

DE SLAGER 3

Vakblad voor leden van de Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie | maart 2013



BASTIAAN SCHLOSSER

BARBECUE- TRENDS



MEERWAARDE DOOR DIENST- VERLENING AFDELING ONDERNEMERS- ZAKEN



INSPIRATIE VOOR DE HELE BRANCHE: SLAGERSPASSIE



Slagerij de Kroes

"Veel uitproberen, adviseren en laten proeven"



koninklijke nederlandse slagersorganisatie



Verkoper buitendienst m/v

versAlert bv is een gespecialiseerde verswaren groothandel die alert opereert in een markt die steeds verandert. Vanuit onze vestigingen in Woerden en Hoevelaken bedienen wij met onze 70 medewerkers verspecialisten met een hoogwaardig assortiment kwaliteitsproducten. Het leveren van kwaliteit en optimale dienstverlening is onze uitdaging! Door de toenemende groei van onze organisatie willen wij ons team op korte termijn versterken met:

Het nieuwe commerciële talent dat wij graag aan ons bedrijf willen toevoegen is een gedreven en ambitieuze collega die onze commerciële ambities vertaalt naar succes. Wij vragen:

- Een commerciële instelling
- Affiniteit met de versbranche
- Minimaal HBO werk- en denkniveau
- Doorzettingsvermogen, slagvaardig en teamplayer

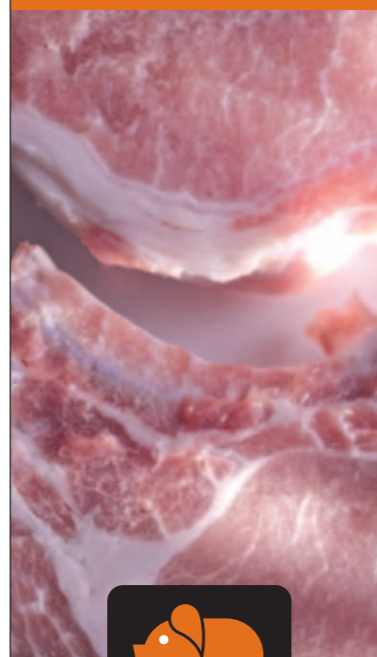
Wij bieden

- Een zelfstandige en gevarieerde functie
- Maximale ondersteuning
- Prima arbeidsvoorwaarden

Bent u het commerciële talent dat wij zoeken en bent u op zoek naar een nieuwe uitdaging? Richt dan uw schriftelijke sollicitatie met CV naar versAlert BV, t.a.v. de directie, Pottenbakkersweg 15, 3449 HZ Woerden. www.versalert.nl



Duroc d'Olives,
het varken voor de
betere slager



Tel: 0032/495 18 68 77
www.durocdolives.be

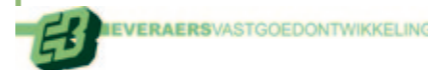


STEENBERGEN (NB)
12.294 inwoners
1 vakslager

TE HUUR
Winkelpand op toplocatie
120 m2 v.v.o.

UW KANS?

Kijk op onze website
www.everaersvastgoed.nl
Of bel nú
0167 – 566651



INHOUDSOPGAVE

| | |
|---|----|
| De toonbank van Slagerij Jan Pinckaers, Sint Geertruid | 4 |
| Slager Gert-Jan van der Horst vertelt zijn verhaal | 4 |
| Cao-seizoen van start | 5 |
| Gastcolumn: Dorstige dieren | 7 |
| Slagerij de Kroes: "Veel uitproberen, adviseren en laten proeven" | 8 |
| Barbecuetrends | 10 |
| Spareribs tijdloos succes bij de slager | 13 |
| Tips voor activiteiten tijdens de Dag van de Slager | 14 |
| Oplossing voor (nieuwe) regels productinformatie | 16 |
| Op de hoogte van het pensioen | 18 |
| De quotumregeling | 19 |
| Wijziging financiering Ziektewet en WGA | 20 |
| Verzuim bij de slager, de slager en de casemanager aan het woord | 22 |
| De cao loopt af | 23 |
| Verzuimprotocol | 24 |
| Inspiratie voor de hele branche: Slagerspassie | 26 |
| Culinair barbecueën opent wereld van mogelijkheden | 34 |
| Workshop Ppas: 'verbinding' is het sleutelwoord | 35 |
| Meerwaarde door dienstverlening van de afdeling Ondernemerszaken | 36 |
| Slagersmonitor: Ontwikkeling van het marktaandeel van de slagerij | 38 |

AGENDA

MAART

31 maart Eerste Paasdag

APRIL

1 april Tweede Paasdag
4 april MXL deelnemersraad
9 april VGS bestuurvergadering
10 april Kick-off Dag van de Slager
11 april PJS workshop BBQ
16 april Ppas bij Livar
16 april KNS Adviescommissie Sociale zaken & Onderwijs
18 april Dag van de Slager
24 april VGS deelnemersraad
29 april KNS gesloten
30 april Troonswisseling

MEI

5 mei Bevrijdingsdag
9 mei Hemelvaart
10 mei KNS gesloten
12 mei Moederdag
16 mei Spare Ribs Trophy keuring

JUNI

4 juni KNS Adviescommissie Sociale zaken & Onderwijs
3 en 4 juni MVS in Zeeland
6 juni Spare Ribs Trophy finale
11 juni Ppas seizoensafsluiting
11 juni KNS Adviescommissie Ondernemerszaken
16 juni Vaderdag
18 juni KNS Adviescommissie Vlees en Vaktechniek
24 juni ALV en KNS Inspiratiecongres
Uitreiking Spare Ribs Trophy



**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

De toonbank van Slagerij Jan Pinckaers, Sint Geertruid



“De laatste jaren is de verkoop van maaltijden en maaltijdcomponenten erg hard gestegen. Wij presenteren de producten zo breed en aantrekkelijk mogelijk, zodat de consument bij binnenkomst meteen zijn oog op deze producten laat vallen.

Vooraf de streekproducten zijn erg in trek, waar de smaak van vroeger

centraal bij staat. Dit wordt zeer gewaardeerd door onze klanten.”

TOP 3 PRODUCTEN:

1. Limburgs zuurvlees
2. Tête de veaux
3. Terrines en patés

Slager Gert-Jan van der Horst vertelt zijn verhaal

“Wij hebben een Keursslagerij in Eerbeek en Dieren. In Eerbeek produceren we de maaltijden, de worst en vleeswaren voor beide winkels. Onze worstmakerij staat bekend om onze rookworst, Veluwe plaatham, Veluwe Coppa, leverworst en runderrookvlees. Dit zijn producten waar klanten graag voor naar Eerbeek / Dieren komen. We produceren ongeveer 80% van onze worst en vleeswaren zelf.



We werken sinds kort in beide winkels met de Meat & Meals formule wat ons goed bevalt. De eigengemaakte schotels zijn de hardlopers. We variëren hier wekelijks mee. Meat & Meals stimuleert onze verkopers tot extra bijverkoop en zorgt ook voor vernieuwing in de recepturen.

Wij verkopen zo veel mogelijk vlees van Nederlandse afkomst en het liefst uit



onze regio. In onze omgeving staan we bekend om ons rundvlees. Kip is een klein artikel in onze slagerij maar sinds we Boerderijkip en Bourgondische scharrelhoen verkopen, groeit het aandeel.



In Eerbeek verkopen we ook belegde broodjes. In Dieren hebben we net een grootse verbouwing achter de rug en zijn daar nu ook begonnen met belegde broodjes. We hebben hier na de opening niet veel aandacht aan gegeven. Nu de hele routing bekend is en iedereen op elkaar ingespeeld is, gaan we vanaf deze week ook actief beginnen met de belegde broodjes.”



Net als bij de slager heeft iedere beroepsgroep zijn speciale seizoenen. Voor de slager staat binnenkort het BBQ-seizoen weer voor de deur. Voor cao-onderhandelaars begint het te kriebelen zodra de datum van 1 april in zicht komt. Heel veel cao's kennen namelijk een begindatum van 1 april. Dat geldt ook voor de Cao voor het Slagersbedrijf.

Cao-seizoen van start

De data voor de cao-onderhandelingen zijn gepland. Deze onderhandelingen vinden plaats in het zogenaamde Georganiseerd Overleg. Daarin treffen de vertegenwoordigers van KNS, FNV en CNV elkaar. De ideeën en voorstellen vanuit de achterban van de KNS komen samen in de commissie Sociale Zaken & Onderwijs die het bestuur van een advies voorziet. Op basis van dit advies stelt het bestuur het mandaat vast voor de onderhandelingen. De ervaring leert dat deze onderhandelingen plaatsvinden in een open en constructieve sfeer waarbij ieder zijn eigen belangen heeft.

Voor werkgevers is dat in het huidige tijdsgewricht met name het gegeven dat de kosten eigenlijk niet kunnen stijgen omdat kostenstijgingen niet onbeperkt in de verkoopprijzen kunnen worden doorberekend. Stijgende verkoopprijzen verslechteren de concurrentiepositie van de zelfstandige slager. Door de economische crisis staat deze concurrentiepositie behoorlijk onder druk. Dat wordt veroorzaakt door een drietal ontwikkelingen. De consumenten houden de hand op de knip en lijken minder bereid te betalen voor een stuk kwaliteitsvlees. De inkooprijzen van vlees zijn in 2012 behoorlijk gestegen. En door overheidsmaatregelen

zijn in 2013 de loonkosten zonder nieuwe cao-afspraken al een kleine 2% toegenomen. Hier moet nog aan worden toegevoegd dat ook met name lokale lasten stijgen waardoor de algemene bedrijfskosten ook toenemen.

Door deze omstandigheden is de ruimte voor loonstijgingen uiterst klein en voor het kalenderjaar 2013 moet worden vastgesteld dat die ruimte er eigenlijk niet is. Temeer omdat er op 1 oktober 2012 nog een loonsverhoging van 2,25% moest worden toegepast vanuit de lopende cao. Alles bij elkaar genomen worden de komende onderhandelingen lastiger dan in de voorbije jaren. Lastiger omdat de, in de aard, tegenstrijdige belangen deze keer wel heel ver uit elkaar liggen. En dat maakt het vinden van acceptabele compromissen deze keer erg moeilijk.

Wim van den Brink
Directeur Belangenbehartiging

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.

IFFA

De nummer 1 van de vleessector
Frankfurt am Main, 4 t/m 9.5.2013

Het internationale aanspreekpunt voor het slagereambacht.

De IFFA is een unieke marktplaats voor de nieuwste trends, producten en diensten. Alleen hier kunt u uw knowhow vergroten en krijgt u belangrijke suggesties voor uw zakelijk succes.

www.iffa.com

info@netherlands.messefrankfurt.com

Tel. +31 (0) 70 262 90 71



Scan nu de
QR-code
voor meer
informatie!

SLAGERTJES

COMMUNICEREN MET UW COLLEGA'S?

Plaats een Slagertje. Aanhef en max. 5 regels: 48,50 excl btw.

ULKE WIERSMA
ETALAGEVERZORGING EN WINKELOPMAAK

WINNAAR LANDELIJKE ETALAGE-WEDSTRIJDEN.
GESPECIALISEERD
IN SLAGERIJEN. BEL MAAR EENS:
058-266 69 06 OF 06 23 996 388

**TE KOOP AANGEBODEN AMBACHTELIJKE SLAGERIJ/
SPECIALITEITENZAAK IN EEN TOERISTISCH GEDEELTE
VAN DRENTHE.**

**MODERN EN HEDENDAAGS INGERICHT IN EEN
HUURPAND. GOEDE OMZET. VOOR INLICHTINGEN:**
06 31 32 95 27

BUSINESSCOMMUNICATIE MET SLAGER-ONDERNEMERS?

Plaats een Slagertje. Aanhef en max. 5 regels: 68,50 excl btw.

VOOR OPGAVE ALLE SLAGERTJES:

Mail saskia@procamp.com en u ontvangt per omgaande het inschrijfformulier.



Nieuw in Nederland!

Het grill- en barbecue magazine FIRE&FOOD

- Gebruik van een aantrekkelijke toonbankdisplay
- Verschillende abonnements-hoeveelheden
- Een mooie toevoeging aan het barbecue-assortiment
- Inspirerend voor de klant
- Lage investering, hoog rendement
- Ook in te zetten als relatiegeschenk



Word een verkooppunt van FIRE&FOOD,
en ga na www.fire-food.nl
of bel naar 026 844 5993

KORT NIEUWS

Zwolle gemist? Aanmelden kan nog voor de KNS regiobijeenkomsten

Donderdag 21 maart vond de eerste KNS regiobijeenkomst plaats in Zwolle. Speciaal voor leden van de KNS worden in 2013 vier regiobijeenkomsten georganiseerd. 'Hoe wordt de slager een sterk merk' is het thema dat spreekster Ellen Leenhouts behandelt. "Sterke merken zijn succesvol niet zozeer met wat ze verkopen maar vooral hoe ze dit doen. Wat kan de slager hier van leren? Er waren veel tips en praktische voorbeelden op de levendige avond voor slaggers.

Na de pauze was Peter Hoogenboom, Algemeen Directeur van de KNS aan de beurt, eigenlijk samen met de aanwezigen. Een regiobijeenkomst is namelijk een goed moment om het gesprek aan te gaan met de leden van de KNS. Aan de hand van een aantal stellingen kwam een levendige discussie op gang. Het gesprek werd voortgezet tijdens de afsluitende borrel.

AANMELDEN VOOR DE ANDERE BIJeenkomsten kan NOG! DE DATA ZIJN:

11 april - SVO, Rijswijk

26 september - Amstelborch, Amsterdam

31 oktober - SVO, Best

Aanmelden kan via de site van de KNS:
www.knsnet.nl/regiobijeenkomst



GASTCOLUMN

Dorstige dieren

"Zeg slager, ik hoorde laatst dat voor een kilo rundvlees wel 15.000 liter water nodig is. Klopt dat?" Verzin daar maar eens een goed antwoord op.

Er is steeds meer belangstelling voor watergebruik voor de productie van voedsel. Dit komt doordat water een schaars goed is. Dat zou je in ons natte landje niet gauw zeggen, maar toch, ook hier zijn er zomers dat de rivieren laag staan en boeren een periode niet mogen beregenen. Maar wat vooral speelt, is dat we om ons eten te produceren veel water uit andere landen gebruiken, waar water wel heel schaars is. Bijvoorbeeld om veevoer te telen. Slechts één vijfde van ons watergebruik vindt in Nederland plaats.

