

DE SLAGER 10

Vakblad voor leden van de Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie | november 2013



WINNENDE
SLAGERS



SLAGERSPASSIE
START IN HET
NIEUWE JAAR!



JAN HENSELMANS:
"CIJFERS GEVEN
MEER GRIP
OP DE ONDER-
NEMING"



Slagerij Boshuizen in Zeewolde

**"We vullen
elkaar
goed aan"**



koninklijke nederlandse slagersorganisatie

Leren grillen?
www.fire-food.nl

Barbecueworkshops



Agterberg Vleeswaren B.V.

Producent van de overheerlijke DARONI producten!



In opmars met
zelfgemaakte producten

De Heining 4-8, 1161 PA Zwanenburg
Tel. 020 497 38 41 Fax 020 497 73 22
www.agterberg-vleeswaren.nl

VITELoke Natuurlijk
kalfsvlees

- Beperkte reistijden voor de dieren
- Groepshuisvesting
- Voldoende leefruimte in de stal
- Gevoerd met natuurlijk vezelrijk voer
- Natuurlijk en gezond hemoglobinegehalte
- Constante deskundige begeleiding
- Geportioneerde producten verpakt in duurzaam geproduceerde grasdozen
- Gecontroleerd door onafhankelijke controle instantie SGS

Voor meer info en heerlijke recepten
www.vitelco.nl

allesondercontrole.com

TempMitter en TempWeb. Draadloze temperatuurbewaking en -registratie via internet.

gullimex INSTRUMENTS

NL 074 265 77 88 BE 053 80 97 54

INHOUDSOPGAVE

Kort nieuws	4
Column: Lobby via MKB Nederland	5
Slagerij Boshuizen: "We vullen elkaar goed aan"	8
De feestdagen komen er weer aan!	11
Adviseur Jan Henselmans: "Cijfers geven meer grip op de onderneming"	12
Digitaal de krachten bundelen	14
Gastcolumn: Kennis van zaken	15
Slagerspassie start in het nieuwe jaar!	16
Winkelopening tijdens de feestdagen	17
Stankoverlast door brand na plofkraak bij Keurslagerij W. de Graaf	18
Voor elke klant een unieke verkoopbenadering	19
Winnende slagers	20
Wat is een zaterdaghulp?	24
Wat staat ons op fiscaal gebied te wachten in 2014?	26
Branche-RI&E Slagersbedrijf broodnodig	28
Dit verandert er in je pensioenadministratie	29
Workshop PJS: leidinggeven en gesprekstechnieken	32
Ppas aan de slag met verzuim	33
Mannen Vakgroep Slagers op tour in Rotterdam	34

Vakrecepturen.nl
De site voor al uw recepturen

Nieuwsgierig naar lekkere en uitgebalanceerde recepturen voor uitbreiding van uw assortiment? Op de site www.vakrecepturen.nl staan 4.500 recepturen van vaktechnisch specialist Pierre Heijnen. Van basisrecepturen uit de worstmakerij tot en met maaltijden en maaltijdcomponenten. Het eerste recept van elke categorie staat ter illustratie op internet, de overige recepten zijn tegen een vergoeding van € 5,- per stuk te bestellen.

2 HALEN 1 BETALEN

Vul bij uw bestelling de actiecode VAK1113 in (2 halen 1 betalen). Deze actie is alleen geldig in november 2013.

www.vakrecepturen.nl



HEVEL

Eerlijke Vacuumzakken
voor echt vlees!

www.hevel.nl

AGENDA

NOVEMBER

- 4 t/m 6 november MXL studiereis Budapest
- 5 november KNS Adviescommissie
Sociale Zaken en
Onderwijs, Rijswijk
- 12 en 13 nov. PJS Trendtour
Rotterdam
- 14 november VGS deelnemersraad
- 19 november Uitreiking Slager met Ster
- 20 november KNS Bestuursvergadering

DECEMBER

- 5 december Sinterklaas
- 25 + 26 december Kerst
- 31 december Oudjaarsdag



KORT NIEUWS

Save the date!

Noteer alvast in de agenda's: op **maandag 2 juni 2014** vindt de **Algemene Ledenvergadering en KNS Inspiratiecongres** plaats. Locatie wederom in 't Spant! in Bussum. Het wordt weer de moeite waard dus hou er rekening mee. In de volgende De Slager meer belangrijke data voor 2014.

Alexander de Feijter Held van de Smaak 2013

In het Atrium van de Floriade in Venlo, Hoofdstad van de Smaak 2013, is zaterdag 28 september bekend gemaakt wie dit jaar is verkozen tot Held van de Smaak 2013. Het thema was dit jaar ambachtelijke worst. Uit een deelnemersveld van twaalf sterke kandidaten – één voor iedere provincie – verkoos de vakjury uiteindelijk slager Alexander de Feijter, uit het Overijsselse Hengelo. Hij is meteen de jongste winnaar in de zevenjarige geschiedenis van deze prestigieuze verkiezing die deel uit maakt van de jaarlijkse Week van de Smaak.

Met deze beslissing kiest de jury voor de jonge ondernemer die met pioniersgeest en lef het slagersvak is binnengestapt met een duidelijke en moderne visie

op het ambacht en de herkomst van de grondstoffen.

KWALITEIT EN DIERVRIENDELIJKHEID

In zijn eigen modern vormgegeven slagerij verwerkt en verkoopt Alexander de Feijter de varkens die worden gefokt en gemest op het ouderlijk bedrijf. Daarbij gebruikt hij kruisingen van twee uitstekende vleesrassen, de Bonte Bentheimer en het Duroc varken. Diervriendelijkheid, kwaliteit en antibioticavrij zijn uitgangspunten die De Feijter hanteert bij de selectie van het vlees dat hij verwerkt. De jury roemt zijn producten, deels bereid volgens traditioneel Twents recept en de smaak van zijn natuurzuivere worsten. Peter Hoogenboom, algemeen directeur van de KNS, overhandigde de prijs die



behoort bij het behalen van de titel en die bestaat uit een waardecheque voor een studiereis naar keuze, om hiermee het vakmanschap van worstmaker verder te verdiepen.

PUBLIEKSPRIJS

De publieksprijs werd gewonnen door Daan van der Zon uit Leiden. Hij behaalde 19% van de uitgebrachte stemmen.

Wildplaza voor alle informatie over wild

Wild is weer hot! Vorige maand is traditioneel dan weer echt het wildseizoen gestart, al zijn bepaalde wildsoorten natuurlijk altijd verkrijgbaar. Vanaf 15 oktober is echter een groter aantal diersoorten bejaagbaar en daardoor vers beschikbaar. Denk bijvoorbeeld aan haas en fazant.

Wild is ook voor slagers een prachtig onderdeel in het assortiment. Vlees van wild is afkomstig van dieren uit de vrije wildbaan, die hun eigen kostje bij elkaar hebben gescharreld. Door het gevarieerde voedsel uit de natuur is de smaak licht aromatisch. Natuurlijk moet je wel kennis van zaken hebben en antwoord kunnen geven op vragen die consumenten stellen. Wildplaza.com is daarom een belangrijke informatiebron. Deze website geeft niet alleen informatie over wat wild is en wat niet, maar ook welke soorten er zijn en het laatste nieuws over trends en ontwikkelingen.



Ook vind je op de site waar de producten vandaan komen en natuurlijk smakelijke wildrecepten (550!) en bereidingstips inclusief filmpjes.

Kijk zelf www.wildplaza.com.

Arnhem Rookworst- stad



Ook dit jaar was het aantal inzendingen bij Arnhem Rookworststad hoog. Op vrijdag 27 september vond de keuring van deze wedstrijd plaats bij SVO in Wageningen. De wedstrijd vindt voor de 39^e keer plaats.

Slager Blom heeft de beste rookworst en mocht bij de uitreiking de Bronzen Rookworst mee naar huis nemen. De KNS Innovatieprijs, uitgereikt door KNS directeur Peter Hoogenboom, is gewonnen door J. van Egmond van Gildeslager van Egmond uit Arnhem. Zijn rookworstpaté werd door de jury unaniem uitgeroepen tot winnaar. "Deze inzending stak met kop en schouders boven de rest uit. Hij voldoet bovendien perfect aan de opdracht om rookworst in een origineel nieuw product te verwerken," aldus Wim van den Brink die bij de keuring aanwezig was.

Lobby via MKB Nederland



Veel van het werk bij de KNS is gericht op het ondersteunen van de leden. Dat doen we heel concreet voor ieder individueel lid dat daar om vraagt. We doen dat ook door het maken van middelen om het KNS-lid te ondersteunen in zijn of haar dagelijks werk. Denk bijvoorbeeld aan voorlichtingsmateriaal en aan de module Sturen op Cijfers en de Ingrediënten-database PS in Food die binnenkort worden geïntroduceerd. Dit zijn hele tastbare zaken. Iets minder tastbaar, maar wel herkenbaar en zichtbaar, zijn de cao en de pensioenregeling. Deze onderdelen zijn maatwerk voor de slagersbranche en concreet van toepassing op alle werknemers.

Toch zijn er ook minder zichtbare en tastbare doelen die wij realiseren en belangen die wij voor de hele slagersbranche, collectief dus, behartigen. Vaak zijn dat zaken die zich op het terrein van wet- en regelgeving begeven en die alle ondernemers raken. Denk hierbij aan etiketteringregels en de winkeltijdenwet.

Brancheoverstijgende onderwerpen zoals het belang van de ambachtseconomie en de herwaardering van het ambacht zijn zaken die vooral indirect ingrijpen op de slagersbranche maar wel degelijk van betekenis zijn voor de toekomst van onze bedrijfstak. Ook is het van belang dat leerlingen en ouders overtuigd worden dat het leren van een vak in een ambachtelijke sector, zoals het slagersvak, een goede keuze is en vele mogelijkheden en een toekomst biedt.

Als KNS kunnen we veel zaken zelf aanpakken, maar wij ervaren dat wij onze doelen beter bereiken door samen te werken met andere branches. Door deze samenwerking bundelen wij onze krachten en staan we sterker. Net zoals de slagers hun krachten bundelen binnen de KNS, bundelt de KNS de krachten met andere brancheorganisaties binnen MKB Nederland en VNO NCW.

Op het gebied van de detailhandel werken MKB Nederland en VNO NCW overigens samen in Detailhandel Nederland. Daarnaast werkt MKB Nederland in Brussel samen met de internationale organisatie van de ambachtelijke slagers, de IBC.

Vanuit de KNS zijn wij met 6 mensen in alle geledingen van MKB Nederland en VNO NCW actief. Zowel op bestuurlijk vlak als in de commissies en werkgroepen laten wij het specifieke belang van de slagerondernemer horen. Doordat wij actief samenwerken binnen MKB Nederland en ons steentje bijdragen in kennis en ervaring, wordt er naar ons geluisterd en hierdoor kunnen we de doelen nog beter bereiken. En dit is uiteindelijk waar wij ons namens de slagers voor inzetten. Onze inzet en lobby is niet altijd zichtbaar maar wel enorm belangrijk.

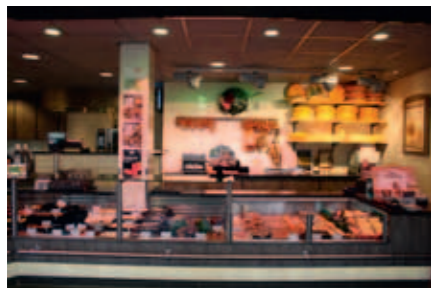
Peter Hoogenboom
Algemeen Directeur KNS

In de column in De Slager is op toerbeurt de directie of secretaris van de KNS aan het woord. Wil je reageren op de columns, stuur dan een mailtje naar communicatie@knsnet.nl.

De toonbank van... Gildeslager van den Berg

Gildeslager van den Berg is een dorpslager gevestigd in Elst (utr.), een dorpje van ongeveer 4.500 inwoners. Opa Marinus is in 1952 begonnen met de slagerij aan de Rijksweg. Daarna heeft zoon Geurt Jan het roer in handen gehad en nu heeft zoon Marinus het slagersmes in handen. Samen met zijn vrouw Anja en hun team runnen zij de winkel en worstmakerij.

