

DE SLAGER 9

Vakblad voor leden van de Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie | oktober 2013



LEKKERSTE BAL
EN GEHAKT
VARIANT 2013
GEWONNEN
DOOR SLAGERIJ
THEO BEERENS



SLAGERS-
PASSIE VOOR
ELK MOMENT



IYBC 2014,
WIE STRIJDT
ER OM DE
EUROPESE EER?



Meesterworstmaker Arno de Best

**Worstmakerij
een hobby?
Welnee!**



koninklijke nederlandse slagersorganisatie

NECO: van riek tot vork

NECO/Vandenbogaerde is een actieve speler op de Belgische en Nederlandse vleesmarkt, die de slagerondernemer een breed assortiment van technische delen van 100% Belgisch wit/blauw kan leveren.

Karin Broers, vleesadviseur Nederland van NECO/Vandenbogaerde: "Ik ben ervan overtuigd dat wij de Nederlandse slager een uitstekend stukje vlees bieden. Vlees dat mals is en mooi van kleur; mager en van constante kwaliteit. Bovenal kan er een uitstekend en hoog rendement mee worden behaald. Ik adviseer u daar graag over."



"De slager die ons vlees op zijn blok krijgt, moet ervan opaan kunnen dat het vlees vakkundig is behandeld en bewerkt"

Karin Broers volgde het slagersvak bij SVO; vanaf gezel tot specialiteitenslager. Als chef-slager heeft ze veel ervaring opgebouwd bij zowel slagerondernemers als de retail. Haar vakmanschap staat borg voor een gedegen advies op het velerlei gebied.

"Wilt u meer weten over het prachtige wit/blauwe rundvlees van Neco? Bel of mail me voor het maken van een afspraak; ik kom graag bij u langs!"

Kijk op www.neco-bv.nl voor meer informatie, bel Karin Broers onder nummer: 06-20134863, of stuur een e-mail naar karin@neco-bv.nl



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

INHOUDSOPGAVE

Kort nieuws	4
Column: Pensioen-regeling in de steigers	5
Gastcolumn: Goed opgeleide medewerkers bepalen succes slagerij	7
Ledenvoordeel, dat scheelt geld	9
Gildeslagerij Arno de Best: "Worstmakerij een hobby? Welnee!"	10
Schadelijke bacteriën en afgekeurd vlees in voedselketen	13
Theo Beerens wint Lekkerste Bal Gehakt én Variant 2013	14
Hoe veilig is jouw zaak in de donkere dagen?	16
Week van de Veiligheid 2013: Agressie en Geweld	21
Pensioenconsultant Frans Thijs: "Weinig mensen weten wat er voor ze geregeld is"	25
René de Bruin, "Ondernemers zoeken vernieuwing, ook in de relatie met hun klanten"	26
Toets hoe hygiënisch je werkt!	28
Maatschappelijke beleggingen (Box 3)	32
Sociale media en ontslag	33
Alles Toegankelijk?	34
Sturen op Cijfers: wat te doen met de uitkomsten?	35
FNV en CNV leden akkoord met eindbod cao	36
Sociale Fondsen in de Slagerssector	38
Verbeterd roodbont: runderras met vlees van topkwaliteit	39
IYBC 2014, wie strijdt er om de Europese eer?	40
Slagerspassie voor elk moment van de dag	44
PS voor slagers – interview met onze eerste tester!	45
MXL bezoekt Jan Zandbergen	46



GROENVELD VLEES

Import en Export van vlees



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

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

AGENDA

OKTOBER

- 2 oktober** MVS trendtour Rotterdam
- 3 oktober** PJS workshop leidinggeven, Houten
- 8 oktober** Ppas Verzuimtraining
- 10 oktober** KNS Regiobijeenkomst Amsterdam
- 12 oktober** Uitreiking Arnhem Rookworststad
- 31 oktober** KNS Regiobijeenkomst Best

NOVEMBER

4 t/m 6 november

- MXL studiereis Budapest
- 5 november** KNS Adviescommissie Sociale Zaken en Onderwijs, Rijswijk
- 12 en 13 nov.** PJS Trendtour Rotterdam
- 14 november** VGS deelnemersraad
- 19 november** Uitreiking Slager met Ster
- 19 november** Ppas workshop tapas maken



De toonbank van Slagerij Kuypers in Woudenberg

Slagerij Kuypers is één van de laatste familiebedrijven in de lokale Woudenbergse middenstand. In 1907 begon slager Van Ingen de zaak, waarna de vader van Frits Kuypers in 1948 de nieuwe eigenaar werd. In 1972 nam zoon Frits het slagersmes van zijn vader over. De inmiddels 61-jarige ondernemer werkt nog steeds zes dagen per week in zijn slagerij. Werkweken van zestig tot zeventig uur zijn eerder regelmaat dan uitzondering.



Slagerij Kuypers is aangesloten bij het Worstmakersgilde, waarbij aangesloten slagers een groot assortiment aan ambachtelijke worstsoorten en vleeswaren voeren. Bij vakwedstrijden vallen de producten van Kuypers regelmatig in de prijzen. De rookworst, erwtensoepp, gebraden gehaktballen, leverworst, zachte metworst en de 'Kuyperijes' – gedroogde borrelworstjes – werden stuk voor stuk



met het predicaat 'goudster' beloond. "Het is een bevestiging van de kwaliteitsbeheersing van je producten. De keuringen vinden onaangekondigd plaats. Dit is geen probleem, want wij zorgen dat onze toonbank er altijd onberispelijk uitziet."

De eigen worstmakerij heeft grote aantrekkingskracht. "Klanten uit de wijde regio komen naar ons toe voor de

Slager Willem Aling vertelt zijn verhaal

In het noorden van Drenthe ligt het dorp Annen, onlangs uitgeroepen tot leukste dorp van Drenthe. Dat is de plaats waar wij sinds 1991 met veel plezier in onze slagerij werken.

Met wij wordt bedoeld een slagers-echtpaar, 1 fulltime slager en 4 verkoopmedewerksters.

Doordat het pand van oudsher werd gebruikt voor zowel slachten als verkopen is er, nu er niet meer geslacht wordt, een grote werkruimte beschikbaar voor het produceren van diverse worstsoorten. In het noorden van Nederland is de droge worst erg populair, een worstsoort bereid met varkensvlees en o.a. kruidnagel, die een aantal dagen in de drogerij moeten hangen om de gewenste smaak te krijgen.

Van heinde en verre komen de worstkenners droge worst halen. Een andere

Drentse lekkernij en specialiteit zijn de schenken, gedroogde rauwe hammen. Deze worden gezouten en vervolgens gedroogd en zowel aan stuk als gesneden aan de man gebracht.

Om aan de weet te komen of behalve de klantenkring ook de "wijde wereld" onze producten waardeert doen we regelmatig mee aan vakwedstrijden en keuringen. Dit houdt ons scherp en is ook voor onze slager Erwin, die in oktober zijn worstmakersdiploma hoopt te behalen, een extra stimulans om bij de tijd te blijven en innovatief bezig te zijn.



Voor het rundvlees en varkensvlees hebben we gekozen voor het Boeuf d'Or en Porc d'Or.

Het verzoek om diervriendelijk kippenvlees te betrekken is ingewilligd door over te gaan op Gildehoen, bewust beter voor mens en dier. Groet vanuit een mooie plek in Drenthe, waar Kwaliteit en Service worden geschreven met een hoofdletter.

