

DESLAGER



BOERDERIJWINKEL BIJ BROEDERS UIT BERKEL-ENSCHOT

LAAT CONSUMENT KENNISMAKEN MET EERLIJK VLEES

- Wouter van de Veen: “Wij willen lekkere worst maken”
- Generatie Z is de eerste generatie die volledig met internet is opgegroeid
- Slagerij 't Wuiver bereikt met één TikTok video meer dan 740.000 kijkers!

WERK AAN DE WINKEL

JEROEN VAN WIJK HEEFT ALTIJD INZICHT IN ZIJN CIJFERS

Vooruitkijken is een must!

Het komt regelmatig voor dat vers-ondernemers geen toegang hebben tot actuele cijfers. Sterker nog, aan het eind van het jaar krijgen ze van hun boekhouder te horen hoe ze het er het afgelopen jaar vanaf hebben gebracht. Slager Jeroen van Wijk uit Nieuwkoop weet wel beter. Hij wil juist alle inzicht hebben op zijn cijfers. Jeroen werkt daarom samen met Werk aan de Winkel. Dat betekent voor hem dat hij via een overzichtelijk dashboard op weekbasis inzicht heeft op zijn cijfers en tools tot zijn beschikking heeft om periodiek bij te kunnen sturen. Door het maken van een scherpe verkoopanalyse kan Jeroen zijn brutowinst bewaken en zijn verkoopbeleid aanpassen.

Benieuwd naar andere klantverhalen van Werk aan de Winkel? Je leest erover op onze website.

→ eriswerkaandewinkel.nl/klantverhalen

“Het is voor mij heel fijn werken en ik ben op de hoogte van de ontwikkelingen van mijn cijfers, het hele jaar door!”

Jeroen van Wijk,
Slagerij van Wijk



Inhoud

COLUMN Wouter van de Veen: Nieuwe wedstrijd	5
SLAGERSNIEUWS Maak jouw feestbeleving op de VAS-beurs compleet! Open avonden bij SVO Vakopleiding Food	6
Top 10 Lekkerste Bal Gehakt 2023	7
GASTCOLUMN Laetitia de Leede: Het nieuwe pensioenstelsel	7
DE SLAGER VERTELT Boerderijwinkel Bij Broeders uit Berkel-Enschot: Consument kennis laten maken met eerlijk vlees	8
SLAGERSVAK Ledenvoordeel uitgebreid met etiketteringsmodule Hoe scoort jouw concept op duurzaamheid?	13
Slagers tegen voedselverspilling	14
Over de THT? Kijk, ruik, proef!	15
SCHOLING Practoraat Eiwittransitie	17
AAN HET WOORD Rebecca Trouwee, Youngworks: Generatie Z is de eerste generatie die volledig met internet is opgegroeid	20
WERKGEVER Hoelang is jouw opzegtermijn? Onbezorgd ondernemen met SuperGarant!	22
Ontmoet nieuwsgierige werkzoekenden op Werkbezoekdag 2023	26
Startleeftijd voor pensioenopbouw van 21 naar 18 jaar	27
Slagers Academie	28
RI&E verlengd	29
POELIERSBOND Thomas van Meel te gast bij BNR Zakendoen Poeliersonderwijs	30
IFA: hoe voorkom je ruis binnen je team?	31
BELASTING Echtscheiding?	32
WETTELIJK Hoe eindigt een arbeidsovereenkomst?	34
ONDERNEMER Weet hoe klanten bewegen op jouw online kanalen De kracht van online communicatie	37
Duurzaam rijden: subsidie voor nieuwe bedrijfsauto's	38
HART VOOR SLAGERS KNS komt op voor de slager	41
SLAGERSNIEUWS Webinar SUP 21 september	42
Recepten beschikbaar bij Plant4Texture	44
Veelgestelde vragen	44
Even voorstellen..	45
Voormalig directeur KNS Peter Hoogenboom overleden	47
INSPIRATIE Slagerspassie	49
JAARAGENDA Agenda 2023	50

TOPMERKEN VOOR BODEMPRIJZEN.

o.a. Rational, Winterhalter, Alto-Shaam, Panasonic en Hoshizaki

Prijzen zijn excl. BTW



**RATIONAL CARE-TAB
150 STUKS!**

van ~~€130,00~~
voor **€82,50**



**RATIONAL ACTIVE GREEN
REINIGINGSTABS, 150 STUKS!**

van ~~€157,00~~
voor **€82,50**



**RATIONAL REINIGINGSTAB
100 STUKS!**

van ~~€130,00~~
voor **€69,50**



**WINTERHALTER F8400
À 25 KG!**

van ~~€121,20~~
voor **€99,50**



**WINTERHALTER F8700
À 25 KG!**

van ~~€129,40~~
voor **€104,50**



**WINTERHALTER B100N
À 10 KG!**

van ~~€63,10~~
voor **€52,50**



**RATIONAL
ICOMBI PRO 6 - 1/1**

van ~~€14.236,00~~
voor

€8.965,00



**RATIONAL
ICOMBI PRO 10 - 1/1**

van ~~€18.588,00~~
voor

€12.010,00

LET OP!
EENMALIG **10%**
**EXTRA
KORTING**
KORTINGSCODE:
KNS10



EUROCUISINE
TOP BRANDS • BEST PRICES

BEKIJK ONZE WEBSITE VOOR MEER GEWELDIGE
AANBIEDINGEN! WWW.EUROCUISINE.NL

COLOFON



Ledenblad De Slager is een uitgave van Koninklijke Nederlandse Slagers voor haar leden en relaties. De Slager verschijnt 8 keer per jaar in een oplage van 1.700 exemplaren. Een abonnement op De Slager kost € 92,-.

ADRES

Koninklijke Nederlandse Slagers
Diepenhorstlaan 3, 2288 EW Rijswijk
Postbus 1234, 2280 CE Rijswijk
Telefoon 070 3906365, fax 070 3904459
redactie@knsnet.nl, www.knsnet.nl
Volg de KNS op Twitter: @KNSvoorslagers
Facebook: @KNSvoorslagers
Instagram: knsvoorslagers
LinkedIn: Koninklijke Nederlandse Slagers

REDACTIE

Hoofdredacteur: Eva Westerhof. Eindredacteur: Michelle van der Burg. Redacteurs: Pieter Pulleman, Maikel Nicolai, Bob van Kessel, Petra Westerhout, Arthur Tarmond, Tamara Pijnenburg, Jacques Rijk, Marian Lemsom. De redactie van De Slager bedankt alle slagers en slagerijmedewerkers voor hun bijdrage en medewerking bij het maken van artikelen voor De Slager.

ART DIRECTION, GRAFISCHE VORMGEVING EN DRUK:

Elma Media B.V.
www.elma.nl

FOTOGRAFIE

KNS, Leo de Jong (Muntz), Pieter Pulleman en Elisabeth Lanz

ADVERTENTIES

Elma Media B.V.
Silver Snoek - Sales Manager
0226 33 16 67 - s.snoek@elma.nl

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. 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.

DISCLAIMER

De Slager bevat informatie die met de meeste zorgvuldigheid is samengesteld en wordt onderhouden. Desondanks kan de KNS geen garantie geven dat de beschikbare informatie volledig en/of juist is. De KNS aanvaardt dan ook geen aansprakelijkheid voor de eventuele gevolgen, zoals schade of gederfde winst op welke wijze dan ook als gevolg van het gebruik, het vertrouwen of op acties ondernomen naar aanleiding van informatie van de KNS.

COLUMN



NIEUWE WEDSTRIJD

Laatst kwam de nieuwsbrief van KNS met daarin de link naar de wedstrijd. Even aangemeld, zoals elk jaar. 't Is elke keer weer de kunst om toch bij die top te horen. Wij slagers zeggen altijd wel stoer: 't is maar een wedstrijdje, we hebben hem zo uit de productie. Maar toch weten we allemaal dat we nét wat meer liefde en ambacht geven aan die bal die naar de keuring moet. Veel van jullie ben ik tegengekomen op de uitreikingen van wedstrijden, beurzen, meesterslagersbijeenkomsten en bij de zelfslachtende slagersvereniging.

**"Wij hebben toch helemaal geen zin
om ons te verdiepen in regelgeving
en juridische kwesties?"**

Hebben jullie dat ook? Dat je elke keer weer wat van elkaar opsteekt? Eerlijk: soms denk je, zo zou ik het zelf nooit doen. Maar meestal heeft er wel iemand een uitspraak, een handig worstweetje, een tip over een machine, nieuwe NVWA-regels bij het slachten of pijnlijke personeelservaringen. Juist dat laatste, van die dingen waar wij als slagers niet zoveel kaas van gegeten hebben. Wij hebben toch helemaal geen zin om ons te verdiepen in regelgeving en juridische kwesties? Wij willen lekkere worst maken, mooie specials verkopen en lekker barbecueën.

Uitzoeken van regelgeving laten we graag over aan de expertise van KNS. Er zijn zoveel regels... Sinds deze zomer ben ik toegetreten tot het KNS-bestuur en wat blijkt: ook daar zijn regels. Bestuurders zijn namelijk sinds een aantal jaar uitgesloten van deelname aan KNS-wedstrijden. De aanmelding leidt dus helaas niet tot deelname aan de wedstrijd 'Lekkerste Bal Gehakt' voor mij. Tot snel op de uitreiking, waar ik hopelijk weer van de finalisten kan leren!

Wouter van de Veen / Bestuurslid KNS

MAAK JOUW FEESTBELEVENIS OP DE VAS-BEURS COMPLEET!

Op 25 en 26 september staat KNS met een beursstand op de 30^e en laatste editie van de VAS-beurs. Het thema is FEEST. Maak je feestbelevenis compleet en ga samen met jouw collega's op de foto in het fotohokje op onze stand. De foto's worden direct uitgeprint en zijn klaar om opgehangen te worden op het prikbord in jullie slagerij. Leuk aandenken toch? Dit is natuurlijk een extraatje, want uiteraard kun je bij de KNS-stand ook terecht voor advies en vragen op het gebied van ondernemerschap, vaktechniek en werkgeverschap.



Bij deze editie van De Slager vind je bovendien twee toegangskaarten voor de beurs. Heb je meer kaarten nodig? Download jouw gratis toegangskaarten op www.slavakto.nl. Zien we je daar?

OPEN AVONDEN BIJ SVO VAKOPLEIDING FOOD

Overweegt jouw medewerker om een training of opleiding te volgen? De open avonden van SVO Vakopleiding Food komen er weer aan. Het is zelfs mogelijk om een dagje mee te lopen! Scan de qr-code om de data te bekijken en deel deze met jouw medewerkers!



TOP 10 LEKKERSTE BAL GEHAKT 2023

De verschijningsdatum van deze editie van De Slager valt nagenoeg gelijk met de datum van de keuring van de Lekkerste Bal Gehakt op 13 september. Zoals bij iedere vakwedstrijd communiceren wij de 10 finalisten ook nu weer zo snel mogelijk via onze website.

De prijsuitreiking vindt plaats bij de VAS-beurs op dinsdag 26 september.



HET NIEUWE PENSIOENSTELSEL

Op 1 juli 2023 is de wet voor het nieuwe pensioenstelsel (Wet toekomst Pensioenen, Wtp) ingegaan. De sociale partners; CNV Vakmensen, FNV, KNS, en het Pensioenfonds voor het Slagersbedrijf, zijn al geruime tijd met elkaar in gesprek over hoe de nieuwe pensioenregeling voor de slagersbranche eruit moet gaan zien. Daardoor ligt het pensioenfonds op dit moment goed op koers om de overstap naar het nieuwe stelsel te maken.

Het uitgangspunt is dat zowel werknemers als werkgevers er met de overstap niet op achteruit gaan. Werknemers mogen hun rechten niet verliezen en werkgevers moeten niet te veel premie gaan betalen. Deelnemers die een pensioen van het pensioenfonds krijgen moeten hun pensioenuitkering bij de overgang naar het nieuwe stelsel behouden. Degenen die de branche hebben verlaten mogen hun opgebouwde rechten niet verliezen en nabestaanden moeten hun rechten behouden.

Het is het nadrukkelijke streven van het pensioenfonds om bestaande rechten te honoreren. Zoals het er nu uitziet kunnen alle onder het huidige stelsel toegekende pensioenrechten bij de overgang naar het nieuwe stelsel gehonoreerd worden. Of dit op moment van overgang ook zo is, is afhankelijk van de rentestand en de waarde van de beleggingen op dat moment.

In het nieuwe stelsel krijgt iedereen een eigen pensioenvermogen, waarin de tot dan toe opgebouwde pensioenrechten zijn ondergebracht. Na de overgang worden de pensioenpremies aan een persoonlijk pensioenvermogen toegevoegd. Het geld van ieders pensioenvermogen wordt belegd. De beleggingsresultaten zijn in de nieuwe systematiek veel duidelijker voor de individuele deelnemers, omdat iedere deelnemer een eigen beleggingspot krijgt.

Doordat de premies belegd worden kan het totaal uit te keren pensioen vele malen hoger zijn dan de ingelegde premies. Uiteraard willen wij dat ook in de toekomst de pensioenen hoger zijn dan de ingelegde premies omdat het pensioenfonds de premies belegt. Zo zorgen we dat pensioen een relevante arbeidsvoorwaarde blijft. Zeker in een tijd met krapte op de arbeidsmarkt is pensioen een belangrijk instrument.

Laetitia de Leede / Werkgeversvoorzitter Stichting de Samenwerking Pensioenfonds voor het Slagersbedrijf



BOERDERIJWINKEL BIJ BROEDERS UIT BERKEL-ENSCHOT

CONSUMENT KENNIS LATEN MAKEN MET EERLIJK VLEES



"DAT WE GEEN
TOONBANK HEBBEN,
BETEKENT NIET DAT
BELEVING BIEDEN
ONBELANGRIJK IS"

Begin dit jaar opende Bij Broeders in Berkel-Enschot; een brasserie en boerderijwinkel met eigen slagerij. Het '2 sterren Beter Leven'-rundvlees van de eigen boerderij en de slagerij staan centraal in het concept dat je gerust een boerderijwinkel 3.0 kunt noemen.

Twintig jaar geleden nam Henk Broeders het voortouw om – tegen de trend in – zijn runderen op een duurzame manier groot te brengen. Henk zette ook Bief Select op; een keten van veehouders die werken volgens het '2 sterren Beter Leven'-keurmerk.

Het idee om een boerderijwinkel te starten is al meer dan tien jaar

oud, vertelt Henks dochter Lia die de dagelijkse leiding heeft over de brasserie en de winkel. Telkens waren er andere prioriteiten waardoor het er niet van kwam. Een jaar of drie geleden stofte Henk de oude ideeën af. Lia: "We hebben alles samen met onze leveranciers zelf bedacht en ontworpen. Wij zijn veel bij andere slaggers en boerderijwinkels gaan kijken voor inspiratie."