In 2012 verhuisde Gildeslager van den Berg van de Rijksweg naar de



Schoolweg, meer in de kern van het dorp, met meer parkeermogelijkheden en van de concurrerende drukke Rijksweg af. De slagerij is nu gevestigd in een voormalig Rabobankgebouw waar zij nu in hun moderne, laagdrempelige en tijdloze slagerij en worstmakerij, met veel enthousiasme en passie hun vak uitoefenen. Marinus en Anja zijn trots op het rundvlees, vrouwelijk rodbont, dat zij zelf uitzoeken bij de boer, en al



diverse keren op een paasveetentstelling in Rhenen het kampioenschap heeft gehaald. Naast een goed stukje varkensvlees, is er een ruim assortiment kip, wat kalfs- en lamsvlees. "In onze toonbank hebben wij diverse specials die om de paar weken wisselen en een klein assortiment maaltijden, dit laatste is bij ons een moeilijk product.

Sinds enkele jaren geleden zijn wij lid van het Worstmakersgilde om zo eens in een andere keuken te kijken en je ervaringen, recepten etc. kunt delen.

Slager Jan-Peter van de Wiel vertelt zijn verhaal



In 2011 hebben wij onze slagerij opgericht, gevestigd in de kleine gemeente Haaren (Noord-Brabant). Onze zaak bestaat nog geen 3 jaar, maar is nu al niet meer weg te denken uit Haaren. In korte tijd hebben wij een vaste klantenkring opgebouwd die dagelijks genieten van onze ambachtelijke kwaliteitsproducten.

Jan-Peter is 12 jaar werkzaam geweest in de slagerij van zijn ouders Frans en Ineke van de Wiel, maar heeft altijd de

droom gehad om zijn eigen moderne ambachtelijke slagerij te beginnen in zijn geboortedorp. Toen er in 2010 een winkelruimte vrijkwam in het compleet gerenoveerde pand waarin al een bakkerij gevestigd was, greep Jan-Peter deze kans met beide handen aan. "In korte tijd hebben we een compleet nieuwe winkel met een moderne en frisse uitstraling gerealiseerd.

Wij onderscheiden ons door het leveren van uitsluitend kwaliteitsproducten. We werken daarom met bijzondere producten zoals Duurzaam Varkensvlees, Livarvlees, Boerderijkip en 100% Hollands rundvlees. Wij verkopen graag lokale seizoensproducten zoals verse aardbeien en asperges en ook hebben wij een klein maar gevarieerd assortiment van de groentespecialist. Door de combinatie met de bakkerij bieden wij klanten diverse versproducten onder één dak aan.

Zo leer je van elkaar en blijf je vernieuwen. Op 17 januari 2011 heeft Marinus het diploma van Meesterworstmaker gehaald. Wij beleven veel plezier aan het maken van een mooi en goed product, je kunt er je innovatie in kwijt. Een van de grote omzetmakers is onze eigen worstmakerij met in de koude maanden vooral onze rookworst, die over grenzen gaat naar bijv. Frankrijk, Spanje, Portugal etc. Het grootse percentage van onze vleeswaren komt uit onze eigen worstmakerij met o.a. snijworst, comedbeef, zure zult. In 2011 hebben wij de Lekkerste Bal Gehakt gewonnen, hier hebben wij nog steeds profijt van. Leuk om een keer mee te maken, wat er op je afkomt is niet in te schatten."

TOP 3:

- Gehakt
- Worst en vleeswaren uit eigen worstmakerij
- Rundvlees



Dat vinden klanten erg prettig. Als jong bedrijf hebben wij ervaren dat het belangrijk is actief te zijn met sociale media. Onze klanten volgen ons op Facebook en Twitter en hierop plaatsen wij wekelijks onze aanbiedingen en nieuwe producten. In korte tijd bereik je zo een grote groep mensen en we ontvangen vaak leuke en enthousiaste reacties. Elke dag werkt ons team er vol passie en overgave aan om onze zaak nog verder te ontwikkelen. Wij zoeken constant naar verbetering en door het volgen van de laatste trends blijven wij als moderne slagerij altijd up-to-date."

Slagersplein, ideaal voor feestdagencommunicatie

Volgende week komt Sinterklaas weer aan in Nederland en voor je het weet ben je alweer kerstbestellingen aan het klaarmaken.

Ongetwijfeld ben je al druk bezig met de samenstelling van het feestassortiment. Vergeet ook niet om jouw klanten te inspireren en te verleiden tot het doorgeven van bestellingen. Belangrijk is daarom het feestassortiment tijdig onder de aandacht te brengen! Natuurlijk is jouw website hiervoor een prima middel, plaats mooie foto's van de producten, zorg ook dat er bestellijsten en informatie over afhalen van bestellingen beschikbaar is. Deel dit ook vooral via sociale media om jouw (potentiële) klanten op ideeën te brengen. Start ook binnen (en buiten!) de winkel met de promotie van het feestassortiment door aantrekkelijke flyers met een selectie van de producten aan te bieden.



SLAGERSPLEIN

Het ontwikkelen en uitvoeren van deze promotieactiviteiten kun je zelf doen via Slagersplein! Met de printmodule van Slagersplein is het steeds makkelijker om flyers en bestelformulieren te maken in jouw eigen huisstijl. Eventueel mét een feestelijk tintje.

Ga snel naar www.knsnet.nl en log in op Mijn KNS om de promotie voor de feestdagen te starten. Veel succes!

Start met Sturen op Cijfers

De lancering van het project Sturen op Cijfers komt steeds dichterbij, in januari 2014 is het zo ver. Je moet je na het inloggen eerst registreren voordat je aan de slag kunt. Vervolgens voer je eenmalig de bedrijfsgegevens in, de gegevens van eventuele nevenvestigingen en de kenmerken van jouw bedrijf (aard van de onderneming, ondernemingsvorm, omzetklasse etc.).

Na de registratie en de eenmalige invoering van bedrijfsgegevens en bedrijfskenmerken kun je aan de slag met het invoeren van jouw cijfers. Je hebt daarbij de keuze tussen invoering per

maand en per 4 weken. Na het invoeren van de cijfers moeten deze worden geanalyseerd. Wil je je vast voorbereiden om in januari van start te gaan?

Neem dan contact op met de KNS, Maikel Nicolai, telefoon: 070 3314634 of m.nicolai@knsnet.nl.





Slagerij Boshuizen:

"We vullen elkaar goed aan"

De broers John en Arthur Boshuizen runnen samen slagerij Boshuizen in Zeewolde. Ze wonen zelf niet in deze omgeving, maar met spaaracties en het sponsoren van evenementen zorgen ze toch voor de juiste betrokkenheid bij het dorp.

"Mooi vlees, zoals kwaliteitsrundvlees, kalf of lam, wordt hier gewaardeerd"

Slagerij Boshuizen is in 1980 gestart door de vader van John en Arthur. Aanvankelijk runden de broers samen een slagerij in Apeldoorn, maar na een paar jaar besloot John een eigen zaak te openen in Zeewolde. En terwijl het in de slagerij in Zeewolde steeds drukker werd, zagen de broers de wijk in Apeldoorn verpauperen. "Er kwamen steeds meer mensen wonen met lage inkomens. Ook het aantal buitenlanders nam toe en die gaan toch liever naar een Islamitische slager," vertelt Arthur. Dus toen het huurcontract van het pand in Apeldoorn afliep, besloten ze gezamenlijk eigenaar te worden van de zaak in Zeewolde. "Dat was een goede beslissing", vindt John nog steeds. "Toen ik alleen deze zaak runde, werkte ik zes tot zeven

dagen per week. Dat was erg kwetsbaar. Nu we samen werken, hebben we de taken verdeeld. Ik sta vooral achter de toonbank en Arthur richt zich op de worstmakerij. We vullen elkaar goed aan en weten allebei precies wat er gaande is. We kunnen dus ook voor elkaar inspringen."

GROEIGEMEENTE

Zeewolde is een jong dorp dat nog maar 28 jaar bestaat: een groeigemeente met veel jonge gezinnen. John: "Hier kunnen we ons echt uitleven met specialiteiten. Mooi vlees, zoals kwaliteitsrundvlees, kalf of lam, wordt hier gewaardeerd." De slagers verkopen geen biologisch vlees, maar hebben er wel voor gekozen om varkensvlees van de familie Kok te verkopen: dit vlees komt uit de regio en heeft één ster van het 'Beter Leven'-logo van de Dierenbescherming. "De familie Kok gebruikt weinig medicijnen en laat de dieren veel vrij rondlopen", legt Arthur uit. "De varkens hebben dus echt een beter leven gehad. Tegelijkertijd is het vlees van het Piétrain-varken, dus het is stevig en smaakvol. Het combineert dus een goed leven met een lekker stukje vlees."

FORMULE

De slagerij is sinds dit jaar aangesloten bij 'De Zaak vol Smaak'. "We hebben veel formules met elkaar vergeleken en



vinden dat de uitstraling van De Zaak vol Smaak het beste bij ons past", aldus Arthur. "Ze doen veel op het gebied van marketing en reclame. Als we dat allemaal zelf zouden doen, moeten we een reclamebureau inschakelen." De formule start bovendien met het organiseren van bijeenkomsten. Ze hopen daar kritische ondernemers te ontmoeten die hen scherp houden. "We kunnen natuurlijk zelf ook collega's bezoeken, maar de meerwaarde van een formule is dat je collega's ontmoet die opbouwende kritiek durven te geven. Daar word je echt beter van."

ZEEWOLDE

John en Arthur wonen zelf niet in de omgeving van Zeewolde. Soms maakt dit het runnen van de slagerij wel lastig. Als klanten bijvoorbeeld een



Lees verder >>



cateringbestelling bezorgd willen hebben op zondag, moeten de slagers daar speciaal voor rijden. Dit is dan ook de reden dat John en Arthur weinig aandacht schenken aan catering. Ze hebben wel regelmatig barbecuebestellingen. "Een barbecuebestelling is gemakkelijker, omdat je die ook op zaterdagmiddag kunt bezorgen in koelboxen", vindt Arthur. "Bij catering gaat het om warme producten en dat maakt het lastig."

De slagers merken echter dat het verder geen probleem is om als buitenstaanders feeling te krijgen met het dorp. "We hebben veel jonge klanten, dat geeft een gemoedelijke, persoonlijke sfeer", vertelt John. "Als er iets is staan we voor onze klanten klaar, en daar gaan we heel ver in. Als mensen in het buitengebied een grote bestelling plaatsen, bezorgen we

die gratis. En als mensen een keer ziek zijn, brengen we de bestellingen gratis langs." De slagers werken bovendien met een stempelkaart. Bij elke tien euro krijgen klanten een stempel. Bij 15 stempels krijgen ze een ons grill-ham, 30 stempels kunnen ze inruilen voor een grillworst en bij 40 stempels krijgen ze tien euro korting op de volgende aankoop. Arthur: "Klanten vinden het leuk dat ze zelf kunnen bepalen waar ze voor sparen."

De broers sponsoren vrijwel elke vereniging die daarom vraagt, bijvoorbeeld met een rollade die mensen kunnen winnen, of een waardebon. "Ik vraag ook altijd of ze iets voor óns willen doen", lacht John. "Ik vind het goed om evenementen te sponsoren, maar dan wil ik ook graag het vlees voor de barbecue leveren."

"De meerwaarde van een formule is dat je collega's ontmoet die opbouwende kritiek durven te geven"

Meestal moet dat eerst even in het bestuur besproken worden, maar komen ze vervolgens terug met een goed voorstel."

ALBERT HEIJN

De plannen voor de toekomst zijn er genoeg. Bijvoorbeeld om de zaak verder te optimaliseren met meer specialiteiten, die nog mooier gepresenteerd zijn. Ook hopen de broers dat ze de kans krijgen om te verhuizen naar een groter pand, bijvoorbeeld tegenover de Albert Heijn. "We zitten nu in een uithoek, vlakbij de Plus. Klanten komen alleen onze kant op als ze echt iets speciaals nodig hebben", zegt Arthur, en zijn broer vult aan: "Als we op de route naar Albert Heijn zitten, komen ze misschien ook voor de gewonere producten hier naartoe."



De feestdagen komen er weer aan!

Over het algemeen staan feestdagen gelijk aan topdrukke bij slagers. Goede, maar vooral ook tijdige voorbereidingen op de verkopen tijdens de feestmaand december zijn erg belangrijk. De voorbereidingen zijn dan ook inmiddels bij de verschillende slagerijen in volle gang. De slager staat voor een kwalitatief hoogstaand product, ook in tijden van topdrukke. De inkoop, de opslag en de verpakking van producten (en bestellingen) zijn factoren die hier op van invloed zijn. Ook een goed (bereidings)advies draagt er aan bij dat tijdens de feestdagen een topproduct van jou bij je klant op tafel komt.

