

DE SLAGER 11

Vakblad voor leden van de Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie | december 2013



WIM LANDWAART:
BEZIELING, PASSIE
EN FLAIR



STUREN OP
CIJFERS: EEN
GOEDE VOOR-
BEREIDING IS HET
HALVE WERK!



Culinaire slagerij Wapenaar

**"Steeds op
zoek naar
nieuwe
invalshoeken"**



HET REGENT
GEHAKTBALLEN 2
BIJ DE SLAGER



koninklijke nederlandse slagersorganisatie



Natuurlijk kalfsvlees

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

Voor meer info en heerlijke recepten
www.vitelco.nl

Cadeautip
7 BBQ SAUCES & RUBS in 1 box



slechts 75 pakketten beschikbaar
exclusief verkrijgbaar in de webshop van FIRE&FOOD
€ 30,-
incl. verzendkosten

Bestellen op: fire-food.nl/webshop

FIRE&FOOD
GRILLEN EN BARBECUEËN

INHOUDSOPGAVE

Kort nieuws	4
De Toonbank van Gildeslager van Trigt	4
Column: Samen sterk	5
Gastcolumn: Slagen	7
Slagerspassiekalender voor elke dag!	9
Culinaire slagerij Wapenaar vertelt: 'Steeds op zoek naar nieuwe invalshoeken'	10
Terugblik op geslaagde regiobijeenkomsten	13
Slagerij Rutten wint Easy to be Green Award	14
Meat Your Future Karavaan is van start	17
Hart voor slagers: terugkijken op 2013	18
Aan het woord: Wim Landwaart: bezieling, passie en flair	20
Sturen op Cijfers: een goede voorbereiding is het halve werk!	23
Premies 2014	24
Predicaat Bij Koninklijke Beschikking Hofleverancier meer dan alleen onderscheidend	28
Consumentenactie: het regent gehaktballen 2 bij de slager	29
Zaterdaghulpen en andere flexibele arbeidsovereenkomsten	30
Overige maatregelen in het belastingplan 2014	32
Nieuwe training Voedingsadviseur vlees	34
Natuurlijke luxe	35
We krijgen een nieuwe pensioenregeling	40
Op pad	41

AGENDA

- DECEMBER**
25 + 26 december Kerst
31 december Oudjaarsdag
- JANUARI**
1 januari Nieuwjaarsdag

Rectificatie: maak vast een profiel aan op Slagerspassie

Begin 2014 is slagerspassie.nl klaar om jou een andere kijk op jouw vak te bieden. Je kunt echter vanaf 1 december al een persoonlijk profiel aanmaken. Onder alle registraties in december worden 100 cadeaubonnen t.w.v. € 25 verloot (in tegenstelling tot bericht in De Slager nr 10 waar

abusievelijk €100 staat vermeld). Je krijgt na jouw registratie ook als eerste bericht wanneer jij een preview kunt zien en echt met Slagerspassie aan de slag kunt!



Slagerij Henco vertelt zijn verhaal

In 1991 namen wij een slagerij over genaamd Henco, gevestigd in Leiden. Samen (zal ons even voorstellen: ik ben Ramon en mijn vrouw Odilia) begonnen wij aan een toekomst met het opnieuw opstarten van onze slagerij.

Om deze naar eigen idee te bouwen, kost dat tijd, energie en vooral investering.

In april 1994 hebben wij de winkel voor het eerst verbouwd, alleen de muren stonden er nog. Spannend was het wel, je verandert van kleur, interieur en sommige machines waren aan vervanging toe. Dan start je lekker in je opgefriste winkel en kun je volop genieten van je zelf gemaakte producten. Zeventien jaar later namelijk in augustus 2011, hebben we wederom verbouwd. Opnieuw staan er alleen maar muren. Een mooie toonbank van Smeva siert de winkel en de aparte lampen boven de

toonbank, geven de winkel een mooie sfeer.

Ook nu weer zijn er oude apparaten vervangen voor nieuwe en kunnen we er voorlopig tegen aan. Meegaan met de tijd, nieuwe apparatuur om nog betere producten te maken. In 2011 werden we derde van Nederland met de Spare Ribs Trophy. Ramon ontwikkelde een recept voor de paardenworst, wat goed aanslaat bij de klanten.

Nu we een nieuwe rookkast hebben en een goed recept voor de paardenworst, deden we voor het eerst mee met de VAS wedstrijd.



De Toonbank van Gildeslager van Trigt

Gildeslager van Trigt is een dorpslager in het dorp Waardenburg. Dit dorp telt ongeveer 2.200 inwoners. De slagerij is in 1935 begonnen met opa Kees aan de Dorpsstraat. Hierna in 1964 overgenomen door zoon Dick. Vanaf 2002 is de zaak overgegaan op zoon Kees. Nog steeds is onze slagerij gevestigd aan de Dorpsstraat.

De slagerij is in heel de regio bekend. Uit omliggende dorpen komen mensen naar de slager in Waardenburg voor diverse specialiteiten en natuurlijk onze eigen gemaakte worst en vleeswaren. De winkel is in 2011 nog geheel verbouwd door KMI

Apeldoorn waardoor we hier weer jaren mee vooruit kunnen.

We verkopen vrouwelijk Lekkerlander rundvlees. Naast een goede kwaliteit varkensvlees hebben we ook nog een ruim assortiment kip. Ook zijn we trots op onze specialiteiten waarvan het assortiment regelmatig wisselt. Veel worst en vleeswaren en salades worden nog

op een ambachtelijke manier gemaakt. De hardlopers zijn wel onze Gelderse rookworst en de grillworst die we meestal warm verkopen. Onze slagerij is aangesloten bij Het Worstmakergilde, om daar kennis met elkaar te delen.

Twee maal per jaar zijn daar de keuringen. Hiermee hebben we al verschillende prijzen gehaald. In 2008 haalden we de



Het is fijn om te weten hoe deskundigen en mede-slagers jouw producten beoordelen. Het resultaat was dan ook: 4 keer goud en 1 keer goud ster. Na deze uitslag kwam er een leuk stukje in het Leidsch Dagblad.

Sinds dat stukje, dat ook werd gelezen door mensen die nog niet van ons bestaan afwisten, was het een run op de paardenworst. Ramon deinst er dan ook niet voor terug om op zondag samen met zijn vriend Frans Holst paardenworst te maken. Met goede producten zoals varkensvlees uit België namelijk: Duroc O'lives, en goed rundvlees die door zijn vriend Rob van der Berg elke week wordt geslacht, kun je goede en mooie producten maken.

Als je dan ook dit jaar tweede wordt van Nederland met het pittige gehakt broodje, dan ben je goed bezig. Met hart en ziel werk ik heel wat uurtjes in de slagerij.



TNO prijs. In 2009 werden we 2^{de} worstmakerij Traiteur van het Jaar en in 2011 werden we landskampioen Worstmakerij Traiteur van het Jaar. Dit brengt natuurlijk een stukje extra omzet en regionale bekendheid met zich mee.

Door deze onverwachte keuringen blijf je constant werken aan kwaliteit, versheid en innovatie.

TOP 3:

- Gehakt
- Rookworst/grillworst
- Filet American

Samen sterk

December is de tijd waarin iedereen de slager weer weet te vinden. Kwaliteit, advies en service: daar staat de slager voor en dat is natuurlijk fantastisch. Vaste klanten, nieuwe klanten, het biedt kansen voor de toekomst. Denk ook niet bij de klant die maar één keer per jaar komt "nu hoeft het ook niet" maar overtuig deze klant met jouw unieke verhaal, advies en kwaliteit. Vele kleintjes maken de groten.

Aandacht voor verbeteren omzet is één, maar efficiëntie in processen met als doel kosten te verlagen is twee. Hou je zelf die spiegel voor en laat ook vooral de mensen binnen jouw team meedelen. Maak ook gebruik van het team van de KNS en de instrumenten, zoals Sturen op Cijfers, die voor de hele branche worden ontwikkeld.

In lastige tijden is samenwerking enorm belangrijk. Niet alleen binnen jouw slagerij maar ook binnen en buiten de branche. Natuurlijk geldt dat voor de lobbyactiviteiten maar ook tussen de verschillende spelers in de slagersbranche en versspecialisten. Bundel de krachten en werk samen in plaats van in elkaars vaarwater te zitten.

Denk ook nog eens terug aan de powerspeech van Andre Troost tijdens het KNS Inspiratiecongres. Stel de klant centraal, schiet niet gelijk in de verdediging als er eens een kritische vraag gesteld wordt; denk er over na en geef de klant het gevoel dat u de opmerking serieus neemt!

En wanneer er dan in de drukke maand een volle winkel is, zorg dan dat de



sfeer er niet onder lijdt. Uw klanten merken het wanneer er spanning op de werkvloer is.

Mooie producten, hoogwaardig vakmanschap en een vriendelijke bediening: het zijn de ingrediënten waar we ons mee kunnen onderscheiden.

Een mooi voornemen voor 2014 : samenwerken om het ambacht hoog te houden! Ik wens jullie allemaal een fantastische maand, zowel zakelijk als privé. Tot volgend jaar!

Ad Bergwerff

Voorzitter KNS en ondernemer te Barendrecht en Pernis

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.

KNS continueert ondersteuning CliniClowns

De afgelopen drie jaar ondersteunde de KNS het werk van CliniClowns door middel van een jaarlijkse gift.

Stichting CliniClowns Nederland zet zich in voor alle zieke en gehandicapte kinderen in Nederland. Want tussen de behandeling, de pijn en de vele beperkingen door is een lach hard nodig. Niet alleen omdat deze kinderen het verdienen, maar vooral omdat ze er veel baat bij hebben. Afleiding en plezier werken ontspannend en stressverlagend. Spelen is voor een kind de natuurlijke

manier om zich te ontwikkelen en vervelende gebeurtenissen te verwerken. Dat is de kracht van een lach.

De KNS vindt het doel dat CliniClowns nastreeft belangrijk en heeft besloten dit de komende jaren te continueren. Door het ondersteunen van dit maatschappelijke doel draagt de KNS bij aan maatschappelijk verantwoord ondernemen. De KNS-kernwaarde 'Mens en Gezondheid' is, samen met de andere kernwaarden van de KNS, een leidraad voor het volledige handelen van de organisatie.



Ook als individuele slager kun je jouw maatschappelijke betrokkenheid onderschrijven door CliniClowns te ondersteunen, samen met jouw klanten. Vraag de gratis collectebus en poster aan op www.cliniclowndshop.nl (klik op promotiemateriaal) en ondersteun CliniClowns. In de webshop vind je overigens nog meer promotiematerialen. Aan de slag voor een lach!

Jaaroverzicht



Als antwoord op de vraag 'wat doet de KNS nu eigenlijk' ontvangen alle KNS-leden binnenkort het jaaroverzicht 2013. In dit jaaroverzicht wordt teruggekeken naar de activiteiten van dit jaar en behaalde doelen in de slagersbranche. Daaruit blijkt wel de toegevoegde waarde van het KNS-lidmaatschap.

Een verkorte versie vind je verderop in deze editie van De Slager. Het jaaroverzicht is binnenkort ook op de website van de KNS te lezen. (bladermodule)

Volledige contactgegevens bij de KNS

De KNS is deze zomer gestart om de contactgegevens van haar leden compleet te maken. Met complete contactgegevens is het makkelijker communiceren en is de informatievoorziening optimaler. Als je nog niets hebt doorgegeven aan ons, kun je binnenkort gebeld worden door de KNS die vraagt naar je actuele en volledige contactgegevens.

Uiteraard beseft de KNS dat er een drukke tijd voor de slager aan zit te komen. Bellen we niet gelegen? Geen probleem, dan bellen we je terug op een door jouw gekozen datum en tijdstip. Ook andere vragen aan de KNS beantwoorden we graag.

Special Slagerspassie al bijlage



Bij dit nummer van De Slager tref je de jaarlijkse Special aan. Dit jaar staat deze Special helemaal in het teken van Slagerspassie, de digitale inspiratieomgeving voor de slagersbranche. Lees alles over waarom, hoe en wat met Slagerspassie en hang ook de poster op bij jou in de kantine of andere opvallende plaats. Slagerspassie, voor een andere kijk op jouw vak!

Geen verhoging KNS-contributie

Ook voor het komend jaar is er geen noodzaak om de KNS-contributie te verhogen. Onze efficiëntie en doelmatigheid werpen ook op langere termijn hun vruchten af. Ook worden er dit jaar géén inflatiekosten doorgevoerd en blijft het uurtarief voor de individuele dienstverlening gelijk.

KOSTENBESPARING VOOR DE ONDERNEMER

In 2014 vervalt bovendien de verplichte gezamenlijke heffing van ongeveer € 125 (gemiddeld per bedrijf) van het Hoofdbedrijfschap Ambachten (HBA) en het Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD). Door het verdwijnen van alle schappen verdwijnt helaas ook de mogelijkheid voor de KNS om subsidie te verkrijgen voor de jaarlijkse brancheonderzoeken. De gegevens uit deze onderzoeken zijn voor de KNS en voor individuele slagers van groot belang omdat zij een goed beeld geven van de ontwikkelingen in de branche en nodig zijn voor bijvoorbeeld financieringsaanvragen bij de banken. De ALV heeft deze belangen onderkend en heeft daarom in de ALV van 2012 besloten en dit nogmaals herbevestigd in de ALV van 2013 dat er een aparte heffing komt om deze onderzoeken te kunnen blijven uitvoeren. De ALV heeft hiervoor een bedrag van € 40 per jaar vastgesteld wat alleen voor deze onderzoeken gebruikt mag worden. Dit bedrag is beduidend lager dan het heffingsbedrag wat tot en met 2013 betaald moest worden aan de schappen en er blijft dus ook een belangrijk voordeel over voor het KNS-lid.

De € 40 wordt separaat benoemd op de lidmaatschapsfactuur 2014 die binnenkort wordt verstuurd. Een compleet overzicht van de gestaffelde lidmaatschapskosten en sectielidmaatschap vind je op www.knsnet.nl.

Slagen

Het scheelt maar een lettertje met het vak dat u uitoefent: slager. U maakt echter uw eigen verschil meer dan waar met de manier waarop u zich als ambachtelijke slager kunt onderscheiden. Net als in onze branche, waarin brood en banket niet vanzelf meer als 'zoete broodjes' over de toonbank gaan, moet ook u laten zien waarom u de specialist bent. Waar ligt uw onderscheidend vermogen? Ik denk - net als bij ons - in uw eigen persoonlijkheid, uw eigen verhaal. Het verhaal van..... is namelijk uniek!

Wij (banket)bakkers zijn wel eens jaloers op u slagers. U staat tenslotte in uw winkel en heeft als ambachtsman of -vrouw direct contact met de consument. Dit onderscheidt u bij voorbaat al van de bakkerij. De bakker werkt 's nachts en zijn persoonlijke klantcontact is daardoor minder. Dit verloopt meestal via de winkelmedewerkers. Heeft u zich wel eens gerealiseerd dat uw winkel uw eigen 'theater' is? Dichter bij de klant kunt u niet komen!

Bakker met Ster, dat in onze branche al vijf jaar bestaat, is inmiddels uitgebreid naar Slager met Ster. Ik ben blij dat ook de slagerij het sterrensysteem heeft opgepakt en hiermee aan de slag is gegaan. Dit maakt ons samen sterk. Zou het ons lukken om met de totale versbranche - denk hierbij ook aan o.a. de groentespecialist, poelier en vishandelaar



- een kwalificatiesysteem te kunnen opzetten, zodat de consument weet dat hij met "vertrouwen" kan kopen bij ZIJN versspecialist?

Want alles draait tegenwoordig om vertrouwen. Het zonder meer aannemen van feiten is niet meer van deze tijd. De consument verwacht meer uitleg van ons en van onze medewerkers. Zaken als voorlichting, voedselveiligheid en gezondheid spelen een steeds belangrijkere rol. Lekker mag, maar wel verantwoord!