Pensioenregeling in de steigers

De komende jaren gaat er veel veranderen met betrekking tot pensioenen in Nederland. We worden met z'n allen steeds ouder dus moet er steeds langer pensioen worden betaald. Daarvoor is in het verleden te weinig premie betaald. Bovendien zijn er steeds meer gepensioneerden en steeds minder mensen die werken en premie betalen.

Deze constatering wordt gedaan in een periode van financiële crisis waarin pensioenfondsen te maken hebben met dalende rendementen en een historisch lage rente. Om het pensioenstelsel moderner en stabiel te maken, moet er iets gebeuren. Daarover zijn overheid, werkgevers en werknemers het eens en sloten daarom in april een sociaal akkoord. Eén van de uitkomsten is dat de AOW stapsgewijs omhoog gaat naar 67 jaar en daarna verder wordt aangepast aan de levensverwachting. Het is de bedoeling dat ook de aanvullende pensioenen vanuit de pensioenfondsen op latere leeftijd ingaan.

Om stabiliteit dichterbij te brengen, moet het zogenaamde pensioencontract worden aangepast. In dit contract hebben werkgevers en werknemers afspraken gemaakt over de regeling rond ouderdomspensioen maar ook over nabestaanden- en wezenpensioen. Wat betreft het ouderdomspensioen is hierin geregeld welk opbouwpercentage wordt gehanteerd en over welk deel van het loon opbouw plaatsvindt. Daarnaast wordt er meestal gestreefd om de opbouw te indexeren. Deze zogenaamde nominale toezegging met een voorwaardelijke



indexatie bleek bij veel pensioenfondsen niet haalbaar. Ook bij het pensioenfonds Slagers is er de laatste jaren niet geïndexeerd. Gelukkig hoefden wij niet te korten zoals bij andere fondsen.

De vraag is nu of wij het huidige nominale systeem moeten voortzetten of kiezen voor een zogenaamd reëel systeem waarbij de indexatie vooraf wordt in geprijsd. In dit systeem wordt echter bij tegenvallende resultaten sneller tot kortingen besloten. Waarbij deze kortingen wel mogen worden uitgesteld over een periode van 10 jaar. Zoals gezegd, is de inhoud van de pensioenregeling een zaak van cao-partijen. Daarom moeten wij als vertegenwoordigers van de KNS met de vakbonden aan tafel om tot afspraken hierover te komen.

Zoals zo vaak in het leven, spelen kosten in deze keuze een grote rol. Aan de andere kant moeten we ook oppassen dat we het kind niet met het badwater weggooien. Anders gezegd, mensen die decennia in de slagersbranche hebben gewerkt, willen we als werkgevers toch ook op een redelijke manier met pensioen laten gaan. Maar dat kan niet tegen elke prijs, dus vindt ook hier de redelijkheid zijn begrenzing in de kosten.

Antoine van Baars, Keurslager te Deurne Bestuurslid KNS, voorzitter Adviescommissie Sociale Zaken en Onderwijs

Straffe prijsconcurrentie heeft keerzijde

Consumenten en supermarkten spinnen wellicht garen bij de huidige prijsverlagingen, maar een nieuwe prijzenslag kan volgens sectormanager retail Mulder van de ING ook tot kwaliteitsverlies leiden in het aanbod. De sectormanager wijst erop dat de kwaliteit van producten onder de prijzenslag te lijden kan krijgen. 'Neem een prijsverlaging bij vlees. Om dat op te vangen moet de efficiëntie in de productie verder omhoog, van zeg 500 naar 550 koeien per uur.'

ONDERHANDELEN MET LEVERANCIERS

Ruimte om winkelprijzen (verder) te verlagen moet ergens vandaan komen, stelt Mulder. 'Supermarkt ketens betalen de prijsdaling niet in hun eentje. Ze onderhandelen met leveranciers, die dan een deel van de prijsdaling moeten opvangen. Dat kan impact hebben op de ontwikkeling van producten en van verwerkingstechnieken.'

De redenering van veel supermarkten is, dat dalende prijzen tot meer verkoop leiden en dat de omzet daarmee omhoog gaat, aldus Mulder. Een plotselinge prijsverhoging ziet hij daarom niet gebeuren. "Want dat heeft gevolgen voor het imago van de supermarkt", aldus Mulder.

Boeren mogen niet worden benadeeld. Albert Jan Maat, voorzitter van LTO Nederland, zegt dat boeren niet benadeeld mogen worden door een nieuwe prijzenoorlog onder supermarkten. De belangenorganisatie wijst erop dat lagere winkelprijzen zorgen voor minder verkoopopbrengst, 'die op een of andere manier zijn weerslag zal krijgen bij ketenpartijen'. "Wij zullen als LTO scherp in de gaten houden wat er gebeurt. Als de druk op de boeren en tuinders als leveranciers toch wordt opgevoerd, zullen we zeker actie nemen", aldus de voorzitter.

OP DE VOET GEVOLGD

De KNS volgt de prijzenslag op de voet. "Prijs is en blijft een belangrijk marketing instrument. Voor onze branche bestaat deze prijselasticiteit niet. Vlees is het hoofdaanbod, andere assortimentsgroepen bestaan slechts in beperkte mate en bieden geen compensatie in de marge. Eigenlijk is er sprake van oneerlijke concurrentie omdat slagers geen ruimte hebben om mee te gaan in deze prijzenoorlog.

De kracht van de ambachtelijke slager ligt in kwaliteit, vakmanschap, ambacht en service. De kleinschaligheid en vlees met een verhaal zijn daarom enorm belangrijk en zorgen voor onderscheidend vermogen. De bewuste consument blijft ongetwijfeld de weg naar de slager vinden." Aldus KNS-woordvoester Marian Lemsom

Bron: Nederlands Dagblad & Retailnews.nl



Bijna 6.000 gebruikers e-learning voor hygiënecode

Ook deze zomer is er weer regelmatig gebruik gemaakt van de e-learning module ter ondersteuning van de Hygiënecode voor het Slagersbedrijf. Inmiddels hebben bijna 6.000 ondernemers en medewerkers de e-learning succesvol doorlopen. Ideaal voor alle nieuwe collega's in de slagerij.

De e-learning behandelt een aantal belangrijke aspecten uit

de Hygiënecode voor het Slagersbedrijf, die al sinds 1 juni 2011 van kracht is. Op deze wijze kunnen alle medewerkers van de slagerij op een leuke en leerzame



manier toch heel snel op de hoogte raken van de werkwijze zoals in de code voorgescreven staat. Aan het einde van de digitale leerweg toetst een deelnemer zijn of haar kennis met een eindtoets. Na een succesvolle afronding ontvangt de deelnemer een certificaat. Hiermee kan worden aangetoond dat er wordt gewerkt aan bewustwording van voedselveiligheid en de implementatie van de (nieuwe regels) uit de hygiënecode.

GEÏNTERESSEERD?

www.hygienecodeslagersbedrijf.nl

KNS tevreden over VAS

Een nieuwe datum, een nieuwe locatie maar een prima sfeer zoals vanouds. Met plezier kijkt het KNS-team terug naar 23 en 24 september want natuurlijk was de KNS als standhouder aanwezig op de VAS-beurs in Amsterdam. Veel slagers en slagerijmedewerkers bezochten de stand van de KNS. Juist dat persoonlijk contact met slagers is de reden dat de KNS koos om op de VAS aanwezig te zijn. Ervaringen uitwisselen, vragen beantwoorden en horen wat er speelt onder de leden, hart voor slagers!

