanschap en werkgeverschap. Bij alle kernonderwerpen geldt uiteraard het motto 'hart voor slagers'.

## VAKMANSCHAP

- Introductie van de vernieuwde Recepten- in Informatiemap voor het Slagersbedrijf waarbij reductie van zout en vet een belangrijke rol spelen. De map is bedoeld als standaard voor alle KNS-leden.
- Lancering PS voor Slagers als middel om richting de consument (verplichte) productinformatie en ook maatwerk advies te bieden.
- Aanpassen Hygiëncode voor het Slagersbedrijf door aanvulling van modules gericht op specifieke activiteiten, als 'Slachten voor kleine roodvleesslachterijen inclusief Uitsnijderij', 'Dierenwelzijn', 'Dierlijke bijproducten', 'Worstmakerij', 'Keuken' en 'EG-erkenningen (Vleesproducten, Vleesbereiding, Gehaktproducten).
- Organisatie van de vakwedstrijden Spare Ribs Trophy en Lekkerste Bal Gehakt met als doel op productniveau kwaliteit te verbeteren en een positieve bijdrage te leveren aan het branche-imago.

## ONDERNEMERSCHAP

- Uitrol van Sturen op Cijfers, ontwikkeling van kengetallen waarmee slagers kunnen sturen op basis van verzamelde cijfers binnen de slagersbranche.
- Regiobijeenkomsten met als thema 'Koester de Klant' om zo nog succesvoller te zijn als ondernemer.
- Beperken administratieve lastendruk.

*"Bij alle kernonderwerpen geldt uiteraard het motto 'hart voor slagers'"*

- Participatie in de Stuurgroep Vestigingszaken (Detailhandel Nederland) en diverse netwerken om zo als KNS het standpunt kenbaar te maken met als doel de positie voor de individuele slager in winkelgebieden te verbeteren.
- Individuele dienstverlening door juridisch, marketing en bedrijfseconomisch advies op maat. De instrumenten zoals het KNS-businessplan en de locatiescan zijn hierbij belangrijk.

## WERKGEVERSCHAP

- Het onderhandelen naar een nieuwe arbeidsvoorwaarden cao voor de bedrijfstak.
- Onderzoeken om de huidige jeugdschalen in de cao om te vormen naar ervaringsschalen.
- Aandacht voor voldoende in- en doorstroom op mbo- en hbo-niveau binnen de branche om continuïteit en professionaliteit te behouden door bijvoorbeeld banenplan, enthousiasmeren van jongeren en het verder professionaliseren van de branche door het ontwikkelen van bijvoorbeeld de meestertitel en die van topverkoopster.

- Het benoemen van een of meer "arbo ambassadeurs" en het ontwikkelen van arbo beleid op basis van de uitgevoerde onderzoeken door deze ambassadeurs.
- Continu investeren in de branche-RI&E en onderzoeken of de branche-RI&E onderdeel kan uitmaken van het digitale ondernemingsdossier.
- Het monitoren en bevorderen onderwijsaanbod met als doel professionaliseren van de branche in samenwerking met onderwijsinstellingen.
- Promotie van de 'associate degree' (hbo-niveau) i.s.m. de Hogeschool Rotterdam.
- Het veiligstellen van kleinschalig specialistisch beroepsonderwijs zoals Worstmaken.
- Het ontwikkelen van een nieuwe pensioenregeling geldend vanaf 2015 om een nieuw robuuster pensioenstelsel te krijgen.
- Vanuit de afdeling juridische zaken blijft individuele dienstverlening op basis van werkgeversaspecten een speerpunt.

Dit jaar gaat Slagerspassie live. In deze digitale inspiratieomgeving vind je een combinatie terug van zowel ondernemerschap, vakmanschap en elementen voor goed werkgeverschap.

Ook in de intensieve ledencommunicatie via De Slager, de digitale nieuwsbrief en sociale media maar ook de aanwezigheid op vakbeurzen zoals de Keurslagerdemodagen en NSM richt de KNS zich in 2014 op vakmanschap, ondernemers- en werkgeverszaken. Contacten met de leden is en blijft daarnaast natuurlijk de hoofdrol spelen op beurzen, tijdens sectieactiviteiten, het KNS Inspiratiecongres en de regiobijeenkomsten.