Het klopt echt dat runderen de meest dorstige dieren zijn. 15.000 liter, dat is meer dan 120 badkuipen vol! Nu kun je daarbij drie nuances maken: In de eerste plaats is dit een wereldwijd gemiddelde. Nederlandse runderen slurpen een stuk minder water: 6.500 liter. Blijkbaar gaan deze veel efficiënter met water om. Ze leveren meer vlees per kilo voer en er verdampt minder water in ons klimaat. Het verschilt dus nogal per land. In de tweede plaats zijn die duizenden liters water voor 90% zogenaamd groen water, zeg maar regenwater. In Nederland is dat niet schaars in bijvoorbeeld veenweide- of natuurgebieden. Maar dan is er nog altijd 900 liter gebruikt voor irrigatie, verwerking en reiniging. Dat ligt voor varkensvlees in dezelfde orde. Vergelijk je



dit met een aantal tropische producten zoals olie, noten, koffie, avocado en rijst dan zitten die op hetzelfde hoge niveau. Kip is een stuk minder dorstig. Tenslotte: uiteindelijk gaat het niet om die kilo, maar om de portie die je eet. Per ons is het al een stuk lager, maar nog steeds 12 badkuipen. En het gaat erom hoe vaak je rundvlees eet. Steeds meer consumenten wisselen dit af met voedsel met een lage watervoeedselafdruk zoals kip, vis of vegetarisch eten.

Uiteindelijk blijft als een paal boven water staan: vlees en zuivel zijn in ons voedselpatroon verantwoordelijk voor de helft van het watergebruik. Dus als het water je in de mond loopt bij het zien van een malse Braziliaanse biefstuk of Argentijnse steak, bedenk dan dat het milieu beter af is met een extensief gehouden rund van de Nederlandse grazige weiden. En voor de consument geldt: beter één keer per week een lapje duurzaam kwaliteitsrundvlees dan een paar keer grote stukken kiloknallers. Om de consument inzicht te geven in zijn water- en voedselverbruik, heeft het Voedingscentrum een handige test ontwikkeld: www.voedselafdruk.nl. Eet en drink smakelijk!

Corné van Dooren

Kennisspecialist duurzaam eten,
Voedingscentrum

Nieuwe editie van SlagersLeven

Bij dit nummer tref je de zevende editie van SlagersLeven aan. Het magazine dat bestemd is voor alle medewerkers in de slagerebranche. Het wordt

uitgegeven door Stichting VOS. Ook Dit jaar wordt SlagersLeven drie keer uitgegeven. Uiteraard ontvang je deze ook als bijlage bij De Slager.



Slagerij de Kroes voert exclusief assortiment

"Veel uitproberen, adviseren en laten proeven"

Slagerij de Kroes in Hilversum noemt zichzelf een eetwinkel met de allures van een culinaire traiteur. Maar exclusieve producten verkopen zichzelf niet vanzelf. Daarom steekt de slager veel tijd in het adviseren van de klant en probeert hij geregeld iets nieuws uit. Zo breidt het assortiment zich langzaam uit.

Slagerij de Kroes is geen grote winkel. Als je binnenstapt valt vooral de verzorgde uitstraling op. "We werken als het ware in een open keuken", vindt slager Maikel Cooke. "Het vraagt veel discipline om altijd netjes te werken. We vinden dat belangrijk, want de klant ziet alles." Links van de ingang staat een zelfbedieningsmeubel met worsten, soepen, minisaucijzenbroodjes en tortilla's. In de vitrine springen vooral de exclusieve producten in het oog, zoals het tapas-assortiment, de Javaanse spareribs met huisgemaakte marinade, specialiteiten van het huis, het verse vlees van leverancier Lindenhoff en de worsten van Brandt & Levie.

ZUIVER RAS

De slagerij is in handen van James Cooke. Hij runt de zaak met zijn zoons Nicky en Maikel. Zijn vrouw Corrie werkt op de achtergrond mee. Sinds vier jaar werkt de slager samen met de exclusieve leverancier Lindenhoff. Lindenhoff levert vooral aan restaurants en traiteurs. "Ze hebben mooi gerijpt vlees, maar het ziet er niet altijd even mooi uit", vertelt Maikel. "Voor koks is dat geen probleem. Maar voor ons is dat natuurlijk wel lastig. Toch proberen we zo veel mogelijk uit." Een voorbeeld is het speenvarken met zwoerd. Maikel: "Zwoerd geeft een eigen smaak aan het vlees. Maar klanten vinden het soms lastig om klaar te maken. Daarom spuiten we het zwoerd in met bouillon en verwarmen het kort in de oven, zodat het dichtschroeit. Zo is de buitenkant krokant en blijft de binnenkant rauw. Daardoor verkoopt het product nu wel goed."

AFTERSALES

Andere producten die de slager van de Lindenhoff verkoopt zijn entrecôtes en rumpsteaks van het Gasconne runderras uit Frankrijk, en biologisch lamsvlees uit de Franse Pyreneeën. "Sinds kort hebben we bovendien de Simmentaler Côte du

"Mensen die via internet bestellen, hebben zich al verdiept in het assortiment"

Boeuf," vertelt Maikel. "Simmentaler is een zuiver runderras uit de Alpen. Het is net een segment hoger dan de Côte de Boeuf die we voorheen voerden. Toch verwacht ik dat de klanten hier wel voor open staan. We brengen het actief onder de aandacht en vertellen klanten hoe ze het moeten klaarmaken. En ook dat het eigenlijk niet fout kan gaan. Als ze terugkomen, vragen we natuurlijk of het is gelukt. Die aftersales vinden we erg belangrijk."

WORST

De gedroogde en verse worsten komen van de leverancier Brandt & Levie Worstmakers. Op de toonbank staan zes glazen potten met gedroogde worsten



in de smaken knoflook, zwarte peper, rozemarijn, lavendel, chili en venkelzaad. In de vitrine liggen twee soorten verse worst; thai curry met gember en geroosterde pompoen met kastanje, hazelnoot en eekhoorntjesbrood. "Elke week komen ze weer met nieuwe smaken," lacht Maikel. "Klanten vinden het leuk om telkens weer iets anders te proeven. Het is biologisch varkensvlees, dus ze kunnen het rosé bakken."

BESTELMODULE

Niet alleen de winkel, ook de website van De Kroes ziet er verzorgd uit. Maikel vertelt dat hij hier veel aandacht aan besteedt. "Elke maand zet ik er wel iets nieuws op, zodat we altijd hoog scoren

in Google." Klanten kunnen vlees via de website bestellen. Vooral de barbecue- en gourmetschotels lopen goed via de site. Maikel merkt dat het hem veel tijd bespaart. "Mensen die via internet bestellen, hebben zich al verdiept in het assortiment. Als de bestelling binnenkomt, bel ik ze altijd even. Ik informeer of de bestelling klopt en of ze nog vragen hebben. Zo heb ik toch persoonlijk contact. Het kost me misschien twee minuten. Dat is dus veel korter dan de tijd die je in de winkel kwijt bent met een bestelling. De klanten komen de producten in de winkel ophalen."

TEAMWORK

De belangrijkste peiler van de winkel is echter het personeel, stelt Maikel. "Daar hebben we het echt mee getroffen. Het zijn harde werkers die het leuk vinden om over onze producten te vertellen." Eens in de twee jaar organiseert de slager een uitje voor het hele team, zoals een puzzeltocht door Amsterdam. Het is de gewoonte om het andere jaar in november samen te eten in een restaurant waar de kok de producten uit de slagerij bereidt. "Tijdens het diner kunnen we veel vertellen over de producten die we met Kerstmis gaan voeren. De afgelopen jaren is dit etentje erbij in geschoten. Maar dit jaar willen we het zeker weer doen. Het is nuttig en vooral erg leuk om zoiets met het team te doen."





Barbecue trends

De voorgegaarde hamburger, het gemarineerde speklapje, de kipsaté, drumstick en shaslickspies: ze domineren al jarenlang het standaard barbecuepakket. "Niet erg hip, en niet erg anno 2013", vindt Bastiaan Schlosser, uitgever van grill- en barbecue magazine FIRE&FOOD, over de toptrends in barbecueland.

**TREND 1
GROTERE DIVERSITEIT**

"De bekende hibatchi zal echt niet helemaal verdwijnen, maar de vraag naar andere typen barbecues is de laatste jaren enorm toegenomen," signaleert Bastiaan Schlosser. "Steeds

meer mensen ontdekken de charme van het buiten koken en hebben geïnvesteerd in deze vrijetijdsbesteding. Roken is hot! Naast de gewone barbecue hebben meer mensen nu ook een houtgestookte steenoven of een smoker. Een echte trend is de opkomst van keramische barbecues.

Waren deze vroeger alleen te vinden bij de echte 'diehards'; tegenwoordig

"Iedere barbecue-maaltijd is onlosmakelijk verbonden met sausjes"

staat dit type barbecue in steeds meer achtertuinen."

**TREND 2
GROTERE EN STOERE
STUKKEN VLEES**

"Die nieuwe barbecues en andere grillmethodes vragen om andere ingrediënten," vervolgt de barbecuekenner. "Het bereiden van grotere stukken vlees is dé trend van 2013."

"Het zo typisch Nederlandse 'wat de boer niet kent, dat vret-ie niet' gaat allang



niet meer op. Daarom vind ik zo het opvallend dat bij veel slagers de barbecueschotels toch nog zo standaard zijn, gevuld met het gemarineerde speklapje, een karbonade, satéstokjes, barbecueworst en shaslickspies. Slagers die zich willen onderscheiden moeten naar mijn idee meer andere, vernieuwende producten in hun barbecuepakket opnemen: daarmee geeft hij de consument een impuls om op zijn beurt zijn gasten te verrassen en nog meer te laten genieten van een barbecuemaaltijd."

Voorbeelden heeft Schlosser genoeg: "Verkoop in plaats van vier entrecôtes van 150 gram één stuk van 600 gram: veel stoerder. Of maak in plaats van een spies van varkenshaassaté eens een mooie spies van Picanha uit Argentinië. Smaakvol met een mooie vetkap erop; geweldig voor op de barbecue. Het vet niet wegsnijden, want dat gaat men zeker lekker vinden. En waarom promoot je als slager niet eens een heel stuk buikspek voor op de barbecue? Ook de sukade is een geweldig stuk vlees voor op de barbecue. Vier minuutjes per kant; dan heeft jouw klant een heerlijk stukje mals vlees."

**TREND 3
BURGERS ZIJN TERUG**

"De hamburger kan blijven, die beleeft een come-back," aldus Schlosser. "Nieuwe hippe hamburgerrestaurants schieten over de hele wereld als paddenstoelen uit de grond. Maar dan wel burgers van écht goed en verantwoord vlees, top bereid, en met een eigen smaak. Met een burger kun je eindeloos variëren, je kunt je eigen unieke variant bedenken. Denk breed, in zowel vorm als smaak. Een leuke variant, weliswaar niet plat, zijn 'Moinkballs': barbecuegehaktballetjes met spek omwikkeld. Het woord 'Moink' is een samensmelting van Moo en Oink. Moo staat voor het rundergehakt waarvan de balletjes gemaakt zijn, Oink voor



foto's copyright fire&food

het spek. In Nederland bestaat zelfs de 'International MOINK ball day'. Hoe dan ook: verkoop altijd een verse hamburger, dat is veel lekkerder dan voorgegaard of voorgebraden! Geef liever goed advies over voedselveilig barbecueën."

**TREND 4
SAUZEN MET SMAAK**

"Iedere barbecuemaaltijd is onlosmakelijk verbonden met sausjes. Met het vernieuwen van het vleespakket, mag ook het sauzenpallet een update krijgen. Verkoop een ander merk dan de supermarkt al heeft, ga op zoek naar echte smaak, of kies voor een kruidenlijn met een eigen verhaal. Er zijn



talloze sauzenleveranciers van nieuwe authentieke bbq-sauzen en rubs."

**TREND 5
SPANNENDE TOOLS**

"Er zijn tal van handige tools te verkrijgen waar de barbecueër op kickt en die het barbecueën leuker en gemakkelijker maken: een marinade-injector, een cedarhouten grillplank die de gerechten die erop zijn gegrild meer smaak meegeeft, barbecue-apps op je telefoon die aangeven of het al dan niet goed barbecueeet wordt, of de gebruiker voorzien van tips en tricks."

**TREND 6
STORYTELLING**

"De huidige consument is veel bewuster met zijn eten bezig," vervolgt Bastiaan Schlosser. "Hij wil weten hoe het dier heeft geleefd, hoe je het vlees moet bereiden en met welke smaken het goed combineert. Maar de klant wil dit niet alleen voor zichzelf weten: hij vindt het minstens zo leuk om tijdens het barbecueën aan zijn gasten deze kennis over te dragen. Het verhaal achter de Picanha bijvoorbeeld; waar het vandaan komt, en over de smaak en structuur van het vlees, is leuk om te vertellen."

Spareribs tijdloos succes bij de slager

TREND 7

VOEDSELVEILIGHEID

“Voedselveiligheid staat niet alleen hoog op de agenda van de slagersbranche, ook de consument is zich bewust van het belang van voedselveiligheid. Dankzij campagnes leert hij dat hij dit voor een groot deel bovendien zélf in de hand heeft. Bij sommige mensen kan deze kennis echter doorslaan: naar angst voor het oplopen van voedselvergiftiging. Als slager ligt hier een schone taak: geef goed advies over het voorkomen van kruisbesmetting, en over het bewaren en bereiden van producten.

Bovendien vinden veel mensen het vaak toch spannend om wat nieuws uit te proberen. Ze willen wel, maar zijn onzeker over het hoe. De klant van nu staat wél open voor advies! Geef dat, zodat hij echt trots kan zijn op het vlees dat hij heeft bereid. De nieuwe barbecues hebben allemaal een deksel. Leg uit hoe en wanneer ze deze moeten gebruiken, wat het resultaat is van direct en indirect grillen. Vertel je klant gemarineerde producten niet te lang



direct boven het vuur te leggen, grotere stukken vlees even aan te zetten en rustig indirect te laten doorgaren. Of bied ze een cursus aan.”