Dit jaar maakten bezoekers bij de KNS nader kennis met Slagerspassie, dé digitale inspiratieomgeving voor ondernemers en medewerkers in de slagersbranche. Een filmpje maakte duidelijk hoe Slagerspassie dadelijk past in het dagelijkse 'slagersleven'. Ook werd er een Slagerspassie-flyer verspreid aan de bezoekers, de lancering komt ten slotte snel dichtbij!

Daarnaast was er aandacht voor Sturen op Cijfers. Sturen op Cijfers is een digitale applicatie, die het voor jou als slagerondernemer mogelijk maakt om kengetallen te genereren, waardoor bedrijfsprocessen tijdig beter aangestuurd of bijgestuurd kunnen worden. Op de KNS-stand werd een demonstratie gegeven en was het mogelijk Sturen op Cijfers uitproberen. SuperGarant had een ludieke manier om hun schadeverzekering voor auto onder de aandacht te brengen. Een geslaagde twee dagen in Amsterdam!



Goed opgeleide medewerkers bepalen succes slagerij

Traditioneel is de zomerperiode een spannende tijd voor SVO vakopleiding food. Hoeveel inschrijvingen kunnen we dit jaar verwachten? Ook dit schooljaar blijft het aantal inschrijvingen voor onze mbo-slagersopleidingen stabiel. Een prima resultaat, maar ik zie graag dat nog meer slagerijen hun medewerkers een opleiding bieden. Want uiteindelijk maken goed opgeleide mensen in de winkel het verschil.

Als SVO vakopleiding food leiden we al tientallen jaren slagerijmedewerkers op. Inmiddels bieden we slagerijopleidingen op mbo-niveau 2 tot en met 4, van verkoopmedewerker tot slager-traiteur en van productiemedewerker tot chef. Zowel voor algemene opleidingen als voor specialisaties kunnen slagerijmedewerkers bij ons terecht. Al jaren is het aantal inschrijvingen van nieuwe studenten stabiel. Als ik kijk naar de hoeveelheid slagerijen in Nederland, zou dat aantal een stuk hoger mogen zijn. Eigenlijk zou elke ondernemer zijn medewerkers naar een mbo-slagersopleiding moeten sturen.

UITSTRALING

Goed opgeleide medewerkers betekenen veel voor de uitstraling van de winkel. Mensen met gedegen kennis en vaardigheden zijn goed voor de omzet van de zaak: zij weten hoe ze producten moeten verkopen, ze kunnen klanten optimaal adviseren en zorgen dat er bijzondere producten van topkwaliteit in de winkel liggen. Daarmee binden zij klanten aan de slagerij en brengen ze de zaak op een nog hoger plan.



AMBACHT

Als SVO willen we zorgen dat medewerkers dat verschil kunnen maken. Ons hart ligt bij het opleiden van vakmensen en wij staan voor het ontwikkelen van het slagersambacht. We leiden studenten algemeen op, maar laten hen ook al vroeg kennismaken met worst maken en traiteurvaardigheden. Zo leren ze snel de veelzijdigheid van het slagersvak kennen. Onze docenten zijn betrokken opleiders, die zelf uit de slagerspraktijk komen. Daardoor weten ze precies welke vaardigheden studenten nodig hebben. Onze onderwijslocaties zijn bovendien modern en compleet toegerust voor alle opleidingen.

VOLOP KANSEN

Wij blijven slagerijmedewerkers helpen om het verschil te maken. We werken continu aan het verbeteren van de kwaliteit van onze opleidingen. Dat doen we in nauwe samenwerking met de slagersbranche, variërend van de KNS tot het Worstmakersgilde. Zo zorgen we dat onze opleidingen nauw blijven aansluiten bij wat de slagerspraktijk nodig heeft. Ik hoop dat we volgend jaar een flinke stijging van het aantal nieuwe studenten zien. Want goed opgeleide medewerkers bepalen het rendement van uw bedrijf. Nu en in de toekomst.

Johan Noltes

Voorzitter College van Bestuur
SVO vakopleiding food

Twee slaggers genomineerd als finalist Beste Praktijkopleider van 2013

SVO kenniscentrum food organiseert de verkiezing 'Beste praktijkopleider van het Jaar'. Met deze verkiezing onderstreept SVO het belang van de praktijkopleider. In totaal zijn negen praktijkopleiders genomineerd.

De finalisten zijn verdeeld over drie categorieën: versspeciaalzaak, voedingsindustrie en supermarkt. Tijdens een feestelijke uitreiking op maandag 30



september zijn de winnaars bekendgemaakt. In de categorie 'versspeciaalzaak' zijn twee van de drie finalisten slager.

De praktijkopleider is belangrijk voor de student in opleiding. Louise Buddingh' (SVO kenniscentrum food): "Studenten gaan één dag per week naar school en leren de overige dagen op hun werk. De praktijkopleider begeleidt de student bij het leren op het werk. Hij is een belangrijke succesfactor voor het slagen van het opleidingstraject. De praktijkopleider is zowel begeleider, instructeur, organisator en beoordelaar. In die rollen is hij als geen ander in staat het vakmanschap en de kennis over te brengen op de student."

FINALISTEN

Voor de titel Praktijkopleider van het Jaar zijn in totaal negen praktijkopleiders genomineerd.

In de categorie versspeciaalzaak zijn dat:

- **Theo Beerens** van slagerij Beerens (Eindhoven)
- **Pierre Jansen** van visgilde de Visscher (Amhem)
- **Chris Vogels** van keurslagerij Vogels Brandevoort BV (Helmond)

Per categorie is een winnaar bekendgemaakt. Zij strijden vervolgens om de prestigieuze titel 'Praktijkopleider van het Jaar.'

FEESTELIJKE UITREIKING

Op maandag 30 september maakte SVO tijdens een feestelijke avond in het Beatrix Theater in Utrecht de winnaars bekend.

Slagers in de prijzen

De tweede helft van september stond bol van de prijsuitreikingen. Zo vond er tijdens de VAS een uitreiking plaats voor de diverse vakwedstrijden. De KNS reikte hier de Chris de Keizerbokaal uit en de



prijs voor de Kampioen gedroogde en/of geroekte rauwe vleeswaren in rubriek worstmaken voor ondernemers.

Ook vond de finale plaats van de Held van de Smaak waarin een flink aantal slaggers is vertegenwoordigd. Helaas is bij de druk van deze De Slager nummer 9 nog geen informatie beschikbaar over de winnaars. Voor actuele informatie kan je echter terecht op www.knsnet.nl

In de volgende editie van De Slager wordt uiteraard aandacht besteed aan de verschillende winnaars.

Nieuwe editie van SlagersLeven

Bij dit nummer van De Slager tref je de negende editie van SlagersLeven aan. Het



magazine dat bestemd is voor alle medewerkers in de slaggersbranche. Het wordt uitgegeven door Stichting VOS. Dit jaar verschijnt, naast drie nummers, een special over Slagerspassie bij SlagersLeven nr. 10 in november.

De slager een sterk merk op 10 en 31 oktober

In oktober vinden de laatste twee regiobijeenkomsten plaats van dit jaar. Op 10 en 31 oktober vinden de bijeenkomsten met een vol programma plaats in respectievelijk de Amsterdamse Borchlandhal en SVO in Best.