ZO VEEL MOGELIJK ZELF

Er werd geen aannemer ingeschakeld. "Met onze slager Guus bouwden we onze brasserie en winkel met zoveel mogelijk nostalgische materialen. De dakpannen zijn uniek en komen van een kerk uit Tilburg. De oude gebakken klinkers zijn we zelf gaan sorteren, we hebben ze zelf opgehaald en gelegd. Gebruikte materialen geven een nostalgisch karakter en het is ook duurzaam. Zo zaten we overal zelf achterheen en deden we zoveel mogelijk zelf." Brasserie en winkel is een combi van oude en moderne details. De ruime slagerij, worstmakerij, rookkast, de opslagruimtes en de koelcellen bevinden zich ondergronds.



TIPS VAN LIA EN GUUS

- Ga je (ver)bouwen? Check wat je zelf kunt en welke duurzame of gebruikte materialen je kunt toepassen om de kosten te drukken.
- Werk met vlees van goede herkomst en draag dat uit.
- Zorg voor vierkantsverwaarding voor een optimaal rendement.

OPFRIS STAGE

Slager Guus Verhoeven legt ziel en zaligheid in de nieuwe winkel en slagerij. Guus werkte de afgelopen dertig jaar als productie leider bij een horecagroothandel. "Ik was er meer manager dan slager. Daar werkten we overigens met vlees van Bief Select en daar kennen we elkaar van." Guus kwam vorig jaar aan boord en

omdat de bouw achterliep op schema, werkte hij eerst mee in de bouw en op de boerderij. "Fantastisch om zo vanaf het begin betrokken te zijn." Om weer feeling te krijgen met het 'echte' slagerswerk deed Guus een 'opfrisstage' bij een slagerij. "Dat was heel nuttig, vooral op het gebied van het fijnere werk en het presenteren van het vlees. Rechtstreeks voor consumenten werken is toch anders dan business-to-business."

WISSELWERKING

Het rundvlees komt logischerwijze van de eigen boerderij waar circa negenhonderd stieren rondlopen. Lia: "Ons pap koos ruim twintig jaar geleden al voor natuurlijke bemesting en nul antibiotica." De negen stallen zijn diervriendelijk ingericht. De gewassen die van het land komen, zijn bestemd voor de eigen runderen. Guus:

"Behalve het slachten doen we alles zelf. Dat begint op de boerderij met het bemesten en eindigt in de winkel, of in de brasserie op het bord. De vleeswaren worden voor 70% in eigen slagerij geproduceerd. Vierkantsverwaarding vinden we belangrijk: we gebruiken alles en de wisselwerking met de koks van de brasserie is daarin belangrijk én leuk: we leren van elkaar."

VERRAST

De slagerij ging half maart open en de brasserie ruim twee maanden later. Lia: "Inmiddels hebben we een team van tien ervaren medewerkers" Het tweesterren-rundvlees van eigen boerderij is de trekker. Het varkensvlees heeft geen label, maar is door Henk Broeders geselecteerd bij een boer die net als hijzelf goed met mens, dier en milieu omgaat. Het kippenvlees is van Gildehoen en er is een beperkt

assortiment lamsvlees. Guus: "Wat mij wel verraste is dat er zo veel mensen komen voor het gemak, zoals vlug- en panklaar en kant-en-klare maaltijden. Samen met het rundvlees en de seizoensproducten zijn dat ook de hardlopers." Lia laat twee kleine houten plankjes zien waarop een cadeaubon is gelaserd. "Deze gaan ook hard."

IN DE MARKT ZETTEN

Het concept in de markt zetten gebeurt op verschillende manieren. Er is een moderne website, plus webwinkel. "En we zijn heel actief op social media. Ik heb ook folders laten drukken en bezorgd bij de campings en hotels in de buurt. We zitten langs een drukke fietsroute en dat zorgt ook voor aanloop. Het is allemaal nieuw voor ons, dus het is afwachten hoe het zich ontwikkelt." Er zijn plannen genoeg, getuige een vel papier op de binnenkant van de kantinedeur: Spaanse week,

Italiaanse week, Duitse week. Guus: "De bedoeling is dat iedereen zijn of haar suggesties erbij schrijft." Bij Broeders wil op termijn ook aan derden leveren, bijvoorbeeld de horeca. Lia: "Een aspergeboer in de omgeving verkoopt nu onze ham."

GEEN DOORSNEESLAGER

Guus: "Wij zijn geen doorsneeslager met een toonbank. Vrijwel alles ligt voorverpakt in de koelvitruines en mensen moeten daaraan wennen. Als vervolgens blijkt dat het vers is en goed smaakt, komen ze vanzelf

"DAT WE GEEN TOONBANK HEBBEN, BETEKT NIET DAT BELEVING BIEDEN ONBELANGRIJK IS"

terug. Dat we geen toonbank hebben, betekent niet dat beleving bieden onbelangrijk is. In de winkel werken namelijk gastvrouwen die advies geven, producten laten proeven en een praatje maken. Ook in de brasserie en op het terras is beleving belangrijk. In de brasserie kan men de producten eten en deze kopen in de winkel. Op het terras ziet men de koeien lopen in de weide." Lia: "We bieden ook excursies aan op de boerderij, om de consument te laten zien hoe een eerlijk stukje rundvlees op ons bord komt."

Lia: "De winkel ziet er modern en exclusief uit. Qua prijzen zitten we tussen de slager en een supermarkt in." Guus: "Dit bedrijf heeft nul historie omdat alles nieuw is. Maar als ik zie waar we nu al staan, denk ik dat we goed bezig zijn. Iedereen is betrokken en werkt keihard om het concept tot een succes te maken."



VERSALERT VERSTIVAL IN GEUREN EN KLEUREN

24 & 25 OKTOBER
HART VAN HOLLAND
NIJKERK

MELD U AAN VÓÓR
30 SEPTEMBER



Via de QR-code

Of via www.versalert.nl
Dan krijgt u voorafgaand ons beursboek
incl. actiekortingen opgestuurd.

Dinsdag 24 en woensdag 25 oktober organiseert versAlert wederom het Verstival, dé beurs voor versspecialisten zoals u. Op een nieuwe locatie: Hart van Holland in Nijkerk. Laat u inspireren voor het najaar en de kerstperiode. Met meer dan 60 leveranciers, nieuwe producten, voordeel, en natuurlijk heel veel te proeven. Dit wilt u niet missen!

WANNEER?

24 & 25 oktober
14.00 - 22.00 uur

WAAR?

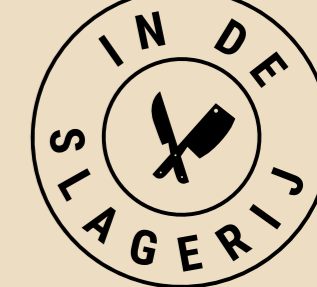
Hart van Holland
Berencamperweg 12 | 3861 MC Nijkerk

EEN GREEP UIT HET PROGRAMMA

- Volop inspiratie van nieuwe producten en leveranciers
- Lekker profiteren van flinke beurskortingen
- Proeverij van het verrassende kerstmenu

KOM OOK
GENIETEN IN GEUREN
EN KLEUREN!

VERSALERT - TEL 030-7517600 | VERSALERT BOONSTRA - TEL 050-5033500
PALVÉ VERSGROEP HEERENVEEN - TEL 058-2884944
PALVÉ VERSGROEP HEERHUGOWAARD - TEL 072-5405533



Ledenvoordeel uitgebreid met etiketteringsmodule

Hygienecode Online levert sinds de introductie van de Hygienecode voor het Slagers- en Poeliersbedrijf ledenvoordeel op hun module waarmee onder andere de kritische punten (ccp's) van de hygiëncode via de app kunnen worden geregistreerd.

Nu zijn er nieuwe mogelijkheden toegevoegd aan de app. Hygienecode Online biedt nu de mogelijkheid om recepten, allergenen, ingrediëntenlijsten en voedingswaarde digitaal vast te leggen en te berekenen via een etiketteringsmodule, als toevoeging op de bestaande module voor de hygiëncode.

De etiketteringsmodules 'Recepten-Manager' biedt inzicht in:

- allergenen met duidelijk overzicht en te delen met QR code;
- ingrediëntenlijsten en voedingswaarden, met de berekening van gewichtsverlies;
- ingrediënten van totaalrecept;
- API voor koppelen met kassa, webshop e.d.;
- een PDF-bestand als productspecificatie;
- direct etiket printen in receptenmap of module coderen plus.

HYGIËNOCODEMODULE

Leden kunnen een abonnement afsluiten voor hygiëncode-module. Dit omvat de digitale Hygiëncode voor het Slagers- en Poeliersbedrijf, de KNS-receptenmap en mogelijkheid voor registratie en taakverdeling via de app.

Leden betalen € 15 voor de hygiëncode-module. In deze prijs is de 25% KNS-ledenkorting verwerkt. Niet-leden betalen € 20 en hebben geen toegang tot de Hygiëncode en de KNS-receptenmap.

ETIKETTERINGSMODULE

Leden betalen voor de hygiëncode-module aangevuld met etiketteringsmodule €50. Niet-leden betalen €60, maar hebben geen toegang tot de digitale Hygiëncode en KNS-Receptenmap.



KNS-leden ontvangen 10 % korting op extra modules zoals:

- Urenregistratie
- Personeelsplanning
- Email alert
- THT controle
- Temperatuurbewaking data kosten
- Ongedierte controle data kosten

Neem gerust contact op met Hygienecode Online voor meer informatie over hun app. Neem je een abonnement? Geef aan dat je lid bent van KNS of de Poeliersbond.

www.hygienecodeonline.nl en tel. 076 7002347

Hoe scoort jouw concept op duurzaamheid?

Slagers hebben onderscheidende waarde. En vlees dat op duurzame wijze geproduceerd wordt, past daarbij. Maar, welke keurmerken en concepten zijn nu ook duurzaam op een manier die te controleren is?

Dat is soms lastig te doorgronden. In de Keurmerkenwijzer van Milieu Centraal check je snel en makkelijk wat een keurmerk controleert en hoe betrouwbaar en duurzaam het keurmerk is. De Keurmerkenwijzer van Milieu Centraal beoordeelt:

- Hoe ambitieus de eisen voor duurzaamheid van het keurmerk of concept zijn;
- Wat de eisen zijn waar het merk aan zegt te voldoen. Dus, staan de eisen compleet en makkelijk te vinden op bijvoorbeeld de website?
- De transparantie van het merk. Is het merk onafhankelijk en betrouwbaar?

BEOORDELING

De punten waarop beoordeeld wordt zijn: Milieu, Dier, Controle en Transparantie. Alle aspecten krijgen een score van nul tot en met vijf. Aan de hand van die punten kijkt de Keurmerkenwijzer hoe streng de eisen van het keurmerk of concept zijn.

MILIEU

Milieu Centraal beoordeelt hoe streng de duurzaamheidseisen van het keurmerk of bedrijfslogo zijn. Dus: welke eisen stelt het beeldmerk aan het milieu, dierenwelzijn en/of aspecten rondom mens & werk?

Milieu Centraal bekijkt niet of de eisen in de praktijk ook nageleefd worden: daar zijn de producent, de beeldmerkeigenaar en de controlerende instantie voor verantwoordelijk. Wel neemt Milieu Centraal in overweging of de controlerende partij onafhankelijk en betrouwbaar is.

DIERENWELZIJN

Bij levensmiddelen met dierlijke ingrediënten (vlees, vis, zuivel, eieren) onderzoekt Milieu Centraal de meest relevante aspecten voor dierenwelzijn. Dat zijn onder andere: de leefruimte per dier en mogelijkheid tot uitloop, kan het dier zich natuurlijk gedragen (bijvoorbeeld een stofbad of modderbad nemen), hoe is het transport geregeld (tijd, afstand), hoe verloopt de slacht.

CONTROLE

Milieu Centraal beoordeelt bij controle de betrouwbaarheid van het duurzaamheidsbeeldmerk. Welke partij controleert naleving van de eisen (een onafhankelijke organisatie of doet de beheerder van de eisen dit zelf?) en zijn er sancties als een bedrijf zich niet aan de eisen houdt?

TRANSPARANTIE

Bij transparantie beoordeelt Milieu Centraal of je er makkelijk achter kunt komen waar het beeldmerk voor staat. Milieu Centraal toetst op:

Vindbaarheid: staan de eisen op de website van het keurmerk/logo en zijn ze daar makkelijk (met enkele logische muisklikken) te vinden?

Begrijpelijkheid: is de website in het Nederlands of Engels geschreven en is er een voor de consument begrijpelijk verhaal waarin de belangrijkste eisen van het beeldmerk worden uitgelicht?

Toetsbaarheid: zijn de eisen concreet en meetbaar?

Concreet is: 'Drie kippen per vierkante meter'. Niet concreet is: 'De dieren hebben voldoende ruimte'.

Impactrapportage: Milieu Centraal vindt het belangrijk dat beeldmerken naar consumenten communiceren wat de impact van hun beeldmerk is. In 2022 is dit nog niet meegewogen in de beoordeling, maar bij een volgende

beoordelingsronde zal dit meetellen in de score op transparantie.

SLAGERSMERKEN

In de Keurmerkenwijzer staan ook 'merken' die veel voorkomen in de slagersbranche. Zoals:

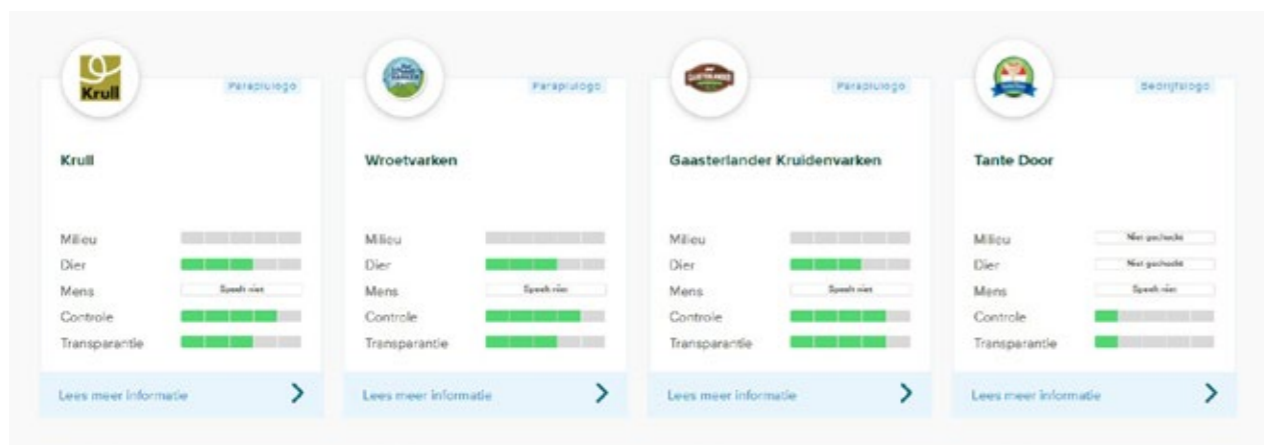
- Kemper Kip
- Friberne
- Pork Best
- Label Rouge
- Livar
- Boerderijkip
- Krull
- Gaasterlander Kruidenvarken
- Wroetvarken
- Tante Door
- Keten Duurzaam Rundvlees
- France Limousin
- Duroc d'Olives
- Heyde Hoeve varkensvlees
- VIT's Rundvlees Twente

Slagers tegen voedselverspilling

De slager is een ster in het tegengaan van voedselverspilling. De Verspillingsvrije Week van 11 tot 17 september stond in het teken van het tegengaan van verspilling bij de consument.