INKOOP

Als het gaat om de levering van grondstoffen, hulpstoffen, half- en eindfabrikaten voor de feestdagen is het verstandig ruim op tijd afspraken te maken met de leverancier(s). Zo behoeft rundvlees de nodige rijpingstijd. Luxe producten, zoals ossenhaas, zijn in tijden van topdrukke 'schaars', wat natuurlijk van invloed is op de beschikbaarheid én de prijs. Tijdig een voorraad aanleggen betekent niet zelden invriezen. Bij de aanlevering van deze producten is het dan extra van belang om de versheid, hygiëne en temperatuur goed te controleren. Op basis van de ervaring van voorgaande jaren kan prima een inschatting worden gemaakt van de benodigde hoeveelheden.

OPSLAG

Ook de opslag van de voorraad verdient extra aandacht. Zorg voor een overzichtelijke opslag, waardoor het first-in-first-out systeem goed hanteerbaar blijft. Stem de koelcapaciteit af op de te verwachten belasting. Zorg ervoor dat vleesdelen los van elkaar blijven hangen en houdt deuren van de koelcel/vriescel zo veel mogelijk dicht om temperatuuroverschrijding te voorkomen. Controleer in geval van een volle koelcel/vriescel wat vaker de temperatuur.

Diepgevroren vlees kan het best worden ontdooid in de koelcel. Bij ontdooien buiten de koelcel vindt een snelle ontwikkeling van micro-organismen plaats en dat tast de kwaliteit van het product aan. Ontdooien in de koelcel kost tijd, houdt hier dan ook rekening mee. Bij het ontdooien komt vocht dan wel drip vrij. Plaats een bak onder hangend vlees om drip op te vangen.

BESTELLINGEN

Tijdens de feestmaand worden veel producten op bestelling verkocht. Bij het opnemen van de bestelling is het van belang te inventariseren op welke wijze de klant het bestelde graag verpakt ziet. Een luxe doos oogt mooi, maar is vaak niet handig als het gaat om de opslag van producten thuis. Adviseer jouw klant hierin. Gemak voor de klant én besparing op jouw verpakkingskosten gaan dan hand in hand. Zorg voor een juiste opslag en gebruik van verpakkingsmaterialen. Berg verpakkingen als saladebakjes en foodtainers stofvrij op. Pak nooit meer bakjes dan nodig en zet ze niet weer in elkaar als ze los op een werktafel hebben gestaan. Plaats ongebruikte bakjes ook niet terug in de opslag, meestal zijn ze dan al verontreinigd.

ADVIES

Een goed advies mag bij de verkoop niet ontbreken. Dit kan mondeling, maar het is raadzaam deze adviezen ook op schrift ter beschikking te stellen. In dat geval kan de consument een en ander nog eens naslaan tijdens de bereiding. Informatie over veel gekochte producten kun je natuurlijk ook op jouw website plaatsen. Wijs jouw klant daarop. Groot vlees, zoals bijvoorbeeld een lamsbout, heeft bij consumenten de reputatie dat het moeilijk te bereiden is. Het is echter niet zozeer de moeilijkheidsgraad die hier een rol speelt, het is meer de onwetendheid en de duur van bereidingstijd die de consument afschrikt. Grote stukken vlees drogen veel minder snel uit dan afzonderlijke biefstukjes en/of koteletjes en dus is de kans op sappig roze vlees met precies de juiste garing veel groter. Breng dit onder de aandacht.

Constance kwaliteit en constante service zijn erg belangrijk voor jouw klanten. In de loop der jaren is daardoor vertrouwen in jouw bedrijf ontstaan. Dat vertrouwen is onbetaalbaar. Zorg ervoor dat jij en jouw team deze unieke relatie ook in drukke tijden laten voortbestaan. Een goede voorbereiding/planning, hygiënisch werken, een constante kwaliteit en een advies op maat vormen daarvoor de beste garantie.



Adviseur Jan Henselmans: "Cijfers geven meer grip op de onderneming"

Slagers nemen van oudsher beslissingen op basis van hun gevoel en globale cijfers. Maar hoe productief zijn de medewerkers precies? En is de brutomarge hoger of juist lager dan bij vergelijkbare slagerijen? De applicatie Sturen op Cijfers geeft hier inzicht in, zodat slagers meer grip krijgen op hun onderneming.



KNS lanceert op 1 januari de applicatie Sturen op Cijfers. Alle slagers kunnen hieraan meedoen. Ze voeren maandelijks of vierwekelijks hun gegevens in en krijgen direct een overzicht van hun prestaties. Ze zien dan bijvoorbeeld wat hun nettowinst was, wat de gemiddelde besteding per klant was en hoe hoog de loonkosten waren. Ze kunnen deze gegevens vergelijken met voorgaande periodes of met de gemiddelden van anonieme, vergelijkbare slagerijen. Adviseur Jan Henselmans is al jaren betrokken bij de ontwikkeling van deze applicatie. Hij vindt dat Sturen op Cijfers een onderdeel is van de professionaliseringsslag die elke slager zou moeten maken. "Ondernemers vinden soms dat ze geen tijd hebben om cijfers te analyseren. Maar het is juist goed om even afstand te nemen van de alledaagse praktijk en de onderneming vanuit een ander perspectief te bekijken. Als je ziet dat de brutomarge lager is dan je had gedacht, of dat de kosten uit de hand lopen, dan kun je direct de juiste maatregelen nemen. Na een aantal maanden kun je zien of de maatregelen effect hebben gehad. Het brengt de onderneming dus naar een hoger niveau."

HOE WERKT DE APPLICATIE PRECIJS?

"Slagers die meedoen, voeren één keer per maand of per vier weken actuele cijfers in, zoals de omzet, de inkoopkosten, de loonkosten en het aantal gewerkte uren. Ze krijgen vervolgens direct een overzicht van hun prestaties van de afgelopen periode. Dit kunnen ze vergelijken met de prestaties van voorgaande periodes, of met gemiddelde cijfers van anonieme, vergelijkbare slagerijen. Elke deelnemer legt een aantal kenmerken van zijn slagerij vast. Met die kenmerken worden vergelijkbare slagerijen geselecteerd."

SOMMIGE SLAGERS PRODUCEREN VEEL ZELF. ANDEREN KOPEN MEER ARTIKELN IN. IS HIER REKENING MEE GEHOUDEN IN DE APPLICATIE?

"Zeker. Ondernemers krijgen in de eerste plaats inzicht in de brutomarge; het verschil tussen de inkoop en de verkoop. Een ondernemer die veel zelf produceert, heeft dus een hoge brutomarge. Maar deze slager heeft waarschijnlijk ook hogere loonkosten. Daarom vergelijkt de applicatie de brutomarge én het loonkostenpercentage. Er resulteert ook een nettowinst. Je kunt de nettowinst vergelijken met die van andere slagers. Zo zie je dus of je met jouw strategie ook daadwerkelijk meer winst maakt dan een gemiddelde slagerij."

"De resultaten waren voor veel slagers een eyeopener"

KUNNEN ONDERNEMERS OOK GEDETAILLEERDE CIJFERS UIT DE APPLICATIE HALEN OVER EEN BEPAALD ONDERDEEL VAN HET BEDRIJF, ZOALS DE NETTOWINST VAN EEN BEPAALDE PRODUCTGROEP OF BIJVOORBEELD VAN DE CATERING?

"Het zou waardevol zijn als slagers daar inzicht in zouden krijgen. Dan kunnen ze pas écht bepalen wat de sterke en zwakke punten in de onderneming zijn. Maar we hebben gemerkt dat het voor slagers moeilijk is om alle benodigde gegevens boven tafel te krijgen. Als je de kosten van de worstmakerij in kaart wilt brengen, moet je precies bijhouden welke ingrediënten je gebruikt en hoeveel tijd medewerkers bezig zijn met de productie. Slagers kunnen een slag maken als ze dit soort gegevens goed registreren. Al is dat op dit moment een brug te ver, de cijfers die worden geleverd en de eerder genoemde kenmerken van de slagerij, zeggen indirect ook iets over de activiteiten van het bedrijf. Bovendien kan de applicatie flexibel worden uitgebreid in de toekomst."

TWAALF SLAGERS HEBBEN AL MET HET SYSTEEM GEWERKT. WAT WAREN HUN ERVARINGEN?

"Slagers moesten soms enkele aanpassingen doen om de juiste gegevens te kunnen leveren. Maar de resultaten waren voor veel slagers een eyeopener. Ze zagen bijvoorbeeld dat hun nettowinst minder hoog was dan ze gedacht hadden.

In hun eigen calculatie hadden ze bepaalde kosten over het hoofd gezien die de applicatie wel meeneemt. Bij het inrichten van de bedrijfsadministratie speelt de accountant of boekhouder trouwens een belangrijke rol."

HEBBEN SLAGERS VOLDOENDE FEELING MET CIJFERS ZODAT ZE DEZE GOED INTERPRETEREN EN DE JUISTE CONCLUSIES TREKKEN?

"Ik denk dat dat voor veel slagers een aandachtspunt is. Daarom zou het goed zijn als slagers zich hierin verdiepen, bijvoorbeeld door een keer een workshop te volgen of door over het onderwerp te lezen. Ik kan me voorstellen dat een slager eens per maand zijn cijfers zelf analyseert en dat hij bijvoorbeeld eens per half jaar een adviseur mee laat kijken. Een adviseur heeft net iets meer afstand en kan inzicht geven in aspecten waar een slager zelf overheen kijkt. Vervolgens is het de kunst de vertaalslag te maken naar de praktijk. Daarin

kunnen slagers veel van elkaar leren, bijvoorbeeld via een forum of tijdens bijeenkomsten."

OP 1 JANUARI KUNNEN SLAGERS MET STUREN OP CIJFERS AAN DE SLAG. HOE VERWACHT JE DAT DIT ZICH IN DE TOEKOMST GAAT ONTWIKKELEN?

"Ik verwacht dat softwareleveranciers een koppeling gaan maken met de applicatie. Het zou mooi zijn als gegevens vanuit de slagerijsoftware direct worden doorgestuurd naar de applicatie. Daarnaast hoop ik dat samenwerkingsverbanden zich achter het initiatief scharen. Het zou zonde zijn als elke organisatie zelf het wiel gaat uitvinden. Slagers concurreren niet met elkaar, dus als ze gegevens delen, kunnen ze daar allemaal beter van worden. Tot slot hoop ik dat het registreren van detailgegevens een logisch onderdeel wordt van de bedrijfsvoering. Zo kan de applicatie in de toekomst meer gedetailleerde inzichten geven. Dit creëert een basis voor modern ondernemerschap."



Digitaal de krachten bundelen

Als moderne ondernemer kun je niet meer zonder digitale communicatiemiddelen. Een groot deel van de Nederlanders begeeft zich online. Een belangrijk middel dus om je doelgroep te bereiken. Grote kans dat je klant voordat hij of zij bij je winkel terecht komt, informatie heeft gezocht op het web. Misschien heeft zijn of haar zoektocht wel geleid tot een bezoek aan jouw winkel. In een tijd van hevige concurrentie moeten zelfstandige ondernemers zich optimaal onderscheiden en waar mogelijk de krachten bundelen. Dat geldt voor winkeliers in het algemeen en versspecialisten in het bijzonder. Digitale (vers)samenwerking kan je mogelijk veel opleveren en besparen.

We onderscheiden drie typen digitale communicatie: presentatie, interactie en transactie. Presentatie betekent in de meeste gevallen een presentatie van de winkels met veel beeld en basisinformatie over het (gezamenlijke) assortiment en vestigingen. Interactie is het uitlokken van communicatie met je (potentiële) klanten. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een receptenportaal waar de klant zijn waardering kan geven voor bepaalde gerechten of zelf recepten kan toevoegen. Transactie is het bieden van de mogelijkheid om direct te kopen bijvoorbeeld door een webshop.

GEZAMENLIJKE WEBSITE

Om winkels digitaal op de kaart te zetten kun je een gezamenlijke website laten

ontwikkelen. Op deze website staat een korte introductie van elke deelnemer en is de nodige achtergrondinformatie te vinden. De consument wil gemak en overzicht. Welke producten kan ik waar kopen, en welke winkel heeft welke aanbiedingen. Kortom een website waar de consument met slechts enkele zoekopdrachten een goed overzicht krijgt. Die gezamenlijke site kun je ook laten linken met de afzonderlijke websites van de deelnemers.