Bovendien is er een onderdeel aan de regiobijeenkomst toegevoegd, namelijk Sturen op Cijfers. Dit is een digitale applicatie, die het voor jou als slagere-ndememer mogelijk maakt om kengetallen te genereren, waardoor bedrijfsprocessen tijdig beter aangestuurd of bijgestuurd kunnen worden. In een korte presentatie wordt de applicatie toegelicht.

Spreekster Ellen Leenhouts doet de aftrap en heeft als insteek: "Sterke

merken zijn succesvol niet zozeer met wat ze verkopen maar vooral hoe ze dit doen. Wat kan de slager hier van leren?"

Na de pauze eerst aandacht voor Sturen op Cijfers. Daarna gaat Peter Hoogenboom, Algemeen Directeur van de KNS, het gesprek aan met de leden van de KNS. Aan de hand van een aantal stellingen gaan aanwezigen het gesprek aan met Peter over de KNS en de slaggersbranche.



Het gesprek, met collega-slaggers of met de teamleden van de KNS, kan voortgezet worden tijdens de afsluitende borrel. Kijk voor het programma en om je aan te melden op www.knsnet.nl/regiobijeenkomst.

LEDENVOORDEEL

Ledenvoordeel, dat scheelt geld

Alle leden van de KNS en hun medewerkers kunnen geld besparen dankzij het lidmaatschap van de KNS. Met Members' benefits, het inkoopprogramma waarbij je aanzienlijke kortingen olopend tot wel 40% kan krijgen. Dat is een mooi ledenvoordeel.

KORTING IN VELE CATEGORIEËN

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, ongedierte en schade- en verzuimverzekeringen.

Werkgevers en medewerkers kunnen bovendien korting genieten voor bijvoorbeeld elektronica (huishoudelijke apparaten), huis & tuin maar ook dagjes uit 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 slaggersbranche. 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.

Gildeslagerij Arno de Best

"Worstmakerij een hobby? Welnee!"

"De worstmakerij is geweldig," zegt Meesterworstmaker Arno de Best. "Er komt veel liefde voor het ambacht bij; dat spreekt voor zich. Maar liefde alleen is niet genoeg: het moet wel rendement opleveren! Hoe? Het is een wezenlijk onderdeel van mijn ambachtelijke bedrijfsvoering die ik samen met Meesterworstmaker Jack Goumans invul."

Gildeslagerij Arno de Best is een ambachtelijke dorpslagerij. Sinds 2003 is hij aangesloten bij het Worstmakersgilde, twee jaar later behaalde hij de titel Meesterworstmaker. "Het Worstmakersgilde is een mooie club van enthousiaste vakmensen die altijd op zoek zijn naar de beste kwaliteit," vindt Arno. "De tips van de vaktechnische adviseurs, Paul van Trigt en Wim Arisse, zijn goud waard." Kritisch voegt hij er aan toe: "Nu nog de ondersteuning in de winkel op het juiste niveau brengen en het is perfect."

ONDERSCHEIDEN

Kritisch is hij ook op zijn eigen winkel en producten: "Al onze producten moeten nét even anders en vooral uitzonderlijk lekker zijn. Dat is hard nodig, met twee grote supermarkten op loopafstand. Om dit te bereiken maken we in principe alles zelf. De kwaliteit van de grondstoffen die we gebruiken is voor de kwaliteit van het eindproduct allesbepalend. Als de basis niet deugt, kun je wel ophouden. Zo komt ons varkensvlees 'Le Porc Fermier' uit de Ardennen van 'Porcs Qualité Ardenne' (PQA), gevestigd in Malmedy.

"Het vlees krijgt meer smaak en heeft een aanzienlijk beter waterbindend vermogen: goed voor de worstmakerij"



Deze coöperatieve vennootschap werd in 1989 door veertien boeren en één slager opgericht. Inmiddels telt de coöperatie zo'n honderdtachtig varkenshouders. "Ze leveren een mooie kwaliteit varkensvlees. De dieren worden gehouden in stallen met alleen stro, hebben een vrije uitloop naar buiten en krijgen niet preventief antibiotica. Bovendien worden ze op verantwoorde wijze gevoerd en zwaarder afgemest, tot een karkasgewicht van ruim 100 kilo. Ze zijn dan ook gemiddeld twee maanden ouder dan gebruikelijk; het vlees krijgt daarmee meer smaak en heeft een aanzienlijk beter waterbindend vermogen. En dát is weer goed voor de worstmakerij."

Het rundvlees komt van een vaste meester: van Johan en Arie Roos uit Oploo. Arno zoekt de dieren daar zelf uit. "Altijd luxe vrouwelijke runderen, E-klasse. Omdat ik precies weet waar mijn vlees vandaan komt, hebben we een eerlijk en helder verhaal naar onze klanten. Als ze willen, kunnen ze zelf gaan kijken hoe de dieren worden gehouden."

IN HART EN NIEREN

Arno is slager in hart en nieren. Het was voor hem van jongs af aan al duidelijk dat hij dit vak in wilde. "Als ik uit school kwam en mijn ouders bezig zag in de slagerij, dacht ik altijd: dát wil ik later ook." Het is hem met de paplepel ingegoten. Zijn opa startte al in 1936 een slagerij in Afferden. Na enkele verhuizingen lieten zijn ouders het bedrijf in 1968 in Nieuw Bergen van de grond af opnieuw bouwen. Zelf kwam hij als 15 jarige jongen in 1981 in de slagerij en startte hij met de SVO-opleiding. Zeven jaar later werd hij medevenoot. In 2002 nam hij met zijn vrouw Anja het bedrijf helemaal over.

MEESTER WORSTMAKERS

Al ruim 12,5 jaar werkt Arno nauw samen met Jack Goumans. Jack draagt



net als Arno de titel 'Meester Worstmaker'. Meester Worstmaker is een initiatief van Stichting het Worstmakersgilde met als doel 'worsten en vleeswaren maken van topkwaliteit'. Om de vakkennis op een nog hoger peil te brengen, worden voor de deelnemers speciale trainingen uitgestippeld. Alle aspecten van het maken van worst en vleeswaren komen daarbij uitvoerig aan de orde. Ook onderwerpen als het belang van de versheid van producten, perfecte ambachtelijk afwerking van de worst en vleeswaren en het juiste gebruik van kruiden en specerijen worden behandeld; het gaat immers om de kwaliteit en een goede smaak. Jack Goumans zwaait de scepter in de worstmakerij van Gildeslager De Best. "Hij is een echte vakman die bekend is met de laatste methoden en technieken op dit vakgebied," typeert Arno zijn medewerker. "Jack is bovendien uiterst gedisciplineerd, secuur én innovatief. Een goede worstmaker moet buiten de bestaande recepturen kunnen denken en met eigen variaties komen." Jack krijgt van Arno volledig de vrije hand. "Dat brengt de mooiste resultaten," vindt hij. "Klanten maken geregeld kennis met de resultaten van Jacks vrijheid. Tot groot genoegen, zo blijkt uit de

"Een goede worstmaker moet buiten de bestaande recepturen kunnen denken en met eigen variaties komen"

enthousiaste reacties als hij weer eens een volledig nieuw product presenteert," lacht de eigenaar.

ERE WIE ERE..