De samenwerking tussen KNS en NBOV laat van zich horen. We kijken waar we elkaar kunnen versterken en aanvullen. Samen slagen dus. Veel van onze zaken raken elkaar en hebben hetzelfde belang. Wie weet wat daar in de toekomst van komt. Wat we al weten, is dat we in februari volgend jaar gezamenlijk op studiereis gaan naar Scandinavië. Ondernemers onder elkaar om van en met elkaar te leren. Dat leren wil ik graag stimuleren, want daar kan ik nooit genoeg van krijgen.

Ambachtelijke groet en tot ziens,

Jos den Otter, voorzitter
Nederlandse Brood- en banketbakkers Ondernemers Vereniging (NBOV)

Foto's delen van ons eten op sociale media

De een na de andere 'foodie-foto' verschijnt op je tijdlijn: van een mooi stuk vlees en versgemaakte soep tot een diner in het restaurant. Het lijkt wel of niets leuker is dan het delen van een foto over eten.

WAAROM?

De top drie van meest gedeelde foto-onderwerpen op sociale media is: huisdieren, baby's en eten. Onderzoek vertelt dat sociale media bij uitstek het podium is om je als persoon te onderscheiden. Het delen van foto's zegt veel

over jou. Het verleent je identiteit en status. Een foto van een gerecht dat jij hebt gegeten in een sterrenrestaurant of een door jouw gekookt recept, vertelt dat jij goede smaak hebt en jouw vaardigheden beheerst. Niet voor niets worden sterrenkoks door veel mensen gevolgd.

Moet ik als slager dit soort foto's delen met mijn klanten?

Driewerf ja! Om de volgende drie redenen:

1. Het is de perfecte kans om jouw verhaal te vertellen;



2. Je verleidt de klant met jouw kwaliteitsproduct;
3. En je laat jouw vakmanschap en beheersing van het ambacht zien.

Dus deel die foto's van net gemaakte producten uit de keuken, worstmakerij en vanaf het hakblok met je consument. Een goed verhaal is te vertellen met één beeld!



Nieuwe KNS-collega

Met veel plezier introduceren wij onze nieuwe collega Jacques Rijk die per januari de afdeling Ondernemerszaken & Vaktechnologie komt versterken. Jacques was tot voor kort Senior beleidsmedewerker bedrijfsvoering en ondernemerschap bij het HBA. De opgedane ervaring is een mooie aanvulling voor het ontwikkelen en uitvoeren van het KNS-beleid op de eerder genoemde vakgebieden. Jacques richt zich, na een uitgebreide introductieperiode, vooral op het onderwerp vaktechnologie. Met zijn achtergrond in levensmiddelentechnologie, studie aan de landbouwuniversiteit



en werkervaring bij het Bedrijfschap Slagersbedrijf heeft hij zeker toegevoegde waarde in het KNS-team. Wij wensen Jacques veel succes en werkplezier!



Loonsverhoging per 1 januari 2014

Tijdens de laatste cao-onderhandelingen is afgesproken de feitelijke brutolonen met ingang van 1 januari 2014 (!) met 1% te verhogen. De verhoging is van toepassing op alle loongroepen. Het advies is om jouw boekhouder/accountant hierover te informeren.

Sterrenregen voor slagers

In navolging van de bakkers organiseerde Reed Business i.s.m. het NBC dit jaar voor het eerst Slagerij met ster. Doel van deze competitie is om de slagerij in zijn geheel door te lichten en om met de gemaakte sterkte/zwakte analyse en de mogelijke verbeterpunten aan de slag te gaan.

Deelnemende slagers werden in twee rondes gejureerd en beoordeeld en op basis van de meest uitzonderlijke en/of unieke prestatie beloond met 1, 2 of 3 sterren. Met deze sterren kan je je als slager uiteraard enorm onderscheiden. Er hebben 121 slagers zich ingeschreven voor de Slager met Ster competitie.

Bron foto: Vleesmagazine, Koos Groenewold.

Hieruit zijn na de eerste onderzoeken 76 slagers genomineerd voor een ster.

Tijdens de feestelijke uitreiking in het Hulstkampgebouw in Rotterdam was de spanning onder alle genomineerden hoog. Het aantal sterren bleek aanzienlijk. Maar liefst 45 slagers zijn met ster



bekroond. Keurslagerij van Hest was de enige slager die drie sterren in de wacht sleepte. Er waren 14 slagers die met twee sterren zijn bekroond en 20 slagers met een ster. Alle overige genomineerden ontvingen een oorkonde.

Kijk voor het volledige overzicht van de met ster bekroonde slagers en een uitgebreide foto impressie op www.vleesmagazine.nl

Slagerspassiekalender voor elke dag!

Binnenkort op de mat bij alle slagerijen in Nederland: de Slagerspassie-scheurkalender 2014.

Slagerspassie.nl is de digitale inspiratieomgeving voor alle ondernemers en medewerkers in de slagersbranche. Slagerpassie.nl is voor iedereen voor elke dag! Daarom ontvangt elke slagerij in Nederland half december de unieke Slagerspassie-scheurkalender. Met tegeltjeswijsheid, tips voor de klant, belangrijke data en natuurlijk nieuws over Slagerspassie en de betrokken slagers inclusief foto's. Leuk voor in de kantine! Zo denk je elke dag aan Slagerspassie.

Wat Slagerspassie biedt? Inspiratie, verrijking en verdieping in het kort gezegd. Bekijk films, foto's en lees de magazines. Laat je inspireren door praktische tips en voorbeelden van anderen. Deel ook vooral jouw ideeën. Bouw met Slagerspassie je netwerk op en ga met collega's in gesprek. Slagerspassie voor elke dag, de kalender herinnert je daar aan!

Op dit moment wordt Slagerspassie uitgebreid getest maar je persoonlijk profiel aanmaken kan al. Onder de eerste aanmeldingen in de maand december worden maar liefst 100 cadeaubonnen verloot ter waarde van € 25.



Begin 2014 is Slagerspassie.nl er klaar voor om jou een andere kijk op jouw vak te bieden! Vergeet niet om de kalender op te hangen en te gebruiken.

Tip: gebruik een rolladetouwje om de kalender op te hangen!

Culinaire slagerij Wapenaar opent derde filiaal 'Steeds op zoek naar nieuwe invalshoeken'

Tv-ster Winston Post opende op 24 oktober de derde vestiging van slagerij Wapenaar in Vlaardingen. De slagerij blinkt uit in echt originele artikelen, zoals varkensfilet met oude kaas, gebakken uitjes en katenspek. De filialen zijn nu goed verdeeld over de stad, zodat de slagerij heel Vlaardingen kan bedienen.

Winkelcentrum Van Hogendorpkwartier in Vlaardingen is nog lang niet gereed als slagerij Wapenaar haar deuren opent. Veel winkelpanden staan nog leeg en het parkeerterrein staat vol met busjes van bouwbedrijven. Toch hebben tientallen klanten, vooral vrouwen en meiden,

zich op 24 oktober bij de slagerij verzameld. Een witte limousine komt het terrein oprijden en de tv-ster Winston Post stapt uit. Op feestelijke wijze opent hij de nieuwe slagerij. De officiële opening van het winkelcentrum is pas 6 december, maar slager Marian Kortleven-Wapenaar wilde daar niet op wachten. "Toen we de sleutel kregen, zijn we meteen gestart met de verbouwing. De eerste maand is het rustig in het centrum en dat geeft ons de tijd om te wennen aan het nieuwe team en de nieuwe winkel. Als het winkelcentrum straks officieel geopend wordt, loopt het bij ons al als een geoliede machine."

NIEUWBOUWWIJK

Slagerij Wapenaar aan de Van Hogendorp- laan is het derde filiaal in Vlaardingen. De ouders van Marian openden 48 jaar

geleden de eerste slagerij aan de Doctor Wiardi Beckmarsingel. Marian en haar broers werkten al van jongs af aan mee. In 1993 startten Marian, haar oudste broer Arno en haar ouders een vennootschap. Ze openden een tweede filiaal aan De Loper in Vlaardingen dat gerund werd door Arno. "Voor mij was het prettig om in de oorspronkelijke zaak te blijven werken," vertelt Marian. "Mijn ouders wonen daar namelijk ook en in die tijd werd onze zoon geboren. Ze vonden het leuk om op te passen. Ik kon mijn zoon meenemen naar het werk en bij mijn ouders achter laten."

KANSEN

Na een aantal jaren trad ook de jongste zoon Edwin in de vennootschap en stapten Marians ouders eruit. Vanaf die tijd runden Marian en Edwin de zaak aan de Dokter Wiardi Beckmarsingel samen. "Mijn ouders zijn altijd betrokken gebleven," vertelt Marian. "Ze kennen de zaak en het vak door en door. In noodgevallen kunnen we altijd op hen rekenen. Het is prettig om mensen met zoveel kennis achter de hand te hebben." Het was al jaren een wens van Marian een eigen filiaal te openen. "Maar het is lastig om een goede vestiging te vinden," vertelt ze. "Er moet maar net iets moois op je pad komen." Daarom volgde ze de bouwplannen van winkelcentrum Van Hogendorpkwartier op de voet. In de oude situatie was hier een scharrelslagerij gevestigd. Deze ging in december 2012 failliet. "Dit was voor ons de kans

*"De details
maken echt
het verschil"*

om ons hier te vestigen. Zo zijn onze filialen mooi verdeeld over de stad en kunnen we heel Vlaardingen bedienen. In deze omgeving wordt bovendien een grote nieuwbouwwijk gebouwd, dus het marktgebied wordt alleen maar groter."

EEN BEGRIP

Alle drie de kinderen hebben nu een eigen vestiging. De filialen hebben allemaal dezelfde uitstraling en hetzelfde assortiment, zodat de slagerij een begrip is in Vlaardingen. De nieuwe slagerij is dan ook ontworpen door dezelfde architect en interieurbouwer als de andere slagerijen. "Alleen de details, zoals de kleurstelling, verschillen," vertelt Marian. "Dat is ook logisch, want een interieur moet modern en tijdloos zijn. We moeten er weer een aantal jaren mee vooruit kunnen." Een opvallend detail in de winkel is een foto van de tv-ster Winston Post die een stuk vlees vasthoudt. "In de andere filialen hebben we ook bijzondere fotografie," vertelt Marian. "Zo hangt daar bijvoorbeeld een foto van een mooie vrouw met rookworsten om haar hals gewikkeld. In het nieuwe filiaal wilden we iets vergelijkbaars." Er werken veel vrouwen, daarom wilde Marian graag een foto van een man. De interieurbouwer kwam met een voorstel van een foto met een Italiaanse slager in zwart-wit en het vlees in kleur. "Het idee sprak ons wel aan, maar we vonden de Italiaanse slager maar niets. Daarom zijn we op zoek gegaan naar een ander model."

FOTOSHOOT

Ze vervolgt: "Winston Post is een Vlaardinger en getrouwd met de Vlaardingse



Lees verder >>



Denise van Rijswijk, bekend als zangeres van de Vengaboys. Bovendien spreekt Winston Post een groot publiek aan. Vrouwen kennen hem uit Goede Tijden, Slechte Tijden en jonge meiden kennen hem uit de televisieserie 'Hallo K3!' We hebben hem benaderd! Het was erg leuk dat hij 'ja' zei." Op de dag van de fotoshoot kwam Post binnen met een zwarte trui en een zwarte jas. "In eerste instantie had ik daar niet zo'n goed gevoel bij. Maar al snel bleek dat hij goed met ons meedacht. Dan merk je dat hij ervaring heeft als fotomodel. Hij kwam zelf met het idee om in zijn hemd te poseren, zodat je zijn spieren ziet. In combinatie met het vlees geeft dat een mooi effect." De foto van Post prijkt aan de muur en hij heeft de opening verricht. Er zijn geen afspraken gemaakt om in de toekomst vaker samen te werken. "Maar we hebben nu zijn telefoonnummer", lacht Marian. "Dus als er iets bijzonders is, kunnen we hem altijd benaderen."

PERFECTIE

In de nieuwe situatie blijven de drie filialen nauw met elkaar samenwerken. Zo wordt het grootste gedeelte van het assortiment geproduceerd op de vestiging aan de Doctor Wiardi Beckmansingel. In de filialen De Loper en Van Hogendorp laan vindt alleen nog de finishing touch plaatst, zoals de vers gesneden spek om de slavink. De slagers

maken alleen gebruik van scharrelvlees en vinden het belangrijk om met originele producten te komen. "We willen producten verkopen die nergens anders in de regio te krijgen zijn," vertelt Marian. "Daarom hebben we bijvoorbeeld een keer een wedstrijd uitgeschreven onder het personeel. De opdracht was een nieuw product te ontwikkelen en dit ook te promoten in de winkel. Het product met de beste verkoopcijfers zou winnen. Hier kwamen erg veel leuke ideeën uit. Filet Uniek van onze slager Hans heeft uiteindelijk gewonnen. Dit is varkensfilet gevuld met oude kaas, gebakken uitjes, katenspek en mosterd. Dit is echt weer eens wat anders en we hebben het nog altijd in ons assortiment."

'DE LIEFDE'

Op de vestiging aan De Loper worden de maaltijden geproduceerd. Hier is een kookeiland en personeel speciaal voor het bereiden en ontwikkelen ervan. Het is de bedoeling dat de nieuwe vestiging aan de Van Hogendorp laan zich toelegt op catering. Ook hierbij zoekt de slagerij telkens weer naar originele invalshoeken. Ter illustratie laat Marian een stoere broodplank zien. "Je kunt bij catering kiezen voor een eenvoudig stokbrood," zegt ze. "Maar wij wilden er iets bijzonders van maken. Daarom hebben we een samenwerking gezocht met een bakkerij die een speciaal zuurdesembrood voor

ons produceert. Een voorbeeld daarvan is 'De Liefde': een groot, bruin brood met olijfolie en zeezout." De slagerij presenteert het brood op een grote broodplank met beleg als Spaanse Chorizo, Belgische rauwe ham, Franse metworst en Zeeuwse spek.

FEELING

Natuurlijk heeft iedere slager zo zijn kwaliteiten en dit is zeker ook in de nieuwe slagerij te zien zijn. Marian staat bekend om haar gevoel voor perfectie in de presentatie. "Hoe strakker de presentatie is, des te aantrekkelijker en smakelijker het overkomt", zegt ze. "De details maken echt het verschil." Als jurylid van verschillende vakwedstrijden probeert ze haar gevoel hiervoor over te brengen op vakgenoten en natuurlijk haar personeel. "Maar het is ook iets waar je feeling voor moet hebben," realiseert ze zich. "Sommigen pakken het goed op. Anderen ligt het minder, maar zijn bijvoorbeeld juist sterk in communicatie. En dat is ook goed."



Terugblik op geslaagde regiobijeenkomsten

Dit jaar vond een viertal regiobijeenkomsten plaats met als thema 'Jouw slagerij een sterk merk'. Zo'n 150 slagers woonden deze interactieve bijeenkomsten bij. Een korte samenvatting van de inhoud van deze presentatie als terugblik door Saskia Bolte-Souverein van Business Openers.

"Een sterk merk bouw je van binnenuit. Tijdens de bijeenkomsten zijn slagers aan het denken gezet over wat voor soort slagerij zij eigenlijk zijn en wat ze willen uitstralen naar hun klanten. Door de voorbeelden in mijn presentatie over sterke merken werd duidelijk waarom het belangrijk is om hierover na te denken. Het is bekend dat sterke merken zich van de markt onderscheiden door hun herkenbare merkpersoonlijkheid.