Een voorbeeld van versamenwerking op het internet is Vers uit Boxmeer.

Consumenten worden verrast met heerlijke recepten. De recepten kunnen gegeten worden bij een deelnemende brasserie of de consument kan een recept gratis meenemen bij één van de deelnemers en thuis bereiden. Op deze website worden alle recepten gebundeld en wordt gelinkt naar de websites van de deelnemers.

GEZAMENLIJKE DIGITALE NIEUWSBRIEF

Met een digitale nieuwsbrief houd je je klanten en geïnteresseerden makkelijk op de hoogte van nieuwe producten en ontwikkelingen. Wanneer je een sjabloon laat ontwerpen kun je eenvoudig zelf nieuwsbrieven aanmaken, vullen, aanpassen en natuurlijk verzenden. Zonder wandeling naar de brievenbus, hoge kosten en papierverspilling. Een nieuwsbrief kan bij verschillende aanbieders zoals Slagersplein en VersPlatform Nederland worden ontwikkeld.

DIGITALE INFORMATIEZUILEN

Digitale informatiezuilen zijn eigentijdse, middelen om je doelgroep te bereiken. Consumenten krijgen op een snelle en eenvoudige wijze een overzichtelijk beeld van wat je wilt vertellen. De digitale informatiezuilen zijn overal inzetbaar, in of buiten jouw winkel. Eventueel zou je ze voor een periode kunnen huren.

SOCIALE MEDIA

Sociale media kan ook worden ingezet om de samenwerking te bevorderen. Versspecialisten kunnen bijvoorbeeld via een weblog collega's of klanten informeren. Zij kunnen dan direct een reactie geven. Sociale media zorgt ervoor dat mensen samen over een onderwerp in gesprek kunnen gaan, ook als ze fysiek niet dicht bij elkaar zijn.

Kennis van zaken

Wat een groot aantal inzendingen bij de VAS-vakwedstrijden, fantastisch. Het is een goede zaak om het vakmanschap centraal te stellen door een stuk zelfreflectie. Een inzending kan niet alleen leiden tot een productverbetering maar ook tot een verbetering van het rendement. De kwaliteit van de inzendingen was hoog. Toch komen er bij de inzendingen vaak een aantal vragen boven drijven. Een vraag die regelmatig gesteld wordt bij een productafwijking van een zelfgemaakt product is of er ook een middel bestaat om die afwijking op te lossen.

Een voorbeeld. De boterhamworst heeft een wat flets en licht snijvlak. Het product oogt daardoor vrij vet. De worstmaker vroeg of er een kleurmiddel is om dit te voorkomen. Mijn reactie was dat we eerst de oorzaak moesten vaststellen.

"Een inzending kan niet alleen leiden tot een productverbetering maar ook tot een verbetering van het rendement"

Sociale media werkt vaak als een digitale koffieautomaat, waar mensen informeel en makkelijk een visie kunnen delen. Ook kan het ingezet worden om gericht te adverteren.

Een soortgelijk initiatief is de website van het Bourgondisch Gerecht van de Maand. Hierin kiezen de versspecialisten een gerecht van de maand waarvan de ingrediënten van het gerecht in de laatste week van de maand worden geleverd. Hoe een en ander werkt is te vinden op een website (www.BGvdM.nl) en op Facebook waar op dit initiatief kan worden gereageerd.

GEZAMENLIJKE WEBSHOP

Een ander doel van een website kan zijn om producten online te verkopen, ook wel een webshop genoemd. Een goede webshop moet gebruiksvriendelijk zijn, goed vindbaar zijn in de zoekmachines, vertrouwen uitstralen naar de bezoeker en goed en snel werken. En het assortiment wat aangeboden wordt moet ook hier weer aansluiten op de doelgroep die de (web)shop bezoekt. Er komt veel bij kijken om een webwinkel succesvol te maken. Denk aan het hygiënisch verzenden van producten, onderzoek naar en realisatie van omzetmogelijkheden, het assortimentsbeheer en het bouwen, onderhouden en updaten. Het gezamenlijk invullen van een webshop met andere (vers)ondernemers kan ook zeker zijn voordelen hebben.

Voordat je kiest welke middelen je wilt inzetten moet je goed nadenken over wat je wilt bereiken. Wanneer je samen middelen wilt ontwikkelen, bedenk dan eerst je (gezamenlijke) doel voordat je aan de vormgeving en inhoud begint. Informatie waar consumenten en jouw bezoekers daadwerkelijk iets aan hebben, door verrast worden of geïnteresseerd in zijn, is doorslaggevend voor het succes.



We kwamen er achter dat de samenstelling, zoals de vet-vleesverhouding, de gebruikte vleessoorten en het zoutgehalte, prima in orde waren. Waar het werkelijk fout ging was de afwerking. Er werd te snel gedroogd en te snel gerookt, waardoor het product onvoldoende tijd kreeg om inwendig op kleur te komen. Door een eenvoudige aanpassing in het droog- en rookproces voor de boterhamworst werd het probleem opgelost zonder "symptoombestrijders".

Dit voorbeeld staat natuurlijk niet op zichzelf. Bij het oplossen van problemen in branches, producten en of relationele situaties wordt regelmatig aan de oorzaak voorbijgegaan.

Het symptoom wordt bestreden, maar de werkelijke oorzaak blijft verborgen. Dit betekent concreet dat we blijvend moeten investeren in verdieping, opleidingen, vakwedstrijden, contacten met collega's en vakliteratuur. Zoutverlaging, vetreductie, beperken van E-nummers en aandacht voor voedingswaarde zijn van die belangrijke ontwikkelingen in de markt. Een positieve en hoopvolle ontwikkeling is dat kennis van zaken van nieuwe trends nu al door veel ambachtelijke slagers wordt omgezet in concrete bedrijfsresultaten. Met het doorvoeren van deze trends worden we toekomstbestendig en blijft de slagersbranche onderscheidend.

Paul van Trigt
Vaktechnisch specialist

Slagerspassie start in het nieuwe jaar!

In eerdere edities van De Slager is veel aandacht besteed aan waarom, hoe, wat en waar met Slagerspassie. Inmiddels zijn we van de ontwikkelingsfase, waar het ging over het maken van de inhoud, overgestapt naar de testfase. Dit betekent dat slagerspassie.nl 'technisch' wordt getest. Het is tenslotte van groot belang dat het digitale systeem ook werkt als je het in gebruik neemt.

Ontwikkelaar Bespeak en het team van de KNS hebben de eerst testronde voor hun rekening genomen. Na een visuele controle op kleur, leesbaarheid, helderheid van de beelden is er natuurlijk veel aandacht voor de inhoud en gebruiksvriendelijkheid.

Bij elk scherm worden bijvoorbeeld de icoontjes getest om te controleren of het doorklikken goed verloopt. Kom je uit op het juiste scherm, werkt het filmpje, is de benaming juist, is het logisch? Een hele klus uiteraard maar door deze test wordt een aantal zaken als verbeterpunt bepaald, vervolgens verbeterd en

daarmee wordt het aantal 'bugs' sterk verminderd. Dit voorkomt veel irritaties bij de toekomstige gebruikers. Deze testfase bleek toch een flink aantal verbeterpunten op te leveren en dat heeft uitstel van de lancering tot gevolg. Kwaliteit voor alles uiteraard!

In de volgende testfase wordt een aantal slagers betrokken bij het testen. Door de uitloop van de eerste testronde komt het plannen van dit testmoment uit in december. Geen geschikte periode om slagers weer te betrekken bij Slagerspassie gezien de drukte van de feestdagen.

Daarom wordt er pas in januari een bijeenkomst gepland waarbij ruim twintig slagers achter de computer en tablet Slagerspassie testen. Er worden nog testers gezocht dus als je tijd en zin hebt, ben je van harte uitgenodigd. Ondanks het feit dat een groot deel van de groep al eerder betrokken is bij Slagerspassie is dit wel echt de eerste kennismaking met Slagerspassie, spannend!

Op basis van deze tests wordt wellicht een aantal details opnieuw geprogrammeerd waardoor Slagerspassie nog prettiger gaat werken. Begin 2014 is slagerspassie.nl er klaar voor om jou een andere kijk op jouw vak te bieden!

Je kunt vanaf 1 december al wel een persoonlijk profiel aanmaken op slagerspassie.nl. Onder de registraties in december worden 100 cadeaubonnen t.w.v. € 100 verloot. Bovendien krijg je ook als eerste bericht wanneer jij een 'preview' kunt zien en echt met Slagerspassie aan de slag kunt!

Wil je een bijdrage leveren aan het testen van Slagerpassie? Meld je dan aan bij m.lemsom@knsnet.nl voor meer informatie over datum en tijd.

Geef dadelijk bij het gebruik van Slagerspassie jouw vragen en opmerkingen vooral door via info@slagerspassie.nl of bel bij vragen de Slagerspassie helpdesk via nummer 088 7300 800 (vanaf december 2013 bereikbaar).

gezocht
tester voor
slagerspassie.nl

Winkelopening tijdens de feestdagen



Volgens de Winkeltijdenwet moeten alle winkels op kerstavond dinsdag 24 december 2013 om 19.00 uur sluiten. Van deze sluitingstijd kan niet op grond van de wet of de cao worden afgeweken. Woensdag 25 december 2013 (eerste kerstdag), donderdag 26 december 2013 (tweede kerstdag) en woensdag 1 januari 2014 (nieuwjaarsdag) zijn feestdagen en op deze dagen dient de winkel te zijn gesloten.

Echter, de gemeente kan voor het verbod op opening tijdens deze drie dagen vrijstelling verlenen en het is verstandig bij de gemeente hiernaar te informeren. Mocht de gemeente vrijstelling verlenen en je laat jouw medewerkers na hun verkregen instemming op één van deze drie dagen werken, dan dien je over de gewerkte uren een toeslag te betalen. Voor elk gewerkt uur ontvangen jouw werknemers, bovenop hun normaal

geldende weekloon, hun uurloon vermeerderd met een toeslag van 100% van het uurloon. Voorbeeld: Een werknemer werkt 38 uur per week en verdient € 380 per week (€ 10 per uur). De werknemer ontvangt, als hij op één van de drie hiervoor genoemde dagen werkt, naast zijn normale weekloon van € 380 per daadwerkelijk gewerkt uur € 10 extra plus nog eens een toeslag van € 10 per uur.

Ben je op de drie hiervoor genoemde feestdagen dicht, dan ben je verplicht het loon van de op deze dagen vast ingeroosterde medewerkers door te betalen. Iemand die volgens zijn/haar normale arbeidspatroon niet op deze dagen werkt, heeft geen recht op doorbetaling van het loon over die dagen.

Dinsdag 31 december 2013 is géén feestdag, maar een normale werkdag. De winkels mogen gewoon open zijn.



Stankoverlast door brand na plofkraak bij Keurslagerij W. de Graaf

Afwikkeling door SuperGarant SUPER geregeld



Het ene moment lag ik nog rustig in mijn bed, het volgende moment kreeg ik een melding dat er een plofkraak had plaatsgevonden in de buurt van onze keurslagerij. Gelijk klaarwakker haast ik mij naar de winkel.

Wat blijkt daar? Door een poging om de pinautomaat van een bank op te blazen, is er een grote ravage in het

winkelcentrum ontstaan. De auto die bij de plofkraak werd gebruikt is in brand gestoken. Dit veroorzaakte brand in de naastgelegen Blokker en etalageruiten zijn gesprongen. Deze brand zorgde voor veel rook- en roetschade bij de naastgelegen winkels.

Helaas hadden wij ook schade: stankoverlast door de rook van de brand, schade aan de airco en omzetverlies omdat het winkelcentrum die dag dicht bleef omdat er nog gezocht werd naar explosieven.

's Ochtends vroeg Amout Ridder gebeld van SuperGarant Verzekeringen. Die zorgde ervoor dat dezelfde dag de stankoverlast werd opgelost door het plaatsen van speciale apparaten en dat de airco werd afgeschermd om verdere schade te voorkomen. Met het vlees in de vriezer en in de koeling was niets aan de hand maar in overleg met SuperGarant werd snel besloten om alle verpakkingen die niet 100% gesloten waren af te voeren.

's Middags hebben wij met z'n allen de winkel schoongemaakt en aan het eind van de dag waren wij er klaar voor om de volgende dag weer open te gaan. Een rondje langs de burens leerde mij dat ik de enige was. Bij sommige bedrijven verliep het allemaal minder soepel en bleven nog dagen gesloten. Een aantal wel langer dan een week! Kostbare tijd gaat dan verloren en je trouwe klanten vinden in die tijd misschien wel de weg naar de concurrent.