De slager kan de consument namelijk van adviezen voorzien om ervoor te zorgen dat de consument thuis ook een ster wordt in het tegengaan van verspilling.

Naast de anti-verspillingsapp Too Good To Go, waar je het aanbod van diverse slagers vindt, geven slagers nu ook specifieke adviezen over het bewaren en invriezen van producten. De pictogrammen 'kijk, ruik, proef', die te gebruiken zijn bij producten met een THT-datum en de diepvriesstickers van het Voedingscentrum helpen de consument hierbij. De slager is daarmee een adviseur voor de consument in het tegengaan van verspilling.



Boost jouw pintransacties met de
ALLESKUNNER...

SMART PLUS



Veilig, handig
en klaar voor
de toekomst.



sepay
BY BUCKAROO

SEPAY.NL/PINAUTOMAAT-SMART-PLUS

Onze BBQ-Brochure nog niet ontvangen?
Neem contact met ons op via 0174-414151 of
info@medaillontopvlees.nl

TOPVLEES
TOPKWALITEIT DOOR VAKMANSCHAP

**TIMMER
MAKELAAR**

TE KOOP OF TE HUUR

Timmer-Makelaar is ruim 45 jaar de specialist en adviseur voor slagerijen en de gehele vleesverwerkende sector, visbedrijven, poeliers etc. Wij hebben een unieke expertise en kunnen u helpen bij het bepalen van de waarde van uw bedrijf en het verkopen/verhuren van uw onderneming. Wij zijn hét adres voor een Beëdigde en Gecertificeerde waardebeoordeling en taxatie van uw slagerij, inventaris, goodwill en/of bedrijfs-onroerende zaken. Neem voor meer informatie gerust contact met ons op.

REGIO NOORD-LIMBURG/GELDERLAND: Super compleet slagersbedrijf. Unieke kans! Ingroeien met de bedoeling eigenaar worden van deze slagerij met regiofunctie? Omzet van ca. € 26.000, = per week. Diverse mogelijkheden; kopen of huren pand met slagerij en/of de woning.

REGIO NOORD-HOLLAND: In winkelcentrum tegenover de Vomar supermarkt gevestigde traditionele slagerij. Momenteel wordt de slagerij op de klassieke wijze geëxploiteerd en biedt voor een slager met kook- en cateringambities uitstekende omzet verhogende mogelijkheden door middel van uitbreiding van het assortiment met maaltijden verkoop e.d. Nadere gegevens verstrekken wij graag op uw aanvraag.

HAARLEM: Te koop, winkelruimte met werkruimte en koelcel gelegen in het winkelcentrum "Cronjé", aan de rand van het centrum van Haarlem. De winkelruimte is thans in gebruik als delicatessenspecialiteitenwinkel waarvan de exploitatie op deze locatie uitstekend is uit te breiden. Vraagprijs € 325.000, = k.k. (incl. inventaris).

ZANDVOORT: Fantastische slagerij met een zeer uitgebreide inrichting en inventaris. **UNIEKE KANS!** Ingroeien met de bedoeling eigenaar worden van deze respectabele slagerij. De huidige eigenaar biedt zeer goede kansen, begeleiding en goede financiële faciliteiten doormiddel van een goed passend salaris in de aanloop naar je zelfstandigheid.

OMGEVING HILVERSUM: Bijzonder praktisch ingerichte slagerij met een zeer fraai interieur, werkplaats en verdere ruimtes. Deze slagerij heeft een respectabele omzet met een zeer goed bruto en netto- resultaat. Winkel-/bedrijfspan te koop, huur bespreekbaar.

OMGEVING ZAANDAM: In sterk winkelcentrum met zeer goede ligging tegenover de Albert Heijn gevestigde fraai ingerichte, uitstekend renderende Keurslagerij. Omzetindicatie ca. 27.000, = per week. Hoog nettorendement! Vanwege het naderen van de pensioengerechtigde leeftijd van de eigenaar ter overname.

VOLENDAM: Zeer goed renderende slagerij met trouwe en vaste klantenkring en een zeer goed besteedbaar inkomen gevestigd aan winkelgalerij met naast gelegen poelier-traiteur. Uitstekende omzet met tevens een zeer goed bruto- en nettoresultaat!

MIDDELGROTE PLAATS OMGEVING BREDA: Zeer complete, goed renderende slagerij met vleesverwerkingsruimte, cateringafdeling en complete worstmakerij. Omzetindicatie ca. € 28.000, = per week.

ZWOLLE: Slagerij-/eetwinkel, gevestigd in overdekt winkelcentrum, zeer goede ligging tegenover de Albert Heijn. Volop kansen aanwezig gezien de locatie. Omzetindicatie ca. 16.500, = per week met een mooi rendement en brutowinst van ruim 60 %.

REGIO UTRECHT: In het hart van dorp in de regio Utrecht gevestigde ambachtelijke kwaliteitsslagerij met in de directe nabijheid de "Spar" supermarkt en "Echte Bakker". Omzetindicatie ca. € 14.000, = per week. Bedrijfspan te koop, huur bespreekbaar.

Verdere informatie verstrekken wij graag op uw aanvraag.

Vraag geheel vrijblijvend de uitgebreide projectinformatie en/of
bekijk de website www.timmer-makelaar.nl.
Tel. (0342) 46 27 39 of info@timmer-makelaar.nl

Over de THT? Kijk, ruik, proef!

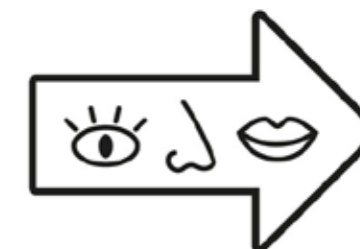
Zowel op Europees als nationaal niveau wordt flink ingezet op het tegengaan van voedselverspilling. Eén van de manieren om voedselverspilling tegen te gaan is door consumenten bewust te maken van de betekenis van de THT-datum en dat een product ook na die datum veilig kan zijn voor consumptie. Het gebruik van de 'Kijk, ruik en proef'-iconen helpt om dat te communiceren.

Houdbaarheids-iconen op de verpakking kunnen consumenten helpen om minder voedsel te verspillen. Dat blijkt uit onderzoek van Wageningen University & Research. Om duidelijk te maken dat de consument zelf kan oordelen of een product ook na een THT- datum geschikt is voor consumptie, wordt 'kijk, ruik, proef' gebruikt. Deze iconen nodigen de consument uit om te beoordelen, door middel van kijken, ruiken en proeven, of het nog geschikt is voor consumptie.

Jij kunt producten met een THT-datum voorzien van de pictogrammen op het etiket. Op deze manier is het ook makkelijker in de slagerij om de producten met een korte THT nog te verkopen. Ook voor de consument die al langere tijd een product thuis heeft liggen, helpen deze pictogrammen om te voorkomen dat dit product vanzelfsprekend wordt weggegooid. Download de pictogrammen

en plaats ze op de hiervoor geschikte producten. Mocht je vragen hebben over de toepasbaarheid, neem dan contact op met KNS, Beleidsmedewerker Vaktechnologie Jacques Rijk; j.rijk@knsnet.nl.

Deze iconen zijn ontwikkeld in een samenwerking van het ministerie van LNV met het Ministerie van VWS, Voedingscentrum, stichting Samen Tegen Voedselverspilling en Too Good To Go.



KNAPPERIGE EN LUCHTIGE PINSA VORMT EEN MOOIE AANVULLING VOOR DE SLAGER

Dit najaar staat de pinsa centraal bij de groothandels van Interkring Vers. De kruising tussen een pizza en een focaccia is al een tijdje populair in de horeca. "De Pinsa is een mooi product voor slagers en trekt een nieuwe doelgroep naar de winkel", zegt Jeroen Wolters van Interkring Vers.

De Pinsa lijkt een beetje op een pizza, maar is het niet. De samenstelling van de bodem is anders, met onder meer tarwebloem, rijstmeel en sojameel, waardoor een Pinsa lichter verteerbaar is dan zijn grote broer. "Er zitten minder suikers in en het aantal calorieën is lager." Een Pinsa heeft een knapperige korst en een luchtige zachte binnenkant. "Dit

platbrood is een mooi product om het vakantiegevoel van consumenten te verlengen."

CREATIEVE RECEPTEN

De groothandels van Interkring Vers leveren de diepvriesbodems en de slager kan ze 'naar hartenlust' beleggen, zegt Wolters. "Daarbij bieden we inspiratie in de vorm van creatieve recepten die net even anders zijn dan normaal. Bijvoorbeeld ons recept Pinsa Korean stew."

WARME LEKKERNIJ

Een slager kan de belegde, gebakken Pinsa verpakken en verkopen. De klant kan hem vervolgens thuis zelf afbakken. "Dat afbakken kan natuurlijk ook in de winkel,



zodat de klant direct een lekkere warme lekkernij heeft." Een in stukken gesneden warme Pinsa door klanten laten proeven is sowieso een goed idee, vindt Wolters.

HORECATREND

"Er is veel vraag naar Pinsa's in de horeca. Vaak zie je dat horecatrends zich vertalen naar de thuisconsument. Daar kunnen slagers op inspelen door de Pinsa op te nemen in hun assortiment. Vanuit Interkring Vers ondersteunen we dat met onder meer de al genoemde recepten, marketingmaterialen en – indien gewenst – volledige calculatie tot en met de verkoopprijs."



EINDEJAARSASSORTIMENT

"In ons magazine dat begin oktober verschijnt zal de Pinsa niet ontbreken. Daarnaast zal er ook aandacht besteedt worden aan 'fine dining'. Josja Haagsma heeft hiervoor weer een aan fantastische recepten ontwikkeld. Dat wordt weer heel leuk, en lekker. Verder wijs ik nog even op de lopende spaaractie. Slagers kunnen hun klanten laten sparen voor handige Mepal-vleeswarenbakjes. Slagers die meedoen aan deze actie ontvangen een startpakket met onder andere een display en promotiemateriaal."

De vijf groothandels van Interkring Vers zijn: Verscentrum Ter Brugge, De Waal Vers, VAV Divers, Arts Divers en VDB Divers. Samen bedienen ze heel Nederland. Meer informatie op Interkring-vers.com.

'VAAK ZIE JE DAT HORECA-TRENDS ZICH VERTALEN NAAR DE THUISCONSUMENT. DAAR KUNNEN SLAGERS OP INSPELEN.'

PRACTORAAT EIWITTRANSITIE

Als we in de toekomst voldoende duurzaam en gezond voedsel willen hebben, moeten we meer plantaardige voedingsproducten ontwikkelen. Dat is het uitgangspunt van de eiwittransitie. Om dit thema stevig bij de horens te pakken, richtte SVO vakopleiding food het practoraat Eiwittransitie op. Practor Miriam Quataert gaat samen met SVO vakopleiding food, de slagersbranche, hbo's en universiteiten aan de slag met onderzoeksvragen uit de praktijk om de eiwittransitie een vaste plek in de opleidingen van SVO vakopleiding food te geven.

“Plantaardige producten kunnen nog veel mooier en lekkerder worden.”

Miriam Quataert is senior onderzoeker en expertiseleider Product Fysica en Applicatie bij Wageningen Food & Biobased Research (WFBR). Ze leidde onder andere het project Plant4Texture, waarbij SVO vakopleiding food, KNS en Wageningen University & Research samen een receptuur voor een hybride vleesproduct ontwikkelden en op de markt brachten. “Mensen gaan steeds meer plantaardig eten”, vertelt Miriam. “Dat betekent niet dat ze helemaal geen vlees meer eten, maar ze kiezen wel vaker voor een mix. De eiwittransitie is geen hype, maar een blijvende trend. We moeten verduurzamen door meer plantaardige foodproducten te ontwikkelen. Anders is er straks niet meer genoeg duurzaam en gezond voedsel beschikbaar.”

VRAGEN UIT DE PRAKTIJK

Sinds 1 mei is Miriam naast onderzoeker bij WFBR ook practor Eiwittransitie bij SVO vakopleiding food. Door een practoraat op te richten, een ‘praktisch lectoraat’, krijgt de onderwijsinstelling de ruimte om het onderwerp eiwittransitie concreet aan te pakken. “We gaan kennis verzamelen over en onderzoek doen naar plantaardige producten”, vertelt ze. “Eén van de projecten is een vervolg van Plant4Texture, waarvoor we nu een geheel plantaardig alternatief willen ontwikkelen. Verder brengen we in kaart welke vragen er leven in het bedrijfsleven op het gebied van plantaardig voedsel. Waar is behoefte aan en welke onderzoeken kunnen we op basis daarvan starten? De onderzoeksprojecten pakt SVO vakopleiding food samen op met foodbedrijven, hbo's en universiteiten, zodat we elkaar kunnen versterken. De kennis die we opdoen, vertalen we ook in lesmateriaal voor onze opleidingen. Zo leiden we studenten op die de kennis hebben om mee te denken over duurzame

“WE GAAN KENNIS
VERZAMELEN OVER
EN ONDERZOEK DOEN
NAAR PLANTAARDIGE
PRODUCTEN”

producten voor de foodbranche, aldus practor Miriam Quataert.”

SLAGERIJ TOEKOMSTPROOF MAKEN

Voor slagerijen biedt de aanpak van het practoraat kansen. “We gaan aan de slag met vragen uit de praktijk”, vertelt Miriam. “Zo bouwen we volop kennis op over nieuwe hybride en plantaardige concepten, waar slagers van kunnen profiteren. Onze resultaten helpen slagers om toekomstproof te worden. Zij kunnen straks meer vegetarische of hybride producten aanbieden en zo een bredere groep klanten bedienen. Hun bij SVO vakopleiding food opgeleide medewerkers kunnen klanten daar bovendien goed over adviseren. Er is al veel op het gebied van plantaardige alternatieven, maar het kan nog veel mooier en lekkerder. Daar gaan wij nu aan werken.”

Slagers met een idee voor een mogelijk onderzoeksproject op het gebied van plantaardige alternatieven, kunnen contact opnemen met Miriam Quataert, via m.quataert@svo.nl.

Rechts op de foto Miriam Quataert

REBECCA TROUWEE, YOUNGWORKS

Generatie Z is de eerste generatie die volledig met internet is opgegroeid

Hoe kunnen slagers jongeren aantrekken?

Wat mag je verwachten van jonge

medewerkers? Hoe bind je ze? Waarom

zijn ze zo dwars en anders? Die vragen

stonden centraal tijdens de masterclass van

socioloog Rebecca Trouwee voorafgaand

aan de ALV op 26 juni in Bunnik. "Je kijkt

naar jongeren vanuit je eigen perspectief."