Vakmanschap tonen, meedoen aan vakwedstrijden en vooral de prijzen die daarmee gewonnen worden, vormen een prima kapstok om mee naar buiten te treden. "Vakwedstrijden zijn allesbehalve oubollig!" stelt Arno. "Ze zijn juist een prima marketingtool waarmee je je als



ambachtelijk slager kunt onderscheiden van de retail." Dat Arno de Best en zijn team daarmee succes hebben, blijkt wel uit de imposante prijzenkast. "Alle producten worden ingezonden op naam van de medewerker die het product heeft gemaakt. Ik vind het geweldig om mijn medewerkers de kans te geven uit te blinken met hun vakkennis. Het pakt voor het hele bedrijf positief uit." De behaalde prijzen worden breed bekendgemaakt bij het publiek: 'Ere wie ere

toekomst' is Arno's motto. "Iedereen blijft hierdoor gemotiveerd om permanent te blijven werken aan de topkwaliteit die wij als slagerij willen leveren."

ALPE D'HUZES

Kwaliteit leveren, onderscheidend zijn in assortiment en smaak, een sterk team en je onderscheiden in vakmanschap: het zijn allemaal essentiële elementen voor een goed draaiend slagersbedrijf. Maar het gaat verder, weet Arno: "Als dorpslager moet je betrokken zijn bij het sociale en maatschappelijke gebeuren in de gemeenschap. Sponsoring van het verenigingsleven hoort daarbij, vind ik. Zo hebben we de mini's, de kinderen vanaf 6 jaar van Volleybalvereniging Montagnards Bergen (L) voorzien van nieuwe t-shirtjes. Deze zomer hebben we een vaste klant gesponsord die meedeed aan 'Alpe d'Huzes', waarbij deelnemers individueel of in teamverband één tot zes keer op een dag op de fiets de Alpe d'Huez beklimmen en daarmee geld ophalen voor het KWF-fonds. Het werd een groot succes, er is een fantastisch bedrag bij elkaar gefietst. Prima neveneffect is dat de actie en publiciteit ons een behoorlijk aantal nieuwe klanten heeft opgeleverd!"



Schadelijke bacteriën en afgekeurd vlees in voedselketen

De laatste tijd heeft de media veel aandacht voor de ziekteverwekkende bacterie E.coli in slachterijen op vlees voor menselijke consumptie.

Ook vlees dat afkomstig is van zieke dieren belandt in de voedselketen. Dat verklaren keurmeesters van de Kwaliteitskeuring Dierlijke Sector (KDS) in een uitzending van het tv-programma Zembla. De keurmeesters van KDS werken onder verantwoordelijkheid van de Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit (NVWA).

Op 3 september maakte staatssecretaris Dijkema van Economische Zaken bekend het toezicht op slachterijen te willen verbeteren, omdat het toezicht volgens haar nu onvoldoende functioneert om op incidenten te kunnen reageren.

STANDPUNT KNS

De KNS is natuurlijk geschrokken van de berichtgeving, zeker ook in relatie tot de zelfslachtende slagers. Zowel de KNS als de (zelfslachtende) slagers zien hygiëne en voedselveiligheid als buitengewoon

belangrijk en besteden hier veel aandacht aan. Naast een actieve houding door toepassing van de hygiëncode, reguliere bemonstering in de voedselketen en op individueel niveau is er daarnaast regulier overleg met de NVWA om zo de hygiëne en voedselveiligheid en daarmee de kwaliteit nog verder te optimaliseren. Wij herkennen ons dan ook niet in de geschetste situatie. In de slagerij is hygiëne en voedselveiligheid belangrijk en zeker ook in het contact met de klant moet de slager het vertrouwen kunnen waarborgen. Door controle in de voedselketen mag gesteld worden dat de basisproducten die worden aangeboden voldoen aan de gestelde criteria. Wanneer er misstanden bestaan, individueel of collectief, is dit absoluut van groot belang dat de relevante processen worden herzien om zo voedselveiligheid te waarborgen.

Ondanks de intensieve contacten met de NVWA is de problematiek binnen onze groep niet eerder op tafel gekomen. De KNS heeft vertrouwen in het controlesysteem en vertrouwt dat er wordt ingegrepen door de NVWA wanneer de voedselveiligheid in gedrang komt. De KNS volgt de ontwikkelingen op de voet en onderhoudt in dit dossier contacten met de diverse media en belanghebbenden.

CONSUMENTENVRAGEN

Ongetwijfeld stellen consumenten vragen over de veiligheid van de slagerijproducten. Stel vooral de Hygiëncode voor het Slagersbedrijf centraal waarin richtlijnen vanaf het inkoop- tot en met verkoopproces worden gesteld inzake hygiëne en voedselveiligheid. Versterk ook de aandacht voor de selectie van de inkooppartij op basis van kennis en ervaring. Benoem ook vooral opleiding en vakmanschap gericht op het belangrijkste product in de slagerij. Niet voor niets is een van de kernwaarden van de KNS en daarmee van de hele bedrijfstak: mens en gezondheid. Bij de meeste slagerijen worden daarnaast met regelmaat monsters voor bacteriële keuring genomen. Vertel ook over deze controles en het feit dat de controles geen overschrijding aantonen. Benoem ook, voor zover van toepassing, het Slagersstreekproduct, met als basis een korte, transparante keten. Uiteraard is het van belang dat de consument het vlees op de juiste wijze behandelt en bereidt. De slager, als vakman en specialist, kan de consument adviseren dit op een verantwoorde manier te doen. De consument mag het vertrouwen in de slager niet verliezen, de slager is betrouwbaar.



Theo Beerens wint Lekkerste Bal Gehakt én Variant 2013

Theo Beerens uit Eindhoven maakt niet alleen de Lekkerste Bal Gehakt maar ook de Lekkerste Gehakt Variant van 2013. Hij won de eerste prijs in beide categorieën van deze vakwedstrijd tussen slagers op 23 september. De prijzen zijn uitgereikt op de VAS-beurs in Amsterdam.

De tweede prijs van de Lekkerste Bal is gewonnen door Keurslager Marco van Strien uit 's Gravenmoer die eerder dit jaar ook de Spare Ribs Trophy won. Keurslager Willy Beerens uit Liempde won de derde prijs. Alle overige finalisten ontvingen een oorkonde, bloemen en daarnaast het populaire boek van Julius Jaspers 'Smart BBQ'. Juryvoorzitter en chef-kok Julius Jaspers reikte de prijzen uit aan alle winnende slagers.

Theo Beerens scoorde het hoogste bij de jury omdat zijn gehaktbal op alle fronten goed was. De jury lette o.a. op geur en kleur, structuur, grondstoffen, kruiding en natuurlijk op smaak. Daarnaast bestond de finaleronde uit een bacteriologische keuring, uitgevoerd door KBBL. Door de producten te testen op de hoeveelheid aanwezige bacteriën is duidelijk geworden dat de lekkerste gehaktbal ook een veilige en gezonde gehaktbal is.

De jury, bestaande uit voorzitter en chef-kok Julius Jaspers, slager en winnaar van de Lekkerste Bal Gehakt in 2012 Koen van Vugt en SVO-docent Ruud van Gils zei na de eerste keuring al: "Een bal die de finale heeft bereikt, is een echte krachtpatser.