TREND 8

ALLES KAN

“Trendsetters in barbecueën durven te experimenteren en leggen deze zomer veel méér op of in hun barbecue dan de bekende lapjes vlees, vis en groentespiesjes. Alles kan: van pizza Calzone tot sucade, van stoofpotjes en platte broden tot appeltaart.” In het magazine FIRE&FOOD vindt de consument overigens talloze toegankelijke én bijzondere recepten.

TREND 9

GEMAK VOOR DE KLANT: PAKKETVERHUUR

“De consument wil wel nieuw en anders, maar het moet allemaal niet té ingewikkeld worden. Op basis van de beschikbare barbecues zijn er geweldige kant-en-klaar concepten te bedenken. Wil je trendsetter zijn, stel dan een ‘familie-geniet-pakket’ samen. Daarin zitten bijvoorbeeld een vuurschaal, een driepoot,



stokbroodstokken en een pan, en natuurlijk een pakket met alle benodigde ingrediënten voor een lekkere maaltijd. Of verhuur een mooie watersmoker, voor de liefhebber van roken die zelf die investering (nog) niet heeft gedaan. Het rokerspakket bestaat uit houtskool, aanmaakblokken en rookhout. Het vleespakket uit bijvoorbeeld eendenborst, côte du boeuf, kipfilet en ribs. Regel er bij de visboer een mooie zalm bij. Succes verzekerd.”

TREND 10

VERRAS DE KLANT

“Denk verder, vernieuw, ga brainstormen met je team,” besluit de enthousiaste uitgever. “Bekijk wat je in je mogelijkheden hebt om je klanten deze zomer op barbecuegebied te verrassen.”



De Spare Ribs Trophy heeft altijd voor grote successen gezorgd bij de slager. Dat geldt voor deelnemende slagers en zeker ook voor de winnende slager; veel slagers weten deelname positief te vertalen en actief te communiceren naar hun klanten.

Dit jaar bestaat de wedstrijd weer uit een keuring en een finaleronde. Op 16 mei vindt de Spare Ribs Trophy keuring plaats. Deze keuring bepaalt of jouw spareribs een positie in de finale op 6 juni bereiken. Slager Marco Jurriëns, de winnaar van de Spare Ribs Trophy in 2012 spreekt enthousiast over zijn deelname: “Winnen had gevolgen voor onze slagerij. De omzet is enorm gestegen. We maakten er veel reclame voor, ook in de aanloop naar de uitslag. “Blijkt dat we bij de top 3 zitten, komt u ook proeven?”. Wat dat betreft

was het wachten op de uitslag gunstig voor ons advertentiebeleid.”

JURY

Een nieuwe jury gaat dit jaar de uitdaging aan in de beoordeling van de Spare Ribs Trophy. Marco Jurriëns van Keurslagerij Horst (de winnaar van 2012), SVO-docent Rinus de Rijder en chefkok Jeremy Vermolen, o.a. bekend van Rob's grote tuinverbouwing op SBS6.

f FACEBOOK

Afgezien van de Trophy en de eer, win je ook een speciale plek op Facebook. De winnende spareribs worden namelijk het gezicht, oftewel de foto van de fanpagina 'I love my spareribs'.

I LOVE MY SPARERIBS

Op 'I love my spareribs' worden dagelijks de mooiste foto's, de lekkerste recepten en beste tips uitgewisseld tussen

liefhebbers en kenners van spareribs. Ten tijde van de wedstrijd kunnen de vrienden van de pagina (het er inmiddels bijna 400) live verslag volgen van de wedstrijd.

De feestelijke uitreiking van de Spare Ribs Trophy vindt plaats op 24 juni tijdens het avondprogramma van het KNS Inspiratiecongres in theater het Spant! in Bussum.

INSCHRIJVEN

De keuring vindt plaats op 16 mei. Finalisten doen mee aan de finalekeuring op 6 juni. Meer informatie en inschrijven kan via: www.knsnet.nl/spareribstrophy. Aanmelden kan tot en met 3 mei 2013. De KNS kijkt uit naar een hoge respons en in de tussentijd een heleboel mooie spareribs-foto's op I love my spareribs!



Jeremy Vermolen



Marco Jurriëns



Rinus de Rijder

Tips voor activiteiten tijdens de Dag van de Slager



SLAGERSKUNST KRASKALENDER

Op 18 april a.s. is het de Dag van de Slager. Slagers door heel Nederland laten dan 'de Kunst van de Slager' zien. Zo kunt u een kijkje achter de schermen nemen, lekkere vlees(waren)hapjes proeven of demonstraties van slagers bijwonen.

Wij tellen vast af! Kras elke dag een vakje open. Heeft u vijf dezelfde Slagers-KunstKado's opengekrast? Dan kunt u op 18 april a.s. uw verrassing ophalen bij uw slager. www.dagvandeslager.nl



De aanmeldingen voor de Dag van de Slager stromen inmiddels binnen. Inmiddels doen bijna 300 slagers mee met deze landelijke dag! Heb jij je nog niet opgegeven? Dat kan nog steeds. Meedoen met deze bijzondere dag biedt jou als slager de kans om in contact te komen met bestaande en nieuwe klanten om jouw verhaal en passie te delen. Daarnaast help je samen met je collega's aan het verder verbeteren van het imago van de slagersbranche. Een landelijke actie van de slagersbranche zorgt voor veel zichtbaarheid. De zichtbaarheid van onze branche kan zorgen voor een gezonde instroom van nieuwe medewerkers en

ondernemers. Onze branche heeft, net als veel andere ambachtelijke beroepen, behoefte aan vakmensen. Nu en in de toekomst!

Wij hopen dat zoveel mogelijk slagers meedoen en de Kunst van de Slager laten zien. Want Kunst maken de Nederlandse slagers: te vinden in de toonbank, in de worstmakerij of bij cateringklussen. Laat het zien, proeven en beleven. Meedoen is dus winnen!

Om je te ondersteunen bij het organiseren van activiteiten, vind je op de website dagvandeslager.nl ideeën en tips. Ook ontvang je als deelnemende slager een promotiepakket bestaande uit posters en flyers. Op de website vind je ook een banner voor op je eigen website, een persbericht om naar regionale pers te sturen en binnenkort ook een kleurplaat voor de kleine klanten in je winkel.

EXTRA PROMOTIEMATERIAAL BESCHIKBAAR: DE DAG VAN DE SLAGER-KALENDER

Om zoveel mogelijk bezoekers naar jouw slagerij te trekken tijdens de Dag van de Slager is een speciale kraskalender ontwikkeld die aftelt naar 18 april. Deel de gratis kalender uit vanaf 1 april aan klanten en/of voorbijgangers. Want ... men kan ook iets winnen met de kalender. Degene die 5 dezelfde kadootjes heeft, heeft iets gewonnen. En dat mag jij zelf helemaal bepalen! Wat dacht je van elke winnaar 1 ons van je specialiteit uit de worstmakerij mee te geven, of een kruidenpakketje, een boodschappentas, receptenboekje, of wellicht heeft één van jouw leveranciers leuke weggevertjes? Je kunt ook een leuke ovenhandschoen

met jouw logo laten maken. Je ontvangt binnenkort als deelnemer 800 kalenders waarvan 80 kalenders recht geven op een kadootje.

SLAGERS GEZOCHT VOOR KICK-OFF

Om aandacht te vragen voor ons ambacht vindt op woensdagochtend 10 april een speciale kick-off plaats op een bijzondere plek in Amsterdam. Om 5 voor 12 vragen wij aandacht voor ons ambacht en vak op een ludieke manier. Wij zoeken voor deze speciale kick-off slagers die hieraan willen meedoen. Voor meer informatie en aanmelden: bel de afdeling PR & Communicatie op 070 3314632.

TIPS EN SUGGESTIES

Hieronder vind je een aantal tips en suggesties voor activiteiten op de Dag van de Slager.

Expositie

Wellicht heb je onder je klanten (amateur)kunstenaars? Organiseer een expositie rondom een slagersthema.

Fotowedstrijd

Laat je klanten hun favoriete eetmoment vastleggen? Of wat zij zien als kunst van de slager. Of... En communiceer dit ook op je Facebook-pagina, men doet hier graag aan mee.

Demonstratie

Op www.dagvandeslager.nl onder het kopje 'Voor de slager' vind je diverse tips, bijvoorbeeld voor leuke demonstraties of workshops. Maar er is natuurlijk veel meer te bedenken. Bij Slagerij Brandts in Maastricht kun je oefenen hoe je een lekkere, goede gehaktbal maakt. Of hoe

bak en braad je vlees op de juiste manier zodat je het beste uit het vlees naar boven haalt?

Start van bbq-seizoen

Je kunt donderdag 18 april ook gebruiken als start van het bbq-seizoen door je klanten en bezoekers te informeren over de zelfgemaakte bbq-producten. Of organiseer met een leverancier demonstraties op de barbecue.

Secretaressedag

Op 18 april stelt de slager zijn atelier open voor het publiek om zijn ambacht en vakmanschap tentoon te stellen. De secretaresses in Nederland vieren op deze dag hun Secretaressedag. Wellicht een leuk aanknopingspunt voor activiteiten? Secretaresses zijn vaak verantwoordelijk voor lunches en borrels e.d.. Wat is hiervoor nou een beter adres hiervoor dan de plaatselijke slager? Wat dacht je van:

- Maak een Secretaresse-special
- Bied een lunch aan voor secretaresses in je winkel. Leuke manier om je assortiment belegde broodjes onder de aandacht te brengen.
- Maak een rondgang op bedrijventerrein/kantoorpand in de buurt om jouw lekkere hapjes onder de aandacht te brengen. Laat je folder gelijk achter.
- Bied elke secretaresse die in de winkel komt, iets lekkers aan. Omdat het secretaressedag is!
- Maak een leuk verwenpakketje met lekkere producten zoals verse vleeswaren, hapjes voor bij de borrel, mooi flesje olijfolie en wijn. Communiceer dit door middel van een mailing. Veel bedrijven kopen een cadeau om hun secretaresse(s) te verrassen.
- Organiseer een fotowedstrijd op Facebook. Deel je leukste secretaresse-moment en de winnaar(s) ontvangen een leuke attentie.

AANMELDEN

Je kunt je nog aanmelden via www.knsnet.nl/dagvandeslager of via www.dagvandeslager.nl. Hier vind je trouwens nog meer tips voor activiteiten!

Hoofdstad van de Smaak 2013: Regio Venlo

De Hoofdstad van de Smaak 2013 is Regio Venlo. Vanaf begin januari tot eind december 2013 staat de regio in het teken van regionale streekproducten en gezonde voeding. Er worden smaakactiviteiten georganiseerd door de hele regio; maandelijks staat een ander streekproduct in het zonnetje. In oktober is dat streekproduct ham/worst en in december is dat rund. De bijbehorende website voedt bezoekers met een uitgebreid menu van informatie en tips over wat waar te genieten is. Bedrijven worden aangespoord zelf initiatieven te nemen en



te participeren in het evenement en hun activiteit aan te melden voor de website.

Kijk op www.regioandesmaak.nl

Ledenvoordeel voor werkgevers en werknemers

Leden van de KNS en medewerkers kunnen profiteren van ledenvoordeel via het lidmaatschap van de KNS. Met Members' benefits, het inkoopprogramma waarbij je aanzienlijke kortingen olopend tot wel 40% kan krijgen.

ONGEDIERTEBESTRIJDING

Er zijn verschillende categorieën waarin je korting kan krijgen. KNS-leden kunnen inloggen op 'zakelijke voordelen' voor typische werkgeversaanbiedingen op het gebied van drukwerk, telecom, logistiek, brandstof en verzekeringen. Ook voor ongediertebestrijding geldt er via ISS Pest Control een korting. Zelfs een training plaagdierbeheersing en duurzaam plaagdiermanagement wordt aangeboden door ISS Pest Control. Werkgevers en medewerkers kunnen bovendien korting genieten voor bijvoorbeeld elektronica (huishoudelijke apparaten), huis & tuin en hotels. In het programma bestaat een aantal langlopende aanbiedingen maar er zijn ook tijdelijke aanbiedingen die steeds worden 'ververst'. In de toekomst

wordt het productaanbod nog verder aangepast op basis van behoefte vanuit de slagersbranche. 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.

NIEUWSGIERIG?

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.





Oplossing voor (nieuwe) regels productinformatie

Informatie over producten, zoals bijvoorbeeld de ingrediënten, de houdbaarheid en de bewaarcondities van een product, worden voor de consument steeds belangrijker. Ook hebben steeds meer mensen een voedselallergie en letten daarom beter op de samenstelling van producten. Ook instellingen, zoals ziekenhuizen en verzorgingshuizen, vragen steeds vaker naar informatie over producten.

Op basis van Europese wetgeving is ook de Nederlandse slagerijbranche verplicht om informatie te verstrekken aan haar klanten. Eind 2011 vond de

officiële publicatie van de Verordening 1169/2011 plaats inzake het verstrekken van voedselinformatie aan consumenten. De inwerkingtreding van deze

verordening is uiterlijk op 13 december 2014. Ondernemers zijn dan verplicht om aan deze wetgeving te voldoen. Het is nu al wettelijk verplicht om informatie te geven over verpakte producten, vanaf 2014 komen er nieuwe eisen bij.

BELANGRIJKE WIJZIGINGEN

De belangrijkste wijzigingen ten opzichte van de huidige wetgeving zijn:

- de herkomstaanduiding bij vlees;
- de verplichte voedingswaardedeclaratie;

"PS voor Slagers' is een instrument, waarmee het invoeren en up to date houden van productinformatie en etiketinformatie eenvoudiger wordt"

- de verplichte vermelding van allergenen, ook bij onverpakte producten. Bij vlees moet straks altijd het land van herkomst worden vermeld. Hoe deze verplichting er precies uit komt te zien, is nog niet duidelijk. Daarnaast moet bij voorverpakte producten op het etiket de voedingswaardedeclaratie worden vermeld (energie, vet, verzadigd vet, koolhydraten, suikers, eiwit en zout). De vermelding is niet verplicht bij onverwerkte producten, die uit één ingrediënt bestaan (zoals vlees) en ook niet voor onverpakte producten. Ook moet straks bij alle producten (ook niet-voorverpakte) informatie over de aanwezige allergenen aanwezig zijn. Deze informatie hoeft niet per se op een bordje bij de producten te staan, als de informatie maar beschikbaar is. Met de NVWA wordt nog overlegd hoe dit praktisch ingevuld kan worden.
- OPLOSSING: PS VOOR SLAGERS**
Omdat het niet eenvoudig is voor de

individuele slager om aan de nieuwe regels inzake productinformatie te voldoen, ontwikkelt PS in Foodservice – op initiatief van de KNS – op dit moment de digitale applicatie 'PS voor Slagers'. Je hebt hier al over kunnen lezen in de decembereditie van De Slager ('PS voor slagers biedt productinformatie en advies'). 'PS voor Slagers' is een instrument, waarmee het invoeren en up to date houden van productinformatie en etiketinformatie een stuk eenvoudiger wordt. Naast PS in foodservice zijn TNO en SVO nauw betrokken bij de ontwikkeling van dit instrument.