'O nze jeugd heeft tegenwoordig een sterke hang naar luxe, heeft slechte manieren, minachting voor het gezag en geen eerbied voor ouderen. Ze geven de voorkeur aan kletspraatjes in plaats van training. Zij spreken hun ouders tegen en tiranniseren hun leraren.'

Herkenbaar? Doet het je denken aan je kinderen of jonge medewerkers? Mooi. Het is namelijk een uitspraak van de Griekse wijsgeer Socrates, ongeveer 2.500 jaar geleden. Rebecca Trouwee haalde het citaat aan tijdens haar masterclass om te illustreren dat we door de eeuwen heen op een vergelijkbare manier oordelen over jongeren. Op haar vraag tijdens de masterclass hoe slagers de jongere van nu omschrijven, volgen – niet geheel verrassend – uitspraken als: jongeren willen werken wanneer zij willen, ze hebben geen discipline, ze vinden het uurloon het belangrijkste, ze hebben geen sociale vaardigheden. Ook de onvermijdelijke smartphone 'die aan hun hand is vastgeplakt' wordt genoemd. Rebecca: "Waar komt dat gedrag vandaan en wat betekent dat voor jou als werkgever?"

PERSPECTIEF

Rebecca (31) is als socioloog mateloos geïnteresseerd in groepen mensen. Ze is adviseur en trainer bij Youngworks, een adviesbureau dat is gespecialiseerd in jongeren als doelgroep. Daarnaast is Rebecca docent bij de opleiding

Social Work van de Hogeschool van Amsterdam (HvA). Ze begeleidt derdejaars studenten van onderwijs naar praktijk. "Ik ben zelf nog jong en ik vind het makkelijk en fijn om mij te verbinden met jongeren." Onderwerpen waar Rebecca graag over spreekt in relatie tot jongeren zijn Generatie Z, persoonlijke ontwikkeling, HR, onboarding van nieuwe medewerkers en cultuur. "Jong zijn is van alle tijden. Het zijn de tijden die veranderen. We zijn allemaal jong geweest en we hebben allemaal een biologische en psychologische ontwikkeling doorgemaakt. Maar wij zijn ondertussen ouder geworden en kijken anders naar de wereld, vanuit ons perspectief. Jongeren blijven jong en groeien op in die wereld en worden gevormd door hun tijd. Dat beïnvloedt hun gedrag. Ondertussen leven we – ouderen en jongeren – in diezelfde tijd."

BIOLOGISCHE EN PSYCHOLOGISCHE ONTWIKKELING

Iedere jongere maakt dus een biologische en psychologische ontwikkeling door. De hersenen ontwikkelen zich op het rationele én emotionele vlak, waarbij het emotionele deel voorloopt op het rationele, legt Rebecca uit. "Die hersenontwikkeling gaat door tot de leeftijd van ruim vijftientig jaar. Werkprocessen en -structuren aanleren vergt dus training en herhaling en vraagt om geduld. Daartegenover staat dat jongeren een groot creatief denkvermogen hebben en van nature willen leren. Ze denken alleen nog niet in vaste patronen. Geef ze ruimte, maar zorg wel voor kaders. Jongeren hebben namelijk moeite met het scheppen en behouden van overzicht en het onderbouwen van keuzes. Om hun werk goed te kunnen doen, hebben ze structuur nodig." Het emotionele aspect gaat meer over het hebben van een mooie werkplek, of werken in een fijn familiebedrijf.

GENERATIE Z

"Een jongere ontwikkelt zich langzaam tot individu. Daarom is het beter om jonge jongeren - denk aan 14 jaar - als groep te benaderen dan individueel. Jongeren hebben behoefte aan vrijheid, aan erkenning door leeftijdsgenoten en naarmate ze ouder worden, rond de 17 jaar, aan zelfdefiniëring: wat maakt mij anders?" De jongere van nu, geboren na 2000 en voor 2015, duiden we ook wel aan



Rebecca Trouwee van Youngworks

"JULLIE BOODSCHAP AAN DIE JONGERE IS: JE KUNT JEZELF ONTWIKKELEN BINNEN DIT SPECIALISTISCHE VAK"

als generatie Z. "Het is de eerste generatie die volledig met internet is opgegroeid, in een tijd met honderdduizend mogelijkheden. Alles is 'on demand' en direct verkrijgbaar. Jongeren kijken continu op hun smartphone, maar voor hen is er geen onderscheid tussen wat zich op de telefoon afspeelt en daarbuiten. Het is één wereld. Reis- en consumptief gedrag hangt af van hoe Instagram-proof iets

is. Dat heeft allemaal effect op hoe ze werken." Daar komt bij dat generatie Z niet alleen de toekomstige werknemer is, maar ook de toekomstige klant van de slager.

ZELFONTPLOOIING ALS MISSIE

De jongeren van nu zijn mondig en willen meepraten. Ze staan wantrouwend tegenover instituties als banken en overheden. Hebben moeite met hiërarchische structuren en verwachten persoonlijke aandacht. Dat is niet zo ingewikkeld als het klinkt, zegt Rebecca. "Vraag gewoon eens 'hoe denk jij hierover?'" De individualisering van de maatschappij speelt ook een rol. "Generatie Z is ook generatie Zelf: wie ben ik? Jongeren zien zelfontplooiing als missie. Ze zien YouTubers die online veel geld verdienen en nemen dat als voorbeeld. Dat is een uitdaging. Professioneel succes kan zo een bron van onzekerheid zijn. Stimuleer de jongeren in hun ambities, maar normaliseer de twijfel."

"Werk betekent voor een jongere financiële zekerheid, het opdoen van werkervaring, een sociale ontmoetingsplaats hebben en een plek voor zelfdefiniëring. Jullie boodschap aan die jongere is: 'Je kunt jezelf ontwikkelen binnen dit specialistische vak.' Behandel ze daarbij als volwassene, maar houd rekening met hun onvolwassenheid."

TIPS VAN REBECCA

- Wees je ervan bewust dat de manier waarop je jouw kinderen opvoedt kan verschillen met hoe anderen het doen.
- Werf jonge medewerkers daar waar ze actief zijn.
- Zorg ervoor dat de uren die je aanbiedt overeenkomen met de uren dat ze vrij zijn.
- Zet een wat jongere medewerker in als buddy tijdens het inwerkproces. Dat geeft de jongere een prettig gevoel en zorgt voor binding en commitment. De senior medewerker is er voor het overdragen van kennis.
- Communiceer laagdrempelig op een manier die aansluit op de leefwereld van de jongere. Dus niet: 'We plannen een functioneringsgesprek.' (Eng!), maar wel: 'Zullen we even gaan zitten?'.
- Besteed aandacht aan medewerkers die vertrekken en maak ze ambassadeurs. En misschien komen ze ooit terug.

TOPKWALITEIT ÉN SERVICE IN BIJZONDERE VERSPRODUCTEN

VOLFOOD VERSGROOTHANDEL

"Klanten verwachten van een slager bijzondere en lekkere producten. Wij helpen hem daarbij met exclusieve producten van topkwaliteit," zegt Gilles de Jager van Volfood Versgroothandel.

De producten waarop directeur-eigenaar De Jager doelt, zijn onder meer premium kalfsvlees van Bahlmann, Iers Angus beef van Ballon Meats, 100% Duroc varkensvlees van Batallé en luxe Frans gevogelte. Daarnaast bijvoorbeeld vleeswaren van Villani en Salcis, salades en anti-pasti van Dahlhoff Feinkost en brood en bake-off producten van Diversi Foods. "Of neem de tapenades van Sud'n'Sol zonder geur- en smaakstoffen en conserveringsmiddelen. Dat proef je en dat is die topkwaliteit waarvoor we staan. Bij al deze merken."

MARGES REALISEREN

Slagerszoon Aad Vollebregt richtte het bedrijf in 1965 op. De versgroothandel is een zelfstandig bedrijf dat zich met kwaliteitsproducten richt op het hogere segment aan verszaken, zoals slagers en delicatessenwinkels. Volfood levert ook aan de betere horeca. "Er is altijd markt voor kwaliteit. Door onze lage overheadkosten leveren wij een uitstekende prijs-kwaliteitverhouding waardoor onze afnemers ook in staat zijn hun marges te realiseren."

'ER IS JUIST MARKT VOOR KWALITEIT'



A-MERKEN

Wil je een goede versleverancier zijn, dan moet ook je basisassortiment aan A-merken op orde zijn, benadrukt De Jager. "Slagers kunnen bij ons uiteraard ook terecht voor A-merken zoals Bieze, Bonfait, De Spiegeleire, Ter Beke, Compaxo, Epos, Hela, De Kroes of Hansel." Maar we verkopen ook verse Italiaanse truffels. Behalve topproducten is ook service belangrijk, zegt hij. "In de versbranche verwachten afnemers dat je als leverancier altijd voor ze klaarstaat. Wij staan graag dicht bij onze klant. Het zijn uiteraard uitzonderingen, maar wij zijn wel eens op vrijdagmiddag naar Brussel gereden om extra salades te halen voor een klant. Of daags voor de kerst naar Duitsland voor extra kalfsvlees."

ONLINE EN TELEFONISCH BESTELLEN

Klanten kunnen dagelijks online of telefonisch bestellen. De meeste producten levert Volfood de volgende dag met eigen koelvervoer. Op enkele producten zit een extra leverdag. Het verzorgingsgebied is grofweg 'groot Midden-Nederland', zoals De Jager het noemt.

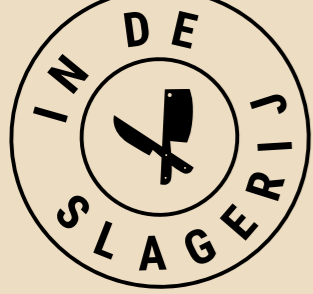
PERSOONLIJK CONTACT

De Jager vindt het zeer belangrijk dat er ook 'gewoon menselijk contact' is. "Met onze leveranciers en zeker met onze klanten. Voor een extra bestelling, een vraag over een product, of als er een probleem is dat opgelost moet worden. Persoonlijk contact is daarvoor cruciaal."

"Wij onderscheiden ons met versproducten van hoge kwaliteit waarmee onze klanten zich ook kunnen onderscheiden. We laten potentiële klanten graag proeven. Want heeft iemand eenmaal geproefd, dan is hij om."

CONTACTGEGEVENS

Antonie Fokkerstraat 29
3772 MP BARNEVELD
T +31 (0)342 - 45 20 30
E info@volfood.nl
W <https://www.volfood.nl>



Hoelang is jouw opzegtermijn?

Slagerij 'Het Spektakel van Smaak' is een bloeiend bedrijf in een bruisende stad. Jan, de eigenaar, heeft een team van hardwerkende medewerkers die zorgen voor heerlijke vleesproducten en een uitstekende klantenservice. Op een zonnige dag in juli ontvangt Jan onverwacht nieuws van Martijn, één van zijn slaggers.

Martijn, die al anderhalf jaar in dienst is, vertelt Jan dat hij een nieuwe baan heeft gevonden. Hij is enthousiast over de nieuwe uitdaging en wil zijn dienstverband opzeggen. Martijn denkt dat hij zijn dienstverband per 31 juli kan beëindigen, maar Jan weet dat dit niet klopt.

Jan herinnert zich de regels met betrekking tot opzegtermijnen in de slaggersbranche. Hij legt Martijn uit dat zowel de werknemer als de werkgever de opzegtermijn uit de cao moeten respecteren. Martijn vraagt of dit ook geldt als hij een contract voor bepaalde tijd heeft en hij tussentijds kan opzeggen. Jan bevestigt dit en legt uit dat er een opzegtermijn geldt als hij ervoor kiest om het contract voortijdig op te zeggen.

Martijn realiseert zich dat zijn dienstverband niet zo snel eindigt als hij dacht. Jan legt uit dat volgens de cao een opzegtermijn van één maand tegen het einde van de maand geldt. Wanneer Martijn zijn dienstverband per

3 juli opzegt, eindigt zijn dienstverband pas met ingang van 1 september.

Martijn begrijpt de situatie en bedankt Jan voor de duidelijke uitleg. Hij vraagt nog waarom er een opzegtermijn van één maand geldt terwijl het salaris per vier weken wordt betaald. Jan legt uit dat de termijnen van betaling en opzegging los van elkaar staan. De opzegtermijn is ingesteld op één maand om voldoende tijd te geven voor een soepele overgang.

Jan waardeert Martijns inzet en bedankt hem voor zijn harde werk tijdens zijn dienstverband. Hij wenst Martijn veel succes in zijn nieuwe baan en geeft aan dat hij altijd welkom is om langs te komen bij de slagerij.

Met de juiste kennis van de opzegtermijnen in de slaggersbranche zorgen Jan en Martijn ervoor dat het dienstverband op de juiste wijze wordt beëindigd. Ze voorkomen hiermee mogelijke juridische geschillen en tonen begrip voor een soepele overgang naar een nieuwe werkgever.



Onbezorgd ondernemen met SuperGarant!

Brand, inbraak, een klant die uitglijdt of een langdurige ziekte, het kan iedere ondernemer overkomen. Een degelijk en deugdelijk pakket verzekeringen kan dan het verschil uitmaken tussen doorgaan of stoppen. Een goed advies kan goud waard zijn voor je bedrijf!

KNS-leden kunnen gebruikmaken van de gratis verzekeringscheck door SuperGarant. Tijdens deze check ontvang je vrijblijvend advies over jouw huidige pakket. Daarna weet je of jouw risico's adequaat verzekerd zijn, je verzekerde bedragen kloppen en hoe de verzuimbegeleiding geregeld is. Wel zo relaxed!

SUPERGARANT/KNS VERZEKERINGSARRANGEMENT

In samenwerking met KNS staat SuperGarant voor je klaar. SuperGarant is gefocust op de ondernemer in de slaggersbranche. De belangrijkste kenmerken hierbij zijn dat SuperGarant alleen verzekert wat noodzakelijk is en schades snel afhandelt. Speciaal voor de slaggersbranche

is de SuperGarant bedrijfspolis en het SAS ZorgPortaal ontwikkeld.

SUPERGARANT BEDRIJFSPOLIS VOOR SLAGERS

De SuperGarant bedrijfspolis voor slaggers is een verzekering die alle veel voorkomende risico's in één keer afdekt. De verzekering kent voor veel dekkingen geen limieten en nieuwe investeringen worden automatisch meeverzekerd. Zo weet je zeker dat je in alle gevallen goed verzekerd bent. Eén polis, één premie en de omzet van jouw bedrijf als maatstaf voor de premieberekening. Makkelijker kan het niet.

SAS ZORGPORTAAL

Wet- en regelgeving veranderen voortdurend. En als ondernemer heb je de laatste jaren steeds meer verantwoordelijkheden erbij gekregen. Veel werkgevers zien door de bomen het bos niet meer en hebben behoefte aan begeleiding bij ziekte en re-integratie?