Een sterk merk bezit niet alleen functionele kenmerken zoals een logo of een slogan, maar ook emotionele. Om het functionele niveau te kunnen overstijgen hebben deze sterke merken een merkpersoonlijkheid gebaseerd op een archetype, een oer karakter. Door een merk duidelijk te positioneren vanuit één archetype versterk je de herkenbaarheid van en het vertrouwen in jouw merk, omdat mensen

er onbewust mee bekend zijn. We zagen 8 archetypes de revue passeren, en werden gevraagd welk archetype het best bij de slagerij zou passen. Vervolgens namen we plaats aan de juiste gesprekstafel en maakten we door verschillende oefeningen kennis met het denken vanuit het merk. 'Welke BN-er past bij ons en mag bij ons komen werken?' 'Hoe heet je je klanten op een archetypische manier welkom?' 'Hoe ziet je reclamebord eruit?'

In de woorden van Jim Collins, een bedrijf kan zich ontwikkelen 'from good to great' door een goed gekozen merkpositionering samen te vatten in een handzaam model. Zo is het merk een kompas voor iedereen in de organisatie. Alles wat je dagelijks doet draagt dan direct bij aan wat jouw slagerij uniek en succesvol maakt." Een onderwerp om



zelf mee aan de slag te gaan om zo het onderscheidend vermogen te vergroten.

IN GESPREK MET...

Vervolgens was er bij elke bijeenkomst tijd om in gesprek te gaan met Algemeen Directeur van de KNS Peter Hoogenboom. Naar aanleiding van een aantal stellingen ging Peter in gesprek met de leden. Onderwerpen als de dienstverlening van de juridische afdeling, de communicatie en het ledenvoordeel (via member benefits) kwamen aan bod en zorgden voor interessante feedback. Na afloop was er tijd om het gesprek voort te zetten tijdens de borrel.

DANK

Het doet het team van de KNS enorm veel plezier dat het enthousiasme voor deze avonden groot bleek. Ook de waardevolle feedback en de suggesties vanuit de leden worden enorm gewaardeerd. Zo kan nog beter worden ingespeeld op de wensen waardoor de KNS als ledenvereniging nog sterker wordt. **Volgend jaar vindt weer een aantal regioavonden plaats. Meer informatie volgt binnenkort.**



Slagerij Rutten wint Easy to be Green Award

Slagerij Rutten uit Panningen bespaart het gemakkelijkst energie en wint hiermee de Easy to be Green Award, een prijs die door MKB-Nederland en haar kennispartner Essent wordt uitgereikt aan de ondernemer die op

eenvoudige wijze energiebesparende maatregelen in zijn bedrijf toepast. Slagerij Rutten liet in de finale de twee Friese genomineerden, Ambachtelijke Bakker Braaksma en tuincentrum Groen-Rijk Hans Menken, achter zich.

EENVOUDIG EN KOPIEERBAAR

De Limburgse slager dankt de prijs aan het gemak, waarmee hij het energieverbruik- en de bijbehorende kosten in zijn onderneming heeft weten te verlagen. Dit deed hij door het plaatsen van een nieuwe koeling (30 procent besparing), het plaatsen van hoogfrequente TL5 verlichting (40 procent besparing op lichtverbruik) en door een systeem van warmteopwekking met terugwinning vanuit de koeling (70 procent besparing op gasverbruik).

De jury, bestaande uit Helga van Leur (expert duurzaamheid), Bert de Vries (Ministerie van Economische Zaken), Diane Klok (Essent) en Leendert-Jan Visser (MKB-Nederland), prees vooral de eenvoud en kopieerbaarheid van de genomen maatregelen. Daarmee is de slager een goed voorbeeld voor andere ondernemers die ook energie willen besparen. Funs Rutten, eigenaar van Slagerij Rutten: "Het is heel easy om green te zijn als ondernemer. Je moet gewoon weten wat je wilt en genoeg informatie inwinnen."



WAARDEVOLLE ERKENNING

Slagerij Rutten ontving deze prijs tijdens de Week van de Ondernemer. Aan de award is een bedrag van vijftieng-honderd euro verbonden, waarmee MKB-Nederland en Essent de slager steunen om zijn bedrijfsproces nog verder te verduurzamen. "Ik ben heel erg blij met deze prijs", vertelt Funs Rutten trots. "Het is een waardevolle erkenning van de maatregelen die we hebben genomen om zuinig met energie om te gaan. En met het bedrag kunnen we nog meer doen om ons steentje bij te dragen aan een beter milieu en om onze energiekosten in de hand te houden."

ONDERDEEL MKB GREEN DEAL

De Easy to be Green Award is een initiatief van MKB-Nederland en haar kennispartner Essent. Met deze prijs belonen zij de ondernemer die, binnen de MKB Green Deal, het meest 'easy' energiebesparende maatregelen in zijn bedrijf heeft toegepast. De KNS heeft haar leden de kans geboden deel te nemen aan dit project.

Nieuwe voorzitter MKB-Nederland

Michaël van Straalen is de nieuwe voorzitter van de Koninklijke Vereniging MKB-Nederland.

Op voordracht van het hoofdbestuur van de vereniging heeft de Algemene Ledenvergadering unaniem ingestemd met zijn benoeming voor de komende vier jaar. KNS-voorzitter Ad Bergwerff en Algemeen Directeur van de KNS Peter Hoogenboom waren hierbij aanwezig.

Sinds 1 september vervulde van Straalen die rol als waarnemend, nadat de ondernemersvereniging vroegtijdig afscheid had genomen van de vorige voorzitter, Hans Biesheuvel.

Volgens het hoofdbestuur beschikt Van Straalen als geen ander over de

kwaliteiten en capaciteiten die een voorzitter van MKB-Nederland nodig heeft. Hij is een ondernemer in hart en nieren, met politieke sensitiviteit en brede bestuurlijke ervaring. Sinds 2007 was hij voorzitter van de Koninklijke Metaalunie en ook vice-voorzitter van MKB-Nederland.



Reactie KNS op AH-commercial

Vorige maand lanceerde Albert Heijn een nieuwe commercial waarin de supermarkt zijn nieuwe slagafdeling met ambachtelijk vlees onder de aandacht brengt. De Koninklijke Slagersorganisatie is niet te spreken over de opzet van de reclame.

"De slager is de vakman die, samen met zijn team, op ambachtelijke wijze met vlees werkt en tot een mooi uniek product maakt. Het ambacht in relatie tot vlees hoort bij de slager, als vakman en specialist, niet aan de supermarkt waar

productie gemechaniseerd is." Aldus Marian Lemsom, woordvoester van de KNS.

"Uiteraard is het supermarktkanaal belangrijk voor de consument bij de aankoop van vlees maar het onderschei-

dend vermogen van de slager ligt juist in persoonlijk vakmanschap en ambacht in combinatie met kwaliteit, persoonlijke service en bereidingsadvies. Het claimen van 'ambachtelijk' is in onze ogen echt het domein van de ambachtelijke slager niet van de supermarkt. De supermarkt gebruikt ambachtelijk hierbij als marketinginstrument en misleidt hiermee de consument. Helaas is de term 'ambachtelijk' niet beschermd, anders zouden wij zeker stappen ondernemen."

In memoriam Jan Kakebeeke



Op maandag 18 november kregen wij het verdrietige bericht van het overlijden van onze zeer gewaardeerde collega Jan Kakebeeke.

Jan was 36 jaar in dienst bij SVO vakopleiding food. Hij kende alle slagafdelingen in het westen van het land en al deze slagafdelingen kennen Jan.

Jan begon op 22-jarige leeftijd bij SVO als AVO-docent. Zijn betrokkenheid was 36 jaar lang onmiskenbaar. Als docent AVO, als OR-voorzitter en als collega. Zijn leerlingen waren heel belangrijk voor hem. Hij had aandacht voor iedereen en wist altijd alles. Jan bewaarde ook alles, waar menig

oud-leerling nog wel eens mee geconfronteerd werd.

Ook voor collega's stond Jan altijd klaar. Hij maakte zich sterk als voorzitter van de Ondernemingsraad, waarbij hij zich inzette voor het belang van de medewerkers van SVO, maar ook voor de organisatie en de directie. En die interesse hield Jan tot het eind. Hij hield van zijn werk, van zijn leerlingen en van SVO.

Zijn vakmanschap, mensenkennis, eigen wijze en eigenwijsheid, humor, betrokkenheid en collegialiteit zullen wij nooit vergeten.

Johan Noltes

Voorzitter van College van Bestuur

International Butchers' Confederation (IBC) Internationale Slagers Federatie

Tijdens de najaarsvergadering van de International Butchers' Confederation najaarsvergadering waren wederom KNS-voorzitter Ad Bergwerff, Algemeen Directeur Peter Hoogenboom en Hans Hulshof, Hoofd Beleid Ondernemerszaken & Vaktechnologie, vertegenwoordigd.

Belangrijk agendapunt was opnieuw de 'Verordening voor de verstrekking van voedselinformatie aan de consument', die in de zomer van 2011 door het Europees Parlement is aangenomen. Deze verordening vervangt de huidige versnipperde etiketteringwetgeving met als doel de consument beter te informeren bij het kopen van voedingsmiddelen, waardoor een meer gezonde keuze kan worden gemaakt. De belangrijkste wijzigingen



ten opzichte van de huidige wetgeving zijn de herkomstaanduiding bij vlees, de verplichte voedingswaardedeclaratie en de verplichte vermelding van allergenen, ook bij onverpakte producten. Dit is actueel vanaf 13 december 2014. Ook aan de aangescherpte wetgeving in het kader van dierenwelzijn werd ruim aandacht besteed, met name aan de gevolgen hiervan voor de zelfslachtende slagers.

De KNS voert een actieve lobby voor praktisch uitvoerbare, nationale regels. Daarnaast ontwikkelt de KNS – in samenwerking met PS in Foodservice – een speciale ingrediëntendatabase voor slagers (PS voor slagers) als digitaal antwoord op de gestelde wettelijke eisen van de overheid en de informatiebehoefte van afnemers. Deze is vanaf het voorjaar 2014 beschikbaar.

Nieuw: Het Perfecte Varken, eerbetoon aan slager

In zijn nieuwste boek 'Het Perfecte Varken – van boer tot bord' brengt culinair journalist Marcus Polman een ode aan het varken. Het varken is volgens de auteur onmiskenbaar bezig met een come-back. Niet alleen chefs van trendy restaurants maar ook (mannelijke) thuis-koks met een voorliefde voor vlees gaan steeds vaker in de weer met procureur, buispek en huisgemaakte worst. Hoe bereid je de perfecte karbonade? Wat zijn de lekkerste delen van het varken? Met welke kooktechnieken maak je die

het beste klaar? Wat moet je weten over pancetta, lardo en ander spek? Het zijn vragen waarop het 'Het Perfecte Varken' de antwoorden geeft. Inclusief een mini-cursus charcuterie voor de thuiskok. Naast een lofzang op het varken is het boek vooral een eerbetoon aan de ambachtelijke slager. 'Wordt vrienden met je slager', is het credo van Polman die eerder de bestseller Handboek voor de Perfecte Steak schreef. Naast de vele tips&trucs komen 25 klassieke recepten met varkensvlees aan bod.



Het is nu mogelijk om het boek voor de komende feestdagen voordelig in te kopen voor verkoop in jouw slagerij. Interesse? michielboek@fontaineuitgevers.nl. Voor een impressie van het boek zie: www.hetperfectevarken.nl.

Meat Your Future Karavaan is van start

Na ruim een half jaar van voorbereiding is de Meat Your Future Karavaan gestart. In oktober had Van der Capellen Scholengemeenschap in Wijhe de primeur. Drie klassen kregen elk een uur lang beroeps- en opleidingsvoorlichting over het slagersvak.

Na een korte kennismaking met de presentator Harold was het tijd om te starten. Na een kort filmpje over het slagersvak kreeg elke klas vragen voorgeschoteld als 'eet jij vlees', 'wat denk jij dat het slagersvak inhoudt'. Na stevige gesprekken volgt ontspanning en gezelligheid. Er wordt een quiz, Koe L, gespeeld waarin korte videoclips worden getoond over de beroepen in de slagerij. Aan de hand van de clips moeten vragen worden beantwoord. Bij een goed antwoord krijgt Koe L een goede koeien-vlek. Bij een fout antwoord, krijgt Koe L een hoed, pruik, laarzen of sneakers aan. De klas die het snelst de game goed doorlopen heeft, krijgt aan het einde van het schooljaar een klassenbarbecue aangeboden. Met

"75% van de jongeren vindt het slagersvak leuker na de Meat Your Future Karavaan"

uiteraard een slager die aan het bakken is. Na de game was het toch alweer tijd voor meer serieuze zaken en ging de klas in groepjes aan de slag met een speciale opdracht. Om alle opgedane kennis over het slagersvak te borgen, werd afgesloten met een filmpje; een compilatie van de twee eerder uitgezonden MoneyMakers-afleveringen waarin jonge slagers Marco van der Hout en Carla van Eijk meer vertellen over het slagersvak.

Aan het einde van elke les wordt een korte enquête door de leerlingen ingevuld. De eerste reacties zijn zeer positief:

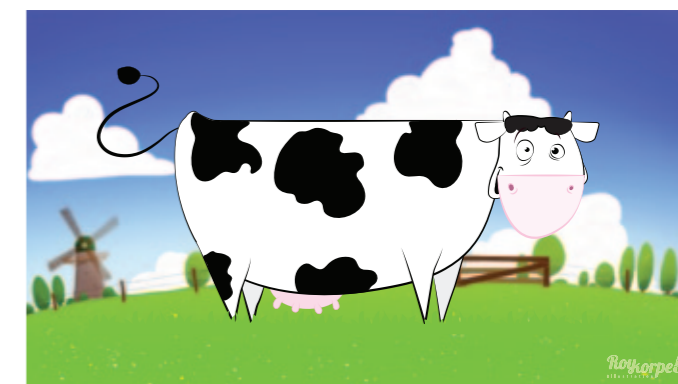
- De Meat Your Future Karavaan wordt met een 8,7 gewaardeerd.
- 75% van de jongeren vindt het slagersvak leuker na de Meat Your Future Karavaan.

- Decanen en mentoren ervaren de Meat Your Future Karavaan als een aanvulling op voorlichtingsactiviteiten voor hun leerlingen.

INITIATIEF

De Meat Your Future Karavaan is ontwikkeld en gefinancierd door Stichting Opleidingsfonds Slagersbedrijf (Sovvb). Het doel is om jongeren meer te leren over de slager, het toekomstperspectief binnen de branche en imago van de branche te verbeteren. Het bestuur van Sovvb neemt dit jaar een besluit over vervolg van de Meat Your Future Karavaan in 2014.

Check voor informatie www.meatyourfuture.nl of volg MeatYourFuture op Facebook.





Hart voor slagers: terugkijken op 2013

Sinterklaas heeft Nederland inmiddels verlaten en de slagers maken zich op voor de drukste tijd van het jaar: kerst! In deze laatste De Slager van 2013 traditiegetrouw een terugblik op het afgelopen jaar, inzoomend op de onderwerpen werkgeverschap, ondernemerschap en vakmanschap.

Peter Hoogenboom kijkt trots terug op de maanden die achter ons liggen. "Wat is er weer veel gedaan het afgelopen jaar. Het terugverdienen van elke euro KNS-contributie is hierbij een doel op zich. De KNS is een ledenorganisatie waarbij het individuele ledenbelang in combinatie met het branchebelang als basis geldt, met als centraal motto 'hart voor slagers'. De verschillende adviescommissies leverden ook dit jaar weer een constructieve bijdrage in het ontwikkelen en vaststellen van het KNS-beleid.

De slagerijbranche staat, net als de hele detailhandel, door de crisis onder druk. De verschillende schandalen van het afgelopen jaar creëren echter ook kansen voor slagers. Door het uitdragen van de primaire meerwaarde van de slagers zoals vakmanschap, ambacht, productkennis, advies, beleving, en kwaliteit van de producten (al dan niet lokaal) wordt de waarde van het onderscheidend vermogen van de slager versterkt. Hiermee groeit het vertrouwen in de slager en daarmee neemt de trots en de kracht binnen de bedrijfstak toe. Naast

de aandacht van de KNS. "Als we kijken naar activiteiten van het afgelopen jaar gericht op de rol van de KNS in ondernemerschap komen de regiocongressen en het KNS Inspiratiecongres in beeld. Inspirerende sprekers die ondernemers prikkelen en tot denken aanzetten om nog beter te ondernemen. Ook de ontwikkeling van Slagerspassie.nl levert hier in de volgende jaren een bijdrage aan evenals de applicatie Sturen op Cijfers die vanaf januari aanstaande de ondernemersresultaten inzichtelijk kan maken.