TESTFASES

Op dit moment wordt de laatste hand gelegd aan het softwaresysteem 'PS voor Slagers' zodat het systeem vanaf april getest kan worden met de hulp van enkele enthousiaste slagers. Dit testen is noodzakelijk om er zeker van te zijn dat het instrument voldoet aan jouw wensen en eenvoudig is in gebruik. In totaal worden er twee tests uitgevoerd, waarbij de tweede testgroep aanmerkelijk groter is dan de eerste. Daarna kunnen alle slagers aan de slag met 'PS voor Slagers'.

Tijdens de eerste testfase, in april, gaan 2 à 3 slagers een paar weken actief aan de slag met 'PS voor Slagers'. Gedurende deze weken richten de slagers in 'PS voor Slagers' hun eigen digitale magazijn in, voeren ze hun recepten in of maken gebruik van de standaard recepten van KNS en geven ze aan welke producten ze in het assortiment hebben. Door te 'oefenen' wordt vanzelf een etiket of productspecificatie gegenereerd. Natuurlijk wordt nauwkeurig bijgehouden welke punten in aanmerking komen voor verbetering. Tijdens deze eerste



testfase wordt het instrument dan ook verder geoptimaliseerd.

Tijdens de tweede testfase, in mei, gaan 10 à 20 slagers actief aan de slag met 'PS voor Slagers'. Deze grotere testgroep bekijkt hoe het is om 'PS voor Slagers' gedurende langere tijd actief te gebruiken. Aan de hand van de gebruikservaring van deze groep zullen de laatste aanpassingen worden gedaan.

Nadat 'PS voor slagers' is 'goedgekeurd' door de tweede testgroep is het instrument klaar om in gebruik genomen te worden. Vanaf begin juli is het mogelijk om je als slager te abonneren op 'PS voor Slagers' en zelf aan de slag te gaan.

Op de hoogte blijven van de ontwikkelingen van 'PS voor slagers'? Bekijk de website: www.psvoorslagers.nl of volg PS via twitter @PSvoorslagers



Op de hoogte van het pensioen

Werknemers in de slagersbranche worden door het pensioenfonds op de hoogte gehouden over de financiële stand van zaken van hun pensioen. Voor de werkgever is het ook belangrijk om te weten hoe de financiële positie van het pensioenfonds is en hoe aantrekkelijk daarmee de branche is om in te werken. Daarom ontvingen werknemers onderstaande brief waarin Wim van den Brink, als werkgeversvoorzitter binnen stichting de samenwerking, pensioenfonds voor het slagersbedrijf, uitlegt wat de huidige stand van zaken is.

WERKGEVERSVOORZITTER WIM VAN DEN BRINK:

"Ons pensioenfonds staat er beter voor dan de meeste andere pensioenfonds. We hoeven de pensioenen niet te verlagen", vertelt voorzitter Wim van den Brink. Toch gaat het niet goed genoeg. Daarom kunnen we dit jaar geen toeslag geven. "Dat vinden we heel vervelend", vertelt de voorzitter. "Gelukkig kunnen

"Ons pensioenfonds staat er beter voor dan de meeste andere pensioenfonds. We hoeven de pensioenen niet te verlagen"

we de premie gelijk houden. De lasten gaan dus niet omhoog."

Hoe bepaalt het bestuur welke maatregelen nodig zijn? "We berekenen elke maand de dekkinggraad. Eind 2012 was die 109,5%. Als de dekkinggraad lager is dan 100% komt een pensioenfonds geld te kort om alle pensioenen te kunnen betalen. Dat is bij ons pensioenfonds niet het geval", legt Wim van den Brink uit. "Maar we hebben wel last van de crisis. Toen onze dekkinggraad te laag was ('reservetekort'), hebben we een herstelplan opgesteld. Daarin staat hoe we in 15 jaar tijd de dekkinggraad omhoog krijgen. Daarom verhogen we nu de pensioenen niet."

BEÏNVLOEDEN

"Veel omstandigheden hebben we zelf in de hand. Maar twee belangrijke omstandigheden kunnen we als bestuur niet beïnvloeden", vertelt de voorzitter.



"Als de rente stijgt of daalt, heeft dat onmiddellijk gevolgen voor de dekkinggraad. De tweede is de ontwikkeling van het resultaat. We kunnen de financiële markten niet beïnvloeden, waardoor het resultaat onvoorspelbaar is. Het bestuur zal samen met deskundigen nog scherper op de beleggingen toezien, juist omdat de toekomstige toeslag op de pensioenen uit extra opbrengsten moet komen."

REGELING BEKIJKEN

Het bestuur kijkt vooral ook naar de toekomst. "Samen met de cao-partijen willen we de inhoud van de pensioenregeling bekijken. Nu we steeds ouder worden, moeten we bespreken hoe we het pensioen betaalbaar houden. De overheid verhoogt de AOW-leeftijd naar 67 jaar. Moet er met de pensioenen ook wat gebeuren? Dat bespreken we dit jaar met de cao-partijen." Dit zijn onze twee belangrijkste aandachtspunten om ook in de toekomst te zorgen voor een goed pensioen. Als de dekkinggraad boven de 118,3% uitkomt, hebben we geen reservetekort meer. Stijgt de dekkinggraad door naar 125%, dan kunnen we weer een toeslag geven op de pensioenen. "We blijven werken aan een betaalbaar pensioen voor de toekomst."



'stichting de samenwerking', pensioenfonds voor het slagersbedrijf

De quotumregeling

Dit artikel is van belang voor bedrijven met meer dan 25 mensen in dienst. Zij krijgen, zoals het er nu naar uitziet, vanaf 1 januari 2015 te maken met de zogeheten 5% quotumregeling. Een regeling die onderdeel wordt van een nieuwe wet die in de maak is: de Participatiewet. Een regeling die je als bedrijf een forse boete kan opleveren als je de 5% niet haalt. Wat houdt deze regeling in?

ARBEIDSBEPERKING

De quotumregeling richt zich op mensen met een arbeidsbeperking. Als we het over deze groep werkenden en niet-werkenden hebben, hebben we het over mensen in de bijstand, wsw'ers of jonggehandicapten met een UWV-uitkering (wajong). Een discussie loopt nog of ook mensen met een gedeeltelijke WAO-uitkering of een

WGA-uitkering hieronder vallen. De quotumregeling verplicht bovengenoemde bedrijven vanaf 1 januari 2015 tenminste 5% van het personeelsbestand ingevuld te hebben met mensen met een arbeidsbeperking. Daar mag je dan wel een paar jaar over doen. Voldoe je niet aan de 5%, dan krijg je een boete van € 5.000 per beschikbare werkplaats voor iemand met een handicap. Deze maatregel vloeit voort uit het Regeerakkoord tussen VVD en PvdA.

Op zich ondersteunt de KNS het idee om chronisch zieken en gehandicapten aan het arbeidsproces te laten deelnemen. Het brancheproject Stageplaatsen richt zich ook op mensen in de bijstand en wajongers. Maar de vorm waarin de nieuwe regeling op dit moment wordt gegoten, voldoet niet. De KNS, en vele werkgeversorganisaties met haar, vragen zich af of de regeling wel het effect heeft dat de regering hoopt te bereiken, namelijk 100.000 mensen met een arbeidsbeperking in 6 jaar tijd aan het werk.

Welke problemen worden op dit moment voorzien. Gemeenten krijgen straks een belangrijke taak bij het weer aan het werk helpen van de doelgroep. Er zijn zo'n 480 gemeenten in Nederland en elke gemeente heeft zijn eigen doelen, beleid en financiële problemen. Dat laatste is belangrijk voor ogen te houden, want als gemeenten door bezuinigingen geen of weinig geld hebben, hoe kunnen ze dan mensen met een arbeidshandicap helpen met het vinden van een baan? En gaat iedere gemeente straks een eigen meldloket met eigen procedures inrichten of komt er één landelijk meldloket met één standaardprocedure voor alle bedrijven in Nederland, zoals de werkgeversorganisaties dat willen? Dat is nog steeds onduidelijk.

LOONKOSTENSUBSIDIE

De bedrijven kunnen van de gemeenten straks ook een loonkostensubsidie krijgen als ze een arbeidsgehandicapte in dienst nemen. Alleen bestaat de vrees dat iedere gemeente straks zijn eigen subsidiebeleid en zijn eigen formulieren gaat ontwikkelen. En als je als bedrijf sollicitanten zoekt, kun je zo met 2 of 3 verschillende gemeenten te maken krijgen. Je medewerkers komen immers uit allerlei windhoeken vandaan. Dat levert dus de nodige onduidelijkheden en administratieve lasten op.

Werkgeversorganisaties, waaronder de KNS, zijn tegen de quotumregeling in zijn huidige opzet. Via lobby door MKB-Nederland en VNO-NCW wordt geprobeerd van de regeling af te komen. Van de minister mogen werkgevers met een alternatief komen als de opbrengst van de quotumregeling, € 340 mln in de komende jaren, maar wordt gehaald.





Wijziging financiering Ziektewet en WGA

Onderzoek heeft aangetoond dat de uitkeringskosten van zogeheten 'vangnetters' vanwege langdurig ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid de afgelopen jaren sterk zijn gestegen. Onder vangnetters worden o.a. ex-werknemers verstaan die een contract voor bepaalde tijd hebben gehad en die bij het einde van hun contract ziek uit dienst zijn gegaan en daarna nog kortere of langere tijd ziek zijn gebleven. Deze, voor onze branche belangrijke ziekterisicogroep, ontvangt na einde dienstverband een ziekteuitkering van het UWV en na 2 jaar ziek te zijn geweest veelal een WGA-uitkering, ook van het UWV. De overheid wil de uitkeringskosten van o.a. deze groep vangnetters sterk terugdringen door per 1 januari 2014 een

nieuw premiesysteem voor werkgevers in te voeren.

ZIEKTEWETUITKERINGEN

Ziektewetuitkeringen van ex-werknemers met een contract voor bepaalde tijd, die bij het einde van hun contract ziek waren en het daarna nog steeds zijn, worden betaald vanuit het Sectorfonds, dat door het UWV wordt beheerd. Ieder bedrijf in onze branche betaalt een collectief vastgestelde premie aan dit sectorfonds. De premievaststelling gaat echter veranderen. Er wordt namelijk per 1 januari 2014 premiedifferentiatie Ziektewet met 3 werkgeversklassen ingevoerd, waarbij ook eigenrisicodragen voor de Ziektewet mogelijk is. Bij premiedifferentie betaal

je als bedrijf de uitkeringskosten via een premie aan het UWV/de fiscus. Bij eigenrisicodragen draag je het risico van het betalen van de uitkering als bedrijf zelf. Dit risico kun je normaal gesproken ook herverzekeren. Het is echter op dit moment onduidelijk of verzekeraars een verzekering gaan aanbieden om de kosten van eigenrisicodragerschap Ziektewet te kunnen herverzekeren. Schematisch ziet het er per 1 januari 2014 als volgt uit (zie tabel 1).

Bij het berekenen van de premie voor 2014 wordt uitgegaan van de T-2 methode. Dat wil zeggen: de ziekteuitkeringen die in 2012 door het UWV aan iedere vangnetter als hiervoor genoemd na einde dienstverband zijn toegekend, zijn van invloed op de hoogte van de gedifferentieerde of sectorale premie. Er vindt dus een verschuiving plaats van collectieve financiering naar verdere individuele financiering van ziekterisico's voor ondernemingen met een loonsom groter dan € 300.000. En dat gaat vanaf 1 januari 2014 ook gelden voor de WGA-uitkeringen.

WGA-UITKERINGEN

Om de huidige en nieuwe financiering van WGA-uitkeringen en re-integratiekosten te verduidelijken maken we een onderscheid tussen twee groepen. Enerzijds medewerkers met een dienstverband voor onbepaalde tijd (vast contract) die na 2

TABEL 2

| Werkgeversklassen WGA-vast | Publieke financiering van de WGA- en re-integratiekosten via UWV/fiscus | Private financiering van de WGA-uitkering en re-integratiekosten door het bedrijf zelf, al dan niet herverzekerd |
|--|---|--|
| Grote werkgever Loonsom: € 755.000 en meer | Individuele gedifferentieerde premie | Eigenrisicodrager |
| Kleine werkgever Loonsom: kleiner dan € 755.000 | Individuele gedifferentieerde premie | Eigenrisicodrager |

jaar ziekte een WGA-uitkering van het UWV gaan ontvangen (hierna: WGA-vast) en anderzijds medewerkers met een dienstverband voor bepaalde tijd die ziek uit dienst zijn gegaan, ziek blijven en na 2 jaar ziekte een WGA-uitkering van het UWV ontvangen (hierna WGA-flex).

Voor de eerste groep, de WGA-vast, bestaan in 2013 twee werkgeversklassen, ieder met een individuele gedifferentieerde WGA-premie, waarbij ook eigenrisicodragen voor de WGA mogelijk is.

De WGA-uitkeringen van de tweede groep, de WGA-flex, worden momenteel ook vanuit het Sectorfonds via een vaste premie gefinancierd. Net als de Ziektewetuitkeringen dus. Maar ook dat gaat per 1 januari 2014 veranderen. Er wordt straks, net als bij de Ziektewet, ook voor WGA-flex premiedifferentiatie met 3 werkgeversklassen ingevoerd. Er is echter één verschil: in tegenstelling tot WGA-vast is er pas vanaf 1 januari 2016

de mogelijkheid tot eigenrisicodragen voor WGA-flex. Kent WGA-vast nu dus twee werkgeversklassen met ieder een eigen loonsomcategorie (zie tabel 2), WGA-flex kent per 1 januari 2014 drie werkgeversklassen met ieder een eigen loonsomcategorie en dus gaat WGA-vast, zoals het er nu naar uitziet, ook drie werkgeversklassen krijgen. In tabel 3 staat hoe het er per 1 januari 2014 uit komt te zien.