De ingrediënten kloppen als een bus waardoor de bal een lekkere, frisse smaak heeft waarbij het gehakt niet te rul maar ook niet te fijn is. Zoals juryvoorzitter Julius Jaspers treffend verwoordde: "No balls, no glory." Bij de eerste productkeuringen leek de kwaliteit matig, gelukkig kwam er een aantal topproducten aan bod naarmate de keuring vorderde. Chef-kok Julius Jaspers, bekend om zijn culinaire lessen bij tv-programma Topchef zegt over een lekkere gehaktbal: "Ik vind de bal gehakt behoren bij het erfgoed van de Nederlandse keuken. Ik vond het dan ook een eer om deze productheld van slagers te jureren. Bij een goede bal is alles perfect in balans en daar is deze winnende gehaktbal

een prachtig voorbeeld van. De winnende bal is een prachtige bal die alleen al voor de vorm en afwerking een 9 krijgt. Een heerlijke evenwichtige smaak. Je blijft er van eten."

Theo Beerens is natuurlijk enorm trots en zegt: "Geweldig dat we de Lekkerste Bal Gehakt én Gehaktvariant van 2013 hebben gewonnen!"

De overige finalisten zijn in willekeurige volgorde: **Gelderblom Slagerij & Partyservice**, Ridderkerk
Kwaliteitsslagerij de Schrans, Leeuwarden
Slagerij Buth / Krijn Buth, Ooltgensplaat
Gelderblom Slagerij & Partyservice, Gorinchem
Slagerij Smit / Klaas-Theo, Ternaard
Keurslagerij Jan Aarts, Ammerzoden
Mourik & Zonen Keurslager, Krimpen a/d IJssel



LEKKERSTE GEHAKTVARIANT 2013

Naast de lekkere gehaktballen is in deze wedstrijd ook aandacht voor de Lekkerste Gehaktvariant. Een creatief onderdeel waarbij kwaliteit hand-in-hand gaat met creativiteit, een echt stukje smaakontwikkeling van slagers. De Gehaktvariant was dit jaar verrassend spannend. De zomervakantie van vele slagers heeft inspiratie geleverd voor deze vakwedstrijd, met inzendingen als het Tiroler smulbroodje, Piccalily circus en Toren van Pizza "Royale". Ook andere producten vielen niet alleen op door de productnaam maar ook door het product zelf. Een lastige keuring met een diversiteit aan gehaktvarianten.

Slager Theo Beerens won de eerste prijs met het originele product Meat & Chocolate. "Een bijzonder creatief product. De cayennepeper doet het product nog meer leven", aldus Julius Jaspers.

Slagerij Henco uit Leiden werd tweede in deze creatieve vakwedstrijd met zijn pittig gehaktbroodje. Het gehaktbroodje van Slagerij van den Berk uit Valkenswaard behaalde de derde plaats.

Overige finalisten Scharrelslagerij 't Oude Ambacht uit Den Haag met het hazelnootgehakje en de Slagers Spekkoek van Gelderblom Slagerij & Partyservice, Ridderkerk kregen de eervolle vermelding uitgereikt.

"No balls, no glory"

WEDSTRIJDINFORMATIE

De keuring en finalekeuring van de Lekkerste Bal Gehakt en de Lekkerste Gehaktvariant vonden plaats op 29 augustus en 12 september. Een mystery aankoop en bacteriologische keuring zijn ook onderdeel van de wedstrijd. Het was een spannende keuring waarbij weer duidelijk werd dat elke gehaktbal een eigen smaak en signatuur heeft. Iedere slager zet zo zijn eigen stempel op deze klassieker uit de Hollandse keuken.

Dit jaar meldden ruim 70 slagers zich aan voor de Lekkerste Bal Gehakt. Daarnaast waren er 20 culinaire gehaktvarianten die meedongen naar de Lekkerste Gehaktvariant. De wedstrijd heeft al veel succes gebracht voor de finalisten en de winnaars. Ook is er veel consumenten-aandacht voor de gehaktbal, mede door de Facebook-pagina's van de deelnemende slagers en de community-pagina: Ik hou van gehaktballen met 720 volgers.

De Lekkerste Bal Gehakt en de Lekkerste Gehaktvariant is één van de vakwedstrijden die de KNS organiseert. Daarnaast organiseert de KNS ook de Spare Ribs Trophy.

Slagersambacht bij Arnhem Rookworststad

Op vrijdag 27 september vond de keuring plaats van de wedstrijd Arnhem Rookworststad. Voor de 39e keer wordt deze wedstrijd georganiseerd. De keuring vindt plaats bij SVO in Wageningen. De slager met de beste rookworst mag de Bronzen Rookworst mee naar huis noemen.

KNS directeur Belangenbehartiging Wim van den Brink was op vrijdag 27 september aanwezig bij de keuring van de Arnhem Rookworststad bij SVO Wageningen. Hier was hij o.a. getuige van de keuring om de KNS Innovatieprijs, waarbij de opdracht is om rookworst in een origineel nieuw product te verwerken.

Bij de prijsuitreiking op 12 oktober is Peter Hoogenboom aanwezig om de KNS Innovatieprijs uit te reiken aan de winnende slager. Dan wordt ook bekend wie de Bronzen Rookworst wint.



Hoe veilig is jouw zaak in de donkere dagen?

Als de r in de maand zit, is het tijd voor levertraan – en voor extra veiligheidsmaatregelen. Want in de donkere dagen van het jaar slaan inbrekers en overvallers vaker hun slag. Daarom is het nu de hoogste tijd voor ondernemers om gebruik te maken van de aanpak Veiligheid Kleine Bedrijven. Deze aanpak biedt ondernemers dit jaar hulp bij de beveiliging van hun zaak. Zowel praktisch als financieel.

door Lynsey Dubbeld, redacteur bij het Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid (CCV)

“Ondernemers zeggen regelmatig tegen me: fijn dat we er nu eens bij stilstaan. Ondernemers zijn vaak zo druk bezig met hun zaak, dat ze geen tijd hebben om na te denken over de veiligheid. Zelfs als ze bij wijze van spreken al twee keer overvallen zijn.” Dat zegt Paul van der Weiden, die als KVO-adviseur bij het Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid (CCV) veiligheidsscans uitvoert. De scans zijn onderdeel van de aanpak Veiligheid Kleine Bedrijven (VKB) van het ministerie van Veiligheid en Justitie. Naast een gratis beveiligingsadvies biedt de aanpak een tegemoetkoming in de aanschafkosten voor veiligheidsmaatregelen.

De nieuwe aanpak VKB, die sinds januari 2013 bestaat, is een van de initiatieven



uit het Actieplan Criminaliteit tegen Bedrijven van het kabinet. Want hoewel de criminaliteit tegen ondernemers de laatste jaren over het algemeen is afgenomen, worden slachtoffers nog steeds geconfronteerd met een grote schadepost. Vooral kleine bedrijven kunnen wel wat hulp gebruiken in de strijd tegen criminaliteit.

"Ondernemers zijn vaak zo druk bezig met hun zaak, dat ze geen tijd hebben om na te denken over de veiligheid"

CONCRETE ADVIEZEN

Het doel van de aanpak VKB is om kleine bedrijven (dat wil zeggen: zaken met maximaal vijf vestigingen met elk niet meer dan tien fte aan personeel) praktisch en financieel te helpen om slimme preventie- en beveiligingsmaatregelen te nemen. KVO-adviseurs van het CCV en erkende VKB-scanners zorgen voor een scan en advies. Daarmee vergroten ondernemers hun kennis over veiligheidsrisico's en over effectieve beveiliging. Vervolgens kunnen veiligheidsmaatregelen worden aangeschaft, die voor de helft (tot een maximum van 1.000 euro) worden vergoed.