Initiatieven zoals de Green Deal heeft ondernemers de kans geboden een jaar lang persoonlijke begeleiding en advies over mogelijke besparingen op energie in de slagerij te krijgen, een ondernemerskans. Het ledenvoordeel is ook weer zo'n kans. Instrumenten zoals de locatiescan, businessplan en de Ingrediëntendatabase PS voor Slagers, het systeem voor ingrediënteninformatie richting de consumenten zijn zaken waar de KNS zich voor inzet

het benutten van omzetkansen blijft het optimaliseren van bedrijfsprocessen een belangrijk aandachtspunt om zo een goed ondernemersklimaat voor de slagerondernemers te creëren."

GERICHT OP ONDERNEMERS

Ondernemersgerelateerde onderwerpen op zowel macro- als microniveau hebben



om zo ondernemers te ondersteunen en nog professioneler te worden.

De lobbyactiviteiten om de positie van slagers in winkelgebieden te verbeteren gaan uiteraard continu door. Dit jaar was de KNS bovendien betrokken bij het ontwikkelen van het actieplan om het ondernemersklimaat voor de detailhandel te verbeteren dat aan minister Kamp van Economische Zaken is gepresenteerd. Dit soort geluiden zijn van groot belang om veranderingen te weeg te brengen."

WERKGEVERSAANDACHTSPUNTEN

Als branchevereniging heeft de KNS ook een belangrijke rol op het werkgeversvlak, zo als het onderhandelen over een cao. "Na intensieve onderhandelingen is uiteindelijk een eindbod ontstaan en in september geaccepteerd door FNV en CNV. Een 1-jarige cao met een looptijd van 1 april 2013 tot 1 april 2014, een nullijn in 2013 en een loonsverhoging van 1,0% per 1 januari 2014 is een deel van deze nieuwe cao. De discussie over een nieuw robuuster pensioenstelsel in Nederland en de financiering ervan is een agendapunt voor de KNS. Door de

vergrijzing en de langere levensverwachting zijn een nieuwe pensioenregeling en andere financieringsregels onvermijdelijk. Veel positieve stappen zijn gezet in projecten zoals de associate degree, projectstageplaatsen maar ook de inzet van de arbo-ambassadeur dragen bij aan een aantrekkelijke arbeidsmarkt en goed werkgeverschap. Op onze afdeling Juridische Zaken worden veel vragen gesteld met een werkgeverskarakter. Arbeidsovereenkomst, ontslag en andere werkgeverszaken zijn onderwerpen waarbij het prettig is als een KNS-specialist kan adviseren."

GERICHT OP DE SLAGER ALS VAKMAN

"Herwaardering van het ambacht is en blijft een speerpunt. Zo was onze voorzitter Ad Bergwerff aanwezig bij de overhandiging van de nieuwe Monitor SOS Vakmanschap aan Minister Asscher van Sociale Zaken & Werkgelegenheid om het belang van de instroom op de beroepsopleidingen voor de ambachtseconomie te benadrukken. Het behoud van kleine unieke bbl-opleidingen zoals Worstmaken is hierin een onderwerp. Ad is voorzitter van het Platform Ambachten van VNO-NCW en MKB-Nederland en tevens lid van de werkgeversdelegatie

in het SER advies over Toekomst van de Ambachtseconomie.

De diverse vakwedstrijden en de daaruit voortkomende bekroningen, zoals ook onze vakwedstrijden Spareribs Trophy en Lekkerste Bal Gehakt, zorgen niet alleen voor productontwikkeling in de branche maar ook voor positieve publiciteit voor het ambacht en vakmanschap. Het voor de derde keer winnen van een Europees kampioenschap door de jonge slagers tijdens de IYBC is ook een mooi voorbeeld van het presenteren van het ambacht. Duidelijk is dat een ieder trots mag zijn op het slagersvak, het ambacht. Het uitdragen van de kracht en authenticiteit van het ambacht, en het daaruit voortvloeiend onderscheidend vermogen blijft van groot belang. Een positief imago is belangrijk als het gaat om de toekomst van het ambacht en de arbeidsmarkt.

Vet en zout zijn belangrijke onderwerpen als het gaat om volksgezondheid. Zeker door het ambachtelijke karakter kan hier veel voordeel mee worden gehaald in het onderscheidend vermogen. Uit onderzoek is gebleken dat het gehakt van de slager magerder is dan dat van de supermarkt. Bij de update van de Recepten- en informatiemap voor het Slagersbedrijf is zout- en vetreductie ook een aandachtspunt. Het professionaliseren van het vakmanschap was één van de thema's van 2013. Zo is er gestart met het ontwikkelen van de meestertitel in de branche. De vervolgstap wordt in 2014 verder uitgewerkt.

Het was een bewogen jaar en een uitputtende terugblik is dit dan ook zeker niet. In het KNS jaaroverzicht dat binnenkort verschijnt vind je een uitgebreide terugblik van alle activiteiten. In de eerste De Slager van 2014 blikken wij graag vooruit. **Wij wensen jou een prettige jaarwisseling en de allerbeste wensen voor het nieuwe jaar.**"

Wim Landwaart: Bezieling, passie en flair

'Om als versspecialist te overleven, moet je je horizon blijven verbreden'. Dat is de stellige overtuiging van Wim Landwaart. In 2012/2013 veroverde de enthousiaste ondernemer met zijn bedrijf de titel 'Beste Groenteman van Nederland'; een predikaat dat je niet zomaar krijgt. Maar Landwaart is méér dan alleen groenteman: stap de winkel binnen en je ontdekt een scala aan culinaire specialiteiten die zijn weerga niet kent.

Wie bij Landwaart Culinair komt aanlopen ziet in eerste instantie vooral een groentezaak. "Een heel bewuste keuze," verklaart eigenaar Wim Landwaart. "Onze historie ligt in groenten en fruit, zo kent men ons hier. Bovendien merken we dat deze uitstraling laagdrempelig werkt: het geeft aan dat iedere klant bij ons terecht kan. Eenmaal binnen zie je dat ons assortiment veelzijdig is en uiteenloopt van voordelige seizoensgroenten tot exclusieve specialiteiten."

WAT IS DE ACHTERGROND VAN DE TRANSFORMATIE VAN ZUIVER 'TRADITIONEEL' NAAR HET BREDERE 'CULINAIR'?

"Hoewel de culinaire kant van mijn vak altijd al mijn belangstelling had, startte ik in 1987 toch met een traditionele

groentezaak. Dat liep vanaf het begin goed, maar ik wilde meer. Toen zich in 1996 de mogelijkheid voordeed om de zaak naar het winkelcentrum van Maartensdijk te verhuizen, greep ik die kans met beide handen aan. Inmiddels is de winkel uitgegroeid naar een mooi familiebedrijf. Twee van mijn zoons werken al in het bedrijf, de derde zit nog op school. Het zou me niets verbazen als hij straks ook in de zaak komt. Maar dit terzijde! Toen ik van traditionele groentezaak

mijn assortiment wilde uitbreiden, heb ik doelbewust gezocht naar relevante kennis en ervaring. Die vond ik onder meer bij Belgische traiteurs."

"Een dag meedraaien in zo'n bedrijf is bijzonder leerzaam, je ziet dat alles om 'vers' draait. Tijdens zo'n dag vroeg de traiteur 'of ik 12 kreeften wilde klaarmaken. Twee uur later vroeg hij dat nogmaals, tot vijf keer toe, op één dag. Dus aan het eind van de werkdag vroeg



ik hem of het niet efficiënter is om in één keer 60 kreeften te doen? Hij lachte en antwoordde: 'Alé, natuurlijk niet, het gaat om vers; dát is naast smaak het allerbelangrijkst!'.

STEEDS MEER MENSEN ZIJN ZEER BEWUST MET VOEDING BEZIG. HOE SPEELT JIJ IN OP DEZE TREND?

"E-nummers hebben voor veel van onze klanten een negatieve bijmaak. Daarom maken wij alles vers en in eigen keuken; óók alle sauzen en dressings maken we zelf. Bij het grootwinkelbedrijf draait alles om houdbaarheid. Smaak wordt doorgaans aangegeven door de kleur. Probeer maar eens met je ogen dicht de smaak te herkennen van maaltijden, vruchtendesserts of yoghurtjes. Je proeft vooral 'eenheidsworst', om maar eens in slagerstaal te blijven. Die enorme smaakvervlakking biedt een uitgelezen kans om ons te onderscheiden. Daarbij komt dat 'dagvers' voor de retail onmogelijk is: ook dat is dus een van onze speerpunten."

HOE HOUD JE JE ASSORTIMENT SPANNEND?

"We zijn altijd bezig met het ontwikkelen van nieuwe producten, maaltijden, salades, tapas, desserts. Iedere week vindt de klant bij ons iets nieuws. Dit is vaak succesvol, maar lang niet altijd; ook wij slaan wel eens de plank mis," erkent hij. We doen dat nu vier jaar en dat valt op. Niet alleen bij lokale klanten, maar ook ver daarbuiten. De officiële opening van het aspergeseizoen, doorgaans in een restaurant, vond dit jaar zelfs plaats in ons bedrijf: met veel topkoks en landelijke pers. Door te blijven proberen en experimenteren komt het succes vanzelf. Een mooi voorbeeld is ons appeltaartje. Toen een klant in Houten een feest gaf waarvoor wij de catering verzorgden, presenteerden we daar als dessert onder andere een zelfgemaakt appeltaartje. De dag erna kwam een aantal van de gasten van dat feest speciaal naar de winkel



met de vraag 'of we die appeltaartjes ook los verkopen?' Inmiddels gaan er zo'n 250 per week over de toonbank!"

WAAR HAAL JE JE EXPERTISE VANDAAN?

"Pâtissier en slagersdochter Tienieke van Ettehoven staat aan de basis van onze succesvolle patisserie-afdeling. Tienieke kwam 18 jaar geleden bij ons werken

"Alé, natuurlijk niet, het gaat om vers; dát is naast smaak het allerbelangrijkst!"

als scholier en is gelukkig nooit meer weggegaan," vertelt Wim trots. "Zij volgde haar opleiding onder andere bij Adriaan van Haarlem. Hij was 43 jaar lang één van de drijvende krachten achter het succes van het bekende Huize Van Wely, en medeoprichter en patissieredocent van het Bakery Institute. Tienieke werkt nog steeds zeer nauw met hem samen, en hij komt ons in de eindejaarsperiode weer adviseren."

Mijn vleeskenner is Thijs Bos, een jonge slager die hier nu bijna 5 jaar in dienst is. We hebben nu bijvoorbeeld weer een mooi assortiment wild: wildgoulash, parelhoentjes, hertenbiefstuk, confit de canard. Mensen hoeven het gerecht thuis alleen op te warmen. Die confit bijvoorbeeld, die ligt op een taartje van zuurkool, en is heerlijk in ganzenvet gegaard. Het vlees komt hier in hele delen binnen, en Thijs kan dat prachtig

Lees verder >>

verwerken. Hij is ook degene die kan beoordelen of het van goede kwaliteit is; ik heb niet overal verstand van! Ik wil maar zeggen: ik doe niks alleen, we doen het als team.”

Kennis vergaren, de juiste contacten onderhouden: het hoort voor jou allemaal onlosmakelijk bij het ondernemerschap. Hoe geef je hier invulling aan? “Samen met zo’n twintigtal collega’s neem ik bijvoorbeeld deel aan Business Fresh Partners (BFP). Dit is een club van ondernemers waarvan zeker vijf deelnemers ooit de titel ‘Beste Groenteman van Nederland’ in de wacht sleepten. BFP leg ik zelf altijd uit als ‘Bezieling Passie en Flair’: de ingrediënten die in mijn optiek onmisbaar zijn om goed zaken te kunnen doen. Speerpunt bij BFP is op dit moment de samenwerking met de, inmiddels ruim twintig, telers die speciaal voor deze groep onderscheidende producten gaan leveren, zoals bijvoorbeeld asperges, kiwibessen en slaplantjes. Rechtstreeks van de teler naar de detaillist: het gaat om vers, verser, verst. De bedoeling is dat de BFP-leden in hun winkel ruimte inrichten om zich constant te blijven onderscheiden met deze speciale producten.”

WAAR HAAL JE JE INSPIRATIE NOG MEER VANDAAN?

“Een belangrijke bron vormt de BFP: de leden gaan eenmaal in de zes weken bij een collega op bezoek en organiseren dan ook kookworkshops. Verder ga ik eenmaal per week naar de nachtmart in Brussel, en in Parijs bij Rungis heb ik een agent die voor mij nieuwe producten spot. Daarnaast is het inspirerend om een enthousiast team om je heen te hebben van medewerkers en adviseurs.”

HOE ZIE JE DE TOEKOMST VAN JE BEDRIJF?

“De traiteurhandel zal verder gaan toenemen, onder voorwaarde dat je geen concessie doet aan kwaliteit. Een paar jaar geleden begonnen we met het koken van een 3- of 4-gangenmenu voor zo’n 400 man, het jaar erop is dat verdubbeld. Wat het dit jaar wordt...?”

“Als team zijn we natuurlijk enorm trots dat we bekroond zijn met de titel ‘Beste Groenteman van Nederland’. Maar zo’n prijs is voor ons geen einddoel; we zien het eerder als een startpunt. De hoogte van de lat is bepaald, nu gaan we zorgen dat we er daar weer overheen gaan. Zo’n titel levert veel publiciteit en nieuwe

klanten op, en ons verzorgingsgebied is er behoorlijk door vergroot. Daarom vinden we het zo belangrijk om altijd te zorgen voor een goede prijs-/kwaliteit-verhouding, daarmee hou je een breed publiek. Ook klanten die het zich makkelijk kunnen veroorloven, vinden een aanbieding leuk. Deze week vind je bij ons bijvoorbeeld een kilo bananen voor € 0,59, laat Jumbo het maar niet horen,” schaterlacht hij. En dan, toch weer serieus: “Maar zonder gekheid: als je in deze tak van sport voorop wilt blijven, moet je investeren in kennis, in nieuwe ontwikkelingen en innovatieve producten. Kortom, we zullen er alles aan doen om ons te blijven onderscheiden.”

Kerstdrukke

Op 6 december organiseerde Landwaart Culinaire hun jaarlijkse ‘proefavond’ voor de kerstbestellingen. De winkel stond open voor iedereen en het is ieder jaar weer een feest. Voorafjes, salades en soepen, allerlei hoofdgerechten en patisserie: er wordt geproefd en gekeurd. En vooral veel besteld. Wim Landwaart: “De kerst is echt een toptijd. Vanaf nu werken we volop aan alle kerstdiners voor rusthuizen, grote partijen en bedrijven. De laatste twee dagen voor kerst doen we geen catering meer. Dan zijn we alleen nog bezig met de kerstbestellingen. Op de laatste dag voor kerst, ’s middags na 14.00 uur kunnen de bestellingen worden opgehaald. Dan staan ze hier buiten in de rij om hun kerstspullen op te halen. Tijdens het wachten zorgen we dat ze wat lekkers krijgen, als het koud is krijgen ze een kop erwtensoep bijvoorbeeld. Het is ieder jaar weer beregezzellig.”



Sturen op Cijfers: een goede voorbereiding is het halve werk!

Het project Sturen op Cijfers is al een aantal keren aan bod geweest. De uitrol komt steeds dichterbij, in januari 2014 wordt de applicatie gelanceerd. Als je gaat deelnemen, ga je per maand of per vier weken gegevens van je slagerij(en) invoeren in het internetprogramma. Daarmee kun je een aantal rapporten met cijfers van je slagerij(en) samenstellen. Voor je met de digitale applicatie start is een goede voorbereiding van essentieel belang.