ADVIES

Gelet op het voorgaande, met name de T-2 methode, is het van belang dat je

"Ieder bedrijf in onze branche betaalt een collectief vastgestelde premie aan dit sectorfonds"

je ziekteadministratie op orde hebt en houdt. Je krijgt eind 2013 van de fiscus namelijk een premienota met daarop een premiepercentage dat is gebaseerd op ziekteuitkeringen die het UWV in 2012 heeft betaald aan mensen van wie jij mogelijk de laatste werkgever bent geweest. Hetzelfde geldt voor premienota voor de WGA-vast en de WGA-flex die je ook eind 2013 gaat ontvangen. Die premiepercentages zijn zelfs gebaseerd op ziektegevallen die in 2010 zijn aangevangen, omdat de WGA-uitkering pas 2 jaar na de eerste ziektegedag, dus in 2012, ingaat. Omdat het UWV en de fiscus ook fouten maken, is het van belang na te gaan voor welke (ex-)werknemers er precies een individuele gedifferentieerde premie in rekening wordt gebracht.

Voor meer informatie kun je telefonisch terecht bij Bob van Kessel, Hoofd Beleid en Sociale Zaken en Onderwijs: 070 3314625.

TABEL 1

| Werkgeversklassen Ziektewet | Publieke financiering van de Ziektewetuitkering en re-integratiekosten via UWV/fiscus | Private financiering van de Ziektewet-uitkering en re-integratiekosten door het bedrijf zelf, al dan niet herverzekerd |
|---|---|--|
| Grote werkgever Loonsom: circa € 3 mln. en meer | Individuele gedifferentieerde premie | Eigenrisicodrager |
| Middelgrote werkgever Loonsom: tussen de circa € 3 mln. en € 300.000 | Combinatie van individuele gedifferentieerde premie en collectieve sectorale premie | Eigenrisicodrager |
| Kleine werkgever Loonsom: kleiner dan circa € 300.000 | Collectieve sectorale premie | Eigenrisicodrager |

TABEL 3

| Werkgeversklassen WGA-vast en WGA-flex | WGA-vast | WGA-flex | Alleen WGA-vast |
|---|---|---|-------------------|
| Grote werkgever Loonsom: circa € 3 mln. en meer | Individuele gedifferentieerde premie | Individuele gedifferentieerde premie | Eigenrisicodrager |
| Middelgrote werkgever Loonsom: tussen de circa € 3 mln. en circa € 300.000 | Combinatie van individuele gedifferentieerde premie en collectieve sectorale premie | Combinatie van individuele gedifferentieerde premie en collectieve sectorale premie | Eigenrisicodrager |
| Kleine werkgever Loonsom: kleiner dan circa € 300.000 | Collectieve sectorale premie | Collectieve sectorale premie | Eigenrisicodrager |

Verzuim bij de slager; de slager en de casemanager aan het woord

SAS ZorgPortaal heeft voor slagers een verzuimverzekering zodat je als werkgever een financiële vergoeding krijgt bij verzuim van een werknemer. Maar, veel belangrijker nog, SAS ZorgPortaal helpt ook met verzuimbegeleiding en re-integratie. Hiermee helpt SAS de werkgever en de werknemer in het traject om gezond en gelukkig weer aan het werk te gaan en blijven. De Slager sprak met een slager over zijn ervaring met re-integratie en de samenwerking met de casemanager. Om reden van privacy is de naam van de slager fictief.

DE SLAGER AAN HET WOORD

Slager Jan vertelt over zijn ervaring met SAS ZorgPortaal en het terugdringen en oplossen van ziekteverzuim: "Het SAS ZorgPortaal heeft een zakelijke aanpak die voor iedereen duidelijk is. In het verleden heb ik meegemaakt dat medewerkers 12, 13 keer per jaar ziek waren. Dat is enorm rot, voor werknemer en voor werkgever. Maar wat kon ik hier aan doen? Met de casemanager van SAS heb ik toen een traject opgesteld. Zij wees mij allereerst op het gebruik van een

verzuimprotocol. Hierin staat beschreven welke acties de werkgever en de medewerker moeten nemen in geval van ziekte. Zoals: hoe meld je je ziek, en hoe laat? Dus nu weet iedereen: je belt zelf, minimaal een half uur voor aanvang van de werkdag. En daar staat tegenover dat vaststaat dat ik altijd bel naar een zieke medewerker, op de 2e ziekte dag. Even polsen hoe het gaat. Daar staat ook in dat na 0 drie ziekmeldingen de werkgever en de werknemer een gesprek met elkaar aangaan. Een werknemer hoeft dus niet te schrikken bij de aankondiging van dat gesprek, het staat immers vast. Alle werknemers heb ik dit reglement overhandigd en zij hebben dit ondertekend. Dat geeft voor alle partijen een heel duidelijk beeld wat er gebeurt in een ziekmeld-procedure. Ik voelde me, als werkgever, voorheen echt alleen als ik op dagen te weinig personeel had. De casemanager is hierbij een grote hulp voor mij. Zij is heel duidelijk naar mij en naar de werknemer en volgt heel oplossingsgericht de stappen in zo'n procedure. Dat maakt dat het emotionele aspect een minder grote rol speelt, bij alle partijen. En er is snelheid in het handelen. Stappen die je moet nemen zijn immers vastgelegd, dus het werkt ook als een stok achter de deur voor mezelf. Soms heb je

geen zin om een gesprek aan te gaan. Als een werknemer weer terug aan het werk is, is alles toch weer opgelost? Maar, het scheidt toch gewoon veel duidelijkheid omdat in een gesprek vaak oorzaken en oplossingen boven tafel komen.

De casemanager wil ook achterhalen wat de reden is waarom iemand niet kan werken. Voor het medische dossier wordt de bedrijfsarts ingezet door de casemanager. Dat betekent dat de casemanager het traject van ziek zijn, herstel en re-integratie goed kan begeleiden en inschatten en dat is prettig voor de werknemer. De werkgever kent op hoofdlijnen de klachten en heeft begrip voor de (duur van de) afwezigheid.

Het kan ook gebeuren dat een werknemer niet kan werken, maar ook niet ziek is. De oorzaak ligt dan vaak bij problemen thuis, relationeel of sterfgevallen in de familie. Dan kan een werknemer wel (tijdelijk) behoefte hebben aan verlof en die mogelijkheid is er vaak ook, maar dat hoort niet te gaan via een ziekmelding. Eerder moet dan gedacht worden aan mogelijkheden voor tijdelijk onbetaald verlof of ouderschapsverlof.

Al met al helpt deze manier van aanpak, aangereikt door SAS Zorgportaal, mij bij het leiding geven. Het maakt de situatie rondom ziekteverzuim zakelijker, maar ook duidelijker. Mensen weten waar ze aan toe zijn."



Stichting SAS ZorgPortaal

"Ik bel naar een zieke medewerker, op de 2e ziekte dag. Even polsen hoe het gaat"

CASEMANAGER DAPHNE BOEREE AAN HET WOORD

"Bij (dreigend) verzuim is duidelijkheid door middel van een verzuimprotocol heel belangrijk. Zo weten zowel werkgever als werknemer waar zij aan toe zijn. Verzuim heeft niet altijd een lichamelijke oorzaak. Andere factoren kunnen ook een rol spelen, bijvoorbeeld een verkeerde balans tussen werk en privé, een conflict of spanningsklachten. Als casemanager probeer je dit bespreekbaar te maken en waar mogelijk samen met werkgever en werknemer naar een oplossing te zoeken.

Langdurig verzuim kan soms lastig zijn voor een werkgever. De wet- en regelgeving is vaak ingewikkeld. De casemanager kan dan helpen door tijdig de juiste stappen te nemen. Ook kan de casemanager doorverwijzen naar andere partijen zoals een bedrijfsarts, arbeidsdeskundige, fysiotherapeut of psycholoog.

Om de kwaliteit van de adviezen van de bedrijfsartsen te waarborgen kijkt een medisch adviseur mee met de medische gang van zaken in alle dossiers. Samen met werkgever en werknemer werken wij eraan om te zorgen dat de werknemer zijn werk weer kan oppakken. In de samenwerking met Jan was het heel prettig dat hij onze adviezen snel oppakte en er actief mee aan de slag ging. Het verzuim is beduidend lager geworden, het bewijs dat deze aanpak werkt!"

Voor meer informatie neem contact op met SAS Zorgportaal, tel. 070 3011687

De cao loopt af



De huidige cao loopt af op 31 maart 2013. Dit betekent dat je bij het aannemen van nieuw personeel of bij het verlengen van tijdelijke contracten bij bestaand personeel met het volgende rekening dient te houden.

Er kan onderscheid gemaakt worden in twee groepen werknemers:

WERKNEMERS DIE IN DIENST ZIJN VOOR 1 APRIL 2013

Voor deze groep werknemers heeft de huidige cao nawerking. Dit betekent dat de gemaakte afspraken uit de huidige cao blijven gelden totdat er een nieuwe cao is afgesloten.

WERKNEMERS DIE IN DIENST KOMEN OP EN NA 1 APRIL 2013

• **Proeftijd.** Er kan vanaf 1 april 2013 een proeftijd volgens de wettelijke regeling worden aangegaan. Dit betekent een proeftijd van maximaal één maand bij arbeidsovereenkomsten voor bepaalde tijd die worden aangegaan voor een

periode korter dan twee jaar. Wordt een arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd voor een langere duur afgesproken, dan mag een proeftijd van maximaal twee maanden worden aangegaan.

• **Ketenbepaling arbeidsovereenkomsten bepaalde tijd.** Bij het verlengen van contracten voor bepaalde tijd dient vanaf 1 april 2013 de wettelijke regeling te worden toegepast. Dit betekent dat er maximaal drie contracten voor bepaalde tijd binnen 36 maanden mogen worden afgesproken (= twee keer verlengen). Let op! Dit geldt ook bij lopende contracten voor bepaalde tijd, dat wil zeggen als het eerste of tweede contract voor bepaalde tijd voor 1 april 2013 is ingegaan.



Verzuimprotocol

De Arboret verplicht de werkgever tot het voeren van een ziekteverzuimbeleid. Om invulling te geven aan deze verplichting kan gebruik gemaakt worden van een verzuimprotocol. Een dergelijk verzuimprotocol geeft voor de werkgever en voor de werknemer aan welke procedures en verantwoordelijkheden op hen van toepassing zijn.

WET VERBETERING POORTWACHTER

De Wet Verbetering Poortwachter verlangt van werkgever en werknemer dat inspanningen verricht worden om de zieke/arbeidsongeschikte werknemer zo snel mogelijk weer aan het werk te krijgen. Deze wet legt daartoe simpel gezegd een aantal verplichtingen op aan de werkgever en de werknemer. Een verzuimprotocol kan er voor zorgen dat structureel en duidelijk invulling gegeven wordt aan de verplichtingen voortkomend uit de Wet Verbetering Poortwachter.

UITVOERING VAN HET VERZUIMPROTOCOL

De werknemer en de werkgever zijn gezamenlijk verantwoordelijk voor de uitvoering van een verzuimprotocol en zowel werkgever als werknemer wordt dan ook verondersteld op de hoogte te zijn van de procedures zoals vastgelegd in een verzuimprotocol.

Houdt een werknemer zich niet aan het reglement, dan heeft de werkgever het recht, maar vaak ook de plicht om loonsancties op te leggen, zoals het opschorten of geheel niet betalen van

loon. In ernstigere gevallen, waarin de werknemer weigert mee te werken aan herstel of werkhervatting, kunnen aan werknemers arbeidsvoorwaardelijke sancties worden opgelegd. Een werknemer kan achteraf door het UWV (uitkeringsinstantie) sancties opgelegd krijgen, als de werknemer niet voldoende meegewerkt heeft aan het herstel of werkhervatting.

Dat een werkgever niet alleen het recht, maar vaak ook de plicht heeft om sancties op te leggen aan een werknemer die zich onvoldoende inspant voor herstel en/of werkhervatting, blijkt uit het feit dat ook de werkgever door het UWV sancties opgelegd kan krijgen, wanneer het UWV van mening is dat de werkgever onvoldoende heeft gedaan om tot herstel en/of werkhervatting te komen. De werkgever kan van het UWV in zo'n geval een loonsanctie van maximaal 1 jaar opgelegd krijgen. De werkgever is dan verplicht het loon bij ziekte met nog maximaal een jaar door te betalen.

Een verzuimprotocol is er natuurlijk ter voorkoming van bovenstaande problemen. Vanuit het perspectief van de werkgever wordt hieronder één en ander toegelicht.

HET PROTOCOL

In de Cao voor het Slagersbedrijf is een verzuimprotocol opgenomen. Dit protocol kan gebruikt worden en geldt als leidraad voor onderstaande uiteenzetting.

In het protocol is de gang van zaken opgenomen rondom de ziekmelding, eventueel herstel, wat te doen bij dreigend langdurig verzuim, de probleemanalyse, het opstellen van het Plan van Aanpak, het bijhouden van het re-integratiedossier, de melding bij het UWV en de procedure voor de WIA-aanvraag door de werknemer. In veruit de meeste gevallen in de slagersbranche wordt de ondernemer

ondersteund en geadviseerd door SAS Zorgportaal en wordt gezorgd voor het nemen van de correcte stappen in het re-integratietraject en dus het volgen van het protocol. Een arbodienst is daarbij natuurlijk in eerste instantie wel afhankelijk van de input van de werkgever. Elk re-integratietraject start in ieder geval formeel met een ziekmelding. Deze ziekmelding dient door de werknemer zelf gedaan te worden voor aanvang van de dienst. Wanneer deze ziekmelding door de werkgever is doorgegeven aan de arbodienst, neemt de arbodienst contact op met de werknemer en de bevindingen worden, behoudens privacygevoelige informatie, teruggekoppeld aan de werkgever.