Ze zeggen dat je pas weet hoe goed je verzekerd bent als je schade hebt. Ik kan nu echt zeggen dat ik goed verzekerd ben. SuperGarant pakte dit fantastisch op. SuperGarant nogmaals bedankt!

Voordeel bij verzekeringen van SuperGarant vormt een stuk toegevoegde waarde van het KNS-lidmaatschap.

Hart voor slagers!

Voor elke klant een unieke verkoopbenadering

Klanten komen niet alleen naar de slagerij voor een kwalitatief goed stuk vlees. Ze komen ook omdat ze de sfeer in de winkel prettig vinden, oprecht klantvriendelijk behandeld worden en medewerkers duidelijk plezier in hun werk hebben. Door je verkoopaanpak af te stemmen op de individuele klant, zorg je dat klanten terug blijven komen.

Klanten die bij de slager kopen, rekenen erop dat de productkwaliteit goed is. Maar dat alleen is niet genoeg. Om te zorgen dat klanten terug blijven komen, is het belangrijk dat ze graag in de winkel komen. Sjoerd Kaljee, trainer/docent SVO vakopleiding food: "Het zijn de uitstraling en sfeer van de winkel, het persoonlijke contact en de inhoudelijke kennis waar de slager zich mee onderscheidt. Het draait om klantgericht verkopen. En dat is in deze economisch lastige tijden belangrijker dan ooit."

ELKE KLANT IS ANDERS

Klantgericht verkopen begint bij de benaderingswijze van de klant. Elke klant is anders en heeft een eigen benadering nodig. "Je hoeft niet bij elke klant automatisch 'goedemorgen' te roepen", weet Sjoerd. "Als je dat alleen doet omdat het moet, kan het voor de klant contactvermijdend werken. Denk maar aan de kledingzaak: veel mensen vinden het vervelend als ze meteen aangesproken worden. Het is belangrijk om de klant centraal te zetten in het contact. Elke klant komt anders binnen, en het is zaak om die verschillende klanttypen te herkennen. Is het een haastige klant, een onzekere klant, mondig of nieuwsgierig? Daar stem je je aanpak op af. Is een gemeend 'goedemorgen' voldoende, is

een ijsbreker nodig, is er ruimte om te vertellen over je producten, zijn er kansen om bijproducten te verkopen?"

SPONTANITEIT

Door de verkoopaanpak af te stemmen op de klant, bouwen medewerkers aan het klantvertrouwen. Met trouwe klanten als resultaat. Sjoerd: "Goede communicatie is daarin essentieel, zowel verbaal als non-verbaal. Neem een vriendelijke houding aan, maak oogcontact en toon oprechte interesse. Stel open vragen en heb het lef om de bijverkoop te stimuleren." Ook laten proeven is een goede tip. Niet zomaar van een schaalje, maar kijk hoe het gesprek loopt. "Heeft de klant nog nooit een bepaald soort vleeswaren geproefd? Snijdt dan spontaan een plakje af. Zo maak je het verschil."

EXTRA SERVICE

Klantgericht verkopen betekent ook goede service bieden. Verras klanten bijvoorbeeld regelmatig met iets extra's. Dat zit niet in kortingen, maar vooral in



houding en gedrag. Houd de deur open als een klant met volle tassen naar buiten loopt, of vraag of je mee kunt lopen naar de auto. "Leg de klant in de watten", adviseert Sjoerd. "En zorg dat je het meent. Dan voelt de klant zich gewaardeerd. Dat is onderscheidend vermogen."

TRAINING KLANTGERICHT VERKOPEN

Voor meer informatie over de training Klantgericht verkopen van SVO vakopleiding food: www.svo.nl.



Winnende slaggers

In de maand september is een flink aantal slaggers bekroond tijdens de diverse vakwedstrijden voor hun ambachtelijke producten. In deze editie brengen wij deze winnaars graag in beeld.

Wij feliciteren alle finalisten van de Lekkerste Bal Gehakt en Lekkerste Gehakt Variant van harte!

VAKPRIJZEN

Naast de uitreiking van de Lekkerste Bal Gehakt werden er op de VAS diverse prijzen uitgereikt waaronder een aantal gesponsord door de KNS. Zo ging de Chris de Keijzerbokaal voor de lekkerste paardenworst naar slager Han Janmaat. Ook werd de gesponsorde prijs voor de Kampioen gedroogde en gerookte rauwe vleeswaren in rubriek worstmaken voor ondernemers uitgereikt aan slager Arno de Best. Er werden in totaal 1.313 producten gekeurd, een nieuw record! Naast bekroningen met goud en goud met ster is er ook een aantal slaggers tot kampioen uitgeroepen.

VAS-voorzitter Sjaak van der Werff vertelt met trots "Graag wil ik al mijn collega's die hebben meegedaan aan de vakwedstrijden tijdens de VAS een compliment maken.

Door jullie inbreng is het een succes geworden. Jullie zijn de uitdaging aangegaan en hebben zo het ambacht onder de aandacht gebracht. Met de verdiende oorkondes kunnen zij dit uitdragen in hun winkels en zo hun vakbekwaamheid laten zien. Wat door de vele ambachtelijke slaggers is gepresteerd is uniek. In onze branche zijn mensen en organisaties druk met het op de kaart zetten van het ambacht.

HIERONDER DE WINNAARS OP EEN RIJ VAN DE VAS-VAKWEDSTRIJDEN:

Algemeen Nederlands Kampioen
Jacob Kempenaar uit Oosterhesselen

Algemeen Jongeren Kampioen
Nathan Burggraaf uit Culemborg

VAS Kampioen
Sjaak van der Werff uit Heemstede

"Er werden in totaal 1.313 producten gekeurd, een nieuw record!"

Door mee te doen aan de wedstrijden dragen alle deelnemers ook een steentje bij. Daarom wil ik iedereen bedanken die hier aan heeft meegewerkt. Ik wens u alle goede zaken!"

Een overzicht van de rubriekskampioenen en overige prijzen vind je op www.vas-zas.nl



Gelderblom Slagerij & Partyservice ▶

Slagerij Buth ▼



Keurslagerij Willy Beerens ▶



Scharrelslagerij 't Oude Ambacht ▲

Keurslagerij Jan Aarts ▶



▲ Mourik & Zonen Keurslager

Slagerij Henco ▶



▲ Slagerij Theo Beerens



◀ Kwaliteits-
slagerij de
Schrans



▲ Gelderblom Slagerij & Partyservice



▲ Keurslagerij van Strien



◀ Slagerij van den Berk



◀ Slagerij Smit



Lekker Koken met... de versspecialist

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

TOONBANKACTIES

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

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

PROFITEER

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



November selectie

De koek-en-zopie kraam is open!

Wanneer straks de sloten weer bevroren zijn, de schaatsen uit het vet gehaald worden en de Elfstedentochtkoorts toeslaat, is het tijd voor een bezoek aan de plaatselijke ijsbaan. Zo'n dag is niet compleet zonder een ouderwetse koek-en-zopie tent. Wie houdt nou niet van deze Hollandse traditie?

Typisch voor onze ijskoude winterdagen is de 'koek-en-zopie' kraam. Zopie komt van 'zopje', dat een slokje of borreltje betekent. Rond de 19e eeuw werd er namelijk veel



gezopen en gegokt op de ijsbaan. De toenmalige wet ging over verkoop van drank op het water en op het land, niet over drankverkoop op het ijs. Het ijs viel onder land noch water en was dus 'vrij'. De 'zopie' bestond uit een mengsel van bockbier en rum. Door aan dit mengsel eieren, kaneel en kruidnagels toe te voegen en te verwarmen, ontstond een hartverwarmend drankje. Later, in de 20e eeuw, werd in een koek-en-zopientent vaak warme punch verkocht. Tegenwoordig zijn dat naast koek vooral warme chocomel, glühwein, erwtensoep en misschien wel een borreltje.

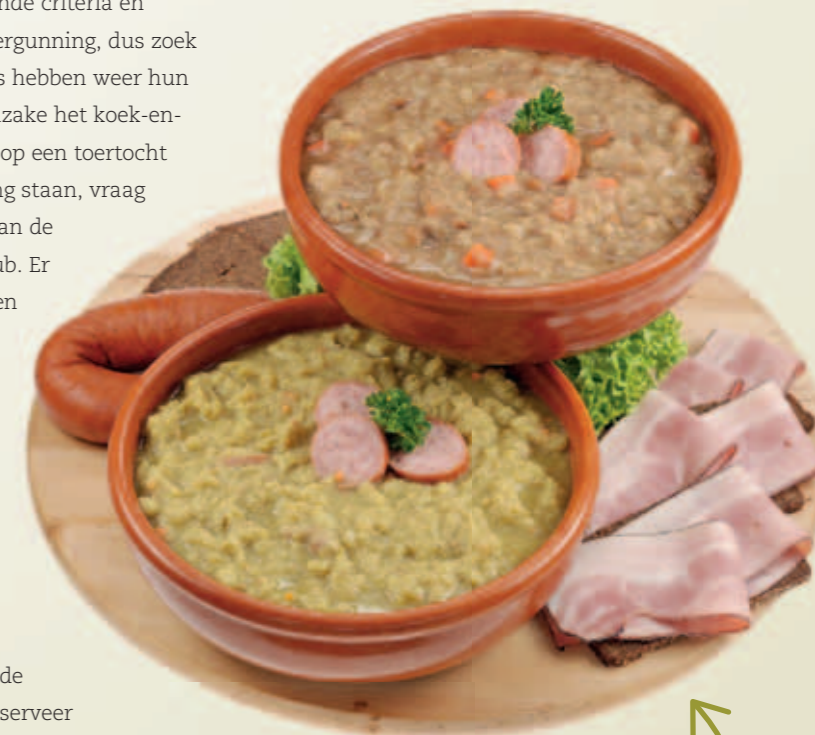
VERGUNNING

Wil je dit jaar een eigen 'koek-en-zopiekraam' hebben op het ijs, dan heb je een ventvergunning nodig. Dit kun je bij je gemeente regelen. Gemeenten hanteren verschillende criteria en prijzen voor deze vergunning, dus zoek dit even uit. Ijsclubs hebben weer hun eigen regelgeving inzake het koek-en-zopie-beleid. Wil je op een toertocht van een ijsvereniging staan, vraag dan toestemming van de organiserende ijsclub. Er zijn diverse bedrijven die authentieke kramen verhuren, of maak er zelf eentje. Zorg er wel voor dat de tent aan de zij- en achterkant gesloten is om uit de gure wind te staan. Maak zelf de originele 'Zopie' en serveer er een ouderwetse Oudhollandse erwtensoep of Bruine bonensoep bij. Succes gegarandeerd!

DE ORIGINELE 'ZOPIE'

- 1 liter bier
- 1 pijpje kaneel
- 2 kruidnagels
- 2 plakjes citroen
- 125 g bruine basterdsuiker
- 2 eieren
- 1 dl rum

Breng het bier samen met het pijpje kaneel, kruidnagels en citroen aan de kook. Laat het geheel dan ±20 min. op een zeer zacht pitje doortrekken. Roer de suiker met de eieren los en bind hiermee het bier. Voeg op het laatst de rum toe. Heet drinken!



Lekker makkelijk! Een ambachtelijke 'Elzasser zuurkoolschotel', ideaal om na een schaatsdag te gaan eten. Allemaal in het assortiment uw Interkring Vers adviseur.



Heeft uw klant een eigen 'koek-en-zopiekraam' en is er geen tijd om de soep zelf te maken? Adviseer hem deze traditionele erwtensoep en bruine bonensoep. Lekker met katenspek en roggebrood. Bestel deze soepen bij uw Interkring Vers adviseur.

UW INTERKRING VERSGROSSIERS:	De Waal - Vers:(078) 681 79 00
Jelco Verswaren:.....(058) 288 49 44	V.A.V.:.....(076) 504 30 00
Verscentrum Ter Brugge:.....(074) 265 99 88	Unifresh:.....(0475) 51 90 90
PalVéco:.....(072) 540 55 33	Unifresh (B):.....0032 89 572 614
Van Den Berg Vleeswaren: (071) 402 01 01	Blancke (B):.....0032 25 590 900
Havé Vers:.....(030) 666 53 04	Franky (B):.....0032 56 689 575
Verscentrum Ede:.....(0342) 41 35 65	Vagro (B):.....0032 33 262 611



Wat is een zaterdaghulp?