“Vaak zijn de adviezen en maatregelen eigenlijk heel simpel”, vertelt Van der Weiden over zijn ervaringen met de scans. “Ik stel vragen zoals: kent u de gebiedsagent? Wat is er met medewerkers geregeld over sleutelbeheer? Welke fysieke veiligheidsmaatregelen kunnen in en aan het pand genomen worden? Een kledingwinkel met dure collecties die met

DE AANPAK VEILIGHEID KLEINE BEDRIJVEN IN VIJF STAPPEN

- Check of je in aanmerking komt voor de aanpak VKB: ben je een ondernemer met maximaal vijf vestigingen met elk niet meer dan tien fte aan personeel?
- Ga naar de website www.hoeveiligisuwzaak.nl en vraag de gratis veiligheidsscan aan.
- De veiligheidsadviseur komt langs in de zaak voor de veiligheidsscan en geeft praktische tips over criminaliteitspreventie.
- Je ontvangt een uitgebreid veiligheidsadvies op maat met adviezen over aan te schaffen veiligheidsmaatregelen.
- Investeer in een of meerdere VKB-pakketten. De aanpak VKB biedt een kostenvergoeding voor de helft van de investering (met een maximum van 1.000 euro).

ramkraken te maken heeft gehad, kan er al mee geholpen zijn om de hangers om en om te hangen. Op die manier kan een overvaller niet makkelijk en snel een hele meter kleding uit een rek grissen.”

TEGEMOETKOMING IN KOSTEN

Bij een VKB-scan wordt in ongeveer anderhalf uur onderzocht hoe een onderneming scoort op organisatorische, bouwkundige en elektronische beveiliging. De ondernemer ontvangt na afloop de uitkomsten, inclusief een concreet advies op maat om de zaak veiliger te maken. Ook worden de mogelijkheden besproken om nieuwe of aanvullende beveiligingsmaatregelen in te voeren. Want bedrijven die na de veiligheidsscan willen investeren in apparatuur om veiligheidsrisico's te verminderen, kunnen een keuze maken uit enkele tientallen speciaal geselecteerde pakketten met veiligheidsmaatregelen. De pakketten bevatten organisatorische, bouwkundige, elektronische of digitale maatregelen zoals camera's, kluisen, pinautomaten, personeelstrainingen of software voor netwerkbeveiliging. De aanpak VKB biedt vervolgens ook een tegemoetkoming in de aanschafkosten, tot een maximum van 1.000 euro.

“In deze tijd hebben veel ondernemers het financieel heel lastig. De aanpak VKB helpt hen om te investeren in beveiliging. Alle ondernemers die ik ontmoet,

onderkennen dat hun zaak veiligheidsrisico's loopt. Maar soms hebben ze het precieze probleem niet gezien, of schrikken ze terug voor de kosteninvestering”, zegt Van der Weiden over het belang van de vergoeding. Toch ziet hij de aanschaf van een veiligheidspakket niet als enige succes criterium. “De bewustwording van veiligheidsrisico's die de aanpak beoogt, heeft er ook mee te maken of ondernemers organisatorisch in actie komen. Zoals met sleutelbeheer of geld afroemen. Ik zie wel eens winkels waar de afroombus bij de kassa niet wordt gebruikt. Of waar aan het einde van de dag het contante geld in het zicht van voorbijgangers wordt geteld.”

Van der Weiden schuwt tijdens het scannen ook praktische, gratis tips niet. Pashokjes met spiegels? Prima, als klanten er maar geen prijskaartjes achter kunnen verstoppen – anders

NIEUWE WEBSITE VOOR VEILIG ONDERNEMEN

Het CCV lanceerde recent een speciale website over veiligheid voor het bedrijfsleven. Ondernemers vinden op www.ccv-veiligondernemen.nl nieuwsberichten, handreikingen en tips over bijvoorbeeld winkeldiefstal, overvallen, geweld en interne criminaliteit. Ook bevat de website praktische informatie over maatregelen zoals het Keurmerk Veilig Ondernemen en de Kwaliteitsmeter Veilig Uitgaan. Via de website kunnen ondernemers zelf – direct, online en gratis – de Veilig Ondernemen Scan uitvoeren. Die geeft in vijf minuten een beeld van de veiligheidsrisico's in het bedrijf en de maatregelen die daartegen te nemen zijn. Daarnaast kunnen kleine ondernemers hier ook een aanvraag doen voor een gratis veiligheidsscan op locatie vanuit de aanpak Veiligheid Kleine Bedrijven.

kunnen de spiegels beter naar de winkel worden verplaatst. Een camera bij de kassa? Plak dan ook een sticker op het raam om het toezicht aan te kondigen. Zorgen over overvallen en veilig geldtransport? Stimuleer klanten om te pinnen. “Het gesprek met de ondernemer is bijna belangrijker dan de eventuele maatregelen die daarna worden getroffen”, licht Van der Weiden toe. “Want de meest effectieve maatregelen hebben vaak te maken met het gedrag van personeel, niet met detectiepoortjes of camerabewaking. We zeggen er meteen eerlijk bij: organisatorische maatregelen kosten geen geld, maar wel moeite. Winkeliers moeten bijvoorbeeld regelmatig met personeel het veiligheidsbeleid bespreken, en consequent het kassageld naar de bank brengen.”

De aanpak VKB kan positieve effecten hebben op individuele ondernemers, maar ook op hele gebieden, zegt Van der Weiden. “Naarmate meer winkelpersoneel getraind wordt in het voorkomen van overvallen en meer bedrijven zich aansluiten bij een burenbelsysteem, verminderen de veiligheidsrisico's. En dat heeft voordelen voor ondernemers én hun burenen.”

AANVRAGEN GRATIS VEILIGHEIDSSCAN

Ondernemers kunnen zelf via de website www.hoeveiligisuwzaak.nl een gratis veiligheidsscan op locatie aanvragen.

Checkout.nl voor advies over kassa's en pinautomaten

Stichting Bevorderen Efficiënt Betalen lanceert een nieuwe gebundelde website voor al je vragen over kassa's en pinautomaten. Checkout.nl geeft onafhankelijk advies en objectieve informatie over alles rondom het afrekenpunt in de winkel voor ondernemers.

ONAFHANKELIJK ADVIES

Welke kassa is geschikt voor mijn winkel? Uit welke alles-in-één-pakketten voor pinnen kan ik kiezen? Kan mijn pinautomaat aangepast worden voor contactloos betalen? De website biedt compleet en actueel mogelijke informatie over dit onderwerp met een overzicht van alle mogelijkheden. Een keuzehulp voor iedereen die op zoek is naar een kassa of betaalautomaat, een plek waar

je kunt nagaan of je betaalautomaat of kassa nog up-to-date is en een overzicht van zo'n beetje alles wat op dit gebied in Nederland te koop is.

SAMENVOEGING

Checkout.nl is een samenvoeging van de populaire tools Betaalterminal.nl en Kassakiezer.nl die de Stichting van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel heeft overgenomen. Ook het aanbod van



alles-in-één betaalpakketten op www.slimmepinpakketten.nl van de Stichting is in de nieuwe site geïntegreerd.

WAT VIND JE VAN DE WEBSITE?

Als bezoekers moeite hebben iets te vinden, bepaalde informatie ontbreekt of andere aanvullingen of suggesties hebben, laat het dan weten. Geef het door aan Jan-Willem Janssen, jjanssen@efficientbetalen.nl.