Als de bevinding van de arbodienst is dat herstel spoedig is (denk aan een griepje), dan wordt een eventuele datum van werkhervatting genoemd. Dreigt een langdurig ziekteverzuim, dan moeten natuurlijk vervolgstappen worden genomen. Zo stelt, uiterlijk in **week 6**, de arbodienst een **probleemanalyse** voor en wordt een advies gegeven aan de werkgever. Hierin staan de bevindingen van de bedrijfsarts en een re-integratieadvies over hoe de werknemer (in de toekomst) weer aan de slag kan.

Uiterlijk in **week 8** stellen werkgever en werknemer op basis van de probleemanalyse en het advies van

de arbodienst samen een Plan van Aanpak op. In dit **Plan van Aanpak** is opgenomen hoe werkgever en werknemer het bereiken van het herstel willen realiseren. Primaire doelstelling is volledige terugkeer naar eigen werk. Als de omstandigheden gedurende het re-integratietraject veranderen, wordt het Plan van Aanpak in sommige gevallen aangepast. Dit kan aan het licht komen tijdens de **6 wekelijkse evaluaties** tussen werkgever en werknemer.

Is een werknemer langdurig ziek, dan wordt op den duur het UWV ingelicht over de arbeidsongeschiktheid, dit dient uiterlijk in **week 42** van de arbeidsongeschiktheid te gebeuren.

Als de arbeidsongeschiktheid bijna een jaar duurt, dient zich ook het moment aan dat dit eerste jaar van arbeidsongeschiktheid geëvalueerd moet worden. Over het algemeen geldt dit moment als een **opschudmoment**, om te bezien of werkgever en werknemer het juiste pad richting herstel bewandelen. Vaak komt op dit moment ook aan het licht dat herstel in eigen functie geen reële doelstelling meer is en gekeken moet worden naar de mogelijkheden van re-integratie in een andere, passende functie, het zogenaamde **tweede spoor**. Het niet op tijd onderkennen van het moeten inzetten van dit tweede spoor is vaak de reden dat het UWV een loonsanctie oplegt aan de werkgever. De inspanningen worden dan immers als onvoldoende beoordeeld, door de werknemer te lang vruchteloos te laten re-integreren in eigen functie. Gedurende het tweede jaar van arbeidsongeschiktheid gaan de re-integratie-inspanningen, conform het al dan niet gewijzigde Plan van Aanpak, gewoon door. Deze verplichting geldt immers voor de duur van twee jaar. Voor de periode na deze twee jaar, kan de werknemer afhankelijk van de mate van arbeidsongeschiktheid aanspraak

"Een werkgever heeft niet alleen het recht, maar vaak ook de plicht om sancties op te leggen aan een werknemer"

maken op een uitkering en ontvangt de werknemer in **week 87** van het UWV een **WIA aanvraagformulier**.

Dit formulier wordt na overleg met betrokken partijen ingevuld en vergezeld van een compleet **re-integratiedossier** naar het UWV gezonden. Dit dossier is enorm belangrijk en moet, conform de verplichting voortvloeiend uit de Wet Poortwachter, gedurende de re-integratie goed bijgehouden worden. Het dossier omvat in ieder geval; de probleemanalyse, Plan van Aanpak, terugkoppelingen van de bedrijfsarts, de eerstejaarsevaluatie en gespreksverslagen van de 6 wekelijkse evaluatiegesprekken tussen werkgever en werknemer.

Mocht je nog niet gebruik maken van een verzuimprotocol dan is het advies om dit alsnog te gaan doen. Niet alleen is voor alle betrokken dan duidelijk wat over en weer verwacht mag worden, ook verkleint het de kans aanzienlijk dat een re-integratie strandt en partijen geconfronteerd worden met vervelende sancties.

Heb je vragen over het verzuimprotocol, neem dan contact op met de Juridische Afdeling van de KNS: 070 3314621.



Inspiratie voor de hele branche: Slagerspassie



De slagersbranche heeft toekomst! Ondanks het feit dat de slagersbranche al een flink aantal jaren onder druk staat, het marktaandeel terugloopt en ook het imago beter kan. Er is echter geen reden om bij de pakken neer te gaan zitten: er is absoluut geloof in de toekomst van de branche. Focus op die toekomst met aandacht voor het vakmanschap, het ambacht, kwaliteit en vooral het verhaal.



Ad Bergwerff: "Slagerspassie biedt een antwoord op veel vragen en behoefte uit de branche."

Bewustwording en inspiratie zijn hierbij de ingrediënten voor succes. Een deel van de oplossing ligt in een nieuw middel: Slagerspassie. Slagerspassie is een middel dat ondernemers én medewerkers helpt om nog meer toekomstbestendig te worden. KNS voorzitter Ad Bergwerff, sinds het eerste uur betrokken bij dit grootschalige project, deelt zijn visie op Slagerspassie en het gebruik hiervan.

TOEKOMSTGERICHT

"Als voorzitter en zeker ook als ondernemer ben ik me zeker bewust van de problemen in de branche. Stil zitten en afwachten is er dan niet bij, aan de slag

om oplossingen te vinden, dat is mijn visie. Toekomst- en oplossingsgericht, dat is gelukkig ook wat de KNS op het lijf geschreven staat. Vele gesprekken, onderzoeken en rapporten maar zeker ook ervaringen in het veld hebben geleid tot het vaststellen van een nieuwe koers gericht op het verder verbeteren van de branche. Natuurlijk zijn er problemen maar zeker ook kansen, kansen om de hele branche op een hoger plan te krijgen en daarmee de consument te verleiden door onze passie te delen. Traditiegetrouw ligt onze passie op het hakblok. Voor de toekomst moeten we verder kijken, bewust worden en veranderen. We moeten de communicatie met de klant opzoeken. Zo krijgen we de branche op een hoger niveau waardoor ons onderscheidend vermogen groter wordt en de naam 'speciaalzaak' de lading dekt. Zo binden we de consumenten aan ons voor de toekomst. Enige jaren geleden hebben wij kennisgemaakt met het bureau Bespeak dat voor een aantal andere branches met succes maatwerkoplossingen heeft geboden. Gezamenlijk zijn we aan de slag gegaan voor de slagersbranche met een verbetertraject. Slagerspassie is het resultaat. Slagerspassie, een andere kijk op je vak."

DIGITALE INSPIRATIEOMGEVING

Achter de schermen wordt al bijna twee jaar gewerkt aan dit project dat de KNS in opdracht van het branchespecifieke vormings- en ontwikkelingsfonds Stichting VOS uitvoert. Een project dat wordt gedragen door sociale partners in de branche, logisch gezien het belang voor de toekomst. "Slagerspassie is

"Het voordeel van digitale inspiratie is dat je hier altijd naar toe kunt, wanneer het jou uitkomt"

een digitale inspiratieomgeving. Het is veel meer dan alleen een website wat misschien je eerste associatie is. Het is combinatie van tekst, foto's en films waarbij de slagerij centraal staat. Je kunt je laten inspireren, ook actief aan de slag gaan, maar je kunt ook zelf iets toevoegen, iets brengen door zelf inspirerende voorbeelden toe te voegen. Ook kun je op thema 'in gesprek' met je collega's. Het is speciaal voor onze branche, voor ondernemers en voor medewerkers, het is interactief en vooral ook leuk! Het is een andere kijk op je vak!" aldus een enthousiaste Ad.

In Slagerspassie komt een scala van onderwerpen in beeld in verschillende 'magazines'. Van voorraadbeheer tot allergenen, van marketing tot verpakken, van verzuim tot toonbankpresentatie, voor ondernemers en voor medewerkers. Veel voorbeelden, veel slagers en medewerkers aan het woord en dus continu een kijkje in de keuken bij een ander. Iets waar wel veel behoefte aan is, maar waar het vaak door tijdgebrek niet van komt. Het voordeel van digitale inspiratie is dat je hier altijd naar toe kunt, wanneer het jou uitkomt. 's Ochtends vroeg, 's avonds laat, in het weekend; wanneer jij toe bent aan inspiratie, verrijking, verdieping of verbetering. Iedereen wil tenslotte toekomstperspectief hebben en succesvol zijn.



SLAGERSPASSIE VOOR EN DOOR DE BRANCHE

Op dit moment is Slagerspassie in de ontwikkelfase. Dit betekent dat er hard wordt gewerkt aan de creatie. Creatie van de inhoud waarbij ondernemers, slagers en medewerkers en ook docenten van SVO worden betrokken. Er heeft al een aantal bijeenkomsten plaats gevonden waarbij de deelnemers hun inbreng op de diverse onderwerpen konden geven. Voorbeelden uit de praktijk brengen tenslotte herkenbaarheid en zeker ook toepasbaarheid. Een praktische benadering is essentieel om een bruikbaar en succesvol instrument te maken. Het doel is tenslotte om succesfactoren voor ondernemer en slagersbranche optimaal te benutten.

Daarnaast is er een project- en stuurgroep waarin het team van de KNS,

dat de kar trekt, en afgevaardigden van werknemersorganisaties CNV en FNV bij elkaar zitten om de grote lijnen te bewaken en in te vullen. Na de ontwikkelfase volgt de testfase waarbij ook weer ondernemers en werknemers worden betrokken om zo te zorgen voor een goed werkend middel. Uiterlijk eind december van dit jaar kan iedereen inspiratie opdoen met Slagerspassie.

Voor iedereen ligt er een rol in deze digitale omgeving. Juist de interactie en de toevoeging vanuit de individuele deelnemer is van groot belang, iedereen voegt zo zijn eigen 'ingrediënten' toe aan deze inspiratieomgeving. Slagerpassie wordt daarmee completer en de branche succesvoller!

Slagerspassie op Facebook en Twitter



Achter de schermen wordt al een tijd gewerkt aan het project Slagerspassie. Begin maart is de Facebookpagina van Slagerspassie gelanceerd. Met deze Facebookpagina houden we slagers en medewerkers op de hoogte en lichten we al een tipje van de sluier op hoe Slagerspassie er uitziet, wat het brengt en vooral hoe het tot stand is gekomen. Slagerspassie wordt de digitale inspiratieomgeving voor ondernemers en medewerkers in de slagersbranche die eind 2013 gelanceerd wordt. Laat je inspireren en deel jouw kennis! Ga naar www.facebook.com/Slagerspassie en vind de pagina leuk! Ook op Twitter is Slagerpassie aanwezig. Ook op de hoogte blijven? Volg via @slagerspassie.



Lekker Koken met... Uw versspecialist

Vertelt u met passie over uw producten? Over de herkomst, smaak en bereidingswijzen? Meer en meer bepaalt juist dit aspect of klanten bij u terugkomen. Zij nemen graag (mét 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. Een maand voor verschijning 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



Aprilselectie

HEERLIJKE HAMMEN: JAMBON DE BISTRO

Deze Coburger mild gepekeld ham is op ambachtelijke wijze getouwd en vervolgens tot de kern gegrild, met als resultaat een authentieke grillmaak. De Coburgerham wordt gemaakt van het vlees van 'Bewust-Genieten' varkens. Deze varkens zijn op diervriendelijke wijze opgegroeid. Dit, gecombineerd met beter voer, staat garant voor een bijzondere smaakbeleving. Bestel de Jambon de Bistro bij uw Interkring Vers adviseur.



BUITENLANDSE SPECIALITEIT: ROSETTE DE LYON

Deze droge varkensworst heeft een kenmerkende smaak door de kruiding van onder andere knoflook en rode wijn. Bestel deze Franse specialiteit bij uw Interkring Vers adviseur.



De bistro is booming!

Eenvoudige houten tafels, geruite placemats, kaarslicht en robuuste Franse gerechten op de menukaart; welkom in de bistro! Deze eetgelegenheden met doorgaans betaalbare gerechten is bezig met een comeback in Nederland. Wat is het geheim van deze sfeervolle Franse keuken?

De bistro heeft als basis de Franse platte-landskeuken. De naam 'Bistro' of 'Bistrot' komt uit het Russisch. Het betekent 'snel' of 'vlug'. Russische soldaten, die na Napoleons nederlaag in 1815 Parijs



bezetten, riepen dit naar de kasteleins om zo hun bestelling zo snel mogelijk te krijgen.

Ook het eetconcept zelf komt uit Rusland en werd door de beroerde Franse soldaten die terugkeerden vanaf het Oostfront mee naar huis genomen. Zij hadden tijdens hun dienst gegeten in eenvoudige Russische eetlokalen, waar basisgerechten werden geserveerd voor een habbekrats. De inhoudelijke invulling van de bistro-keuken had en heeft echter weinig te maken met Rusland: hiervoor stond de Franse boerenkeuken model. Met de komst van de bistro kon ook het Franse werkvolk uit eten!

Het interieur bij een bistro is zonder toeters en bellen. Geen kraakwit gesteven tafellinnen, geen weelderige tafeldecoraties. Wel zie je er een placemat, een kaars in een wijnfles, gewone glazen en een eenvoudige huiswijn. Ook het aantal m² is zeer beperkt. Je zit lekker dicht op elkaar, op een lange houten bank.

De bistro-menukaart staat synoniem voor 'creatief werken met



goedkopere ingrediënten uit de buurt'. Dus stoofpotten, slakken, knoflook, uien, streekkazen, maar ook gerechten als 'Steak Frites' en 'Crème Brulée'. En niet te vergeten als lunchgerecht de 'Croque Monsieur'. Die wordt gemaakt met een heerlijk kaasmengsel in én op het brood met daartussen een stoere bistroham. Of 'une assiette de charcuterie': een houten plank met een assortiment van fijne vleeswaren, patés en worsten. Denk eens aan de 'Rosette de Lyon'; een droge varkensworst met een kenmerkende smaak door de kruiding van onder andere knoflook en rode wijn.

Het is wel duidelijk waarom deze keuken nu zo'n 'revival' maakt: de kracht van de bistro zit hem in de betaalbare, ongecompliceerde - maar oh zo lekkere - Frans georiënteerde menukaart en de gezellige informele sfeer! Past perfect in deze tijd. En het kan thuis natuurlijk prima nagebootst worden.

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



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, satévvlees, vers & bevroren
 Uit Nederland Blank of Friander!
 Filet, dijnen, drumsticks en reepjesvlees
 Lamshart, runderhart, runderstaarten, ook gesneden!
 Eend, haas, hert, kangoeroe, konijn en struisvogel
 o.a. BBQ stokjes en worstjes, hamburgers, schnitzels en gehaktballen

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

Mengen? Een goed advies is het halve werk! Voor elk product en elk proces is er een passende machine.