GEORDENDE ADMINISTRATIE

Van jou als deelnemer wordt gevraagd om een geordende bedrijfsadministratie te voeren, afgestemd op de gevraagde gegevens in het internetprogramma. Op basis van deze administratie voer je elke maand of vier weken de gevraagde gegevens in het internetprogramma in. Vervolgens bekijk je elke periode jouw cijfers om te bepalen waar verbetering mogelijk is (eventueel met behulp van een adviseur, bijvoorbeeld van de KNS).

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

HELPDESK

Als je hulp nodig hebt bij het invoeren van de cijfers, neem dan in eerste instantie contact op met je accountant. De accountant kent jouw administratie. Het is van belang dat de door jouw accountant gehanteerde kostenindeling afgestemd wordt op de standaard kostenindeling in het internetprogramma. We willen immers geen appels met peren vergelijken. Ook kan hij je helpen bedrijfsgegevens te achterhalen. Mochten er desondanks nog vragen zijn, dan kunnen jij of je accountant contact opnemen met de KNS. Als er iets in technische zin niet werkt, laat dit dan direct aan de KNS weten. Dit wordt vervolgens zo snel mogelijk opgelost.

Je kunt kiezen om de brancheadviseur mee te laten kijken. Als je advies wilt met betrekking tot het analyseren en interpreteren van jouw cijfers, dan kun je

een brancheadviseur (van de KNS) inschakelen om deze cijfers samen met jou te analyseren. Aangezien dit individuele dienstverlening betreft is het profijtbegin-sel van toepassing (€ 97 per uur, exclusief reiskosten [€ 0,40 per km] en 21% btw).

HANDLEIDING

Momenteel is op de website van de KNS ook een informatie pagina over Sturen op Cijfers te vinden. Hier vind je uitgebreide informatie over wat de applicatie inhoudt en wat deze jou te bieden heeft. Per 1 januari 2014 tref je hier ook de handleidingen aan, waarin uitgebreid wordt uitgelegd hoe de applicatie werkt.

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

Meer informatie? Via de KNS-media (website, nieuwsbrief, Twitter) wordt een update gegeven van de stand van zaken rondom Sturen op Cijfers. Wil je niet wachten tot januari 2014, maar toch vast aan de slag met Sturen op Cijfers? Neem dan contact op met de KNS, Maikel Nicolai, telefoon: 070 3314634 of m.nicolai@knsnet.nl.

Premies

2014

Premies in % voor de Sector Slagersbedrijf		2013	2014
Stivus (VUT-fonds)	Werkgeverspremie	2,00	2,00
Vormings- en ontwikkelingsfonds (VOS)	Werkgeverspremie	0,80	0,80
Pensioenfonds (BPS)*			
	Werkgeverspremie (over de pensioengrondslag)	11,28	11,65
	Werknemerspremie (over de pensioengrondslag)	7,52	7,65
SAS ZorgPortaal (Ziekte)			
	Werkgeverspremie		
Incl. verzuimbegeleiding, casemanagement en re-integratiekosten			
Loonsom < € 150.000			
Eigen risico periode	2 weken	4,66	4,66
	6 weken	3,83	3,83
Gebaseerd op de bonus/malusregeling trede 3, indien van toepassing: Loonsom > € 150.000 <€ 400.000			
Eigen risico periode	2 weken	4,87	4,87
	6 weken	4,00	4,00
Gebaseerd op de bonus/malusregeling trede 3, indien van toepassing: Loonsom > € 400.000			
Eigen risico periode	2 weken	5,52	5,52
	6 weken	4,52	4,52
SAS ZorgPortaal			
WGA-gatverzekering uitgebreid incl. IVA-module	Werknemerspremie	0,58	0,58
WAO/WIA			
Kleine bedrijven hebben een loonsom tot € 307.000			
Middelgrote bedrijven hebben een loonsom tussen € 307.000 en € 3.070.000			
Grote bedrijven hebben een loonsom vanaf € 3.070.000			
Basispremie WAO/WIA	Werkgeverspremie	4,65	4,95
Gedifferentieerde premie Werkhervattingskas (Whk) kleine bedrijven:			
Sectorale premie WGA-vast	Werkgeverspremie	0,00	1,19
Sectorale premie WGA-flex	Werkgeverspremie	0,00	0,34
Sectorale premie ZW-flex	Werkgeverspremie	0,00	0,60
Gedifferentieerde premie Whk middelgrote en grote bedrijven:			
WGA-vast minimaal	Werkgeverspremie	0,00	0,12
WGA-vast maximaal	Werkgeverspremie	0,00	1,96
WGA-flex minimaal	Werkgeverspremie	0,00	0,04
WGA-flex maximaal	Werkgeverspremie	0,00	0,68
ZW-flex minimaal	Werkgeverspremie	0,00	0,07
ZW-flex maximaal	Werkgeverspremie	0,00	1,24
Zorgverzekeringswet (ZVW)			
Inkomensafhankelijke bijdrage	Werkgeverspremie	7,75	7,50

vervolg premies

Werkloosheidswet			
Sectorfonds	Werkgeverspremie	3,81	2,88
Awf	Werkgeverspremie	1,70	2,15
Awf	Werknemerspremie	0,00	0,00
	Franchise Awf per dag in €	0,00	0,00

* Informatie over de pensioenpremie kan je opvragen bij pensioenuitvoeringsorganisatie Syntrus Achmea 0900 - 2656565. De jaar- en uurfranchise BPS 2014 zijn gestegen en bedragen resp. € 12.104 en € 6,10

€ 3.954,92 per 4 weken en € 4.284,50 per maand.

Het maximum te verzekeren bruto jaarsalaris voor zowel de premieberekening als de schade-uitkering van de verzuimverzekering van SAS ZorgPortaal bedraagt € 110.000 per verzekerde.

De maximum premie-inkomensgrens in 2014 voor de bovengenoemde regelingen, is € 197,74 per dag, € 988,73 per week,

LEDENVOORDEEL

Feestmaand: besparen met KNS-Ledenvoordeel

December is een dure maand dus waarom zou je geen geld besparen? Ook op jouw kerstcadeautjes! Dat kan via het lidmaatschap van de KNS met Members' Benefits. Dit collectieve inkoopprogramma zorgt dat je aanzienlijke kortingen oplopend tot wel 40% kan krijgen. Dat is een mooi ledenvoordeel!

VERSCHILLENDE KORTINGEN

In deze tijd loont het de moeite om www.knsnet.nl/ledenvoordeel te bezoeken en de vele aanbiedingen op het gebied van beauty, elektronica, huis & tuin en meer te bekijken. Natuurlijk bestaat er ook de categorie 'zakelijke voordelen' voor typische werkgeversaangebieden op het gebied van drukwerk,

telecom, logistiek, brandstof, ongedierte en schade- en verzuimverzekeringen.

Zo krijg je bijvoorbeeld bij Esso 10 cent korting per liter op benzine, diesel en LPG. Natuurlijk kies je als ondernemer zelf of je gebruik maakt van de diverse aanbiedingen.

Alleen KNS-leden en hun medewerkers kunnen hier gebruik van maken. Het lidmaatschap wordt gecontroleerd. Besparen? Ga naar www.knsnet.nl/ledenvoordeel, bekijk de site en maak

jouw keuzes! Het programma-aanbod wijst zich verder van zelf. Je kunt je overigens ook aanmelden voor de speciale nieuwsbrief zodat je helemaal goed op de hoogte blijft.



“Ik wil klanten de keuze geven”

Keurslager Alex Looman heeft sinds drie jaar een aantal producten in het assortiment die vrij zijn van allergenen. “Voor mijn gevoel is de groep mensen met een allergie groeiende. Ik wil ook hen de keuze geven.”



Keurslager Looman is gevestigd in de pittoreske binnenstad van Schoonhoven. Tussen de historische panden en langs de gracht manoeuvreren de auto's zich stapvoets door het centrum. Op een bruggetje voor de slagerij kunnen klanten parkeren. “Er gaan in de gemeente stemmen op om het winkelcentrum autovrij te maken,” vertelt slager Alex Looman. “Voor mijn zaak zou dat niet gunstig

zijn, want klanten doen de boodschappen toch het liefste met de auto.” De slagerij wordt nu bijna veertig jaar gerund door de familie Looman. Alex' vader startte hier als filiaalleider. Zo'n 28 jaar geleden nam zijn zoon de zaak over.

Leren in de praktijk

Als kleine jongen had Alex al veel interesse in de zaak. Toch besloot hij om na de slagersvakopleiding eerst bij andere bedrijven te gaan werken. “Ik heb veel geleerd door bij anderen in de keuken te kijken,” vertelt hij. “Op school krijg je natuurlijk veel theorie. Maar bij Jan Boere, de toenmalige eigenaar van de Keurslagerij in Haastrecht, heb ik het slagersvak pas echt in de praktijk geleerd. Ik heb nog altijd veel contact met zijn zoon John over de alledaagse dingen waar we in de winkel mee te maken hebben.” Vervolgens kwam hij in dienst bij Keurslagerij Verkleij in Bussum. “Daar heb ik veel geleerd over het winkelwerk. Zij hebben me laten zien hoe ik een vertaalslag kan maken bij het vullen van de toonbank, zodat ik tot een goed rendement kom.”

Pure

In 2000 werd Alex medevenoot in de zaak van zijn ouders. Sinds drie jaar is het zijn eigen slagerij. “Ik houd van de veelzijdigheid van het ondernemerschap,” vertelt hij. “Ik heb als slagerondernemer te maken met de in- en verkoop, met klantcontacten en het financiële verhaal. Die combinatie maakt het leuk.” Alex merkte al snel dat er

‘Er was vraag naar producten die vrij zijn van gluten en andere allergenen’

‘Het aantal producten met een Pure-kaartje neemt alleen maar toe’

onder zijn klanten vraag was naar producten die vrij zijn van gluten en andere allergenen. “Het waren in het begin maar een paar die daar om vroegen,” vertelt hij. “Maar ik heb het gevoel dat die groep steeds groter wordt, en ik wil alle klanten goed kunnen bedienen.” Daarom ging hij op zoek naar kruidenleveranciers die allergeenvrije kruiden konden leveren. In die periode was Verstegen bezig met de introductie van het Pure label. Een assortiment waarvan de producten geen MSG, fosfaat en 20% minder zout bevatten en vrij zijn van de declarabele allergenen. “Alex was een van de eerste slaggers die met deze lijn aan de slag ging,” vertelt Verstegen-vertegenwoordiger Joost Trouwborst. “We hadden toen negen Pure-producten. Inmiddels is het assortiment fors uitgebreid.”



Vervangen

Alex merkte dat de overstap naar Pure bij veel producten geen probleem was. Vaak kon hij de reguliere kruiden één op één vervangen door een product uit het Pure assortiment. Met de marinades is hij dan ook al helemaal overgegaan. Toch gebruikt Alex zeker niet voor alle producten Pure-kruiden. “Dat hoeft voor mij ook niet. Het belangrijkste is dat klanten de keuze hebben. Bij sommige producten is de overgang naar Pure lastig. We maken de kookworst bijvoorbeeld zelf volgens het receptuur van Verstegen. Dit product staat altijd in de top 5 van best verkocht artikelen van de winkel. Toen we de kruiden daarvan vervingen, vonden de klanten het product minder lekker. Daarom zijn we weer teruggegaan naar de reguliere kruiden.” In de toonbank is duidelijk te zien welke producten voorzien zijn van Pure-kruiden. Op het schapkaartje staat vermeld hoeveel procent minder zout het product bevat en dat het vrij is van allergenen. Het aantal producten met een Pure-kaartje neemt alleen maar toe. “Ik zag laatst dat Verstegen ook Binding Vero Pure heeft geïntroduceerd. Dat is een vervanger voor paneermeel. Dit komt goed van pas bij veel van onze vlugklaar-producten, dus daar gaan we zeker mee aan de slag.”

Binding Vero Pure

Binding Vero Pure is een allergeenvrije vervanging van paneermeel in zowel verse- als gegaarde gehaktproducten. Dit product bestaat uit een combinatie van zetmeel, paneermeel glutenvrij en fruitvezel.

Eigenschappen van dit product

- Vervanging van paneermeel
- Glutenvrij en MSG-vrij
- Voldoet aan het Pure logo
- Vrij van de 14 declareerbare allergenen, msg-vrij, vrij van fosfaten en zoutreductie
- Goede vochtbinding
- Beter rendement na garen als paneermeel
- Bevat minder natrium dan paneermeel blank
- Geeft het eindproduct een goede structuur en bite

Ambachtelijkheid

Ook op andere vlakken gaat Alex met de tijd mee. Zo is hij actief met social media, waaronder Facebook. Daarnaast merkt hij dat klanten ambachtelijkheid weer gaan waarderen. “Herman den Blijker heeft daar een belangrijke bijdrage in geleverd. In zijn kookprogramma's laat hij keer op keer zien hoe lekker pure producten zijn. Hij zegt ook telkens: ‘Ga naar de slager en kies voor kwaliteit’. De beleving bij het publiek is, mede door dit soort programma's, wezenlijk veranderd. Vroeger verstopte je de productie het liefst achter een muur; nu mag het weer gezien worden. Mensen zijn het koken weer gaan waarderen. Dat maakt het voor ons gemakkelijker om over onze producten te vertellen.”



Verstegen, with pleasure.

Het Predicaat Bij Koninklijke Beschikking Hofleverancier meer dan alleen onderscheidend

Het Predicaat Bij Koninklijke Beschikking Hofleverancier is een Koninklijke onderscheiding voor kleine en middelgrote bedrijven. Dit betekent niet dat zij ook daadwerkelijk aan het Hof leveren. Het gaat om bedrijven van ten minste honderd jaar oud met een zeer goede reputatie in de regio. Zij onderscheiden zich door kwaliteit, soliditeit en continuïteit.

Aanleiding voor de aanvraag van het Predicaat Bij Koninklijke Beschikking Hofleverancier is het 100-jarig bestaan van een bedrijf, respectievelijk vermeerderd met telkens 25 jaar (125, 150, 175, enz.). Reden voor Zijne Majesteit om het Predicaat Bij Koninklijke Beschikking Hofleverancier aan een onderneming toe te kennen, is de toegevoegde waarde die de onderneming en/of eigenaren naast de kerntaak heeft en/of hebben op onder

meer maatschappelijk, sociaal, kerkelijk en/of cultureel gebied.

Natuurlijk is deze onderscheiding in de eerste plaats een blijk van waardering voor de verschillende generaties slager-ondernemers die het bedrijf 'groot' hebben gemaakt. Aan deze onderscheiding kunnen echter prima promotionele acties gekoppeld worden, die (blijvend) een positieve invloed hebben op de



Burgemeester Mak van Deurne en Henk en Petra Bouwmans onthullen samen het bord behorende bij het predicaat. (Foto: Weekblad voor Deurne/Marius van Deursen)

Slagerij Bouwmans uit Deurne vierde op 12 oktober 2013 uitgebreid haar 100-jarig bestaan met een open dag. Tijdens deze open dag kregen de honderden bezoekers op diverse plaatsen in het bedrijf een smakelijk gerechtje voorgeschoteld. Daarbij werd door de medewerkers uitleg gegeven over de werkzaamheden ondersteund met allerlei foto's. Vooral de ouderwetse rokerij trok

veel belangstelling. In de gezellige tent was een kleine tentoonstelling ingericht. Tijdens deze open dag werd door de burgemeester het Predicaat Bij Koninklijke Beschikking Hofleverancier uitgereikt. Een bevestiging van bovengemiddelde bedrijfsvoering en het leveren van kwaliteit en goede service tegen schappelijke prijzen. Een boekje over de geschiedenis van het bedrijf is in de maak.

ontwikkeling van de omzet en daarmee op het bedrijfsresultaat.