In navolging van het succes van vorig jaar vindt ook de dag van de slager weer plaats (zie elders in deze De Slager).

Kortom, er staat een flink aantal activiteiten op de rol om de slagersbranche zichtbaar en toekomstbestendig te maken. Positief om in te ondernemen en positief om in te werken!





# Belastingdienst en boekenonderzoek

In toenemende mate legt de Belastingdienst zich toe op zogenoemde deelonderzoeken. Slechts een bepaald aspect van de belastingheffing wordt dan (grondig) onderzocht. Omdat de Belastingdienst de komende jaren meer boekenonderzoeken gaat uitvoeren (waaronder deelonderzoeken over de werkkostenregeling, subsidies, afdrachtverminderingen en loonheffingen) zetten wij hieronder bepaalde aandachtspunten neer (want voor alle controles geldt een goede voorbereiding is het halve werk).

## AANKONDIGING CONTROLE

Een boekenonderzoek wordt bijna altijd van tevoren aangekondigd (alleen de FIOD komt onaangekondigd). Bij een regulier bedrijfsbezoek komt de Belastingdienst langs om informatie te verzamelen en om inzicht te krijgen in de bedrijfsvoering en administratie. Zorg er voor dat je de

juiste stukken verzamelt en klaarlegt, de administratie op orde brengt en licht het personeel en jouw adviseur in over het bezoek.

## ADMINISTRATIE

Het begint bij de administratieplicht. Zonder administratie valt er immers

weinig te controleren. De wet is duidelijk en simpel: elke ondernemer is administratieplichtig. De eis is dat een administratie binnen redelijke termijn moet kunnen worden gecontroleerd. De controleur zal verschillende stukken en bescheiden willen inzien. Je kunt in dat geval een kopie van de opgevraagde bescheiden op een usb-stick verstrekken. Tevens kan de Belastingdienst de gegevens opvragen via de zgn. auditfile (dan kan de controleur de gegevens inlezen op zijn eigen computer en er bepaalde controles op uitvoeren).

De meningen van de deskundigen zijn verdeeld met betrekking tot het verstrekken van digitale bestanden en vinden dat de Belastingdienst niet zomaar 'alles' mag opvragen.

Wat er dan in de administratie moet zitten en hoe die eruit ziet is veel minder duidelijk. De wet is weinig concreet. Ten behoeve van de controle gelden bij de administratie onder meer de volgende verplichtingen: Bewaarplicht administratie (7 jaar, statuten etc. onbeperkt). Ook de onderliggende stukken dienen te worden bewaard, zelfs nadat de gegevens zijn verwerkt. Het is eventueel wel toegestaan die stukken te vervangen door een toegestane vastlegging. Bijvoorbeeld het in (beveiligd) pdf scannen van kladbrieven.

De administratie moet voor de Belastingdienst worden ontsloten en inzichtelijk gemaakt. Daaronder valt, binnen redelijke grenzen, het leesbaar maken van data voor de geautomatiseerde systemen van de Belastingdienst en het inzichtelijk maken van het systeem zelf. Bij overgang op een nieuw (automatiserings)systeem moet worden geregeld dat oude gegevens beschikbaar blijven c.q. makkelijk beschikbaar kunnen worden gemaakt. Ook de onderliggende stukken moeten worden verstrekt. De administratie moet zodanig zijn ingericht, dat controle binnen redelijke termijn mogelijk is. Wat een redelijke termijn is, verschilt per

onderneming en hangt onder meer af van de aard en omvang van die onderneming. Het is niet de Belastingdienst die uitmaakt wat een redelijke termijn is. Het is ook haar beleid met de redelijke belangen van de onderneming rekening te houden. Het is niet verboden dat de Belastingdienst vragen stelt aan personeelsleden. Met die mogelijkheid dient wel behoedzaam te worden omgegaan. Zorg dus voor duidelijke instructies.

## INFORMATIEVERPLICHTING

Voordat het boekenonderzoek echt van start gaat, vindt er een inleidend gesprek plaats tussen de controleur en ondernemer. Er worden dan bepaalde procedureafspraken gemaakt.