IMPORTEUR VOOR NEDERLAND:
 Gouda-Groningen-Hengelo-Schagen-Tilburg-Zeist
 tel. (088) 8543 900
 fax. (088) 8543 901
 email: 900@delmo.nl

www.delmo.nl

Delmo
 werkt beter!

BELASTING

Wijziging winstverdeling in de VOF: alleen op zakelijke gronden

Zoals bekend kan de Vennootschap onder firma (VOF) tussen echtgenoten grote fiscale voordelen bieden. Zo wordt door de verdeling van de bedrijfswinst tussen de partners de belastingprogressie getemperd. Hiernaast hebben de partners elk recht op de ondernemerfaciliteiten waaronder de zelfstandigenaftrek (uiteraard als wordt voldaan aan de eisen van het uren criterium), extra startende aftrek (gedurende de eerste 3 jaar), oudedagsreserve, stakingsaftrek, MKB-vrijstelling 14% etc.

Het is raadzaam om de spelregels van de firma schriftelijk, in een akte vast te leggen. Dit geldt ook voor de firma tussen partners (man-vrouw firma). Naast de taakverdeling worden in de akte tevens de afspraken over de winstverdeling vastgelegd.

Normaliter wordt de winst over de firmanten verdeeld door eerst een rentevergoeding over het bedrijfskapitaal toe te kennen, vervolgens het toekennen van een arbeidsvergoeding, waarna het restant in een bepaalde verhouding wordt verdeeld. Vooral bij de man-vrouw firma ziet men in de praktijk vaak een eenvoudiger winstverdeling. Het totale bedrijfsresultaat wordt dan in een vaste verhouding verdeeld, bijvoorbeeld 60% van de totale winst voor de man en 40% voor de vrouw.

Nu kan de omstandigheid zich voordoen dat in een bepaald jaar een andere resultaatverdeling qua belastingdruk beter uitkomt. Te denken valt aan een verliesjaar waarbij het verliesdeel van de man te verrekenen valt met oude jaren terwijl het verliesdeel van de vrouw niet te verrekenen valt. In die situatie zou het

voordeliger zijn om het totale verlies aan de man toe te rekenen.

Een dergelijk geval heeft zich enige tijd geleden voorgedaan. Die aangepaste resultaatverdeling is echter niet door de belastingdienst geaccepteerd. Uiteindelijk is de zaak voor de rechter gebracht met als uitspraak dat in het geval in kwestie de resultaattoekenning tussen de man en vrouw uitsluitend tot stand was gekomen ter vrijdeling van belastingheffing en dat een dergelijke verdeling tussen onafhankelijke derden nooit zou zijn overeengekomen. Met andere woorden, het besluit om de normale resultaatverdeling te wijzigen was tot stand gekomen op een onzakelijke grondslag en is daarom door de rechter vernietigd.

De winstverdeling moet dus zakelijk zijn, zij moet overeenstemmen met wat onafhankelijke partijen zouden overeenkomen. De Belastingdienst let daarbij onder meer op de volgende factoren: de hoeveelheid arbeid; de draagplicht voor verliezen; de omvang van het ingebrachte kapitaal en de aansprakelijkheid. Een onzakelijke winstverdeling houdt

op zichzelf echter niet in dat aan de vennootschap geen betekenis toekomt. Slecht de winstverdeling wordt gecorrigeerd.

De conclusie luidt dat een incidentele wijziging van de winstverdeling kan resulteren in een lagere belastingdruk, maar dat de reden tot die wijziging op zakelijke gronden tot stand moet zijn gekomen. Mogelijk dat het eerst toekennen van een arbeidsbeloning op grond van de gewerkte uren leidt tot een meer flexibele verdeling.



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



NECO:

van riek tot vork

Met een capaciteit van circa 350 dieren per week is, met het 100% Belgisch wit/blauw, NECO/Vandenbogaerde uit Menen (B) een actieve speler op de Belgische en Nederlandse vleesmarkt. Het vleesras kenmerkt zich door een grote beveleedheid en opmerkelijk rendement.

De samenwerking met Neco en hun aangesloten mesters is de basis van een constante aanvoer van wit/blauwe stieren van 24 maanden oud. We praten met Edwin Heuvelink en Karin Broers, beide zijn vleesadviseur in Nederland van Neco. "Bij Neco staan diverse mesters onder contract. De mesters moeten aan veel voorwaarden voldoen. Dit allemaal aan de hand van een logboek, dat aan

een constante, externe, controle onderhevig is. Met gras, stro, maïs en gecontroleerd krachtvoer: zonder genetisch gemanipuleerde ingrediënten, geen antibiotica en vrij van dierlijk vet en meel, worden de dieren gevoed. Verder zijn rust en voldoende bewegingsvrijheid, op stro, belangrijke elementen voor de juiste ontwikkeling. Ons totale proces staat overigens onder IKB-controle," geeft Heuvelink aan.



Slachtproces

De slachtingen, wegingen, classificatie en sanitaire controles worden uitgevoerd volgens de Europese normen. Broers: "We controleren continu de Ph en temperatuur van het vlees. Door analyses van de genomen monsters, bieden we ons zelf en de afnemers zekerheid over de juiste bacteriologische waarden van het vlees. Vlees met bijvoorbeeld een te hoge Ph leveren we niet uit aan de slager."

Bewerking

In het productiecentrum in Menen zijn circa 170 mensen werkzaam. Nadat het vlees teruggekoeld is in de kern naar zeven graden Celsius, benen ambachtelijk geschoolde slagers het uit en selecteren de diverse onderdelen naar hun bestemmingsmogelijkheden. "Wij beschouwen deze werkzaamheden als een van onze basisactiviteiten," aldus Broers. "De slager die ons vlees op zijn blok krijgt, moet ervan op aan kunnen dat het vlees vakkundig is behandeld en bewerkt. Doordat de onderdelen van de voorvoet ook erg mals zijn, biedt dit vleesras de mogelijkheid om geheel nieuwe bestemmingen aan een technisch deel te geven," vult Heuvelink aan. Heuvelink en Broers bieden klanten graag advies en hun vakkennis aan bij het uitsnijden van het vlees, waarbij een uitgebreide rendementsoverzicht behoort.



Maatwerk en standaard

Neco biedt de slagerondernemer een breed assortiment van technische delen van de wit/blauwe kwaliteit. Broers: "We hebben standaard onder andere biefstukpakketten bestaande uit alleen kogels of andere biefstukdelen. De kwaliteit van het vlees is zo goed, dat we ook van bijvoorbeeld delen van de voorvoet biefstuk kunnen snijden. Ook die delen bieden we volledig gevlied en in kleine verpakkingen aan. Wil men echter (ook) een voet of pistola geleverd hebben, dan kan dat zeker. De onderdelen leveren we af in kratten met een inhoud van circa 20 kilo. Elk vleesdeel is voorzien van een etiket met alle relevante gegevens zoals, land van herkomst,



slachtdatum en THT. Neco geeft bij aflevering van het vlees een minimale THT van drie weken. Op snippers veertien dagen."

Constance kwaliteit

Neco wil zich graag bewijzen bij de Nederlandse slager. "Ik ben ervan overtuigd dat wij de Nederlandse slager een uitstekend stukje vlees bieden. Vlees dat mals is en mooi van kleur, mager is en van constante kwaliteit. Bovenal kan er een uitstekend en hoog rendement mee worden behaald. Ik wil de slager graag van informatie te voorzien en kan hem of haar begeleiden naar een op maat afgestemde inkoop. We leveren nu al bij een groot aantal slagers. Sommigen hebben aan de hand van de opgedane ervaringen, ervoor gekozen alléén nog rundvlees van de wit/blauwe kwaliteit te verkopen."

Assortimentsboek

Een assortimentsboek met alle relevante gegevens over het vlees wordt bij een eventuele samenwerking met Neco door Karin afgeleverd. Alle onderdelen worden samen met de bestelnummers en beeld van het product aangegeven. Ook staat hier het afleveringsschema in.

Beter leven

In samenwerking met de Dierenbescherming is Neco bezig om eenzelfde IKB traject op de zetten voor Blonde Aquitaine onder het Beter Leven label. Dit zijn lichtere dieren die op natuurlijke wijze geboren worden.

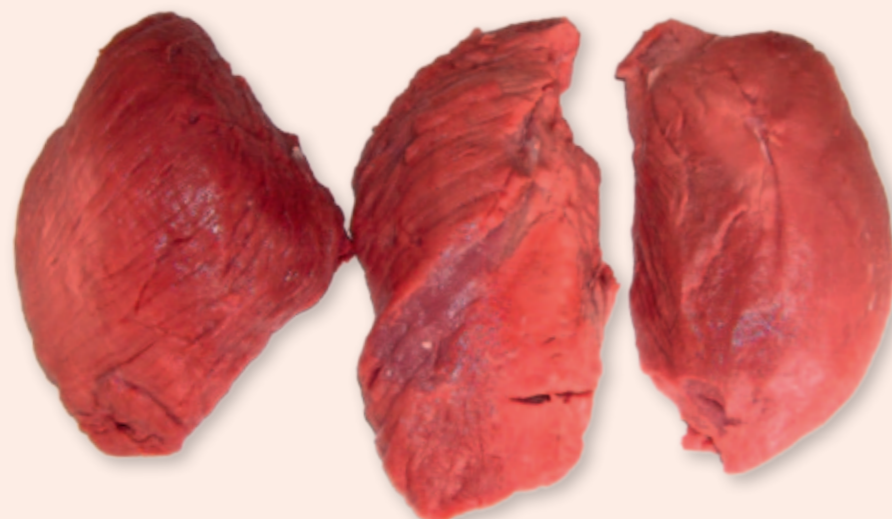
vleeshandel
NECO BV
VLISSINGEN



VLEESADVISEUR KARIN BROERS

Karin Broers volgde het slagersvak bij SVO; vanaf gezelschap tot specialiteitslager. Als chef-slager heeft ze veel ervaring opgebouwd bij slagerondernemers en ook binnen de retail. Haar vakmanschap staat borg voor een gedegen advies op het velerlei gebied; zoals inkoop, calculatie, uitsnijden, bereiding enzovoort. Haar functies binnen de retail staan borg voor scherpe berekeningen en het realiseren van voldoende rendement.

Nederlandse slagersondernemers die met het Belgische wit/blauwe vleesras willen kennismaken, is ze graag van dienst met haar kennis. Kijk op www.neco-bv.nl voor meer informatie of bel Karin Broers onder nummer: 06-20134863, e-mail karin@neco-bv.nl



Culinair barbecueën opent wereld van mogelijkheden

Kleine, innovatieve hapjes. Niet alleen vlees, maar ook vis, kaas en groenten. Barbecueën wordt heel bijzonder als je verder kijkt dan alleen de standaard hamburgers of worstjes. Voor slagers biedt het barbecueseizoen volop kansen om innovatief aan de slag te gaan. Tijdens de traiteurtraining Compleet barbecueën van SVO leren verkoopmedewerkers hoe ze van een barbecue een culinair feest kunnen maken.

“Barbecueën deden we jaren op dezelfde manier”, zegt Franklin Mijnhijmer, trainer/docent bij SVO. “We gooiden een flink stuk vlees op de barbecue en serveerden er salades en brood bij. Nu is een nieuwe trend gaande: culinair barbecueën. Dat betekent dat we kleinere, innovatieve hapjes serveren, een soort

barbecue-tapas. Voor slagers ligt daar een enorme kans om zich te onderscheiden. De traiteurtraining Compleet barbecueën geeft in één dagdeel volop praktische tips om het ‘nieuwe’ barbecueën in de slagerij te presenteren. Deelnemers gaan zelf aan de slag met het maken van vernieuwende barbecue-producten, met vlees, vis, wild, kaas en groenten.”

INNOVATIEVE RECEPTEN

De deelnemers maken verschillende recepten. “Bijvoorbeeld champignons, verpakt in een klein lapje rundvlees”, vertelt Franklin. “Of kleine hamburgers gevuld met Franse blauwe schimmelkaas. Ook het opsteken van gewokte Oosterse groenten in een buideltje is een voorbeeld. We gaan zalmootjes vullen met kruidenroomkaas en die grillen op de barbecue. Wild op de barbecue, zoals tamme eendenborst en hertenbiefstuk, is ook heerlijk. Zo leren de deelnemers wat er allemaal mogelijk is. We laten bovendien verschillende barbecue-technieken zien: op houtskool, met briketten, op gas,

met bier, direct en indirect grillen. Ook de voor- en nadelen van deze technieken spreken we door.”

SPELEN MET SMAAK

Smaak is een heel belangrijk onderdeel van de training. Kruidenleverancier Epos laat verschillende verse marinades proeven, die slagers makkelijk zelf kunnen maken. “Het is dan belangrijk om te weten wat die verschillende smaken inhouden en hoe je daarmee kunt spelen. Italiaans, Mediterraans, Oosters, Indiaans, Amerikaans: elke soort is anders en heeft andere smaakaccenten. We bekijken welke smaak bij welke producten past en hoe je daarmee kunt variëren. Die kennis is goed te gebruiken bij het zelf bereiden, maar ook bij het adviseren van klanten.”

KLANTEN STEEDS VERRASSEN

De training gaat tot slot in op het presenteren van de barbecuegerechten in de winkel en op verkooptechnieken. “De deelnemers krijgen allemaal een receptenboek mee”, zegt Franklin. “Daarmee kunnen ze aan de slag, en vervolgens zelf verder experimenteren. Natuurlijk is deze culinaire aanpak wel wat meer werk. Maar slagers die het aandurven, zien dat het enorm veel oplevert. Want anders kijken naar producten en er een innovatief gerecht van maken, is dé manier om klanten steeds opnieuw te verrassen.” Kijk voor meer informatie over de training op www.svo.nl.



Workshop Ppas: ‘verbinding’ is het sleutelwoord



de noodzaak duidelijk te maken. Maar ook om te laten zien wat het de medewerkers oplevert. Er zijn vijf veranderstrategieën: directief leiderschap (moeten), coachend leiderschap (leren en ontdekken), bemiddelend en inspirerend leiderschap (willen), expertmatig leiderschap (weten) en verbinding door het afzien van sturing (loslaten). Soms

moet je een medewerker loslaten en verantwoording geven om ze goed of beter te laten functioneren. Zo moet je voor jezelf kaderen wat je wilt en wat de situatie is. Daarna kun je je personeel de ruimte geven om zelf met initiatieven te komen of problemen op te lossen.