De samenstelling van jouw team is belangrijk bij vragen en advies over arbeidsrechtelijke onderwerpen. Wanneer de juridisch adviseurs dat vragen volgt vaak het antwoord: zoveel fulltimers, zoveel parttimers en zaterdaghulpen. Even zo gemakkelijk worden alleen de full- en parttimers genoemd en pas als we de informatie van de accountant krijgen, blijkt dat er meer werknemers zijn. Jij ziet die werknemer gewoon als een zaterdaghulp, maar welke juridische status heeft een zaterdaghulp eigenlijk?

MEERDERE VORMEN

Als iemand werk voor je doet, moet eerst gekeken worden welk juridische naam die arbeidsrechtelijke relatie krijgt. Dit is van belang, omdat elke vorm zijn eigen regels meebrengt, die in acht genomen moeten worden.

GEEN ARBEIDSOVEREENKOMST

Dat kan in geval van een ZZP'er (zelfstandige zonder personeel), wat feitelijk een overeenkomst van opdracht is en de schilder, die de pui verft werkt op basis van een aannemingsovereenkomst.

WEL EEN ARBEIDSOVEREENKOMST

In geval van payroll en/of een uitzendkracht heeft de werknemer wel een arbeidsovereenkomst, maar met iemand anders. Dit is de formele werkgever,

"Welke juridische status heeft een zaterdaghulp eigenlijk?"

maar in een paar situaties heb je toch de hoedanigheid van een (mede-)werkgever.

Zijn de werknemers rechtstreeks bij jou in dienst, dan is dat op basis van een arbeidsovereenkomst. Er bestaat dan tussen werkgever en werknemer een gezagsverhouding. De werkgever mag dus redelijke werkinstructies geven, die de werknemer behoort op te volgen. Tegenover de verplichting van de werknemer om te werken en dit zelf te doen, staat de verplichting van de werkgever om loon te betalen.

In principe hebben partijen de vrijheid om zelf afspraken te maken, maar daarbij moeten wel de wettelijke bepalingen, en in het verlengde daarvan de cao-bepalingen, in acht worden genomen.

Als er dus iemand voor jou werkt, moet eerst gekeken worden of er sprake

is van een arbeidsovereenkomst. Als het niet één van de andere vormen is (opdracht of aanneming), dan is het een arbeidsovereenkomst.

Veel slagerondernemers zien de zaterdaghulp als een aparte groep, maar dat is niet juist. Ook zaterdaghulpen zijn werknemers, waarmee jij een arbeidsovereenkomst hebt. De wettelijke regels zijn dan ook daarbij van toepassing. De eerste vraag bij de beantwoording van arbeidsrechtelijke vragen is dus of er sprake is van een arbeidsovereenkomst.

BEPAALDE OF ONBEPAALDE TIJD

Is dat het geval, dan is de volgende vraag voor hoe lang het dienstverband is aangegaan. Er zijn twee mogelijkheden: je bent een dienstverband voor bepaalde tijd aangegaan of voor onbepaalde tijd.

Dit onderscheid is vooral van belang voor de wijze waarop de arbeidsovereenkomst eindigt, dan wel kan eindigen. Een arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd eindigt in principe van rechtswege. De overeenkomst eindigt gewoon vanzelf. Je mag ook meerdere contracten voor bepaalde tijd aangaan, maar wanneer je meer dan drie contracten en/of de totale duur daarvan meer dan 36 maanden is, zegt de wet dat er sprake is van een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd. Deze eindigt niet van rechtswege en kan ook niet zomaar worden beëindigd. Dit onderscheid geldt ook voor de zaterdaghulpen, want zoals hierboven is toegelicht, hebben ook zij een arbeidsovereenkomst: voor bepaalde, dan wel onbepaalde tijd.

ARBEIDSVOORWAARDEN

Nadat duidelijk is of de arbeidsovereenkomst voor bepaalde, dan wel onbepaalde tijd is, is van belang, welke invulling partijen aan die arbeidsrelatie geven; welke arbeidsvoorwaarden zijn partijen overeengekomen. Een aantal voorbeelden van deze afspraken zijn onderwerpen als:

- Welke afspraken zijn gemaakt over het loon: de toepasselijke cao (en als die er niet is, de wet) bepaalt dat het loon minimaal een bepaalde hoogte moet hebben.
- Hetzelfde geldt voor vakantiedagen: de wet geeft de werknemer recht op minimaal een aantal dagen (de wettelijke vakantiedagen) en in een cao kan bepaald zijn dat daar nog een paar dagen bijkomen (de bovenwettelijke vakantiedagen).
- Hoeveel uren moet er worden gewerkt?

Het is dit laatste aspect waardoor mogelijk een zaterdaghulp niet als "werknemer" wordt gezien, want 'het is een bijbaantje', 'het gaat om een paar uur' 'het is een flexibele kracht' en/of 'het is een nulurencontract'. Dit kan allemaal waar zijn, maar ook wanneer de arbeidsrelatie (en meer specifiek de arbeidsuren) in meer of mindere mate flexibel is, is en blijft het een arbeidsovereenkomst. Ook voor deze arbeidsovereenkomst moeten de cao- en wettelijke bepalingen in acht genomen worden.

Wat deze regels bepalen met betrekking tot een flexibele arbeidsrelatie wordt in het volgende nummer van De Slager besproken.





Wat staat ons op fiscaal gebied te wachten in 2014?

HEFFINGSKORTINGEN WORDEN OP TERMIJN AFGEBOUWD VOOR HOGE INKOMENS

De algemene heffingskorting wordt in 2014 voor mensen jonger dan 65 jaar verhoogd van € 2.001 naar € 2.100. Het maximum van de arbeidskorting gaat omhoog van € 1.723 naar € 2.097. De overige heffingskortingen blijven gelijk.

Alleen de algemene heffingskorting en de arbeidskorting voor hoge inkomens gaan op de schop m.i.v. volgend jaar, waardoor hoge inkomens op termijn geen recht meer hebben op die kortingen. De algemene heffingskorting voor inkomens vanaf circa € 20.000 wordt de komende jaren afgebouwd. Hierdoor komt bij een inkomen vanaf circa € 56.500 de algemene heffingskorting uit op circa € 1.360. In 2015 is de algemene heffingskorting nihil vanaf een inkomen van

circa € 120.000 en vanaf 2016 is dit het geval vanaf een inkomen van € 90.000.

ZELFSTANDIGENAFTREK BLIJFT IN 2014 OVEREIND

Het kabinet verandert in 2014 nog niets aan de zelfstandigenaftrek. Wel treft het kabinet voorbereidingen voor de introductie van de winstbox. Daarom gaat de zelfstandigenaftrek vanaf 2015 alsnog op de schop. Over deze beoogde maatregel is de afgelopen maanden veel te doen geweest. Vooral veel zzp'ers kwamen hier tegen in opstand. Het kabinet zet vol in op de winstbox. Dat wordt de opvolger van de huidige winst uit onderneming voor de inkomstenbelasting. De winstbox moet meer evenwicht in de belastingheffing tussen ondernemers en werknemers brengen. Hoe de beperking van deze aftrek in de praktijk gaat uitpakken, is nu nog niet bekend.

VERSNELD FISCAAL AFSCHRIJVEN

In 2014 kunnen ondernemers niet meer versneld afschrijven. Ondernemers die in de periode 1 juli tot en met 31 december 2013 investeren in bedrijfsmiddelen, mogen in 2013 eenmalig en maximaal 50% willekeurig afschrijven op de nieuwe investering (over het die andere 50% moet je normaal afschrijven).

De regeling is niet van toepassing op alle investeringen. Uitgesloten van willekeurige afschrijving zijn personenauto's, gebouwen, immateriële activa of verhuurde bedrijfsmiddelen. Er geldt ook weer een uitzondering voor personenauto's. Zeer zuinige auto's (bijtelling 0% of 14%) kun je wel willekeurig afschrijven.

Door versneld af te schrijven, verlaag je de winst van jouw onderneming, waardoor je dus minder belasting betaalt in

het jaar van de afschrijving. Het gevolg hiervan is wel dat je in latere jaren minder kunt afschrijven. Vanaf 1 januari 2014 gelden weer de oude regels. Het kan aantrekkelijk zijn om de investeringen naar voren te halen, zodat je hiermee mogelijk een liquiditeitsvoordeel kan halen. Maatwerk is hierbij nodig, dus laat je wel goed voorlichten door jouw adviseur.

HOGERE DREMPEL VOOR INVESTERINGS-AFTREK

Vanaf 2014 gaat het drempelbedrag voor aftrek van energie-investeringen (EIA) omhoog naar € 2.500. Datzelfde geldt voor investeringen die onder de Milieu-investeringsaftrek (MIA) of de Variabele afschrijving milieu-investeringen (VAMIL) vallen. De minimale waarde van de aangemelde investeringen gaat van € 450 naar € 2.500.

De regelingen EIA, MIA en VAMIL leveren ondernemingen een fiscaal voordeel op. Afhankelijk van in welke categorie een bedrijfsmiddel valt, kun je daarvoor een bepaald percentage van het investeringsbedrag in aftrek brengen op de winst. Voor de VAMIL kan je op een willekeurig moment 75% van het investeringsbedrag afschrijven, waarna je over het resterende investeringsbedrag normaal afschrijft.

RENTE AFTREK EIGEN WONING NAAR MAXIMAAL 38%

Momenteel hangt de aftrek van hypotheekrente af van de belastingschijf waarin eigen woningbezitters vallen. Belastingplichtigen die in de 52%-schijf vallen hebben dan ook een hypotheekrenteaf trek van 52%.

De maximale aftrek voor de eigen woning wordt met ingang van 2014 in maximaal 28 jaarlijkse stappen van 0,5% verlaagd tot uiteindelijk 38% in 2041 (dit geldt voor zowel bestaande als nieuwe hypotheek). De tariefmaatregel heeft

onmiddellijke werking. Er komt geen overgangsrecht voor eigenwoningsschulden die ten tijde van de invoering van de maatregel al bestaan. De wetgever stelde in eerdere besluiten al het annuïtair aflossen bij nieuwe hypotheekverplicht om hypotheekrenteaf trek te genieten.

DIVERSE ANDERE VOORGESTELDE MAATREGELEN

- Voor nieuwe auto's met een CO₂-uitstoot lager dan 50 gram/km geldt in 2014 en 2015 een bijtelling van 7%, ongeacht of het een volledig elektrische of een plug-in hybride auto betreft.
- De kleinschaligheidsinvesteringsaftrek en de VAMIL gelden vanaf 2014 waarschijnlijk niet meer voor personen-auto's. De milieu-investeringsaftrek geldt vooral voor (semi-) elektrische auto's.
- De eenmalig verhoogde vrijstelling in de schenkbelasting voor schenkingen van ouders aan kinderen tussen de 18 en 40 jaar voor schenkingen die verband houden met de eigen woning wordt tijdelijk en wel met ingang van 1 oktober 2013 verruimd tot € 100.000. Ook vervalt de beperking dat de schenking moet zijn gedaan van een ouder aan een kind tussen 18 en 40 jaar.
- Vanaf 1 oktober 2013 wordt ook de eis aan het doel van de schenking verruimd. De schenking is dan namelijk ook belastingvrij als die bestemd is voor de aflossing van een restschuld van de eigen woning. Het gaat hier om een structurele verandering, die dus ook na 1 januari 2015 van kracht is. De vrijstellingsgrens daalt na 1 januari 2015 wel weer naar de oorspronkelijke € 51.407.
- Er wordt met ingang van 1 januari 2014 een nieuwe verhuurderheffing in gevoerd. De vormgeving van deze heffing is evenwel grotendeels gelijk aan die van de eenmalige verhuurderheffing voor het jaar 2013. Het tarief van de verhuurderheffing bedraagt

in 2014 0,381% van de belastbare grondslag (de totale WOZ-waarde van de woningen van een verhuurder bij de aanvang van een kalenderjaar). In 2015 tot en met 2017 lopen deze tarieven op tot respectievelijk 0,449%, 0,491% en 0,536%.