Voor slaggers is er het SAS ZorgPortaal. SAS ZorgPortaal biedt een evenwichtig pakket op het gebied van verzuimbegeleiding en re-integratie, arbodienstverlening en verzekeringen. Hierdoor weet je zeker dat jouw bedrijf voldoet aan alle eisen van de cao en wet en regelgeving. Bovendien zijn risico's gedekt, heb je garanties tegen UWV-sancties en is de zorg voor gezond werken in jouw bedrijf goed geregeld. En dat allemaal via één loket.

INVESTEER EEN UURTJE IN EEN GOED ADVIES!

Als ondernemer heb je vaak geen zin om bezig te zijn met dit soort zaken. Op zich best logisch, maar een uurtje vrijmaken voor een goed advies moet toch kunnen. Het verplicht tot niets en helpt in elk geval in te zien hoe zaken in elkaar steken, waarna je de zekerheid hebt dat alles goed geregeld is.

OOK ONBEZORGD ONDERNEMEN?

Neem contact op met SuperGarant via info@supergarant.nl of bel naar 070 320 46 80 en laat je ontzorgen. Zo kan jij je aandacht volledig op jouw bedrijf richten.



Ontmoet nieuwsgierige werkzoekenden op Werkbezoekdag 2023

Zet jouw slagerij en de slagersbranche in de spotlight door je aan te melden voor de Werkbezoekdag op 15 november!

Werkbezoekdag is een initiatief dat zich richt op het versterken van de verbinding tussen werkgevers en werkzoekenden. Ben jij op zoek naar leerlingen of nieuwe medewerkers en sta jij ervoor open om jouw kennis en ervaring over het slagersbedrijf te delen met nieuwsgierige werkzoekenden? Lees dan verder!

WAAROM MEEDOEN?

Zet jouw vak in de spotlight: Enthousiasmeer werkzoekenden voor het slagersvak door ze te vertellen wat voor kansen het werken in de slagerij biedt, wat jij het mooiste aan je vak vindt en hoe jouw dagen in de slagerij eruit zien.

Scan de qr-code voor meer informatie of om jouw bedrijf aan te melden.



Inzicht in Toekomstige Talenten: Maak kennis met jonge, enthousiaste professionals die klaarstaan om het bedrijfsleven in te stappen.

ZO WERKT HET:

1. Meld jouw bedrijf aan voor de Werkbezoekdag en verrijk jouw slagerij en de toekomst van het hele slagersvak.
2. Ontvang aanmeldingen van nieuwsgierige werkzoekenden
3. Plan onderling het werkbezoek (op woensdag 15 november)
4. Ontmoet werkzoekenden en maak kennis met elkaar tijdens Werkbezoekdag

Meld je vandaag nog aan en reserveer een plek voor deze waardevolle ervaring.

Startleeftijd voor pensioenopbouw van 21 naar 18 jaar

Onlangs is besloten de startleeftijd voor pensioenopbouw per 1 januari 2024 te verlagen van 21 naar 18 jaar. Volgens de regering horen werken en pensioenopbouw hand in hand te gaan. Door de verlaging van deze startleeftijd bouwen deelnemers langer pensioen op. Pensioenopbouw vindt alleen plaats over het loon dat boven de franchise uitkomt. Voor het pensioenfonds voor het slagersbedrijf is dat in 2023 een bedrag van € 16.322 bruto op jaarbasis. Het franchisebedrag voor 2024 moet nog vastgesteld worden. Vanaf 1 januari 2024 beginnen jongeren vanaf 18 jaar dus al met het opbouwen van pensioen.

Slagers Academie

Vlak voor de zomer startte KNS in samenwerking met SkillsTown Connect de pilot Slagers Academie. Tijdens deze pilot stelt KNS 100 licenties beschikbaar aan haar leden voor het volgen van een training en/of cursus. Deze cursus is inzetbaar voor een medewerker of voor jou als ondernemer.

Het Academieportaal biedt een ruime keuze uit een divers training- en cursus-aanbod, waarbij de voortgang te volgen is. Inmiddels hebben zich al behoorlijk wat KNS-leden gemeld voor een licentie. Gebleken is dat zowel leden zelf als medewerkers gebruiken maken van een licentie. De Slagers Academie wordt dus gebruikt om de eigen kennis te verbreden en om werknemers daartoe in de gelegenheid te stellen. Door kennismaking met de Slagers Academie wordt door leden ook gedacht aan de inzet



Scan de qr-code voor meer informatie



daarvan binnen POP-trajecten (Persoonlijk Ontwikkelplan) met werknemers. Een mooie ontwikkeling in de professionalisering van de onderlinge arbeidsrelatie. Benieuwd naar de mogelijkheden die de Slagers Academie voor jou kan bieden? Neem dan een kijkje op de site of neem contact op met KNS voor meer informatie.

RI&E verlengd

RI&E staat voor risico-inventarisatie en -evaluatie. Omdat in veel bedrijven de arbeidsrisico's hetzelfde zijn, heeft KNS voor haar leden een branche-RI&E ontwikkeld. Deze branche-RI&E is gratis en digitaal beschikbaar. De erkenning van deze RI&E is verlengd tot 3 juli 2024. Dat betekent dat jij geen kosten hoeft te maken voor toetsing van de RI&E.

Als je maximaal 25 medewerkers in dienst hebt, kun je het beste gebruikmaken van de door KNS ontwikkelde branche-RI&E voor het Slagersbedrijf. Na het invullen van de RI&E hoeft je deze niet meer te laten toetsen door gecertificeerde kerndeskundigen op het gebied van arbeidsomstandigheden. Je hebt namelijk een toetsingsvrijstelling en dat scheelt kosten.

Na het inventariseren van de arbeidsrisico's ga je aan de slag met het verkleinen of weghalen van de risico's. Met als doel: zo min mogelijk gezondheidsklachten, verzuim en ongevallen. Want een gezonde en veilige werkplek zorgt voor meer werkplezier. En dat is goed voor je medewerkers én je bedrijf. Als je medewerkers in dienst hebt, ben je werkgever en is een RI&E verplicht.



Scan de qr-code voor meer informatie



THOMAS VAN MEEL TE GAST BIJ BNR ZAKENDOEN

Op vrijdag 18 augustus was Thomas van Meel, voorzitter van de Poeliersbond en algemeen directeur bij Pieter van Meel Groothandel in Wild en Gevogelte te gast in het radioprogramma BNR Zakendoen.

Presentator Thomas van Zijl nam uitgebreid de tijd om te spreken over de ontwikkelingen in de poeliersbranche, de definitie en kenmerken van wild, de toenemende regeldruk, de nieuwe regelgeving omtrent Single Use Plastics en de samenwerking met Koninklijke Nederlandse Slagers. Het volledige interview is terug te luisteren via de podcast.



Scan de qr-code
en luister de podcast

POELIERS- ONDERWIJS

Een aantal maanden geleden is in samenwerking met SVO gestart met de ontwikkeling van onderwijs gericht op de poeliersbranche. Met de ontwikkeling van specifiek poeliersonderwijs wordt tegemoetgekomen aan de sterke behoefte aan goed opgeleide medewerkers. Enerzijds uit belang van de operationele bedrijfsvoering, anderzijds vanuit het oogpunt van vakmanschap, voedselveiligheid en duurzaam ondernemerschap.

Nadat medio 2023 de klankbordgroep scholingsbehoefte, bestaande uit ondernemers uit de poeliersbranche, de Poeliersbond en SVO, de scholingsbehoefte had geïnventariseerd, is de ontwikkeling ervan opgestart. Van het te ontwikkelen onderwijspakket bestaande uit de modules pluimvee, grofwild en kleinwild, waarbij zaken als voedselveiligheid, snijvaardigheid, productkennis en bereidingstechnieken centraal staan, is gestart met de ontwikkeling van de module pluimvee.

De module pluimvee zit in de afrondende fase. Binnen deze module komt onder meer het pluimvee zelf aan bod. Dat wil zeggen, de rassen en productkennis, het slachten en voorbereiden van pluimveevlees, de delenproductie en delenkennis, het panklaar maken en verdelen van de diverse soorten pluimvee en natuurlijk de bereiding van pluimvee.

Door de aantrekkelijke samenstelling van deze module is het mogelijk om in te zetten op het scholen van (nieuwe) medewerkers of zij-instromers in de poeliersbranche. Bovendien is het inzetbaar voor slagers die pluimvee/wild in het assortiment (willen) hebben en natuurlijk studenten die zich verder willen verdiepen in het poeliersambacht.

Met de nog te ontwikkelen modules klein- en grofwild wordt een evenwichtig en compleet onderwijsaanbod gecreëerd. De verwachting is dat de ontwikkeling van het poeliersonderwijs begin 2024 is afgerond en daarna overgegaan kan worden tot het daadwerkelijk aanbieden van alle onderwijsmodules.

IFA: HOE VOORKOM JE RUIS BINNEN JE TEAM?



Per 1 juli jl. moet het functiewaarderingssysteem IFA ingevoerd zijn in elk poeliersbedrijf. Dit is een afspraak die is gemaakt in de cao. IFA is een methode om functies op een objectieve manier te waarderen. Je bepaalt er de zwaarte van een functie mee, bijvoorbeeld qua taken, verantwoordelijkheden en werkomstandigheden. De invoering van IFA in jouw bedrijf kan gevolgen hebben voor het loon van een individuele werknemer. Hoe voorkom je ruis hierover binnen jouw bedrijf?

Functies worden geherwaardeerd en medewerkers ingeschaald naar taken en verantwoordelijkheden. Dit kan onrust of ruis geven onder de medewerkers. "Waarom krijgt mijn collega meer betaald dan ik? We doen toch hetzelfde werk?" Je kunt dit gevoel wegnemen door uit te leggen waarom IFA wordt ingevoerd en door jouw medewerkers individueel en gezamenlijk mee te nemen in het proces.

Wij hebben een aantal stappen op een rij gezet die je kunt nemen:

1. Ga zelf aan de slag met het opstellen van de bedrijfsfuncties. Heb je deze klaar? Plan een werkoverleg waarin je

het proces uitlegt, vertelt welke functies er zijn en benadrukt dat jouw medewerkers er financieel niet op achteruit zullen gaan.

2. Plan na het werkoverleg gelijk individuele gesprekken met jouw medewerkers in om te bespreken in welke functie ze worden ingedeeld, waarom dat zo is en wat voor gevolgen dit heeft.

Meer weten? Op IFA - De Raad (depoeliers.nl) vind je alle benodigde informatie waaronder een webinar over IFA of bel met De Raad op 070 3314640 of stel je vraag via info@depoeliers.nl.

ECHTSCHIEDING?

Het fiscale partnerschap eindigt op het moment dat men een verzoek tot echtscheiding doet bij de rechtbank. Het fiscale partnerschap heeft gevolgen voor een aantal regelingen in de inkomstenbelasting en toeslagen, zoals de zorgtoeslag; huurtoeslag; het kindgebonden budget en de kinderopvangtoeslag. Dit artikel geeft een korte opsomming van de

Is er sprake van gemeenschap van goederen en heeft één van de partners een onderneming? Dan moet die partner in principe afrekenen over de helft van de stille reserves(meerwaarde) van de onderneming. Deze fiscale claim kan, onder voorwaarden, door de partner die de onderneming voortzet worden doorgeschoven. Als er vermogen ter beschikking wordt gesteld aan de onderneming van de ex-partner, komt er een einde aan de tbs-regeling. Ook hier moet worden afgerekend tenzij gebruik wordt gemaakt van de doorschuiffaciliteiten. Komt er door de scheiding een einde aan een aanmerkelijk belang? Dan moet er een afrekening plaatsvinden over de meerwaarde, tenzij men ervoor kiest de fiscale claim door te schuiven. Het aanmerkelijk belang gaat dan over in een "fictief" aanmerkelijk belang.

De vrije verdeling van het box 3-vermogen en het gebruik van de vrijstelling voor twee personen eindigt ook na echtscheiding. Wanneer beide personen hiermee instemmen, kunnen zij hier nog gebruik van maken in het jaar van de echtscheiding.

EIGENWONINGREGELING

Op het moment dat de echtgenoten duurzaam gescheiden gaan leven, is de eigen woning voor de vertrekkende partner geen hoofdverblijf meer. De vertrekkende partner kan dan nog twee jaar van de eigenwoningregeling gebruik maken. Na die twee jaar gaat de woning en dus ook de woningschuld van deze partner naar box 3. Voor de achtergebleven partner blijft het eigen deel onder de eigenwoningregeling vallen. Als de achtergebleven partner zonder huur te betalen gebruikmaakt van de woning(dus gratis woont), omdat de vertrekkende partner hiermee aan de onderhoudsverplichting voldoet, dan wordt dit voordeel als alimentatie in natura aangemerkt. De vertrokken partner kan het betreffende deel van het eigenwoningforfait als alimentatie aftrekken, terwijl dit bij de achtergebleven partner uiteraard belast is.

ALIMENTATIE

De periodieke alimentatie is aftrekbaar voor de betalende partner en belast bij de ontvangende partner. Het voor de kinderen bestemde deel van de alimentatie is zowel bij de ontvanger als bij de kinderen onbelast. Ook als de alimentatie in een keer wordt afgekocht of als er verrekening van pensioenrechten of lijfrenten ineens plaatsvindt (afkoop), is het betaalde bedrag aftrekbaar voor de een en

belast bij de ander. Wordt er een direct ingaande lijfrente door de een voor de ander gekocht, dan is de inleg direct aftrekbaar voor de betalende partner. De uitkeringen zijn belast bij de ontvangende ex-echtgenoot op het moment dat de uitkeringen verkregen worden. De ontvanger van de alimentatie moet hierover wel de inkomensafhankelijke bijdrage ZVW betalen.

KINDERBIJSLAG

De ouder die geen recht heeft op kinderbijslag kan, onder voorwaarden in aanmerking komen voor aftrek voor levensonderhoud van kinderen. Het kind moet dan jonger dan 21 jaar zijn, niet zelf in het levensonderhoud kunnen voorzien, geen recht op studiefinanciering hebben en de uitgaven (zgn. onderhoudseis) voor het kind bedragen ten minste € 408,- per kwartaal. De betreffende ouder heeft dan recht op een forfaitaire aftrek op het inkomen.

VERDELING VAN DE HUWELIJKSGEMEENSCHAP

Bij de verdeling van de huwelijksgemeenschap kunnen lijfrenten, kapitaalverzekeringen van vóór 2001 en kapitaalverzekering eigen woning zonder fiscale consequenties worden verrekend. Eventuele wijzigingen, bijvoorbeeld van verzekeringnemer of verzekerd persoon, leiden niet tot wijziging van het fiscale regime.

ONTBINDING HUWELIJKSGEMEENSCHAP

Een echtscheiding heeft een flinke impact op het leven van de beide partners. Emotioneel, financieel, maar ook fiscaal verandert er nogal wat. Sinds 1 januari 2012 wordt de huwelijksgemeenschap tussen echtgenoten ontbonden op het moment dat één van beide partners een verzoek tot echtscheiding indient bij de rechtbank, in plaats van het moment dat de echtscheiding wordt ingeschreven in het huwelijksregister. Om verrassingen achteraf te voorkomen, is het van belang om de gevolgen vroegtijdig op een rij te zetten.