De dag begon vroeg op dinsdag 5 februari in Hotel Van der Valk Houten. Met een groep van 17 dames startte Wil Vogelaar de workshop ‘Leren motiveren en Leiderschap’. De hamvraag die dag was ‘Hoe krijg je jouw medewerkers mee?’.

Iedereen had ter voorbereiding een opdracht gemaakt over een situatie in de slagerij, die zij graag verbeterd zien. Er kwamen verschillende problemen en situaties aan de orde zoals personeelsuitbreiding en inkrimping, weerstand in het team en het invoeren van een nieuw systeem. Volgens Wil is ‘verbinding’ het sleutelwoord. Verbonden zijn met het bedrijf en het product

Belangrijk is om te bepalen in welke fase je medewerkers zitten. Zijn het twijfelaars, snelle aanpassers, afmakers of dwarsliggers?

Bij iedere veranderende situatie is het belangrijk om je medewerkers het nut en

de noodzaak duidelijk te maken. Maar ook om te laten zien wat het de medewerkers oplevert. Er zijn vijf veranderstrategieën: directief leiderschap (moeten), coachend leiderschap (leren en ontdekken), bemiddelend en inspirerend leiderschap (willen), expertmatig leiderschap (weten) en verbinding door het afzien van sturing (loslaten). Soms

moet je een medewerker loslaten en verantwoording geven om ze goed of beter te laten functioneren. Zo moet je voor jezelf kaderen wat je wilt en wat de situatie is. Daarna kun je je personeel de ruimte geven om zelf met initiatieven te komen of problemen op te lossen.



van belang allereerst de diagnose te stellen. Bekijk in welke situatie je medewerkers zitten, wat de urgentie is en waar je naar toe wilt.

VAKANTIEDAGEN

Een mooi voorbeeld van Wil was de jaarlijkse strijd om vakantiedagen van het personeel. Meerdere medewerkers willen in een bepaalde tijd op vakantie. Kader voor jezelf in wat mogelijk is. Geef dit kader mee aan je personeel als ze in onderling overleg gaan om er uit te komen. Is er na dit gesprek nog niks concreets uitgekomen, grijp dan in. Wellicht kun je afspreken dat dit jaar medewerker A als eerst zijn/haar vakantie mag opgeven en volgend jaar medewerker B aan de beurt is.

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

De volgende Ppas-activiteit vindt plaats op 16 april. Die dag wordt Livar bezocht en de bijbehorende abdij. Voorafgaand staat er een aantal mooie slagerijen op de planning in de omgeving van Limburg. Wil jij daarbij zijn? Meld je aan bij Ppas via www.knsnet.nl/secties.



Meerwaarde door dienstverlening van de afdeling Ondernemerszaken

De afdeling Ondernemerszaken heeft veel contact met slagers. Daarnaast biedt deze afdeling advies, op basis van persoonlijke behoefte maar ook voor de hele branche. Met weke vragen kan de slager bij hen terecht? De Slager gaat hier nog eens dieper op in.

Slagers met een ondernemersvraag, denk aan vragen over financiën en omzet, assortiment, presentatie, klantenbinding, maar ook over verhuizingen of (her) openingen, verbouwingen of overnames, kunnen terecht bij de afdeling Ondernemerszaken. Hierin wordt een onderscheid gemaakt tussen 1e-lijns vragen en 2e-lijns vragen.

Bij 1e-lijns vragen kan (bijna) direct de slager van een antwoord of advies worden voorzien. Hier zijn geen kosten aan verbonden. Als het een vraag betreft die meer uitzoekwerk betreft, of waar een gedegen onderzoek naar verricht moet worden, noem je dat een 2e-lijns vraag. Hiervoor geldt het uurtarief van de afdeling.

Naast telefonisch contact is er natuurlijk ook veel persoonlijk contact tussen deze afdeling en slagers. Dat gebeurt tijdens vakbeurzen, werkgroepavonden of KNS-regiobijeenkomsten, maar vooral ook tijdens een bezoek aan een slagerij.

ORIËNTEREN

Vaak worden dagelijks regio's bepaald waar die dag slagerijen worden bezocht

voor een nadere kennismaking of oriëntatie. Die regiokeuze is meestal gebaseerd op andere afspraken in de buurt, een uitnodiging voor een jubileum, (her)opening. Deze bezoeken zijn zoals aangegeven ter nadere kennismaking of ter oriëntatie van de bedrijfssituatie. Ook zo'n oriënterend bedrijfsbezoek is kosteloos.

INVENTARISEREN

In het geval van een inventariserend bedrijfsbezoek is een bezoek van één uur per jaar gratis met een maximum van drie uur. Een KNS-lid dat nooit door de KNS is bezocht komt dus ook voor één bezoek van drie uur in aanmerking zonder dat daarvoor extra kosten worden gerekend. Een inventariserend bedrijfsbezoek is ook op basis van

"Naast telefonisch contact is er natuurlijk ook veel persoonlijk contact tussen deze afdeling en slagers"

twee-richtingsverkeer. In de praktijk komt het erop neer dat een slager heeft aangegeven weleens van gedachten te willen wisselen over de bedrijfsvoering. Een dergelijk bezoek is desondanks op initiatief van de KNS en geeft vaak meer richting en duidelijkheid over welke hulp de KNS kan bieden.

BETAALD BEZOEK

In andere gevallen kan een slager specifiek een bezoek van de KNS aanvragen. Het 'ondernemersprobleem' is vooraf vaak duidelijk en de slager is leidend in wanneer het bezoek plaats vindt. Een dergelijk bezoek is een betaald bezoek. Dat geldt ook voor vervolgfafspraken en opdrachten.

Het individuele advies dat op maat voor een slager wordt gemaakt of geschreven zijn producten zoals een Quick Scan, Locatiescan of uitgebreider advies zoals is een Businessplan. Ook een predicaat 'Bij Koninklijke Beschikking Hofleverancier' of bemiddeling bij bedrijfsopvolging zijn voorbeelden van individuele dienstverlening.

PROJECTEN

Bij het onderzoek dat voor slagers individueel wordt gedaan, komen ook overeenkomsten in problemen naar

voren. Daarom worden ook voor de gehele branche bepaalde onderwerpen aangepakt. Denk aan projecten zoals Sturen op Cijfers (waarbij slagers hulp krijgen bij het inzicht krijgen en sturen op hun omzetpatroon), de Ingrediëntendatabase (wat invulling geeft aan de voedselinformatie verordening voor de slagersbranche) en Slagerspassie (brengt inspiratie voor slager en werknemer).

Tot slot is de afdeling natuurlijk onderdeel van het grotere KNS-geheel. Daar waar vragen en advies vanuit meerdere kennisgebieden een oplossing nodig hebben, zoals communicatieadvies of juridische hulp, worden slagersvragen of brancheprojecten vanuit verschillende afdelingen van de KNS benaderd en opgelost.

VRAGEN OP EEN RIJ

- 1e-lijns vraag, direct antwoord: gratis
- 2e-lijns vraag, antwoord heeft onderzoek nodig: tegen uurtarief

BEZOEKEN

- Op uitnodiging van een slager (jubilea, (her)opening), of op eigen initiatief van de KNS: gratis
- Inventariserend bedrijfsbezoek, is op initiatief van de KNS en van de slager, geen duidelijk ondernemersprobleem benoemd: gratis. Elk KNS-lid kan eens per jaar gratis bezocht worden, met een maximum van drie uur. KNS-leden die nog nooit van een bedrijfsbezoek gebruik hebben gemaakt komen in aanmerking voor een bedrijfsbezoek van drie uur.
- Betaald bedrijfsbezoek, is op initiatief van de slager, van te voren een duidelijk geformuleerd vraag of probleem aangegeven: tegen uurtarief

Het uurtarief van de Afdeling Ondernemerszaken voor 2013 is € 97 per uur. Voor meer informatie of vragen kun je contact opnemen met de afdeling op tel: 070 3314626.



In de vorige editie zijn de resultaten van de landelijke Slagersmonitor aan bod gekomen. Net als in afgelopen jaren heeft onderzoeksbureau GfK, in opdracht van de KNS, in 2012 de landelijke Slagersmonitor uitgevoerd. Het doel van dit onderzoek is inzicht te krijgen in de positie en de ontwikkeling van de slagersmarkt. Ook is de Slagersmonitor een goed instrument om individuele slagers nog beter te adviseren. In deze editie van De Slager wordt aandacht besteed aan het dalend marktaandeel van de zelfstandige slagerij. Het aantal slagers in Nederland daalt en zo ook het marktaandeel van de zelfstandige slagerij. In 2011 was dit 14,1%. Dit was in 2008 nog 15,9%, een zorgwekkende tendens.

SUPERMARKT

Supermarkten hebben steeds meer moeite om zich van elkaar te onder-



Slagersmonitor: Ontwikkeling van het marktaandeel van de slagerij



scheiden. De versafdelingen vormen de belangrijkste onderscheidende factoren van de supermarkten. Het marktaandeel van supermarkten binnen de totale versmarkt is hierdoor ook gestegen de afgelopen jaren. In elke euro uitgegeven aan vers komt meer dan 85 eurocent in de kassa's van de supermarkten terecht. Dit was in 2006 nog 81 eurocent. Vergelijkbare cijfers worden geconstateerd bij de bestedingen van vers vlees. Opvallend hierin zijn de goede prestaties van supermarkt Lidl van de afgelopen jaren, dit komt onder andere doordat zij hun communicatie sterk op vers inzetten.

CONSUMENTENGEDRAG

Kwaliteit, aantrekkelijke aanbiedingen en ruime keuze vormen voor de consument de belangrijkste aspecten bij het kopen van vlees. Het belang van deze aspecten neemt alleen maar toe. De supermarkten worden door de consument op deze aspecten steeds beter beoordeeld. Ook uit het onderzoek 'Wat voor vlees heeft u in de kuip?' blijkt dat bij het kopen van vlees bij een slagerij voornamelijk wordt gelet op kwaliteit van de producten gevolgd door ruim aanbod, deskundigheid van het personeel en als vierde criteria vertrouwen in voedselveiligheid.

Voor een slager is het van belang om zich vooral te focussen op de kwaliteit van het product, de specialiteiten en de maatschappelijke verantwoordelijkheid.

KWALITEIT

Vlees kan de consument overal kopen, maar voor een echt lekker gerecht moet men bij de slager zijn. De kennis en kunde is in huis om samen met de consument het lekkerste gerecht te bereiden. Door deze kennis met klanten te delen kan je van toegevoegde waarde zijn voor consumenten die van tafelen, koken en lekker eten houden. Hier zijn

verschillende mogelijkheden voor zoals het organiseren van kookworkshops, een presentatie van het uitsnijden van een half varken en uiteraard het persoonlijke advies over bereidingstechnieken. De consument informeren over de vetbeheersing is ook een trend waar de slager op kan inspelen. Als je laat zien dat je gezonde producten verkoopt en de consument ook laat proeven, waardeert de klant dit enorm.

SPECIALITEITEN

Hoewel het aanbod van de supermarkten de afgelopen jaren verbeterd is, heeft de slager een assortiment waarmee hij lokaal de lekkerste kan zijn. Speel daarbij met name in op dat deel van het assortiment dat je uniek maakt. De slager dient het assortiment hierop af te stemmen. Slagers kunnen het verlies aan marktaandeel in de verkoop van vlees compenseren door verbreden van het assortiment of het aanboren van nieuwe afzetkanalen.

Het voorverpakken van vlees kan een welkome aanvulling zijn. Maar kijk ook over de grenzen van de branche heen en probeer in plaats van een product een maaltijdconcept te verkopen. Een optie in dit kader is het assortiment verder uit te breiden met (branche)vreemde producten (wijnen, desserts, etc.). Wel dienen deze producten afgestemd te zijn

op het kernassortiment en onderscheidend te zijn ten opzichte van het aanbod in het supermarktkanaal.

**MAATSCHAPPELIJKE
VERANTWOORDELIJKHEID**

De consument zoekt niet persé een duurzaam product, maar vooral een lekker stukje vlees. Wat ook zeker van belang is, is de beleving bij de aankoop van een stukje vlees. Voor jou als slager biedt dit kansen! Maak duidelijk dat de leefomstandigheden van de dieren goed zijn en dat dit ten goede komt van de smaak en de kwaliteit van het vlees. Wanneer je vlees van vee uit de regio biedt is dit helemaal een kans voor het uitdragen van jouw verhaal.

Bij bovenstaande punten is het van essentieel belang dat zowel jij als je personeel een goed, eenduidig en betrouwbaar verhaal verkondigen. Communicatie tussen de slager en zijn klant is essentieel. De consument wordt steeds kritischer, middels actief proeven, aantrekkelijke presentatie, uitgebreid assortiment en met streekgerechten, dieet- en biologische producten kan een slager zich onderscheiden en inspelen op de behoeften van de consument.



"De consument zoekt niet persé een duurzaam product, maar vooral een lekker stukje vlees"

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 en Leo de Jong, Muntz

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:

- Kwaliteitsslagerij van Loo vertelt
- De Rabobank aan het woord
- Tips voor veilig barbecuen
- De Toonbank van Jos Pinckaers

Ambachtelijke hartige taart wordt a piece of cake

Nieuw! Ambachtelijke Quiche Cake à la minute



Quiche Cake
Kip-kerrie

Knapperige bovenkant
door de kant-en-klare
Crumble mix.

Makkelijk
en snel
te bereiden.



Recepten voor
3 smaken beschikbaar.

Zowel ongebakken als
afgebakken koel-
en diepvriesbestendig.

Droogt minder
snel uit.

Ambachtelijke Quiche Cake à la minute

Een ambachtelijke hartige taart, maar dán in een handomdraai gemaakt. Dát is Quiche Cake à la minute van Verstegen. De Pie mix Seasoning en Crumble mix Seasoning van Verstegen en het bladerdeeg van Koopmans zorgen voor een combinatie van 'pure ambacht' en 'snelle bereiding'. De saus en de mix trekken niet in het deeg waardoor de Quiche Cakes goed bewaard kunnen worden. Download de recepten Kip-kerrie, Goulash en Mediterrane via www.verstegen.nl.



Verstegen, with pleasure.