Het predicaat kan worden aangevraagd via de burgemeester in de (statuaire) vestigingsplaats. De burgemeester verifieert of voldoende gegevens ter ondersteuning van de aanvraag zijn toegevoegd. De aanvraag wordt, voorzien van het advies van de burgemeester, aangeboden aan de Commissaris van de Koning. Deze adviseert op zijn beurt de Koning nadat hij informatie heeft ingewonnen bij verschillende instellingen, bijvoorbeeld diensten en ministeries die relevant zijn voor de beoordeling.

Een aanvraag moet dan ook worden voorzien van een goede onderbouwing. Heel belangrijk is het bewijs van de oprichtingsdatum. Bij voorkeur is dit een direct bewijs, maar bij voldoende (historische) onderbouwing kan een indirect bewijs ook volstaan, zoals een koopakte, of een vermelding in het belastingregister. De KNS kan het doorlopen van het gehele traject, dat redelijk complex en tijdrovend is, begeleiden (zie www.knsnet.nl voor het gehele traject in beeld).

De Commissaris van de Koning dan wel de burgemeester bericht de aanvrager over de beslissing van de Koning. Bij toekenning reikt veelal de Commissaris van de Koning dan wel de oorkonde uit die bij het predicaat hoort. De hele procedure duurt ongeveer een jaar. Belangrijk is dat de aanvraag minimaal 9 maanden voor de betreffende datum bij de burgemeester ingediend is. Dit betekent in de praktijk dat met het verzamelen van de benodigde informatie al eerder begonnen moet worden.



Op dit moment zijn bijna 400 Nederlandse bedrijven gerechtigd tot het voeren van het predicaat Hofleverancier, waarvan ruim 20 slagerijen. Zij voeren met trots het Koninklijk Wapen en de titel 'Bij Koninklijke Beschikking Hofleverancier'.

Als jouw onderneming mogelijk in aanmerking komt voor de aanvraag van het predicaat, dan is dit zeker de moeite van het onderzoeken waard. Het predicaat werkt niet alleen onderscheidend, maar leidt veelal ook tot wezenlijk betere bedrijfsresultaten.

Uiteraard biedt de KNS begeleiding bij het aanvragen van dit predicaat en in het verlengde daarvan bij het ontwikkelen en realiseren van de promotionele activiteiten. Met het oog op de exclusiviteit wordt voor de aanvraag zorgvuldig nagegaan of de betrokken onderneming in aanmerking komt. Vervolgens begeleidt de KNS de doorloop van het gehele traject. Geadviseerd wordt om ruim 1 jaar van tevoren contact op te nemen met de KNS. De kosten voor dit hele traject bedragen € 2.995 (exclusief reiskosten [€ 0,40] en exclusief BTW [21%]).

Voor meer informatie kun je terecht bij Maikel Nicolai, Beleidsmedewerker Ondernemerszaken & Vaktechnologie van de KNS, bereikbaar via telefoonnummer 070-3314634 of via m.nicolai@knsnet.nl.

Consumentenactie: Het regent gehaktballen 2 bij de slager

Het regent gehaktballen 2 (Cloudy With a Chance of Meatballs 2) draait vanaf 1 februari 2014 in de Nederlandse bioscopen, in de originele en Nederlands gesproken versie, in 3D. In deze vrolijke familiefilm komt de geniale uitvinder Flint erachter dat zijn meest beruchte machine nog steeds actief is en nu wilde voedseldieren maakt zoals Flamango's, Muskiettoast en Vispansees. Flint en zijn vrienden gaan op een heerlijk gevaarlijke missie om de wereld te redden. In de Nederlands gesproken versie met de stemmen van o.a. Do (Sam Sparks), Tim Murck, (Flint Lockwood), Johnny Kraaijkamp Jr. (Chester V), Marijn Weerdenburg (Barb), Tim Knol (Brent), Murth Mossel (Earl Devereaux), Bartho Braat (Tim Lockwood) en Sandra Ysbrandy (Louise).

Kijk voor meer informatie op www.hetregentgehaktballen2.nl

CONSUMENTENACTIE

De KNS biedt slagers wederom de kans om in het haken met een consumentenactie rondom deze film. De actie start op 13 januari en loopt tot en met 9 februari 2014. Bij aankoop van 500 gram gehakt kan je de consument een speciale 'het regent gehaktballen 2' kleurplaat uitreiken (deze is t.z.t. te downloaden van www.knsnet.nl). De ingekleurde kleurplaat moet uiteraard weer ingeleverd worden bij de slager, herhalingsbezoek gegarandeerd dus. Er is een uitgebreid prijzenpakket voor de ingezonden kleurplaten met o.a. bioscoopkaartjes, lunchboxen en als hoofdprijs een weekendje Slagharen.

Kleurplaten dienen voor 10 februari bij de slager ingeleverd te worden. De KNS vraagt alle deelnemende slagers de 5 mooiste kleurplaten te selecteren en naar het KNS antwoordnummer (gratis) te sturen. De jury maakt hieruit een keuze.



Deelnemen? Dan hoeft je niets te doen. In januari ontvang je een envelop per post met daarin twee posters om de actie in jouw slagerij kenbaarbaar te maken. Op onze speciale actiepagina www.knsnet.nl/hetregentgehaktballen vind je de kleurplaat, de trailer van de film en beeld om te gebruiken in jouw narrowcasting. Je kunt zelf beslissen of dat je meedoet.

Nog even de stappen van deze aantrekkelijke actie voor het hele gezin op een rij:

- Je ontvangt per post actieposters.
- Je hangt de posters op in de winkel ter promotie.
- Bij aankoop van 500 gram gehakt deel je een kleurplaat uit.
- Ingeleverde kleurplaten kun je in de winkel ophangen.
- Uiterlijk 10 februari maak je een selectie van de 5 mooiste kleurplaten en deze stuur je naar de KNS, antwoordnummer 1901, 2280 VB Rijswijk (geen postzegel nodig).
- Het KNS team maakt de uiteindelijke selectie en verstuurt de prijzen naar de deelnemers. Over de hoofdprijs wordt naar de betrokken slager gecommuniceerd dat de hoofdprijs in zijn winkel is gevallen.

Zaterdaghulpen en andere flexibele arbeids-overeenkomsten



In het vorige nummer van De Slager hebben we uitgelegd dat de arbeidsrelatie met een zaterdaghulp is gebaseerd op een arbeidsovereenkomst. De term zaterdaghulp impliceert flexibiliteit voor de werkgever om deze werknemer in te zetten, maar welke ruimte biedt de wet echter voor flexibiliteit en welke vormen zijn er?

FLEXIBILITEIT IN DUUR

Wil je flexibiliteit in de lengte van de arbeidsovereenkomst, dan kan een contract voor bepaalde tijd hiervoor

worden gebruikt. Heb je meerdere filialen waar je werknemer kan en wil werken, dan is het verstandig om dit uitdrukkelijk op te nemen. In de

modelarbeidsovereenkomst op www.knsnet.nl/documenten is dit opgenomen.

In deze modelarbeidsovereenkomst staat tevens een bepaling dat andere dan de normale werkzaamheden kunnen worden opgedragen. Let er wel op dat deze flexibiliteit beperkt is, want de werkzaamheden moeten natuurlijk wel aansluiten bij het niveau van de functie van de werknemer. Is dat niet het geval,

dan kan dit een nieuwe kwalificatie van de functie van de werknemer betekenen en daarmee mogelijk een ander (hoger) loon. Bijvoorbeeld de productiemedewerker, die steeds meer en vervolgens alleen maar feitelijk de rol van winkelslager vervult, heeft dan ook recht op het loon van een winkelslager. De werknemer mag echter ook weigeren de werkzaamheden te verrichten, als deze eigenlijk niet tot zijn functie behoren.

Voor flexibiliteit in je personeelsomvang heb je de mogelijkheden van een zzp'er, een uitzendkracht en de inleenkracht via een payrollbedrijf. Houd er wel rekening mee dat dit waarschijnlijk duurder is en je, naast de formele werkgever, toch bepaalde verantwoordelijkheden houdt zoals de re-integratieverplichtingen van de werkgever in geval van ziekte en de aansprakelijkheid in geval van een bedrijfsongeval.

FLEXIBILITEIT IN UREN

Flexibiliteit in uren kan op drie manieren. Als er meer gewerkt moet worden dan normaal kan dat door een werknemer te vragen over te werken. Op grond van de cao is de werknemer gehouden over te werken wanneer het bedrijfsbelang dit eist, maar het is raadzaam om het ook nog eens expliciet in de arbeidsovereenkomst op te nemen. Een werknemer ouder dan 55 jaar kan echter niet verplicht worden tot het verrichten van overwerk.

Flexibiliteit kan ook bereikt worden door binnen het bedrijf met plus- en minuren te werken. Als een werknemer extra heeft gewerkt, dan krijgt hij/zij deze uren in vrije tijd gecompenseerd. In de cao is bepaald dat dit binnen dertig dagen dient te gebeuren. Let er wel goed op dat plus-/minuren niet verward moeten worden met vakantie-/verlof uren. Dit zijn twee heel verschillende dingen en mogen dan ook niet met elkaar worden verrekend.

"Een werknemer ouder dan 55 jaar kan echter niet verplicht worden tot het verrichten van overwerk"

Bij de eerste twee varianten van flexibiliteit is het uitgangspunt dat vaste uren zijn overeengekomen. Als er (per saldo) minder wordt gewerkt, moet (al dan niet na verrekening met plusuren) toch het overeengekomen loon worden uitbetaald.

In het geval van een nulurencontract en/of de min-/maxcontract hoeft dit niet. De bedoeling van deze contracten is dat alleen die uren betaald hoeven te worden, die de werknemer ook daadwerkelijk werkt. Daarbij stelt de wet wel dat per oproep minimaal drie uur betaald moet worden, ook als er minder gewerkt wordt.

Wat is nu de juridische status van deze contracten? Uitgangspunt in de wet is dat de werknemer een aantal overeengekomen uren werkt en de werkgever betaalt hem daarvoor. Als er geen werk is door omstandigheden die voor rekening en risico van de werkgever komen, dan moet de werknemer toch betaald worden. De wet geeft partijen de mogelijkheid om hiervan af te wijken en zij kunnen afspreken dat alleen die tijd dat gewerkt is, betaald moet worden. Dat moet echter altijd schriftelijk worden overeengekomen en dat kan alleen de eerste zes maanden na aanvang van het dienstverband.



Wat gebeurt er nou als partijen een nulurencontract zijn aangegaan voor langer dan een half jaar. Voor hetzelfde geld heeft niemand daar problemen mee, maar als dat wel het geval is, betekent dit niet dat de arbeidsovereenkomst eindigt. Het enige wat onduidelijk is, is welke omvang het aantal te werken uren bedraagt na die zes maanden. Voor deze situatie geeft de wet de werknemer een rechtsvermoeden, namelijk dat de omvang van het aantal te werken uren gelijk is aan de gemiddeld gewerkte uren in de afgelopen drie maanden. Dit is een rechtsvermoeden, dus een werkgever kan hier tegenbewijs voor leveren. In januari stellen dat de arbeidsuren gelijk zijn aan die in de voorafgaande maanden oktober, november en december is reden om dit te betwisten. Deze maanden zijn immers voor slagers de drukste maanden van het jaar en dus niet representatief.

In geval van min-/maxcontracten is het minimum aantal uren wel duidelijk en moeten deze dus ook altijd betaald worden. Dat geldt echter voor de uren tussen het minimum en maximum. Gesteld kan worden dat bij het hanteren van een minimum en van een maximum, dit ook voldoende duidelijk is, maar een rechter kan daar anders tegenaan kijken. Dan moet met de tussen min en max liggende uren op dezelfde manier worden omgegaan als in geval van een nulurencontract.



Overige maatregelen in het belastingplan 2014

6% BTW ONDERHOUD WONINGEN VERLENGD

Het BTW-tarief op de arbeidskosten bij de renovatie en onderhoud van woningen is per 1 maart 2013 tijdelijk tot 1 maart 2014 verlaagd van 21% naar 6%. Deze tariefverlaging had als doel de investeringen op de woningmarkt een impuls te geven. Deze regeling wordt verlengd tot 31 december 2014. De tariefverlaging ziet uitsluitend op de arbeidskosten, niet op de materiaalkosten aan woningen die meer dan twee jaar geleden voor het eerst in gebruik zijn genomen.

DUBBELE WOONLASTEN

Belastingplichtigen die hun tweede huis niet verkocht krijgen, worden in de praktijk vaak geconfronteerd met dubbele

woonlasten. In een dergelijke situatie kunnen zij drie jaar lang de hypotheekrente op beide woningen aftrekken. Op het moment dat men de te koop staande tweede woning tijdelijk verhuurd, wordt deze driejaarstermijn niet ingeperkt. Zodra deze woning weer leeg komt en bestemd blijft voor de verkoop, herleeft de renteaftrek over de resterende periode van de driejaarstermijn. Deze regeling is inmiddels verlengd tot 2015.

AB-TARIEF IN 2014 NAAR 22% (BOX 2)

Het aanmerkelijkbelangtarief van 25% gaat in 2014 omlaag naar 22%. Deze tariefverlaging geldt uitsluitend voor het jaar 2014. Bovendien geldt deze tot een maximum dividenduitkering ter grootte

van € 250.000. Deze maatregel heeft als doel de directeur-grotaandeelhouder te verleiden tot het doen van extra dividenduitkeringen. Wellicht is het raadzaam om bij een voorgenomen dividenduitkering deze uit te stellen tot 2014.

NOTARIËLE AKTE VOOR PERIODIEKE GIFTEN VERVALT

Periodieke giften zijn giften in de vorm van vaste en gelijkmatige uitkeringen aan een algemeen nut beogende instelling (ANBI) of een vereniging, die uiterlijk eindigen bij het overlijden van de schenker. Of een instelling een ANBI instelling is, kan men nagaan op de website van de belastingdienst. Voor bovenstaande giften geldt geen drempel en zijn derhalve volledig aftrekbaar. De eis dat dergelijke

"Wellicht is het raadzaam om bij een voorgenomen dividenduitkering deze uit te stellen tot 2014"

giften bij notariële akte moeten worden vastgelegd vervalt per 1 januari 2014. Voorgesteld wordt om de aftrek eveneens toe te staan indien er een onderhandse akte van schenking wordt opgemaakt. Een dergelijke akte dient wel aan de navolgende voorwaarden te voldoen:

- NAW-gegevens van de schenker
- Naam van de ANBI-instelling of vereniging met het KVK-nummer
- (minimale) omvang van de gift
- (minimale) looptijd van de schenking
- een door de ANBI-instelling of vereniging toe te kennen uniek transactienummer

De belastingdienst stelt op haar website een model beschikbaar.

BOETE BIJ ONJUISTE VOORLOPIGE TERUGGAAF

Het kabinet wil een boete van maximaal 100% invoeren op het moment dat een belastingplichtige opzettelijk onjuiste of onvolledige informatie verstrekt bij een verzoek om een voorlopige aanslag of teruggave. Bij de beoordeling van deze verzoeken is de inspecteur in belangrijke mate afhankelijk van de informatie welke de belastingplichtige heeft verstrekt. Dit maakt het systeem gevoelig voor fraude en heeft dus als doel kwaadwillende af te schrikken.

OPZETTELIJK NIET BETALEN OP AANGIFTE STRAFBAAR

Een ondernemer die aangifte doet van de verschuldigde loon- of omzetbelasting, maar deze opzettelijk niet betaalt, kan momenteel niet strafrechtelijk vervolgd worden voor belastingfraude. Voorgesteld wordt om dit alsnog strafbaar te stellen en bij het opzettelijk niet betalen van de verschuldigde belasting een gevangenisstraf in te voeren van maximaal zes jaar of een geldboete van maximaal € 78.000.

Deze maatregel kan ook worden toegepast bij het niet betalen van een gedeelte van de verschuldigde belasting. Van opzet is uiteraard geen sprake bij goedwillende ondernemers die bijvoorbeeld tijdelijk in liquiditeitsproblemen verkeren en uitstel van betaling aanvragen bij de belastingdienst.