- Met ingang van 1 januari 2014 hoeft geen motorrijtuigenbelasting meer te worden betaald voor motorrijtuigen van 40 jaar en ouder. Voor personen- en bestelauto's (mits deze op benzine rijden), vrachtauto's, bussen en motorfietsen die op 1 januari 2014 minimaal 26 jaar oud zijn, maar jonger dan 40 jaar, komt er een overgangsregeling.
- De pseudo-heffing van 16% over salarissen boven de € 150.000, die aanvankelijk alleen in 2013 zou gelden, is met één jaar verlengd. Dit betekent dat werkgevers deze heffing ook in 2014 moeten afdragen, te berekenen over het loon waarover in 2013 loonbelasting is geheven.
- De afdrachtvermindering onderwijs wordt per 1 januari 2014 afgeschaft. Hiervoor in de plaats komt een subsidieregeling voor leerwerktrajecten. Deze maatregel is vooral bedoeld om de regeling goedkoper te maken én om misbruik te voorkomen. De nieuwe subsidieregeling valt onder het ministerie van Onderwijs.
- De belastingrente voor vennootschapsbelasting gaat per 1 april 2014 van 3% naar minimaal 8%. De fiscus gaat namelijk aansluiten bij de wettelijke rente voor handelstransacties met een ondergrens van 8%



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

Branche-RI&E Slagersbedrijf broodnodig

Voor de slagersbranche bestaat er een erkende branche-RI&E. RI&E staat voor RisicoInventarisatie en -Evaluatie. Een RI&E is een lijst met alle risico's in jouw bedrijf op het gebied van de arbeidsomstandigheden en een plan van aanpak voor het oplossen ervan. De branche-RI&E is geactualiseerd en is gratis te downloaden. Op de website van de KNS vind je een korte handleiding waarin staat beschreven waar je de RI&E kunt vinden en hoe je hem kunt invullen.

Bedrijven met 25 medewerkers of minder zijn vrijgesteld van het laten toetsen van de RI&E door de arbodienst of een gecertificeerd arbodeskundige (een bedrijfsarts, een veiligheidskundige, een arbeidshygiënist of een arbeids- en organisatiedeskundige), wanneer zij gebruikmaken van de nieuwe branche-RI&E. Bedrijven met meer dan 25 medewerkers zijn wel verplicht de RI&E

te laten toetsen door een arbodienst of een gecertificeerd arbodeskundige. Deze controleert of je de RI&E goed hebt uitgevoerd.

Heb je geen RI&E en bijbehorend Plan van Aanpak? Dan riskeer je een boete van de Arbeidsinspectie die in het uiterste geval kan oplopen tot enkele duizenden euro's. In geval van een bedrijfsongeval vraagt de verzekering ook altijd naar de aanwezigheid van een RI&E. Het ontbreken van een RI&E kan gevolgen hebben voor de hoogte van een eventuele schade-uitkering van de verzekeraar.

Je wordt aangeraden regelmatig een RI&E te maken of deze aan te passen. Zeker als er iets verandert in jouw



bedrijf. Bijvoorbeeld wanneer je een nieuwe machine aanschaft, verbouwt of verhuist. Eens in de vier of vijf jaar is een vuistregel. Je hoeft de RI&E niet altijd helemaal opnieuw te doen. Betrek ook de ondernemingsraad of personeelsvertegenwoordiging erbij. Zij moeten instemmen met de RI&E en het Plan van Aanpak. Werknemers hebben inzage in de RI&E.

Meer informatie over de RI&E vind je op www.knsnet.nl/rie

Meestertitel

De KNS is via de stichting VOS betrokken bij een project om voor de branche een meestertitel te ontwikkelen. Eén van de stappen in dit project is het vaststellen van de zogeheten standaard van excellentie. Deze standaard beschrijft wat een excellente beroepsbeoefenaar moet kennen en kunnen op het hoogste niveau

van beroepsuitoefening. In samenwerking met de branche is onlangs de standaard van excellentie vastgesteld. Het bedrijfstakfonds VOS neemt binnenkort een besluit over de financiering van het vervolg hierop zoals bijvoorbeeld het oprichten van een examenorganisatie en het ontwikkelen van examens.



Dit verandert er in je pensioenadministratie

Je krijgt binnenkort van Pensioenfonds Slagers een inlogcode voor Pensioenaangifte, het nieuwe portaal voor het aanleveren van je werknemersgegevens. Ook rond de facturen is er iets veranderd. Wat betekenen deze veranderingen voor jou?

GEGEVENS ZIJN SNELLER BESCHIKBAAR

Je kunt binnenkort je werknemersgegevens aanleveren via ons nieuwe portaal Pensioenaangifte. Nu doe je dat nog op de vertrouwde manier. We verwachten dat je vanaf 1 januari 2014 ook de loongegevens via Pensioenaangifte kunt aanleveren.

Wel kun je nu al de terugkoppeling zien als je gegevens hebt aangeleverd. Op het portaal Pensioenaangifte zie je of je gegevens zijn verwerkt. Als je gegevens hebt aangeleverd, krijg je een e-mail waarin staat of je gegevens zijn verwerkt. Kloppen de gegevens niet of ontbreken er loongegevens? Dan lees je de details op Pensioenaangifte.

LEVER JE GEGEVENS TIJDIG AAN

Het is belangrijk dat je de dienstverband- en loongegevens tijdig aanlevert. Een aan- of afmelding van een werknemer lever je binnen 30 dagen bij ons aan. Loongegevens lever je periodiek binnen 14 dagen na loonbetaling aan. De wijzigingen in de dienstverband- en loongegevens worden verwerkt in de volgende factuur.

We berekenen nu ook direct premie voor de werknemers voor wie je geen loongegevens hebt aangeleverd. Dit doen we op basis van de laatst bekende gegevens. Je krijgt dus voor al je personeel over dezelfde periode een factuur. De ontbrekende gegevens lever je alsnog aan. De correctie verrekenen wij dan op de eerstvolgende factuur.

GEEN TWEEWEEKLIJKSE FACTUUR- TERMIJN MEER

Als je tussentijds mutaties of correcties aanleverde ontving je binnen twee weken een nieuwe factuur. Deze tussentijdse factuur komt te vervallen. Voortaan wordt één keer per maand of per 4 weken een factuur verstrekt, afhankelijk van je aanlevertermijn van de loongegevens. Correcties zijn dus terug te vinden op de periodieke maandelijkse of vierwekelijkse factuur.

JE KUNT PREMIES VOORTAAN OP TWEË MANIEREN BETALEN

Wij passen de administratie aan het Europees betalingssysteem SEPA (Single Euro Payments Area) aan. Daardoor verdwijnt de acceptgiro. Betaal je nog met acceptgiro? Dan kun je de bedragen nu zelf overmaken of je kunt alsnog je premies automatisch gaan betalen. Op pensioenslagers.nl kun je je keuze doorgeven. Kijk op Direct regelen werkgever en Pensioenpremies betalen.

JE KRIJGT STRAKS EEN APARTE FACTUUR VOOR ELK FONDS

Je krijgt voor Pensioenfonds voor het Slagersbedrijf (BPS), VUT fonds Slagers (STIVUS) en Stichting Vormings- en Ontwikkelingsfonds Slagers (VOS) straks elk een factuur. Zo heb je meer inzicht in de premies die je betaalt per fonds en komen de premies in één keer bij het juiste fonds terecht. We versturen de verschillende facturen wel in één enveloppe.

Heb je vragen naar aanleiding van dit artikel? Bel dan tijdens kantooruren met het Klant Contact Center van het Pensioenfonds Slagers, telefoon (0900) 265 65 65 (€ 0,05 per minuut).





'De recepten van Verstegen zijn goed doordacht. Daarmee sla je niet snel de plank mis'

Zoektocht naar bijzondere smaken

Slager Marien Oskam is constant op zoek naar nieuwe smaken, bijvoorbeeld voor de vleeswaren, de specialiteiten en de maaltijden. Nieuwe producten worden altijd door veel medewerkers geproefd en bekritiseerd. "Het komt pas in de toonbank als het team gelooft dat het een succes kan worden."

Slager Marien Oskam is al sinds 1988 zelfstandig slager. Drie jaar geleden nam hij Keurslagerij De Mooy in Rijnsburg over; een grote winkel van 150 vierkante meter met een ruim assortiment maaltijden, salades en soepen. "Een echt ambachtelijk bedrijf met

een productieruimte van 350 vierkante meter", vertelt Oskam. De slagerij produceert vrijwel alle vleeswaren zelf, levert aan andere slagerijen en aan Interkring Van den Berg. Alleen buitenlandse specialiteiten worden ingekocht.

Bijzondere kruiden

Het geheim van goede vleeswaren is volgens Oskam de inkoop van kwaliteitsvlees. "We kopen het vlees gericht in en gebruiken vleeswaren niet voor het wegwerken van restvlees. Voor onze hammen gebruiken we mooi droog vlees. Dat proef je." De slager vindt het bovendien belangrijk dat de ingrediënten secuur afgewogen worden, zodat hij elke dag



'Jus kant & klaar'

dezelfde kwaliteit levert. Ook zorgt hij ervoor dat vleeswaren een eigen smaak hebben. Voor veel producten gebruikt hij reguliere recepten die hij verrijkt met

enkele bijzondere kruiden. Voor het gebraden gehakt stelde hij zelfs een compleet eigen kruidenmelange samen: "Een verrassende combinatie met gember en foelie," vertelt Marien trots, en hij vervolgt lachend: "Het kostte mijn medewerkers alleen een half uur om alle ingrediënten af te wegen. Daarom hebben we Verstegen gevraagd om deze melange voor ons te mengen; dat scheelt veel werk, terwijl we nog steeds onderscheidend kunnen zijn." Het gebraden gehakt van Oskam werd dit jaar bekroond met een gouden ster tijdens de Nationale Slagers Vakwedstrijd.

Verrassend

Oskam houdt van authentieke smaken. Hij maakt hiervoor graag gebruik van de World Grills van Verstegen. Als voorbeeld noemt hij de Argentijnse biefstuksalade die hij maakt met World Grill Argentina Fire, basilicum en zongedroogde tomaatjes. Of de Italiaanse biefstuksalade met World Grill Basic Seasalt & Lampong pepper. "De World Grills glimmen mooi en hebben pure verrassende smaken." Oskam krijgt veel ondersteuning vanuit de Keurslager. Daarnaast haalt hij regelmatig inspiratie uit de recepten van Verstegen. "Als de nieuwe recepten binnenkomen, zie ik al snel welke producten bij ons passen. We proberen ongeveer zeven recepten uit en geven er eventueel een eigen draai aan. Meestal zijn er dan één of twee die zó goed aanslaan dat ze een vaste plek krijgen in het assortiment." Oskam vindt het



prettig dat de recepten van Verstegen goed doordacht zijn. "De producten zijn getest door smaakpanels. Dus je slaat er niet snel de plank mee mis."

Maaltijden

Ook met het verzorgen van maaltijden laat hij zijn passie voor smaak zien. Die passie is overgeslagen op het team: zijn medewerkers ontwikkelen regelmatig nieuwe maaltijden. "Nieuwe

"Verstegen heeft een leuk assortiment (Kruidenmix voor stampot en Jus kant & klaar) om het allemaal wat makkelijker te maken"



recepten laten ze aan veel collega's proeven en worden waar nodig aangepast. Pas als het hele team het gevoel heeft dat het een succes kan worden, komt de maaltijd in de toonbank." Onlangs werd er voor een partij van 350 gasten hutspot besteld. "Zo'n doorgewoon gerecht geef ik graag een bijzondere twist, dat weet onze klant. Verstegen heeft hiervoor een leuk assortiment (Kruidenmix voor stampot en Jus kant & klaar) om het allemaal wat makkelijker te maken." Inkoop van hoogwaardige ingrediënten is voor een goede maaltijd essentieel, stelt Oskam. De kruiden zijn van Verstegen en de groente koopt hij in bij een lokale groentespecialist waarvan hij weet dat deze altijd goede kwaliteit levert.

Onderscheiden

Behalve met de bijzondere smaak van zijn producten, wil Oskam zich ook onderscheiden met een bijzonder hoog serviceniveau. Hij neemt daarom zijn klant bij het verzorgen van barbecues alles uit handen. "Een vak apart," vindt de slager. "Als je dat goed in de vingers hebt, dan kun je het verschil maken." Na afloop laat hij alles weer schoon en opgeruimd achter. Oskam weet zich bovendien te onderscheiden met de verkoop van een uitstekende kwaliteit rundvlees. Dit koopt hij in bij Bert de Mooij, de voormalige eigenaar van de slagerij. "Bert is gestopt met werken, maar als hobby houdt hij nog enkele runderen en ander vee", vertelt Oskam. "Hij doet dit met veel passie en dat proef je in het vlees terug."