Sinds medio 2011 kan de inspecteur een informatiebeschikking afgeven (artikel 52a AWR), een dergelijke beschikking wordt afgegeven als een belastingplichtige zou weigeren om informatie af te geven. Tegen een dergelijke beschikking kan de belastingplichtige in beroep bij de rechter. Komt de rechter tot het oordeel dat het verzoek van de Belastingdienst rechtmatig is, dan krijg je alsnog een bepaalde periode de mogelijkheid om de desbetreffende informatie te verstrekken. Als je dan nog niet over de brug komt met de

gevraagde gegevens, kan de bewijslast worden omgekeerd bij eventueel bezwaar en beroep.

Als je dus niet of onvoldoende meewerkt aan een boekenonderzoek kan dat dus leiden tot de zogenoemde omkering van de bewijslast door de Belastingdienst. In gevallen van omkering van de bewijslast kan de Belastingdienst bij het opleggen van de aanslag uitgaan van schattingen en aannames (waarbij de inkomsten ruim worden geschat en de kosten juist lager). Aantonen dat de aanslag te hoog is geschat, is vrijwel ondoenlijk. Een reden temeer de administratie op orde te hebben.

## EINDGESPREK

Na de controle vindt er een eindbespreking plaats tussen de controleur en de ondernemer, waarbij de controleur zijn bevindingen doorneemt.

Voor jou is dit het moment om vragen te stellen over zaken die nog niet helemaal duidelijk zijn en om eventueel afspraken te maken voor de toekomst.

Ook eventuele correcties naar aanleiding van de controle komen aan bod en dan heb je de mogelijkheid om het een en ander uit te leggen.

## CONTROLLERAPPORT

Enige tijd na de controle ontvang je het (concept) controlerapport. Ingeval van voorgenomen correcties krijg je t.z.t. een navorderings- of naheffingsaanslag opgelegd (al dan niet met boete en rente). Als je het niet eens bent met de navorderings- of naheffingsaanslag dan kun je hiertegen in bezwaar en beroep gaan.



Accountantskantoor B.B.B.  
Visseringlaan 18  
2288 ER Rijswijk  
070-3907860  
info@bbbadvies.nl



# KNS inspiratiegroepen iets voor jou?

Met een eigen bedrijf is het altijd druk. En in de hectiek van alle dag, is het niet altijd gemakkelijk om je blik te verruimen en inspiratie op te doen. Toch is dat wel belangrijk om scherp te blijven. De laagdrempelige KNS-inspiratiegroepen zijn wellicht voor jou een mogelijkheid om toch een aantal keer per jaar met gelijkgestemden kennis en ervaring uit te wisselen en nieuwe dingen te zien en te beleven. De dag wordt van A tot Z voor je georganiseerd en met een groep ga je op pad. Zo bouw je bovendien een eigen persoonlijk netwerk op binnen de branche, dat is niet alleen leuk maar ook praktisch.



Het afgelopen jaar waren de activiteiten bijvoorbeeld bedrijfsbezoeken in Oost-Nederland, een tweedaagse tocht in Zeeland, barbecueworkshops, bezoeken aan Livar, workshop leidinggeven, training personeelsbeleid, bedrijfsbezoeken De Kroes, VIT en Jan Zandbergen. Waardevolle bijeenkomsten waarbij je over het

algemeen de slagers aantekeningen ziet maken om er in de eigen slagerij iets mee te doen.

Voor het komend jaar staat er ook weer genoeg op het programma van de verschillende inspiratiegroepen. Er zijn vier groepen namelijk Mannen Vakgroep Slagers (MVS), Platform Jonge Slagers (PJS), voor startende ondernemers), Ppas (vrouwelijke partners of dochters van slagers) en Meating XL (MXL) die elk een eigen programma hebben met een aantal activiteiten verdeeld over het jaar. Een korte opsomming van de geplande activiteiten (onder voorbehoud). Voor MVS staat dit jaar een trendtour door Amsterdam, slagerijbezoeken in Zuid-Holland



*"Zo bouw je bovendien een eigen persoonlijk netwerk op binnen de branche"*

en een wildworkshop op het programma. Ook vindt er een tweedaagse buitenlandse reis plaats, de bestemming is op het moment van druk nog niet bekend.