WAARDERING SERVICEFLATS

In de successiewet is opgenomen dat woningen gewaardeerd moeten worden op de WOZ-waarde. In de praktijk leidt dit bij serviceflats tot problemen omdat de WOZ-waarde veel hoger is dan de waarde in het economische verkeer. Bij de bepaling van de WOZ-waarde wordt immers geen rekening gehouden met waardedrukkende factoren als hoge servicekosten en bijkomende kosten wegens geleverde diensten. Om aan deze ongewenste situatie een eind te maken wordt toegestaan om voor de schenk- en erfbelasting de serviceflat te waarderen op de waarde in het economische verkeer als deze waarde lager uitkomt dan de WOZ-waarde vanwege de persoonlijke verplichting tot het betalen van servicekosten.



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

Online reviewsite Yelp wordt populairder in Nederland

Yelp is een online-stadsgids met actuele informatie over de hipste restaurants, de modernste kledingzaken, de lekkerste wafels, maar ook over de beste bandenspecialist, de snelste loodgieter of de rustigste yogaleraar. En dat allemaal gebaseerd op goed onderbouwde meningen van een levendige en actieve community van mensen in hun eigen stad. Yelp bestaat sinds 2004 in Amerika en is in 2010 gelanceerd in Nederland. De website heeft wereldwijd meer dan 100 miljoen unieke bezoekers per maand.

Op de website vind je recensies, vaak voorzien van foto, van de consument over hun bakker, slager, koffiebar, restaurant, bloemist of kapper. Om maar iets te noemen. Deze recensies zijn uitgebreid en vertellen een persoonlijke beleving. Het is opvallend dat jonge mensen de website gebruiken. Maak gebruik van hen, want zij zijn de toekomst, niet alleen als klant maar misschien ook als medewerker. Niet alleen leuk om te lezen maar geeft ook informatie waar je als ondernemer iets mee kunt:

- Geeft inzicht in hoe de consument jouw winkel beleeft
- Of ze goed geholpen worden door jou en je medewerkers
- Wat men vindt van het assortiment dat je biedt
- Favoriete producten
- Kwaliteit-prijsverhouding

Yelp is dus een geschikte manier om snel een beeld te krijgen hoe de consument over jou denkt. Informatie waar je niets voor hoeft te doen maar waar je veel mee kunt doen!



SVO
VAKOPLEIDING
FOOD

Nieuwe training Voedingsadviseur vlees

Dit maakt het verschil: klanten adviseren over gezond en bewust eten. Klanten kijken steeds kritischer naar hun voeding. Bevat het toegevoegde stoffen, verzadigde vetten, welke e-nummers zitten erin? Als slager maak je het verschil als je over kennis van voeding beschikt. Dan kun je klanten niet alleen adviseren over gezond eten en specifieke bereidingstechnieken, maar ook informeren over voeding bij allergieën en diëten. Deze kennis draagt bij aan het onderscheidend vermogen van de slagerij.

Hans van Dijk, voedingsexpert SVO vakopleiding food: "Klanten worden steeds kritischer en zijn op zoek naar goede informatie over gezond eten. We merken dan ook dat het belangrijk is, dat elke slagerij een medewerker heeft die kennis heeft van voeding en klanten daar goed over kan adviseren. Daarom hebben we de training Voedingsadviseur vlees ontwikkeld. Als een winkelslager of eerste verkoopmedewerker deze training heeft gevolgd, is hij goed op de hoogte van verschillende gezondheids- en voedingsaspecten van vlees. Hij kan klanten van een antwoord op maat voorzien en zijn kennis overdragen aan collega's."

ACTUELE ONDERWERPEN

Over voeding is op internet veel

informatie te vinden. Maar wat is waar en aan welke informatie hebben klanten behoefte? Een belangrijk onderwerp zijn nu bijvoorbeeld e-nummers en ook zout- en vetreductie zijn actueel: klanten willen graag weten hoe ze vetarm kunnen eten. "Voor slagers is het daarom belangrijk dat ze kennis hebben van vetten, eiwitten, e-nummers, allergenen en additieven in hulpstoffen", zegt Hans. "Niet alleen voor de consument die op zijn gezondheid wil letten, maar ook voor klanten die een dieet volgen, allergisch zijn voor gluten of geen zout mogen eten. Je hoeft geen diëtist te worden, een klant weet wel wat hij wel en niet mag hebben. Een slager moet weten welke producten daarbij aansluiten, zodat de klant de producten koopt die bij zijn levensstijl passen."

GEZONDE BEREIDINGSTECHNIEKEN

Ook adviseren over bereidingstechnieken hoort bij een goed voedingsadvies. Hoe kun je een gerecht zoutarm bereiden en het vetgehalte terugdringen? Daarnaast is het kunnen lezen en begrijpen van etiketten belangrijk. Er wordt nieuwe wetgeving voorbereid die gedetailleerde informatie op het etiket verplicht stelt.

Deze informatie moet de slager kunnen doorvertalen naar de klant. "Uiteindelijk gaat het om klantgericht verkopen", zegt Hans. "Met een goede basiskennis van voeding kun je klanten op de juiste manier adviseren en hen helpen om bewuste keuzes te maken. Zo kun je erop vertrouwen dat klanten terugkomen voor jouw goed onderbouwde advies."

NIEUWE TRAINING VOEDINGSADVISEUR VLEES

SVO vakopleiding food biedt sinds kort de praktische training Voedingsadviseur vlees aan. In drie dagdelen van drie uur leren deelnemers over voeding en gezondheid. Onderwerpen die worden behandeld zijn onder andere bouwstoffen, voedingsleer, voedingswaarden, vetten, trends in voeding, e-nummers en bereidingstechnieken. Voor meer informatie: www.svo.nl.

Natuurlijke luxe

De trend 'thuis uiteten' manifesteert zich bij uitstek in de 'donkere' decembermaand. De feestelijkheden rondom Sinterklaas, Kerst en Oud en Nieuw nodigen uit tot uitgebreid en feestelijk tafelen. Slagerijen tonen zich op hun best met een keur aan specialiteiten, vaak bereid in eigen keuken en/of worstmakerij.

Naast de gourmetschotel en de winterbarbecue vindt ook 'luxe vlees' gretig aftrek, vlees dat afkomstig is van kwaliteitsvee ofwel luxe vleesvee. Een toenemend aantal slagers weet waarde toe te voegen aan dit luxe vlees, niet alleen door garant te staan voor een goede snit, bewaar- en bereidingsadviezen, maar ook door het 'verhaal' te vertellen. Een verhaal dat de (lokale) herkomst, leefomstandigheden en bijzonderheden over voeding vertelt.

MAATSCHAPPELIJKE ONTWIKKELINGEN

De trend 'gemak en snelheid' is een blijvertje gebleken, zeker ook in de aankoop

"Kerst en Oud en Nieuw nodigen uit tot uitgebreid en feestelijk tafelen"

van vleesproducten. Consumenten kiezen graag voor producten, die gemakkelijk en vooral snel te bereiden zijn. Dit heeft natuurlijk gevolgen voor het inkoopbeleid, waarbij de belangstelling voor het achtervlees gestegen is en voor het voorvlees verminderd is. Runderen met een goed ontwikkelde achterhand 'doen het goed'. Een expliciet voorbeeld hiervan is de 'dikbil'.

Naast de trend 'gemak en snelheid' manifesteert zich meer en meer de trend 'verantwoorde en gezonde voeding, met oog voor dierenwelzijn en milieu'. Een trend, die door de overheid en tal van maatschappelijke organisaties verder wordt aangezet. Een trend, die inmiddels heeft geleid tot tal van maatschappelijke issues, waaronder het castreren van biggen en de keizersnede bij dikbil-koeien.

Deze discussies worden vanuit verschillende perspectieven gevoerd (ethisch, dierenwelzijn en volksgezondheid): Op basis van de Gezondheid- en Welzijnswet voor Dieren worden



ingrepen bij veesectoren, waaronder het structureel toepassen van de keizersnede bij de verlossing van luxe vleesrunderen, binnenkort in de Tweede Kamer besproken. In het Ingrenbesluit worden ingrepen bij dieren daarbij min of meer over een kam geschoren. Gedacht moet worden aan het snavelkappen, couperen van staarten, onthoornen van runderen en castreren van biggen. Dit debat kan een Nederlands verbod op het fokken, maar ook op het houden van dieren van de rassen Belgisch Wit Blauw en Verbeterd Roodbont tot gevolg hebben. Het betreft dubbel gespierde dikbillen met een erfelijke afwijking.

Lees verder >>

De keizersnede impliceert antibioticagebruik dat niet alleen leidt tot resistentie van bacteriën, maar ook tot een verhoogde kans (5 tot 7 maal) op besmetting met de ESBL-bacterie.

DIKBIL

De term dikbil wordt in het vakjargon niet alleen gebruikt in de ware zin van het woord (kalf of rund met een genetische afwijking, waarbij de spieraanleg is verdubbeld, met name zichtbaar in de achterhand en voornamelijk voorkomend bij de rassen Belgisch Wit Blauw en Verbeterd Roodbont [S-kwaliteit]), maar ook als het gaat om verbeterd rundvee (E-kwaliteit). De discussie betreft de dubbel gespierde dikbil.

In dit kader wordt verwezen naar de kwalificatiestandaard inzake runderen.

KWALIFICATIE RUNDEREN

S = minimaal 60% mager vlees
E = 55 tot 60% mager vlees
U = 50 tot 55% mager vlees
R = 45 tot 50% mager vlees
O = 40 tot 45% mager vlees
P = minder dan 40% mager vlees

Door te selecteren op de inwendige bekkenhoogte is het mogelijk om dikbil-koeien te fokken, die op een natuurlijke manier kunnen afkalven. Het meten van de inwendige bekkenmaten op praktijkbedrijven is haalbaar en een routinematige fokwaarden schatting is inmiddels operationeel bij de internationale organisatie voor de rundveeverbetering (CRV). Dit is het resultaat van het onderzoeksproject 'Natuurlijke Luxe' dat is uitgevoerd door Wageningen UR Livestock Research, geïnitieerd door de Federatie van Vleesveestamboeken en mede gefinancierd door het ministerie van EZ.

De uitkomst van dit onderzoeksproject, een toename van natuurlijke geboorten met 40%, lijkt voornamelijk voor de



overheid en voor maatschappelijke organisaties onvoldoende te zijn. De staatssecretaris van EZ is van plan hierover een brief naar de Tweede Kamer te sturen. Ook maatschappelijke organisaties als de Dierenbescherming en Wakker Dier overwegen acties (Ritskoe), tenzij de primaire sector komt met een bevredigende oplossingsrichting.

STAMBOEKEN

Binnen de achterban van LTO, dan wel de stamboekhouders, is duidelijk verdeeldheid over mogelijke oplossingsrichtingen. Daar waar het stamboek Verbeterd Roodbont bereid is de fokprogramma's nog verder aan te passen met als doel te komen tot natuurlijk geboorten van meer dan 40%, volhardt het stamboek Belgisch Wit Blauw in haar huidige fokprogramma met als motivatie dat 'de markt om deze kwaliteit vraagt'. Verder heeft de Vlaamse rundveehouderijsector een dossier klaar liggen om voor het Belgisch Wit Blauw ras een Beschermde Geografische Aanduiding aan te vragen bij Europa.

CIJFERS

Het in Nederland aangeboden rundvlees is voor 57% afkomstig uit eigen land, 43% is import.

De dikbil is de afgelopen decennia ingeburgerd in de vleesveehouderij en slagerswereld. In beide sectoren hebben ondernemers zich toegelegd op de productie en verkoop van dit type vlees. Over de economische waarde van dikbilvlees voor de Nederlandse vleesveesector is weinig bekend. Officiële cijfers ontbreken, maar met een sigarendoosberekening is die wel in te schatten. De totale bestedingen aan rundvlees bedragen ruim €1,1 miljard per jaar, zo blijkt uit cijfers van het Hoofdbedrijf-schap Detailhandel. Supermarkten nemen met 74% het grootste marktaandeel in. Slagerijen hebben 23% van het marktaandeel, dat betekent ruim €250 miljoen aan verkopen van rundvlees.

Aannemelijk is dat het overgrote deel van het rundvlees bij slagerijen van een vleesveeras afkomstig is. Daar zijn echter geen cijfers van bekend. Ook niet

"Slagers hebben vaak een eigen voorkeur voor een ras en geslacht"

van het aandeel dikbilvlees binnen het betere rundvleessegment.

Wel is bekend dat ongeveer een kwart van in Nederland gehouden vleesveerunderen van de rassen Belgisch Witblauw en Verbeterd Roodbont is. Enige nuancering: dikbilen komen ook in mindere mate bij andere rassen voor. Verder gaat een deel van de dikbilen naar Belgische slachterijen of wordt via andere (eigen) kanalen afgezet. Ook hebben slagerijen (vooral in de grensstreek) contacten met Belgische vleesveehouders. Maar als de verhouding van het aantal dieren per ras wordt doorgetrokken naar de afzet bij slagerijen, vertegenwoordigt de dikbil een waarde van afgerond €60 miljoen per jaar.

KNS

De discussie rondom de keizersnede gaat ook aan de afnemers van de dikbilen niet voorbij. De KNS ziet de voordelen van de dikbil: het vlees is smakelijk, mals en het rendement van het karkas is hoog. Doordat de kalveren lang zogen bij de moeder en volwassen dieren veel ruimte krijgen, wordt voor een belangrijk deel aan de kernwaarde Mens en Dierenwelzijn voldaan. Voor de slagerondernemers vormt het behoud van unieke verkoopargumenten in de slagerij, het behoud van kwaliteit (vanuit consumentenperspectief) en het behoud van rendement dan ook belangrijke uitgangspunten als het gaat om mogelijke oplossingsrichtingen zoals

het terugfokken van de dikbil en/of het verbeteren van alternatieve rassen (bijvoorbeeld MRIJ).

De KNS ziet echter ook de maatschappelijke weerstand tegen de keizersnede. Vanuit de kernwaarde Mens en Gezondheid wil de KNS immers een bijdrage leveren aan een verantwoorde en gezond voedingspatroon van consumenten, met oog voor dierenwelzijn en milieu. In dat kader ziet zij de slagerondernemer als adviseur van de consument en pleit zij voor transparantie, zowel als het gaat om de herkomst van het vlees als om de keten.

OPLOSSINGSRICHTINGEN

Overigens verwacht de KNS dat er wel alternatieven zijn voor de dikbil. Economisch gezien zijn het interessante rassen, maar het blijven ondernemerskeuzes. Er is niet één ras dat het beste past bij iedereen. Slagers hebben vaak een eigen voorkeur voor een ras en geslacht.

De KNS voert - vanuit strategisch perspectief - gesprekken met stakeholders dan wel partners, waaronder LTO, met als doel te komen tot gewenste oplossingsrichtingen. De meest voor de hand liggende oplossingsrichtingen lijken voornamelijk te liggen in het terugfokken van de dikbil en/of het verbeteren van alternatieve rassen.

Belangrijk is en blijft de toegevoegde waarde, die de slager aan de consument weet te bieden, juist ook in de decembermaand. Toegevoegde waarde, die vooral bestaat uit 'het verhaal rondom het stukje vlees', een transparant en eerlijk verhaal. Daarbij weet iedere slager dat dierenwelzijn en een kwalitatief goed stuk vlees hand in hand gaan. Dan weet de consument de slager zeker te vinden.

Die staat immers voor 'vertrouwen' en 'betrouwbaarheid'.

Werkblok Hygiënecode voor het Slagersbedrijf

Een nieuw jaar op komst en daarmee wellicht ook behoefte aan een nieuw werkblok van de Hygiënecode voor het Slagersbedrijf. Via www.knsnet.nl/shop kun je een nieuw werkblok voor de komende jaar bestellen.