Accountantskantoor BBB

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



Hoe eindigt een arbeidsovereenkomst?

Heeft een van jouw werknemers een nieuwe baan gevonden of ben je bijvoorbeeld niet helemaal tevreden over het functioneren van een werknemer? Dan is de kans groot dat één van jullie het dienstverband wil beëindigen.

Het beëindigen van een dienstverband kan op verschillende manieren: met wederzijds goedvinden, van rechtswege, door opzegging, of door ontbinding. Dit artikel zet deze manieren van beëindiging in het kort op een rij.

TYPE ARBEIDSOVEREENKOMST

Voor het beëindigen van het dienstverband is het belangrijk om een onderscheid te maken in de duur waarvoor de arbeidsovereenkomst is aangegaan: bepaalde tijd en onbepaalde tijd.

Een arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd komt tot stand wanneer werkgever en werknemer een objectief afgesproken tijdstip hebben afgesproken over wanneer de arbeidsovereenkomst eindigt. Het kan hierbij gaan om kalendermaanden, maar ook om een bepaald project. Wanneer partijen de samenwerking voortzetten, is er sprake van een nieuw contract.

Een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd is een overeenkomst waarbij partijen geen nadere afspraken hebben gemaakt over de duur, of, wanneer daar sprake van is, over het verloop van de ketenregeling.

VAN RECHTSWEGE

Het kenmerkende van een arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd is dat deze in principe van rechtswege eindigt zonder verdere acties van beide partijen. Ook als meerdere contracten voor bepaalde tijd zijn overeengekomen, eindigen deze van rechtswege, tenzij het gaat om meer dan drie contracten en de totale duur langer was dan 36 maanden. Deze zogeheten ketenregeling brengt mee dat er dan een contract voor onbepaalde tijd is ontstaan.

AANZEGVERPLICHTING

Let erop dat jij als werkgever bij een contract voor bepaalde tijd van zes maanden of langer wél een aanzegverplichting hebt. Dit is niet hetzelfde als opzeggen, maar houdt in dat je de werknemer uiterlijk

één maand voor het einde van een arbeidsovereenkomst moet informeren over het al dan niet voortzetten van de arbeidsovereenkomst en de voorwaarden. Dit moet schriftelijk. Deze verplichting heb je dus als je het contract niet voortzet, maar ook als je het contract wel voortzet. Dit wordt de aanzegtermijn genoemd. Wanneer je dit niet (tijdig) doet, kan de werknemer binnen drie maanden na einde dienstverband aanspraak maken op een aanzegboete.

TUSSENTIJD OPZEGGEN

Een arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd kan niet tussentijds worden opgezegd, tenzij dit schriftelijk is overeengekomen. Wanneer dit niet is overeengekomen, kan het dienstverband evenmin met wederzijds goedvinden worden beëindigd, wanneer de bedoeling is dat de werknemer aansluitend aanspraak wil maken op een WW-uitkering.

AOW-LEEFTIJD

In principe eindigt een dienstverband zonder opzegging bij het bereiken van de AOW-leeftijd, tenzij schriftelijk anders is overeengekomen. Wanneer dit moment bereikt wordt, eindigt de arbeidsovereenkomst dus van rechtswege, zonder verdere acties van beide partijen.

OPZEGGING

Een arbeidsovereenkomst kan door opzegging van de werkgever, of werknemer eindigen. Het gaat hierbij om een eenzijdige rechtshandeling gericht op het beëindigen van de arbeidsovereenkomst.

De regels die gelden voor de opzegging verschillen voor de werknemer en werkgever. De werknemer kan dit eenvoudig doen door de opzegtermijn in acht te nemen. Het is raadzaam om de werknemer te vragen om de opzegging schriftelijk te bevestigen. Voor de werknemer is het een plicht om de opzegtermijn in acht te nemen, maar als werkgever ben je vrij om in te stemmen met een eerdere beëindiging. Ook dan is het verstandig dit schriftelijk te bevestigen.

Het arbeidsrecht kent voor de werkgever een verplichte ontslagroute, die afhankelijk is van de reden waarmee het dienstverband beëindigd wordt.

Wanneer de reden verband houdt met langdurige ziekte of met bedrijfseconomische redenen, dan moet de werkgever eerst een ontslagvergunning aanvragen. Na het verkrijgen van die vergunning kan de werkgever de arbeidsovereenkomst opzeggen met in achtneming van de toepasselijke opzegtermijn. Van deze opzegtermijn mag de behandelingsduur van de ontslagaanvraag bij het UWV worden afgetrokken.

OPZEGTERMIJN

Wanneer de arbeidsovereenkomst wordt opgezegd, moeten volgens de wet de toepasselijke opzegtermijnen die gelijk zijn aan de opzegtermijn in artikel 47 van onze cao, in acht worden genomen.

Voor werkgevers wordt de opzegtermijn bepaald door de duur van het dienstverband. Voor elke vijf jaar of een gedeelte daarvan, moet de werkgever één maand in acht nemen. Hierbij geldt een minimum van één maand en een maximum van vier maanden tegen het einde van de maand.

Voor werknemers geldt in principe een wettelijke opzegtermijn van één maand, eveneens tegen het einde van de maand, tenzij de werknemer een oproepovereenkomst heeft.

UITZONDERINGEN

In bepaalde gevallen geldt geen opzegtermijn, zoals tijdens de schriftelijk overeengekomen proeftijd. In ons standaardcontract staat de proeftijd opgenomen voor de maximale tijd dat de proeftijd mag worden aangegaan.

In juridische zin is ontslag op staande voet ook een eenzijdige opzegging, waarbij geen opzegtermijn geldt. Een ontslag op staande voet kan echter hele grote procedurele risico's meebrengen met enorme financiële consequenties. Wanneer dit aan de orde is, is het zeer verstandig om eerst advies in te winnen bij KNS.

ONREGELMATIGE OPZEGGING

Wanneer werkgever of werknemer niet de juiste opzegtermijn in acht neemt, is de opzegging wat heet "onregelmatig".

De ander hoeft dat niet te accepteren. De werknemer kan stellen dat het dienstverband niet rechtsgeldig is geëindigd en kan aanspraak maken op loon.

De werknemer, maar ook de werkgever, kan de beëindiging van het dienstverband ook accepteren, maar aanspraak maken op een gefixeerde schadevergoeding voor het niet in acht nemen van de (volledige) opzegtermijn. Deze vergoeding is gelijk aan het bedrag aan loon dat betaald had moeten worden als de opzegging regelmatig was geweest. Jij als werkgever kan deze schadevergoeding verrekenen met hetgeen je nog aan de werknemer was verschuldigd. Het feit dat de werknemer eventueel tijdens die periode ander werk heeft gevonden, is niet relevant; de vergoeding staat vast.

ONTBINDING

Een werknemer kan de rechter vragen om de arbeidsovereenkomst te ontbinden. Als werkgever kan dit ook, maar alleen in geval van verwijtbaar handelen van de werknemer of een verstoorde arbeidsverhouding. Indien de rechter het verzoek tot ontbinden van de arbeidsovereenkomst toewijst en de arbeidsovereenkomst dus ontbindt, bepaalt de rechter op welke datum de arbeidsovereenkomst wordt ontbonden.

WEDERZIJDIG GOEDVINDEN

In plaats van een dienstverband op bovenstaande manieren te beëindigen, kan een dienstverband ook beëindigen met wederzijds goedvinden. Zoals partijen de arbeidsovereenkomst zijn aangegaan, kunnen zij hem ook weer beëindigen: beide moeten instemmen. Wil de werknemer daarna aanspraak maken op een WW-uitkering? Dan moet er sprake zijn van zogeheten 'neutrale gronden'. De afspraken die gemaakt zijn over bijvoorbeeld de datum van het eindigen van het dienstverband, een eventuele vrijstelling van werk in de tussentijdse periode, en of een ontslagvergoeding (transitievergoeding) geldt, worden schriftelijk bevestigd in een beëindigingsovereenkomst. Dit is maatwerk, afhankelijk van de concrete omstandigheden van het geval.

Bovenstaande is slechts een korte uiteenzetting van de manieren waarop een arbeidsovereenkomst kan worden beëindigd. Wanneer dit aan de orde is, is het raadzaam om contact op te nemen met KNS, wat in jouw situatie geldt. Neem dan contact op met KNS, afdeling Juridische Zaken, Petra Westerhout of Sabrina Krassenburg, telefoonnummer: 070 3314621.

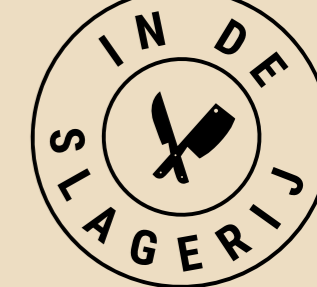


EEN KRACHTIG COLLECTIEF

VAN 100% ZELFSTANDIGE SLAGERS



WIJ MAKEN GRAAG KENNIS
Vereniging van Keurslagers



SLAGER DAAN SPIJKERMAN AAN HET WOORD

Weet hoe klanten bewegen op jouw online kanalen

Google Analytics kan jou als slager helpen om je zichtbaarheid en verkoop op online kanalen te vergroten. Slager Daan Spijkerman, van Keurslager Spijkerman uit Akkrum is hier actief mee bezig. Wat levert het gebruik van deze tool hem op?

Slager Daan zet hun online activiteiten voornamelijk in om lokaal meer bekendheid te krijgen. “De consument is zich vaak thuis al aan het oriënteren en als ze dan ook aan jou denken brengt dat alleen maar meer waarde met zich mee”, begint Daan. Maar ook ziet hij zijn online zichtbaarheid, als een uitbreiding van zijn toonbank en een middel om zijn verhaal te vertellen. Hij gaat verder: “Vertel wie je bent, wat je doet en waarom je dat doet. Daaraan kan je weer producten koppelen. Vertel niet dat jij de beste worst hebt, maar wat jouw worst of product zo bijzonder maakt. Het is aan de klant om te bepalen dat jij het beste biedt”.

Google Analytics biedt waardevolle inzichten die je kunnen helpen je webshop te optimaliseren, je marketingstrategieën te verbeteren en je klanttevredenheid te

vergroten. “Met Google Analytics kan je precies zien wat jouw toekomstige of bestaande klanten belangrijk vinden op jouw website en webshop. Je kunt bijhouden welke producten het meest populair zijn. Zo kun je zien welke vleessoorten het meeste in trek zijn bij je klanten. Het brengt focus op de producten die het beste verkopen”, aldus Daan. Verder biedt deze tool ook inzicht waar de bezoekers vandaan komen en welke doelgroepen het meest geïnteresseerd zijn in jouw producten. Ook kunnen zij de effectiviteit van marketingcampagnes bijhouden. Je kunt zien welke kanalen, zoals sociale media, zoekadvertenties of e-mailmarketing, het meeste verkeer en conversies (actie tot aankoop of bestelling) genereren. Met de groei van mobiel winkelen geeft Google Analytics ook inzicht op welke apparaten jouw webshop het beste presteert. Bovendien kun je zien op welk punt in het aankoopproces klanten de website verlaten zonder een aankoop te doen. En zo zijn er nog meer inzichten die deze tool ondernemers kan geven.

Het gebruiken van deze tool hoeft je niet altijd zelf te doen. Er zijn marketingpartijen die ondernemers kunnen ontzorgen. Daan vertelt verder: “Ik vind het belangrijk om zelf informatie in te winnen, juist omdat online ook een belangrijk onderdeel is van mijn bedrijf. Om dit volledig uit te besteden geeft mij niet de juiste meerwaarde en voldoening. Maar doe vooral ook niet alles zelf. Betrek je team en eventueel een marketingspecialist die met je meedenken”.

Kortom, Google Analytics biedt waardevolle gegevens waarmee je jouw webshop effectiever kunt beheren, jouw klanten beter kunt begrijpen en jouw online bedrijf kunt laten groeien. Het helpt je om weloverwogen beslissingen te nemen en jouw webshop continu te verbeteren op basis van gebruikersgegevens.



De kracht van online communicatie

In de huidige digitale wereld is online communicatie een onmisbaar onderdeel geworden van bijna elke succesvolle bedrijfsstrategie. Dit geldt ook voor versspecialisten zoals slagers, die kunnen profiteren van de voordelen van sociale media.

M de juiste tools en strategieën kunnen slagers hun zichtbaarheid vergroten, klantrelaties versterken en hun naamsbekendheid vergroten. In dit artikel verkennen we de waarde van sociale media voor slagers en bespreken we populaire sociale media-kanalen.

VERHOOGDE ZICHTBAARHEID EN BEREIK

Met sociale media kun je je zichtbaarheid vergroten en een breder publiek bereiken. Populaire sociale media-platforms zoals Facebook, Instagram, TikTok en LinkedIn bieden mogelijkheden om relevante inhoud te delen. Denk aan foto's van heerlijke vleeswaren, recepten en verhalen achter de producten. Bovendien kun je sociale media inzetten om je team voor te stellen en iets van de bedrijfscultuur laten zien. Door regelmatig waardevolle content te delen, kun je de naamsbekendheid van je slagerij vergroten, de interesse van potentiële klanten wekken die anders misschien niet op de hoogte waren van jullie bestaan en nieuwe medewerkers aantrekken.

KLANTBETROKKENHEID EN RELATIEOPBOUW

Sociale media stellen slagers in staat om rechtstreeks in contact te komen met hun klanten. Klanten kunnen reageren op berichten, vragen stellen en ervaringen delen. Door actief te reageren en betrokkenheid te tonen, kan een slagerij een loyale klantenkring opbouwen en het vertrouwen van klanten vergroten. Bovendien bieden sociale media-platforms de mogelijkheid om klanten op de hoogte te brengen van speciale aanbiedingen, evenementen en nieuwe producten, waardoor ze een waardevol communicatiekanaal worden voor het verspreiden van belangrijke informatie.

MARKTONDERZOEK EN KLANTINZICHTEN

Met sociale media is het mogelijk om bruikbare inzichten te verkrijgen en te verklaren wat klanten willen en nodig hebben. Door het volgen van trends, het analyseren van reacties en het verzamelen van feedback kunnen slagers beter inspelen op de behoeften van hun klanten

PRAKTIJKVOORBEELD SLAGERIJ 'T WUIVER

Slagerij 't Wuiver uit Spanbroek zet, met succes, diverse sociale mediakanalen in om de slagerij op verschillende manieren online onder de aandacht te brengen. Op TikTok delen zij video's waarin producten stap voor stap bereid worden. De sketches waarin grappige en herkenbare situaties worden aangedikt doen het ook goed op TikTok. De best bekeken video telt maar liefst over de 740.000 kijkers en heeft al meer dan 800 reacties uitgelokt. De inspiratie halen ze uit het dagelijks leven in de slagerij. Daarnaast promoten ze op Instagram en Facebook iedere week een weekendvoordeel met diverse lekkernijen voor een vriendelijke prijs.