Bij PJS staat er ook een buitenlandse reis op de planning en daarnaast een verzuimtraining gecombineerd met een bezoek aan Luitenfood, een creatieve en smakelijke wildworkshop en een uitgebreide retailtour in Amsterdam.

Ppas gaat in Rotterdam op pad voor de laatste trends, volgt een tapasworkshop o.l.v. tv-chef Jeremy Vermolen, een wijnworkshop met schrijver en wijnkenner Hans Melissen in combinatie met het bezoeken van slagerijen en heeft daarnaast nog een dag 'out of the box' waarbij branchevreemd centraal staat en



een bezoek aan luchthaven Schiphol een onderdeel uitmaakt.

Zoals elk jaar zijn er voor MXL twee deelnemersraden in het programma opgenomen met als thema leiderschap. Daarnaast wordt er ook weer een buitenlandse reis georganiseerd.

Je kunt lid worden van één van deze inspiratiegroepen als je lid bent van de KNS. Kijk voor de verschillende data, het lidmaatschap en het aanmelden voor een van deze groepen op [www.knsnet.nl/](http://www.knsnet.nl/) inspiratiegroepen.

Vragen of meer informatie? Neem dan contact op met Wendy Raats, Medewerker PR & Communicatie, op telefoonnummer 070 3314627 of e-mail [w.raats@knsnet.nl](mailto:w.raats@knsnet.nl).

## COLOFON

Het maandblad De Slager is een uitgave van de Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie voor haar leden en relaties. De Slager verschijnt 11 keer per jaar in een oplage van 2.250 exemplaren.

### ADRES

Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie  
Diepenhorstlaan 3, 2288 EW Rijswijk  
Postbus 1234, 2280 CE Rijswijk  
Telefoon 070 3906365, fax 070 3904459  
[redactie@knsnet.nl](mailto:redactie@knsnet.nl), [www.knsnet.nl](http://www.knsnet.nl)

Volg de KNS op Twitter: @KNSvoorslagers

### REDACTIE

Marian Lemsom: hoofdredacteur, Eva Westerhof: eindredacteur, Vera de Jonge, Maikel Nicolai, Bob van Kessel, Petra Westerhout, Hans Hulshof, Arthur Tarmond, Wendy Raats: redacteurs.

De redactie van De Slager bedankt alle slagers en slagerijmedewerkers voor hun bijdrage en medewerking bij het maken van artikelen voor De Slager.

### ONTWERP EN VORMGEVING

Muntz, Amersfoort

### FOTOGRAFIE

KNS, ProCa - MPP Communicatie B.V. Velp, Leo de Jong, Muntz en Vleesmagazine, Koos Groenewold

### ADVERTENTIES

ProCa - MPP Communicatie B.V. Velp  
Telefoon 026 3700027, [www.proca-mpp.com](http://www.proca-mpp.com)

### REACTIES/AANLEVEREN KOPIJ

De redactie van De Slager nodigt haar lezers uit om onderwerpen of kopij aan te dragen. Deze kun je mailen naar: [redactie@knsnet.nl](mailto:redactie@knsnet.nl). De redactie behoudt het recht om hieruit een keuze te maken of niet te plaatsen. Overige reacties op de inhoud van De Slager kun je ook naar dit adres sturen.



## VOLGENDE KEER IN DE SLAGER:

- Aan het woord: André Troost
- Slager vertelt: Ebbo van Engelen
- Dag van de Slager
- Ontwikkelingen Slagerpassie

De Slager nr. 2 ontvang je op 18 februari 2014



## Het magazine voor de barbecue liefhebber

Boordevol tips en tricks over barbecuen, recepten, de nieuwste barbecues en reportages over buitenleven.



€16<sup>50</sup>\*  
jaarabonnement  
verschijning  
april, juni, juli &  
online wintereditie  
[www.fire-food.nl/Abonnee](http://www.fire-food.nl/Abonnee)



Ontvang de gratis Clubcard voor vele kortingen en voordelen