Het werkblok bestaat uit controleformulieren en instructies die de slager en zijn medewerkers dagelijks moeten gebruiken voor een juiste uitvoering van HACCP. Deze formulieren bewaar je na het invullen minimaal 1 jaar. In elke werkblok zitten voldoende formulieren voor één jaar. De kosten bedragen € 21,20 incl. btw.



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



Wereldse Kerstkeuken



I'm dreaming of a white Christmas... dit liedje brengt ons direct in gezellige kerstferen. Twinkelende kerstballen, een heerlijke geurende kerstboom en een prachtige gedekte kersttafel. Wat er tijdens deze feestdis traditioneel geserveerd wordt, is per land verschillend. Een kijkje in de wereldse kerstkeuken.

Het kerstdiner is voor veel kookliefhebbers het hoogtepunt van het jaar. Juist dan kan je je culinaire hoogstandjes serveren aan je familie en vrienden. Zoals koken met de 'Choc Experience'; een nieuwe manier van eten bereiden met gekruide chocolade, gecombineerd met vlees, vis en groente. In Nederland kan je maar liefst op drie kerstdagen je te buiten gaan aan heerlijke feestmenu's. Het ene gezin viert kerst met een gevulde kalkoen, het andere gaat bourgondisch gourmetsen.

Op het Belgische kerstavondmenu staan vaak grote stukken vlees, zoals fazant, aangevuld met een variëteit aan groente - ook wel groentekrans genoemd - en aardappelkroketjes. Het nagerecht is meestal een 'kerststronk'; biscuitgebak geglaazuurd en gevuld met een crème au beurre van chocolade.

In Denemarken wordt kerstavond traditioneel gevierd met een diner bestaande uit gans of eend en 'brunede kartofler', ofwel gekaramelliseerde aardappelen. Het diner wordt afgesloten met rijstpudding, gehakte amandelen en warme kersensaus. De traditie is om een hele amandel in de pudding achter te laten. Degene die de hele amandel vindt, krijgt een cadeau-tje. Ook in IJsland is het verstoppen van een boon in het eten traditie. Daar wordt de boon verstoppt in rijstpap met rozijnen en kaneel. Het hoofdgerecht is een groot stuk ham of gerookt schapenvlees met veel groente en fruit.

Kerstmis wordt in Polen gezien als de belangrijkste feestdag van het jaar. Dit begint op kerstavond als iedereen thuis is met zijn familie. Het diner bestaat uit maar liefst twaalf gerechten, zoals borsjits - rode bietensoep - en pierogi - een soort ravioli met een hartige vulling. Vlees en andere zoete gerechten worden niet geserveerd, omdat dit van oorsprong een luxeproduct was en dus niet gekocht kon worden.

Zo zie je maar; de maaltijd speelt wereldwijd een centrale rol tijdens het kerstfeest, waar overal tijd en aandacht aan besteedt wordt. U kunt uw klanten helpen om te genieten van een stressloze kerst. Adviseer ze over het kerstmenu, geef tips en bereidingsadviezen, veel mensen hebben daar echt behoefte aan! Smakelijke feestdagen!

Maak een voorgerecht van deze heerlijke paté met appel en kers. Deze smaakvariant bevat een mix van overheerlijke donkerrode kersen en een huisgemaakte appelcompote, en valt dankzij deze zoete touch erg in de smaak bij kinderen.

Deze paté, en natuurlijk vele andere variëteiten, zijn opgenomen in het assortiment uw Interkring Vers adviseur.



Deze ambachtelijk gebraden rollade gevuld met een farce van mager gehakt met rode paprika's, pistachenootjes en groene pepertjes maakt van elke boterham een 'kerstelijke' traktatie! Bestel dit product bij uw Interkring Vers adviseur.



Biefstuk met chocolade saus? Lees het recept op www.chocexperience.nl

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

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

We krijgen een nieuwe pensioenregeling

Op 1 januari 2014 verandert de pensioenregeling van het pensioenfonds voor de slagers. De overheid wijzigt de regels om de pensioenen in de toekomst goed en betaalbaar te houden. FNV, CNV en KNS passen de pensioenregeling voor de slagers daarop aan.

DIT VERANDERT ER IN DE PENSIOEN-REGELING PER 1 JANUARI 2014

De pensioenleeftijd gaat naar 67 jaar. Dit betekent dat je medewerker pensioen opbouwt uiterlijk tot hij 67 jaar wordt. Het totale pensioen gaat in principe in als hij 67 jaar wordt. Je medewerker kan er ook voor kiezen om eerder (met 65 jaar) of later met pensioen te gaan. We informeren je medewerker in de eerste helft van 2014 over het omzetten van zijn pensioen. Dat doen we onder andere via de website en het Uniform Pensioenoverzicht.

HET OPBOUWPERCENTAGE GAAT OMLAAG

Elk jaar bouwt je medewerker een stukje pensioen op over een deel van zijn jaarloon. Hij bouwt vanaf 2014 2% pensioen op over dat deel van zijn salaris.

Tot nu toe was dit 2,05%. Hij bouwt dus maandelijks minder pensioen op.

DE FRANCHISE GAAT OMHOOG

Je medewerker bouwt niet over zijn hele salaris pensioen op, omdat hij ook AOW gaat ontvangen. Er is een drempel, de franchise. De franchise gaat omhoog van € 10.940 naar € 12.104 (jaarbedrag bij fulltime werken). Je medewerker en jij hoeven over een lager loon premie te betalen. Maar je medewerker bouwt maandelijks ook minder pensioen op.

DE PENSIOENPREMIE

Het premiepercentage gaat omhoog van 18,8% naar 19,4%. De franchise voor de premie gaat ook omhoog naar € 12.104. Hierdoor betaal je premie over een kleiner deel van het loon. Tot een loon van ongeveer € 50.000 wordt er feitelijk

in euro's minder premie betaald. Van het percentage van 19,4% betaal je als werkgever 11,65%. Op het loon van je werknemers kun je 7,75% inhouden. De laatste 3 wijzigingen betekenen voor je werknemer dat zijn bruto-netto inhoudingen vanaf 1 januari 2014 wijzigen.

WANNEER KAN JE MEDEWERKER MET PENSIOEN?

De leeftijd van 67 is vooral van belang voor het berekenen van het pensioen. Het betekent niet dat je medewerker pas met pensioen kan als hij 67 jaar wordt. De pensioenregeling geeft de mogelijkheid om op een ander moment met pensioen te gaan.

• Met pensioen vóór de AOW ingaat

In onze pensioenregeling mag een medewerker al met pensioen als hij 60 jaar wordt. Zijn uitkering is dan wel lager omdat hij geen pensioen meer opbouwt en omdat het pensioen over een langere periode wordt uitgekeerd.

• Met pensioen als de AOW ingaat

Je medewerker kan zijn pensioen laten ingaan als zijn AOW ingaat. Dan krijgt hij tegelijk AOW en pensioen.

• Met pensioen bij 67 jaar

Vanaf 2014 kan je medewerker tot zijn 67ste pensioen opbouwen. Je medewerker en jij kunnen overeenkomen dat hij tot die leeftijd bij je bedrijf blijft werken. Dan bouwt hij meer pensioen op.

• Met pensioen tussen 67 en 70

In onze pensioenregeling mag een medewerker nu ook met pensioen tussen 67 en 70 jaar. Zijn maandelijks uitkering is dan hoger omdat het pensioen over een kortere periode wordt uitgekeerd.

ALLE PENSIOENREGELINGEN MOETEN WORDEN AANGEPAST

Daar zijn twee belangrijke redenen voor. Nederlanders worden steeds ouder. Ze krijgen dus steeds langer pensioen. Maar daar is niet voor gespaard. Pensioen moet in de toekomst veiliger zijn. Een financiële crisis heeft nu te veel invloed op het pensioen.

Platform Jonge Slagers doet inspiratie op in Rotterdam

Op dinsdag 12 en woensdag 13 november toerde Platform Jonge Slagers door Rotterdam op de fiets en met de bus dwars door Rotterdam. Een inspiratietour langs slagerijen en andere versdetaillisten door de havenstad aan de Maas.

Op de fiets ging de groep als eerste naar de Nieuwe Binnenweg om daar bezoek te brengen aan traiteur Vermeijden. Een plek waar je terecht kunt voor een goede wijn, lekker stuk kaas of vleeswaren, maar ook speciale olijfolies, chocola en alles wat lekker is. Laverend tussen het Rotterdamse verkeer werd de route vervolgd naar het Vlaamsch Broodhuys waar een vroeger lunch in de vorm van een proeverij werd genuttigd. Het bekende zuurdesembrood van het Vlaamsch Broodhuys met de lekkere vleeswaren van Ooteman was een perfecte combinatie. Na deze tussenstop was het tijd voor een aantal slagers. Allereerst werd er gestopt bij Slagerij Ooteman aan de Oude Binnenweg. PJS-er 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, assortiment en hoe het is om in het Rotterdamse centrum een slagerij te

hebben. Na Slagerij Ooteman stond Slagerij Schell op het programma. Een slager in centrum Rotterdam die een zeer gemêleerde groep consumenten bedient: van de Antillen tot Turkije tot Suriname. Met een team dat een afspiegeling is van de wijk vindt de consument precies dat stukje vlees. Van geitenkoppen tot magen tot zout vlees. Bij Schell is het te vinden.

In de regen werd er verder gefietst naar Keurslagerij Mellegers. De winkel van Kaja Mellegers 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. Om de hoek werd Marqt bezocht om daarna door te fietsen naar de in aanbouw zijnde Markthal. Inmiddels is de bouw ver gevorderd en is de verwachting dat volgend jaar oktober de Markthal zijn deuren opent voor het publiek. De fietstour naderde bij zijn einde: rondleiding bij Schmidt Zeevis aan het Vasteland. Daar volgde een inspirerende en informatieve rondleiding door een bedrijf dat volcontinu bezig is om horeca, consumenten en winkels te bevoorraden met dagverse en kwalitatieve vis uit alle delen van de wereld. Na een visproeverij werd de dag afgesloten bij restaurant Prachtig met een schitterend uitzicht over de skyline van Rotterdam.

Woensdag begon de ochtend met een bustoer langs drie slagers. De eerste stop was bij Specialiteitenslagerij Rien Bezooijen. Rien heette de groep welkom en



leidde hen rond in zijn bedrijf en stond stil bij marketing en vooral bij het belang om onderscheidend te zijn als ondernemer.

Nadat alle vragen waren beantwoord en de foto's genomen waren, vertrok de groep verder naar 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. De laatste slager op het programma, was Theo Pronk. Onder het genot van versgemaakte erwtensoep en broodjes gaf Theo uitleg over zijn Groene Weg slagerij. Te voet werd vervolgens een bezoek gebracht aan wildhandel Treuren aan de Jonker Fransstraat. Het gehele jaar door wordt de consument en horeca bediend met wild; van ree tot fazant tot kwartels. De dag werd afgesloten bij Verstegen Spices & Sauces met een kookworkshop rondom het thema 'Peru'. Gezamenlijk werd gekookt onder begeleiding van het Verstegen-koksteam met de nieuwste kruidenlijn Peru, volledig geïnspireerd op de Peruaanse keuken.





Budapestreis MXL

Begin november vertrok MXL naar Hongarije met Budapest, parel aan de Donau, als eindbestemming. De Donau wordt natuurlijk vooral geroemd om zijn mooie blauwe kleur. Helaas was daar in deze grijze herfstperiode geen sprake van maar het maakte de stad zeker niet minder indrukwekkend.

De eerste dag begon in het kastelendistrict voor een eerste kennismaking met de stad. Eigenlijk bestaat Budapest uit twee steden, Buda en Pest, gescheiden door de beroemde rivier. Na een wandeling en een beklimming van de toren in het Vissersbastion had de 15-koppige groep een prachtig uitzicht over (Buda)Pest met het opvallende parlamentsgebouw. Daarna was het tijd voor een lunch met de eerste Hongaarse specialiteiten om vervolgens de stad verder te verkennen per fiets waarbij stops zijn gemaakt bij de Opera, het Heldenplein met het bekende Millennium-monument en Gerbeaud. Dit laatste is het oudste, sinds 1870, en meest gerenommeerde koffiehuis bekend om zijn fijne patisserie. Natuurlijk werd hier ook even een 'proef' momentje ingelast.

's Avonds ging de groep in de Hongaarse kookschool aan de slag. Gewapend met recepturen en wat tips van de aanwezige chef werd een typisch lokaal menu gecreëerd dat bestond uit Goulash soep, een varkensstoofpot en strudels met verschillende vullingen. De enorme hoeveelheden paprika in de toevoeging leidde tot grote hilariteit maar ook tot een geslaagd diner!

Dag twee begon met een uitgebreid bezoek aan de markthallen, die bekend zijn als de grootste van Europa. Ook hier bleek de paprika populair maar opvallend was ook de totale verwaardiging van varkens, van oren tot luchtpijp, en ook de ganzen. Het aandeel salamis was ook prominent aanwezig op deze markt.

Een bezoek aan Vezir-Hús-Coop in Zinc was het volgende programma-onderdeel. Een klein productiebedrijf dat is gespecialiseerd in traditionele Hongaarse producten waaronder die van het Mangalica varken. Tijdens een korte presentatie zijn de kenmerken, levenswijze en toepassing van het Mangalica varken toegelicht, vervolgens was er een rondleiding.

Het bedrijf heeft 80 producten in het assortiment, waaronder ook diepvriesproducten. Het bedrijf bestaat sinds



1995, heeft 15 medewerkers en men levert aan de groothandel en detailhandel in de vorm van 'bio-markten'. De bedrijfshal is 400m² groot met o.a. een rookkamer. Eigenaar István Horváth leidde de groep vol enthousiasme rond en toonde vol trots zijn processen en producten. Onderling werd uitgebreid besproken hoe verschillend de bedrijfsvoering is ten opzichte van Nederlandse bedrijven, zeker op Arbo- en hygiënegebied. Een proeverij van de producten met het Mangalica varken was een smakelijk onderdeel van de lunch.

Er volgde een tussenstop bij Auchan hypermarkt, een gigantische supermarkt met maar liefst 75 kassa's. Een vertegenwoordiging van Komet 99, de grootste vleesverwerker van Hongarije en leverancier aan de supermarkt, was aanwezig om de MXL-ers te informeren. De presentatie vlees bestond uit voorverpakt vlees, de schapruimte was enorm.

Terug in Budapest stad is het nieuwe concept 'Ham-bar' bezocht waar de beste hammen, kazen en wijnen uit Hongarije, Spanje en Italië de hoofdrol spelen die dan ook nadrukkelijk geproefd zijn. Het plafond met de verdeling van het varken spande wel de kroon in de opvallende inrichting. De dag werd afgesloten met een diner van heerlijke specialiteiten zoals een Hongaarse pannenkoekje en tournedos met gebakken ganzenlever.

De laatste dag stond met een 'trabant race' vooral in het teken van fun met uiteraard aandacht voor de mooie omgeving van de stad door een bezoek aan kunstenaarsdorp Szentendre en Visegrád, bekend om de resten van de Koninklijk paleis. Een citytrip die niet alleen verrijking bracht maar zeker ook een kans om bij te praten en kennis te delen met collega's. Dit belangrijke doel bij ledengroepen is bij deze reis zeker behaald.

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 Vleesmagazine, Koos Groenewold

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 Slagerij Verhoef
- Vooruitblik 2014
- Toonbank Gildeslager Verweij
- Interview Karen Romme
- Dag van de Slager 2014
- Regio bijeenkomsten 2014 'Koester de klant'

De Slager nr. 1 ontvang je op 14 januari 2014

Een hele fijne feestmaand!

Het bestuur en het KNS secretariaat wensen jou, na hele drukke dagen, hele prettige kerstdagen.

Voor het nieuwe jaar wensen wij jou, jouw familie en het hele team bovendien veel gezondheid, gezelligheid en uiteraard ook zakelijke successen. **Op naar een fantastisch 2014!**



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'



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



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, dijen, 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