"Het zijn vooral de jonge medewerkers die dit oppakken. De weekendvoordeel is vaste prik. De overige video's kunnen we helaas alleen maken als we voldoende bezetting hebben. Dat is de laatste tijd nog wel een uitdaging. Wat ons doel is? Dat er over onze slagerij gepraat wordt en dat we enthousiasme en gezelligheid uitstralen. We hopen hiermee op te vallen bij de jongere generatie als aantrekkelijke werkgever."

Bekijk voor meer inspiratie zeker de social mediakanalen van Slagerij 't Wuiver!

en hun aanbod aanpassen. Sociale media kunnen ook ingezet worden als platform om enquêtes uit te voeren en opiniepeilingen te houden. Dit kan waardevolle informatie opleveren voor het nemen van strategische beslissingen.

CREATIEVE MARKETINGMOGELIJKHEDEN

Sociale media bieden een scala aan creatieve marketingmogelijkheden om jouw slagerij en producten te promoten. Deel bijvoorbeeld visueel aantrekkelijke foto's en video's, betrek klanten bij winacties, werk samen met

influencers of partners en deel informatieve, educatieve, of humoristische content. Door optimaal gebruik te maken van de diverse functies en kanalen kun je jouw slagerij onderscheiden van concurrenten en een sterke online aanwezigheid opbouwen. Dit hoeft je overigens niet zelf te doen. Jouw jongere medewerkers hebben ongetwijfeld leuke ideeën voor de vorm en inhoud. Door hen te betrekken vergroot je ook nog eens de binding tussen de medewerkers en jouw bedrijf.

De voordelen van sociale media zijn nu bekend. Tijd om de verschillende platforms één voor één kort door te nemen:

FACEBOOK

Facebook is het grootste sociale netwerk ter wereld. Het biedt een breed bereik en de mogelijkheid om foto's, video's, evenementen en updates te delen. Het is een geweldige plek om een community op te bouwen en interactie met klanten aan te gaan.

INSTAGRAM

Instagram is een visueel platform dat zich perfect leent voor het delen van prachtige foto's en video's van vleesproducten tot aan gerechten en het voorstellen van medewerkers. Het gebruik van relevante hashtags kan helpen om een groter publiek te bereiken en betrokkenheid te vergroten.

TIKTOK

TikTok biedt slagers een creatieve marketingkans door middel van korte en visueel aantrekkelijke video's. Het platform biedt mogelijkheden om interactie aan te gaan met klanten en om trends te volgen en educatieve en humoristische inhoud te delen. Dit kan, vooral onder jongere doelgroepen, leiden tot meer naamsbekendheid.

LINKEDIN

Hoewel LinkedIn voornamelijk bekend staat als een professioneel netwerk, biedt dit platform ook kansen voor slagers. Het kan worden gebruikt om contact te leggen met andere professionals in de voedselindustrie, kennis te delen en de reputatie van de slagerij op te bouwen. Bedrijven informeren over jouw producten en diensten met betrekking tot bezorging van broodjes of bbq-producten bijvoorbeeld.

Het hebben van een sterke online aanwezigheid via sociale media is tegenwoordig essentieel voor versspecialisten. Door actief te zijn op sociale media kunnen slagers hun zichtbaarheid vergroten, klantrelaties opbouwen en onderhouden, waardevolle inzichten verkrijgen en creatieve marketingmogelijkheden benutten. Met de juiste strategie en consistentie kunnen slagers hun online



PRAKTIJKVOORBEELD KEURSLAGER VAN HEST

Keurslager Van Hest kan sinds deze zomer rekenen op meer dan 7000 volgers op Instagram. Dit werd gevierd met een give-away actie, die op zijn beurt weer kon rekenen op ruim 400 reacties én een hoop extra volgers. Ook op TikTok blijft de slagerij uit Goirle niet onopgemerkt.

Gijs Brands is het creatieve brein achter deze succesvolle sociale media-accounts. Zijn hoofd draait op volle toeren. Naast zijn dagelijkse werkzaamheden in de slagerij is hij altijd op zoek naar manieren om de slagerij via sociale media in de kijker te spelen. "Dit kan zijn door in te haken op actualiteiten en speciale (feest)dagen. Het is voor een manier om mijn creativiteit kwijt te kunnen en mijn dagen zo afwisselend mogelijk te maken en platgezegd wil ik natuurlijk zoveel mogelijk volgers krijgen en daarmee de omzet verhogen.

De video's maak ik voornamelijk in mijn eigen tijd. Met de video's op Instagram geven we een kijkje achter de schermen, zetten we challenges op en bereiden we producten. Met de jeugdige doelgroep op TikTok mag het daar allemaal wel iets losser en heeft humor de boventoon." Als we Gijs vragen welke tips hij voor collega-slagers heeft, antwoordt hij resoluut: "Blijf dicht bij jezelf, creëer je eigen publiek en breng je verhaal op een manier die bij jouw slagerij past. Zorg ook dat de kwaliteit van je foto's of video's goed is en plaats niet iets om het plaatsen."

Bekijk voor meer inspiratie zeker de sociale mediakanalen van Keurslager Van Hest!

communicatieve vaardigheden benutten, hun bedrijf naar nieuwe hoogten brengen en een sterke concurrentiepositie behouden in de moderne markt.



55 jaar ervaring
importeur
groothandel
vers & bevroren vlees



WAAROM GROENVELD VLEES?

- Omdat u een leverancier wenst met een zeer breed assortiment.
- Omdat u als klant constante kwaliteit, service en levering wenst.
- Omdat Groenveld Vlees een voorraadhoudende distributeur is waardoor wij te allen tijde aan uw wensen kunnen voldoen
- Omdat Groenveld Vlees wereldwijd innovatief te werk gaat en dus nieuwe trends in business snel kan leveren.
- Omdat Groenveld Vlees een ondersteunende functie heeft naar zijn klanten toe.

Groenveld Vlees - Schillingweg 30 2153 PL, Nieuw-Vennep

T +31 (0)252 43 06 00 - F. +31 (0)252 67 55 12 - E. info@groenveldvlees.com - www.groenveldvlees.com



Gespecialiseerd in het bouwen van geconditioneerde ruimten. We zijn o.a. actief in de vleesverwerkende sector, waar we koel- en vrieshuizen en cellen op maat leveren. Naast de nieuwbouw kunt u ook bij ons terecht voor het verduurzamen van bestaande koel- en vriesruimten. We leveren koel- en vriesdeuren van een aantal gerenommeerde fabrikanten!



INOFLEX | Zwolleweg 7, 3771 MR Barneveld | 0342 - 760 300 | info@inoflex.nl

Duurzaam rijden: subsidie voor nieuwe bedrijfsauto's

De toenemende vraag naar transport blijft groeien. Als je plannen hebt om één of meerdere bedrijfsauto's aan te schaffen, zowel via koop als financial lease, en ze volledig emissievrij zijn, kom je mogelijk in aanmerking voor de Subsidieregeling Emissieloze Bedrijfsauto's (SEBA).

Voor de aanschaf van nieuwe, volledig emissieloze bedrijfsauto's is subsidie beschikbaar tot en met 31 december 2025. Als je kiest voor operationele lease, kan jouw leasemaatschappij de subsidie aanvragen om in aanmerking te komen voor SEBA. Let op, het jaarlijkse budget voor SEBA is beperkt. Voor het jaar 2023 bedraagt het budget €33 miljoen. Je kunt een indicatie van de beschikbare subsidie vinden op de website. De maximale subsidie per bedrijfsauto is €5.000.

Er zijn enkele voorwaarden waaraan je moet voldoen om in aanmerking te komen voor deze subsidie:

- Op het moment van indienen van de subsidieaanvraag mag de koop- of financial leaseovereenkomst nog niet definitief zijn.
- De bedrijfsauto mag op het moment van aanvraag nog niet aan jou zijn geleverd en mag niet op jouw naam staan.

- De nieuwe emissieloze bedrijfsauto moet aan specifieke voorwaarden voldoen. Alle voorwaarden zijn te vinden op de website van RVO.

Deze subsidie is een initiatief van de regering om het gebruik van emissieloze bedrijfsauto's voor alle ondernemers aantrekkelijker te maken. Deze auto's stoten geen broeikasgassen uit tijdens het rijden, zijn energiezuinig, stil en dragen bij aan een positief klimaat. Dit draagt bij aan schonere lucht en een aangenaamere leefomgeving. Als Nederlandse ondernemer kun je daarom subsidie aanvragen voor de aanschaf van emissieloze bedrijfsauto's, zowel bij koop als bij financial lease.

Voor meer informatie over deze subsidieregeling en hoe je deze kunt aanvragen, verwijzen we je naar de website van RVO.





KNS KOMT OP VOOR DE SLAGER

KNS komt op voor slagersbelangen, voor de individuele slager maar ook voor de hele branche. Een aantal ontwikkelingen en lobbytrajecten van de afgelopen maand.

#hartvoorslagers



KNS ONDERTEKENDE INTERNETCONSULTATIE FLEXIBELE ARBEID

In het verband van de Raad Nederlandse Detailhandel heeft KNS samen met diverse andere mkb-branches de internetconsultatie flexibele arbeid ondertekend. Hierin ageert KNS tegen de voorstellen die gedaan zijn ten aanzien van nieuwe typen contracten. Het doel is om administratielasten laag te houden en dat de arbeidscontracten aansluiten bij de praktijk van de slager.

NIEUW LEDENVOORDEEL MET DE RECEPTEN-MANAGER

Hygiëncode Online biedt de mogelijkheid om recepten, allergenen en voedingswaarden digitaal te verwerken via de etiketteringsmodule Recepten-Manager, als toevoeging op de bestaande app voor registratie van de hygiëncode.

VAKWEDSTRIJD LEKKERSTE BAL GEHAKT

Met het verschijnen van De Slager heeft de keuring van de Lekkerste Bal Gehakt plaatsgevonden, de vakwedstrijd die gratis is voor leden van KNS. De winnaars worden op dinsdag 26 september bekendgemaakt op de VAS-beurs.

VLEESWAREN VAN DE AMBACHTELIJKE SLAGER

Vleeswaren zijn een kernkwaliteit van de ambachtelijke slager. Om dit in de schijnwerpers te zetten, stuurde KNS na de zomervakantie een persbericht uit over de slager en vleeswaren.

KNS STUURT OPROEP NAAR FRACTIEVOORZITTERS POLITIEKE PARTIJEN

In aanloop naar de nieuwe verkiezingen schreef KNS de fractievoorzitters persoonlijk aan met de oproep om in hun nieuwe partijprogramma's ook oog te hebben voor de slager en zijn rol in de maatschappij. In de blog 'Wat als..' van Marian Lemsom lees je de inhoud van de brief.

KNS IS PARTNER VAN DE VERSPILLINGSVRIJE WEEK

- In aanloop naar de Verspillingsvrije Week heeft KNS een persbericht verstuurd. In het bericht lees je hoe de slager een bijdrage levert aan het tegengaan van verspilling.
- Leden kunnen gebruik maken van de pictogrammen 'kijk, ruik, proef. Hiermee kunnen consumenten beoordelen of een product nog geschikt is voor consumptie als de THT verstreken is. Dit gaat verspilling tegen.
- Ook kunnen slagers gebruik maken van de 'diepvriesstickers van het Voedingencentrum met bewaaradviezen'. Naast het advies van de slager, de mogelijkheid tot maatwerk en een portie op gewenste grootte zijn dit middelen die bijdragen aan de adviesrol die de slager heeft richting de consument om verspilling tegen te gaan.

SINGLE USE PLASTIC

- **Delegatie van Ministerie I&W ziet complexiteit SUP-regels bij Slagerij Van Warmenhoven** Op 12 juli bracht een delegatie van het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat een bezoek aan slagerij Van Warmenhoven in Wieringen. Aanleiding was de brandbrief die KNS met andere brancheorganisaties stuurde naar de Staatssecretaris over de Single Use Plastics-regeling. Aan de hand van praktijkvoorbeelden is de complexiteit en impact van de regeling voor food detaillisten besproken. Ook verduidelijkte KNS-voorzitter Koos van Essen de problematiek die slagers ervaren omtrent 'Bring your Own'. Ervaringen worden meegenomen in de evaluatie van de regeling in 2024 en de te ontwikkelen communicatiemiddelen.
- **Webinar SUP** Leden kunnen op 21 september het webinar over SUP volgen en vragen stellen. Hierin wordt uitgelegd wat je moet doen om deze wet goed door te voeren in jouw bedrijf. Aanmelden kan via de site.

ERKENNING BRANCHE-RI&E SLAGERSBEDRIJF IS VERLENGD

Omdat in veel bedrijven de arbeidsrisico's hetzelfde zijn, heeft KNS voor haar leden een branche-RI&E ontwikkeld. Deze branche-RI&E is gratis en digitaal beschikbaar. De erkenning van deze RI&E is deze maand verlengd tot 3 juli 2024. Dat betekent dat jij geen kosten hoeft te maken voor de toetsing van de RI&E.

KNS BIJ 'EET IN HOLLAND'

De Tweede Kamer heeft voorafgaand aan het zomerreces traditiegetrouw een barbecue op het Binnenhof. Dit jaar is daar een andere invulling aan gegeven en zijn daar onder de noemer 'Eet in Holland' vertegenwoordigers van de versbranches in Nederland. Marian Lemsom, Jacques Rijk en voorzitter Koos van Essen waren hierbij aanwezig.

NEDERLAND VLEESLAND

- **Nederland Vleesland** bouwt hard aan de informatie en kennis over de productie en consumptie van vlees. Bekijk de sociale media-kanalen en deel en like de berichten ook onder jouw klanten. Zo kun je de consument veel achtergrondinformatie brengen over vlees.
- **Flyers Nederland Vleesland** Leden kunnen via de KNS-site informatieve flyers bestellen die speciaal met Nederland Vleesland voor slagers zijn ontwikkeld. Met deze flyers kun je jouw klant informeren over de waarde en eigenschappen van (Nederlands) vlees.
- **Dutch Food Week** Nederland Vleesland is vertegenwoordigd op de Dutch Food Week in oktober. Hiermee is vlees uit Nederland vertegenwoordigd. KNS is partner van Nederland Vleesland.

PLATFORM RETAIL IN GESPREK MET KAMERLID THIERRY AARTSEN

In juni vond er een kennismaking plaats tussen Thierry Aartsen en een delegatie vanuit het Platform Retail, onderdeel van MKB Nederland. Marian Lemsom was namens KNS ook aanwezig. Thierry Aartsen was blij met de input vanuit de retail en neemt de besproken punten mee.

PRINSJESDAG

Op Prinsjesdag worden de Belastingplannen voor 2024 gepresenteerd. Marian Lemsom en voorzitter Koos van Essen zijn namens KNS daarbij aanwezig.

PROEF BRANCHE ERKENDE MEESTERVERKOPER

Een nieuwe kandidaat is opgegaan voor het traject van branche erkende meesterverkoper. Deze kandidaat heeft eind juni een eerste proeve van bekwaamheid afgelegd. Als het traject succesvol wordt afgerond wordt deze kandidaat in september geïnaugureerd.