Inspiratie

Het allerbelangrijkst is voor Oskam het brengen van bijzondere smaken. Verstegen organiseert workshops in Rotterdam waarin foodspecialisten en slagers samen nieuwe recepten ontwikkelen. De slager wil daar graag een keer aan meedoen. "Samen doe je veel inspiratie op. Dat houd je scherp, ook in de toekomst."



Verstegen. with pleasure.

Workshop PJS: leidinggeven en gesprekstechnieken

PJS begon de dag met een toelichting van Peter Hoogenboom over zijn functie als Algemeen Directeur van de KNS en zijn verdere achtergrond. Hierin kwam ook al een aantal praktijkvoorbeelden en anekdotes naar voren over de ervaringen van Peter met betrekking tot leidinggeven die hij in de loop der jaren heeft opgedaan.

Vervolgens nam Wil Vogelaar het stokje over. Met een groep van 17 jonge en enthousiaste ondernemers startte Wil Vogelaar de workshop 'Leidinggeven en gesprekstechnieken'. Ter voorbereiding was aan iedereen een opdracht voorgelegd over een situatie in de slagerij, die zij graag verbeterd wilden zien. Er kwamen verschillende problemen en situaties aan de orde zoals (familie)opvolgingsproblematiek, werkoverleg en het positief keren van weerstand bij medewerkers.

GESPRESKSTECHNIEKEN

Als een medewerker weerstand biedt kunnen hier verschillende redenen voor zijn, zoals angst niet te kunnen voldoen aan nieuwe of veranderende eisen of het niet eens zijn met de gang van zaken.

Als dit gebeurt is er een aantal dingen die je, als ondernemer, kunt doen om de weerstand positief te keren. Je kunt meebewegen (begrip tonen, luisteren en in gesprek gaan), gelijk op gaan (gelijkwaardige inbreng, onderzoeken belangen), tegen bewegen (mening ondernemer dominant, overtuigen o.b.v. argumenten) of weg bewegen (onttrekken aan de situatie, negeren van opmerkingen). Soms betekent weerstand dat je grenzen moet stellen en assertief moet optreden. Er werden ook een aantal aspecten toegelicht die de communicatie beïnvloeden. Denk hierbij aan lichaamshouding en oogcontact.

ROL ALS ONDERNEMER

Ook werd een model behandeld dat ervan uit gaat dat ervaringen in de

vroege levensjaren ervoor zorgen dat een mens besluiten neemt over zichzelf en zijn omgeving. Hieruit blijkt dat vanuit verschillende posities kan worden gereageerd op situaties en andere mensen. Dit zijn de ouder (kritische en verzorgende), de volwassene en het kind (aangepast en vrij kind). Bepaalde posities zijn bij een bepaald persoon dominant aanwezig. Het is goed om je hiervan bewust te zijn. De manier van reageren heeft effect op de manier waarop de medewerkers functioneren.

Er werd afgesloten met een oefening over leeftijdsbewust personeelsmanagement en er werden handvatten aangereikt voor het voeren van functioneringsgesprekken.

Samenvattend is het voor leidinggevend van belang om situaties goed te analyseren en aan te voelen hoe hier mee om te gaan. Belangrijk hierbij is ook dat je dicht bij jezelf blijft.

Het was een leerzame dag waar naast een stukje theorie vooral veel interactie was. Zo leerden de jonge ondernemers van elkaar en werden veel nuttige tips uitgewisseld. Er werd besproken hoe andere slagerijen bepaalde problemen aanpakken. De dag werd afgesloten met een informele borrel.

De volgende PJS-activiteit vindt plaats op 12 en 13 november. Tijdens deze dagen worden er verschillende slagerijen en foodspecialzaken in Rotterdam bezocht. Wil jij daarbij zijn?

Meld je aan bij PJS via www.knsnet.nl/secties.



Ppas aan de slag met verzuim

Veel van de Ppas dames zorgen voor het personeelsbeleid in de slagerij. Verzuim verdient hierbij zeker de aandacht. Tijdens de bijeenkomst begin oktober was er aandacht voor duidelijkheid over de eigen taken en verantwoordelijkheden op het gebied van ziekteverzuim maar ook het voorkomen en beperken van verzuim was een onderwerp. Trainer Peter Jan Smits en Guus Mineur (vanuit Sas Zorgportaal) deelden hun kennis en ervaringen uit de praktijk in combinatie met een stuk theorie. Aan de hand van vragen uit de praktijk gaven zijn

tips. Verzuim is en blijft een complex onderwerp waar veel facetten aan bod komen. Verzuim gaat daarnaast hand in hand in emotie!

De Wet Verbetering Poortwachter is uitgebreid de revue gepasseerd waarbij ook de verschillen tussen ziekte en arbeidsongeschiktheid zijn besproken evenals belasting en belastbaarheid. Het tijdstraject van de verschillende meldingen kwam aan bod en daarnaast zijn ook de verschillen tussen wit, grijs en zwart verzuim besproken. Er waren

een flink aantal vragen naar aanleiding van praktijksituaties. Hieruit werd ook duidelijk welke rol Sas Zorgportaal hierin kan spelen.

Vervolgens is het belang van een verzuimreglement besproken en hoe je daarmee ook een deels de verzuimdrempel beïnvloedt. Ook kwam de werkhervattingsdrempel aan bod. Tijdens de workshop werd het voeren van effectieve verzuimgesprekken met medewerkers besproken door de mogelijke vraagstellingen tijdens deze gesprekken te bespreken. Deze zijn ook beschreven in de syllabus die alle deelnemers kregen. Een handige leidraad voor in de praktijk van een ieders slagerij.

Door de handvatten die tijdens de workshop werden gegeven, wordt de begeleiding voor zieke medewerkers verbeterd. Door het juist toepassen kan verzuim zelfs worden verlaagd en dit leidt niet alleen tot evenwichtige werkdruk maar ook een verlaging van de kosten van het ziekteverzuim. Sas Zorgportaal helpt slagersondernemers in het correct uitvoeren van het verzuimbeleid en neemt veel zorgen over. Meer weten over verzuim? Kijk ook op www.knsnet.nl/ personeel voor meer informatie.





Mannen Vakgroep Slagers op tour in Rotterdam

Op woensdag 2 oktober was Rotterdam de bestemming van de laatste activiteit van de Mannen Vakgroep Slagers dit jaar. Een inspiratietour door de havenstad aan de Maas. De ochtend was goed gevuld met slagersbezoeken.

De eerste stop was bij Keurslagerij Van Linschoten in de wijk Kralingen. Een rondleiding door het bedrijf met uitleg van slager Hubert over de geschiedenis van de slagerij en het ondernemerschap. Een slagerij waar de consumenten, van student tot directeur, worden bediend door een team van enthousiaste medewerkers. Honderd meter verder werd de tour vervolgd bij de slagerij van Thijs van de Kieboom. Op een klein vloeroppervlakte wordt de klant bediend met een breed assortiment van biologisch

en scharrelvlees. Binnenkort gaat deze winkel over op het Zaak vol Smaak-concept. Met de metro naar de Blaak. Waar stilgestaan werd bij de in aanbouw zijnde Markthal die in 2014 haar deuren opent voor de consument. Het is een enorm complex waar winkels, horeca en woningen elkaar vinden. Op het gemak werd naar de Groene Weg Slagerij van MVS-lid Theo Pronk

gelopen. Theo gaf een korte uitleg over de worstmakerij zonder e-nummers. Samen met zijn chef-slager is hij hier druk mee bezig om aan de wens van de consument tegemoet te komen. Met een korte stop bij het Vlaams Broodhuys en speciaalzaak Foodelicious werd de inwendige



mens verzorgd bij restaurant Pierre aan de Pannenkoekstraat.

Na de lunch werden Marqt en Italiaanse speciaalzaak Little Italy bezocht om vervolgens bij Kaja Mellegers van de gelijknamige slagerij binnen te stappen. De winkel van Kaja en haar team bevindt zich in hartje centrum op de Meent. Een echte stadsslagerij waar de presentatie van het assortiment in combinatie met de inrichting eruit springt. Met de benenwagen ging de tocht, nadat alle vragen waren beantwoord door Kaja, verder richting Slagerij Ooteman aan de Oude Binnenweg. Peter en Nicole Bouter

hebben de zaak, nadat zij het hebben overgenomen van de ouders van Nicole, flink verbouwd. Peter vertelde met verve over hun ideeën, de verbouwing en hoe het is om in het Rotterdamse centrum een slagerij te hebben. De tour naderde inmiddels bijna de eindbestemming. Nog één bezoek moest afgelegd worden. Schmidt Zeevis aan het Vasteland verwelkomde de MVS met een inspirerende en informatieve rondleiding door het bedrijf dat bijna dagelijks 133 soorten vis verkoopt aan consumenten en horeca. Na een visproeverij werd de dag afgesloten bij restaurant Eendracht. Een afwisselende dag voor deze ledengroep!



COLOFON

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

ADRES

Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie
Diepenhorstlaan 3, 2288 EW Rijswijk
Postbus 1234, 2280 CE Rijswijk
Telefoon 070 3906365, fax 070 3904459
redactie@knsnet.nl, www.knsnet.nl

Volg de KNS op Twitter: @KNSvoorslagers

REDACTIE

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

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

ONTWERP EN VORMGEVING

Muntz, Amersfoort

FOTOGRAFIE

KNS, ProCa - MPP Communicatie B.V. Velp, Leo de Jong, Muntz en www.palteam.nl

ADVERTENTIES

ProCa - MPP Communicatie B.V. Velp
Telefoon 026 3700027, www.proca-mpp.com

REACTIES/AANLEVEREN KOPIJ

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



VOLGENDE KEER IN DE SLAGER:

- Reportage nieuwe Slagerij Wapenaar
- Terugblik op 2013
- Interview met Landwaart Culinair
- MXL in Boedapest
- PJS trendtour door Rotterdam

De Slager nr. 11 ontvang je op 10 december



GROENVELD VLEES

Import en Export van vlees



Lamsvlees

Rundvlees

Paardenvlees

Varkensvlees

Kalfsvlees

Kip- & Kalkoen

Slachtafvallen

Wild

Convenience Producten

Uit Nieuw Zeeland en Zuid Amerika, vers & bevroren

Uit Zuid Amerika, Ierland en Nederland vers & bevroren

Uit Zuid Amerika, vers & bevroren

Spareribs, technische delen, reepjesvlees, trimmings, satévlees, vers & bevroren

Uit Nederland Blank of Friander!

Filet, dijnen, drumsticks en reepjesvlees

Lamshart, runderhart, runderstaarten, ook gesneden!

Eend, haas, hert, kangoeroe, konijn en struisvogel

o.a. BBQ stokjes en worstjes, hamburgers, schnitzels en gehaktballen

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

NECO: van riek tot vork

Neco/Vandenbogaerde is een actieve speler op de Belgische en Nederlandse vleesmarkt. Wij bieden slagerondernemers een breed assortiment technische delen van 100% Belgische wit/blauw: verantwoord vlees van de hoogste kwaliteit. Gegarandeerd veilig.

Neco garandeert de voedselveiligheid van haar producten door alle partners en stappen in haar IKB (Integrale Keten Beheersing) keten extra te controleren. Het veevoer en de mester, het slachthuis, de versnijding en de logistiek; alles wordt door een onafhankelijke instantie gecontroleerd aan de hand van voorop vastgestelde strenge eisen. Deze controles vinden plaats náást de controles die de FAVV (Federaal Agentschap Voor de Voedselveiligheid) in België al uitvoert.

Wilt u meer weten over voedselveiligheid en hoe deze binnen Neco/Vandenbogaerde is gewaarborgd? Bezoek onze website, mail of bel ons voor een persoonlijke afspraak. Ook voor alle informatie over ons prachtige wit/blauwe rundvlees!

Karin Broers: (06) 2013 4862 / karin@neco-bv.nl

Edwin Heuvelink: (06) 5361 7809 / edwin@neco-bv.nl

'Wij garanderen dat het vlees dat de slager op zijn blok krijgt, voedselveilig is'



vleeshandel
NECO BV
VLISSINGEN

Neco Vlissingen BV • Postbus 354 • 4560 AJ Hulst
T: 0800 022 02 18 • F: +32 (0) 56 41 66 64
E: info@neco-bv.nl • I: www.neco-bv.nl