VZS

- **ALV en bedrijfsbezoek** In juni vond de Algemene Ledenvergadering van de Vereniging Zelfslachtende Slagers plaats in Werkendam. Bijna een kwart van de leden was daarbij aanwezig. Voorafgaand aan de vergadering was er een bedrijfsbezoek bij collega-slachter Slagerij van den Heuvel. Tijdens de ALV zijn de resultaten van de enquête onder leden gepresenteerd. De resultaten van deze enquête brengt de knelpunten van de zelfslachtende slager in beeld en is onderdeel van de Maatwerk aanpak Zelfslachtende Slagers. De NVWA was ook persoonlijk aanwezig om een laatste stand van zaken te geven en actualiteiten te bespreken.
- **Offerfeest** Om het Offerfeest goed te laten verlopen zoeken de betrokken organisaties elkaar op. VZS, VSV, NVWA, Min LNV en CMO (Contactorgaan Moslims en Overheid) werken hierin samen. Dit jaar is het Offerfeest goed verlopen. Het aantal dieren dat geslacht is, is fors toegenomen ten opzichte van voorgaande jaren, waarschijnlijk doordat het dit jaar niet in de vakantie viel. Ongeveer de helft van de dieren wordt onbedwelmd geslacht.
- **NVWA** De contactpersoon voor de VZS bij NVWA is in juli op bezoek gegaan bij zelfslachtende slagers, om meer inzicht te krijgen in de werkwijze bij deze slachters. Daarnaast wordt onderzocht of de groep van 10 tot 20 GVE ook gebruik kan maken van een verminderde frequentie van karkasbemonstering.

Webinar SUP 21 september

Per 1 juli moeten versspecialisten een toeslag vragen voor plastic verpakkingen die voor directe consumptie bedoeld zijn. Een wet die niet eenvoudig is voor slagerijen en andere versspecialisten. Want, wanneer is iets voor directe consumptie? Hoe zit het met vleeswaren en maaltijden? Wanneer is portiegrootte van belang? Hoe ga je om met 'Bring Your Own'?

KNS organiseert op 21 september een webinar over Single Use Plastic om slagers en poeliers te helpen om deze wet correct in te voeren in het bedrijf. Je krijgt tips om makkelijker aan de wet te voldoen en daarmee draag je bij aan het doel; terugdringen van wegwerpplastic en het voorkomen van zwerfafval. Na het stuk waarin uitleg gegeven wordt, is er ruimte voor vragen. Het webinar is gratis en exclusief voor leden van KNS en de Poeliersbond.

PROGRAMMA

Donderdag 21 september online via Teams.
19.20 uur Online toegang
19.30 uur Start webinar, theorie + vragen
20.30 uur Einde



Scan de qr-code en meld je aan voor het webinar!

RECEPTEN BESCHIKBAAR BIJ PLANT4TEXTURE

Wist je dat er al twee basisrecepten beschikbaar zijn voor Plant4Texture? Login op Mijn KNS en download de recepten. Als je een bestelling plaatst voor de grondstof om ambachtelijke, hybride producten mee te maken, dan ontvang je de recepten er ook bij. Het betreft een recept voor hybride gehaktproduct; voor hamburgers of andere vlugklaarproducten en één voor hybride grillworst. Ook wordt duidelijk hoe de losse poeders tot een emulsie gemaakt worden. Zo kun jij makkelijk aan de slag met deze alternatieve eiwitten!



VEELGESTELDE VRAGEN

Speciaal voor leden heeft KNS veelgestelde vragen over Single Use Plastic verzameld. Je vindt deze op Mijn KNS. Bekijk de pagina over plastic en verpakkingen online, door de qr-code te scannen.



Even voorstellen..

Met genoeg stel ik mijzelf aan jou voor als de nieuwste toevoeging aan het team van Koninklijke Nederlandse Slagers. Mijn naam is Sabrina Krassenburg, woonachtig in Den Haag samen met mijn vriend en onze twee kinderen.

Ik heb een uitgebreide rechtenopleiding achter de rug, waarbij ik vanaf mijn vroege tienerjaren vanaf de mavo ben opgeklommen tot aan de universiteit. Tijdens mijn opleiding heb ik altijd parttime gewerkt, voornamelijk als juridisch medewerker bij diverse advocatenkantoren en andere juridische instanties. Daarnaast ben ik enige tijd als advocaat werkzaam geweest en was ik tot voorkort werkzaam als juridisch adviseur bij een gemeente.

Waarom dan nu mijn overstap naar KNS? Wat mij zo aanspreekt in de slagersbranche is de passie en toewijding van slagers. De leden die ik spreek zijn stuk voor stuk hardwerkende mensen met een ongelooflijke liefde voor het vak. En dat vind ik mooi! Ik ben dan ook blij om mijn juridische expertise met leden te delen en jullie te

ondersteunen in de steeds veranderende wereld van de slagersbranche.

De jarenlange ervaring heeft me een brede kennis gegeven van diverse juridische aspecten en een diepgaand begrip van de uitdagingen waarmee jij als werkgever en ondernemer wordt geconfronteerd.

Mijn doel is om een steentje bij te dragen aan een professionele en toekomstbestendige slagersbranche, waarin leden als ondernemers, werkgevers en vakmensen succesvol kunnen zijn en kunnen doen waar jullie het liefst mee bezig zijn. Ik sta, net als al mijn andere collega's van KNS, klaar om jullie te adviseren en bij te staan bij juridische vragen, uitdagingen en problemen.



ONTDEK
PINSA!



INTERKRING

Vers

Interkring Vers Hoofdkantoor
Einsteinstraat 3
4207 HW Gorinchem
www.interkring-vers.com

DE WAAL

SINCE 1982

Vrees met een verhaal

De Waal Vers
Nijverheidsweg 28
3341 LJ Hendrik Ido Ambacht
www.dewaalvers.nl



Verscentrum Ter Brugge
Hanzestraat 8
7622 AX Borne
www.terbrugge.nl



VAV divers **Arts divers**
Zwarthoofd 2 De Grens 28
4878 AL Etten-Leur 6598 DL Heijen
www.vavdivers.nl www.artsdivers.nl

VDB divers
De Hooge Krocht 100
2201 EZ Noordwijk
www.vdbdivers.nl



IN MEMORIAM

Voormalig directeur KNS Peter Hoogenboom overleden

Op 12 augustus is Peter Hoogenboom op 67-jarige leeftijd overleden in zijn woonplaats Utrecht.

Onlangs ontvingen wij het verdrietige bericht dat onze voormalige directeur Peter Hoogenboom is overleden. Na o.a. gewerkt te hebben bij de BOVAG en de VNG startte Peter in 2010 bij KNS als directeur. Ruim 9 jaar was hij actief in deze rol en leverde een belangrijke bijdrage aan het beleid van de vereniging en de professionalisering van de slagersbranche. Zo stelde hij het bestuur voor om via adviescommissies de leden nog meer te betrekken bij het ontwikkelen van het verenigingsbeleid.

Peter was strategisch sterk, had een duidelijke visie en was met zijn out of the box manier van denken goed in

het vinden van oplossingen voor complexe vraagstukken. Vanwege zijn gezond kritische houding en waardevolle bijdragen werd hij enorm gewaardeerd als bestuurder van verschillende fondsen. Door de jaren heen bouwde Peter een indrukwekkend netwerk op in Den Haag en Brussel om zo op te komen voor de slagersbelangen. Ook versterkte hij de positie van KNS binnen MKB Nederland, waardoor de belangen van slagers nog beter behartigd zijn. Vanwege gezondheidsredenen legde Peter in 2019 zijn functie onverwacht neer.

Peter was enorm trots op zijn gezin en was daar ook heel zorgzaam voor. Onze gedachten gaan nu uit naar zijn familie en vrienden die wij veel sterkte wensen.



Advies en kwaliteit geven de doorslag.

Liefde voor kwaliteit en passie voor het ambacht.

In gesprek met Thomas Koppens, eigenaar van een ambachtelijk Keurslagerij, komen we meer te weten over zijn reis naar succes en de rol van Delmo daarin. In 2016 nam hij een belangrijke beslissing om zelf te gaan produceren voor collega-slagers en de horeca en hij biedt nu ook proeverijen aan in het nieuwe Proeflokaal. Zijn succes? Geen concessies doen in de kwaliteit en recepturen. Hij deelt graag zijn ervaringen en zijn visie op hoe techniek en samenwerking met Delmo hebben bijgedragen aan zijn succes.

Voor Thomas was de keuze om buiten het centrum van Someren te zitten met zijn slagerij strategisch. Hij gelooft dat slagerijen beter floreren aan de rand van het dorp, in de buurt van een goede supermarkt met doorgaand verkeer vanuit andere dorpen. Dit bleek een slimme zet, aangezien winkels in het centrum vaak traffic verliezen, terwijl zijn slagerij juist groeit. Thomas gelooft in efficiëntie zonder concessies te doen aan kwaliteit. Toen het bedrijf groeide, ging hij op zoek naar machines die perfect aansluiten bij zijn visie. Hier werd de waardevolle relatie met Delmo versterkt. "Als je alles op één plek goed regelt, kun je altijd op elkaar rekenen," zegt Thomas. Het delen van ervaringen en het samenwerken met Delmo heeft hem geholpen om de juiste machines te vinden en ze optimaal te benutten.

Investeren in technologie

Door te investeren in nieuwe machines en automatisering heeft hij zijn productieproces geoptimaliseerd en daarmee kosten bespaard. Zo heeft hij bijvoorbeeld een Frey vacuüm vuller, Pintro gehaktbalvormer en de Pintro hamburgervormer aangeschaft, waardoor het maken van hamburgers en gehaktballen aanzienlijk sneller en efficiënter verloopt. Met de juiste machines kan hij ook zijn eigen ambachtelijk gemaakte producten blijven aanbieden tegen een betaalbare prijs zonder in te moeten boeten op smaak en kwaliteit. Door te sparren met Henk van Ommeren, adviseur van Delmo, kan hij de beste keuzes maken voor zijn slagerij. Op advies van Henk heeft hij nu achter de toonbank een vacuüm machine en kunnen de winkelmedewerkers de klant gelijk



Thomas Koppens samen met Henk van Ommeren, techniek adviseur bij Delmo. helpen, zonder van de winkelvloer weg te lopen. Het meedenken en de eerlijke communicatie maken de samenwerking bijzonder waardevol. Daarnaast kun je overal een machine kopen, alleen de nazorg en de service blijft essentieel. "Als ik een probleem heb met een machine, dan komt de monteur snel langs. Betrouwbare service vind ik belangrijk en dat biedt Delmo." aldus Thomas.

Op naar een veelbelovende toekomst

Thomas ziet een zonnige toekomst voor ambachtelijke slagerijen. "Voor bedrijven die zich blijven onderscheiden door kwaliteit zal steeds meer waardering zijn." Ambacht gaat niet verloren door machines aan het werk te zetten. Voor slaggers en ambachtsmensen zoals Thomas is Delmo al 60 jaar een betrouwbare partner.



AMBACHT EN SMAAK
GAAN NIET VERLOREN
DOOR MACHINES AAN
HET WERK TE ZETTEN



Machines en benodigdheden
voor de voedingssector.
www.delmo.nl
088-8543700
info@delmo.nl



LAAT JE HOREN!

Op Slogerspassie.nl vind je magazines, vlogs, interviews en nog veel meer om jou te inspireren. Nu zijn we benieuwd naar jouw mening over Slogerspassie.nl. Wat zou jij er graag willen vinden? Welke inhoud vind jij interessant? Wij willen Slogerspassie aan laten sluiten op jouw behoefte.



INSPIRATIE OP JOUW TELEFOON!

Wil je kennis en inspiratie altijd binnen handbereik hebben? Download dan snel de app van Slogerspassie. De app is te downloaden in de Google Play Store en in de App Store.



NIEUW MAGAZINE: IN- EN UITDIENST- TREDING

Een warm welkom voor nieuwe medewerkers: dat is een goede introductieperiode in het kort. Onboarding omvat het inwerktraject van nieuwe collega's. En hoe ga je om met medewerkers die uit dienst gaan? Deze momenten zijn zeer bepalend voor het imago van een onderneming. Door werknemers warm te ontvangen en goed uit elkaar te gaan kun je ambassadeurs voor het leven creëren. Bekijk het magazine In- en uitdiensttreding voor tips die jou hiermee verder helpen!

Agenda 2023

KNS organiseert jaarlijks verschillende bijeenkomsten om slaggers te inspireren en te informeren. Ook vakwedstrijden, adviescommissies en activiteiten voor de inspiratiegroepen behoren tot de dagelijkse agenda.

SEPTEMBER	
13	KEURING LEKKERSTE BAL GEHAKT
19	VAKGROEP SLAGERS NAAR DEN HELDER EN TEXEL
20	PLATFORM JONGE SLAGERS NAAR ZANDVOORT EN HEEMSTEDEN
21	WEBINAR SUP
25 - 26	VAS-BEURS
OKTOBER	
9 - 11	STUDIEREIS MEETING XL NAAR BILBAO EN SAN SEBASTIAN, SPANJE

Heb je interesse in een van de inspiratiegroepen? Scan de qr-code voor meer informatie en meld je aan!



Agendatip

VAS-BEURS OP 25 EN 26 SEPTEMBER

Op 25 en 26 september vindt de 30e editie van de VAS-beurs plaats in de markthal op het Foodcentrum te Amsterdam. Op beide dagen zijn slaggers van harte welkom tussen 14.00 - 22.00 uur. Uiteraard is KNS ook aanwezig. Zien we je daar?

SNACK STICKS & BITES

NIEUW

“
Kleine
smaakmakers,
grote verkoop-
toppers.”

van klassiekers
tot pittige
varianten

Handige
verpakkingen
van 500 g.



SNACK STICKS CLASSIC

Met de puur authentieke smaak van droge worst, luchtgedroogd.



SNACK STICKS CHILI

Met een mix van paprika en chili kruiden.



SNACK BITES CLASSIC

Met de puur authentieke smaak van droge worst, luchtgedroogd.



SNACK BITES KIP

Bereid met 100% kippenvlees.

- ✓ Makkelijk verkoopbaar & gepresenteerd
- ✓ Gevarieerd aanbod: van varkensvlees tot magere varianten met kip
- ✓ Verschillende verkoopmogelijkheden: (snack, apéro, tapas, ...)

Ontdek het volledige Snackingassortiment op my.imperial.be

Grote Baan 200, B-9920 Lievegem | T +32 (0)9 370 02 11 | deli@imperial.be | Imperial Hamigo's


Imperial

Per direct uw snijverlies met minstens 20% verminderen?



Bizerba VS12 W

- Dé vleeswaren snijmachine
- Hygiënisch ontwerp
- Extreem lange levensduur

Mail naar marketing@bizerba.nl voor de actievoorwaarden

Uitnodiging
Bezoek op 10 oktober
onze **Grand Opening**
Klantendag in
Hengelo (Ov.)