KNS werkt mee aan de waarde van voedselketens voor de Achterhoek-regio

Begin augustus is het rapport 'De kracht van de Achterhoek' gepubliceerd. In dit rapport, van Maurits Steverink en de Universiteit Wageningen is een onderbouwing gegeven van het belang van voedselketens voor de Achterhoek. Hiermee is een beeld ontstaan welke rol voedselketens spelen in de Achterhoek. In economische zin maar ook gezien haar ruimtelijke impact, nu en de komende jaren. Er wordt gekeken hoe de streek, in dit geval de Achterhoek, haar kracht en identiteit het beste kan versterken en promoten. De KNS is gevraagd betrokken te zijn bij dit onderzoek omdat de KNS een visie heeft op een regionale ontwikkeling en op lokale economie. Enkele feiten uit het rapport:

- 19,4% van het aantal bedrijven in de Achterhoek is actief in de voedselsector.
- 17,7% van de werkgelegenheid in de Achterhoek is gerelateerd aan de voedselsector.

Eerder heeft KNS kennis gemaakt met Maurits Steverink in zijn rol van ketenmanager van het Convenant Marktontwikkeling Verduurzaming Dierlijke Producten, waar de KNS ook in stuur- en werkgroepen vertegenwoordigd is. Omdat de Achterhoek een streek is waar voedselproductie van groot belang is en de Achterhoek een krimpregio is en naar oplossingen zoekt, is de focus van dit onderzoek op de Achterhoek gericht. Het rapport is in eerste instantie gericht op overheden, ondernemers en onderwijsinstellingen in de Achterhoek, maar biedt ook betrokkenen in de voedselsector in andere regio's waardevolle informatie en een raamwerk, dat kan helpen bij het formuleren van lokale acties om het belang van (voedsel)ketens inzichtelijker

te maken voor verdere regionale ontwikkeling. Deze geïntegreerde aanpak werkt in het voordeel van lokale ondernemers.

KETENVERBAND

De Achterhoek is een krimpregio, maar met veel kansen en potentie. Om deze kansen te benutten, is inzet nodig van de gehele regio. Het vergt ondernemerschap, het aandurven om nieuwe producten en markten te gaan bedienen, binnen en buiten de Achterhoek en het versterken van het werken in ketenverband door ondernemers. Zowel het onderwijs als overheden dienen ruimte te bieden voor de vernieuwing en om een aantrekkelijk vestigingsklimaat te bieden voor de aanwezige grootschalige voedselbedrijven.

AMBACHTSECONOMIE

Dit kan enerzijds door de juiste vaardigheden en kennis in te bedden in het Onderwijsprogramma en het creëren van meer markt, duurzaamheid, ketenontwikkeling en ondernemerschap voor grootschalige bedrijven maar juist ook voor kleinschalige bedrijven die actief zijn in de zogenoemde ambachtseconomie. Denk aan slagers die behoren tot de

ambachtseconomie en bij wie een enorme terugkeer te zien is van het maken en aanbieden van streekproducten. De KNS is een sterke voorstander van het promoten van streekproducten en stimuleert slagers om de eigen producten een identiteit te geven gekoppeld aan die van de streek. Voor deze ambachtseconomie pleiten recent de SER en het Platform Ambachten in een advies aan de regering om voldoende gekwalificeerde medewerkers te houden. KNS-voorzitter Ad Bergwerff is betrokken bij de werkgeversdelegatie in het SER-advies over Toekomst van de Ambachtseconomie. In het Platform Ambachten vertegenwoordigen Algemeen Directeur Peter Hoogenboom en Ad Bergwerff samen de KNS.

SMAAKACADEMIE

Eén van de vervolgacties is inmiddels ingezet en is het opzetten van de Smaakacademie Achterhoek. De KNS is voor dit initiatief omdat het slagers helpt in het bijbrengen van 'echte' en authentieke (streek-)smaken aan consumenten. De Smaakacademie wordt samen met het onderwijs, AOC Oost en Graafschap Collegeopgericht. Een programma met en door vakmensen en studenten om kennis en trots rond regionale voedselketens en ambachtseconomie te versterken. De verwachting is dat deze eind 2013 kan starten. Als er slagers zijn die betrokken willen worden bij de oprichting van een Smaakacademie in andere regio's, neem dan contact op met de KNS: 070 3906365.



DE WAAL

VERTROUWD EN AUTHENTIEK SINDS 1962

De Smaak van Vroeger

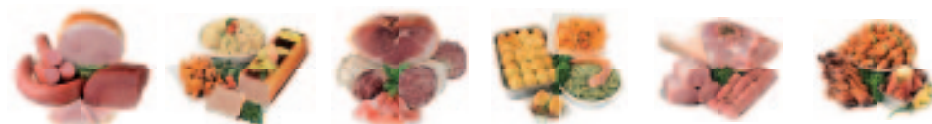
NOTEER ALVAST IN UW AGENDA
JUBILEUMDAGEN
14 & 15 OKTOBER

SPAAR VOOR EEN
CULINAIRE AVOND

Bouw spaartegoed op bij uw bestellingen en geniet van een culinaire avond bij één van de deelnemende restaurants. Vraag uw verkoopadviseur naar meer info en de voorwaarden.

DE WAAL BESTAAT 50 JAAR

In die periode zijn we uitgegroeid van een vleeswaren groothandel tot een moderne en toonaangevende versgroothandel anno 2013. Meegegroeid met de ontwikkelingen, inspeland op de continu veranderende vraag, vooruitlopend op regelgeving, aanhakend op trends. Tegelijkertijd blijft De Waal vasthouden aan één 'ouderwets' kenmerk; smaakvolle kwaliteitsproducten leveren. Dat doen we nog steeds en dat zullen we ook in de toekomst blijven doen. Elke dag opnieuw. Met de producten van De Waal zet u dus 'De smaak van vroeger' op tafel. En dat proeft u!



Bijlage De Slager: Dilemmaspel

In de bijlage van deze De Slager tref je het Dilemmaspel. De dilemma's die op de verschillende kaarten staan hebben betrekking op interne criminaliteit, oftewel diefstal door eigen medewerkers. Voorbeelden hier van zijn: geld 'lenen' uit de kassa, korting geven aan vrienden, zonder overleg goederen mee naar huis nemen, maar ook lange pauzes houden.

Door erover te praten en goede afspraken met medewerkers te maken, kan je in veel gevallen voorkomen dat je slachtoffer wordt van interne criminaliteit.

BESPREEKBAAR MAKEN

Met dit spel kan je interne criminaliteit spelenderwijs aan de orde stellen tijdens bijvoorbeeld een werkoverleg. Het gaat om lastige situaties (dilemma's) die met elkaar besproken worden. Vast niet elk dilemma is binnen jouw bedrijf van toepassing. Kies daarom de juiste dilemma's uit.

Steeds moet gekozen worden uit twee mogelijkheden:

1. Praten: je spreekt de persoon in kwestie er op aan of je zegt het tegen je leidinggevende.
2. Laten: je laat het voor wat het is en zegt niets.

Welke optie ook gekozen wordt, er kleven bijna altijd vervelende consequenties aan. Het gaat er dus niet om wat goed of fout is. Het gaat vooral om de

argumenten waarom iemand voor een bepaalde oplossing kiest.

De 'stel dat' optie helpt de discussie een andere wending te geven of juist op gang te brengen.

Na de introductie kan je de dilemma's een plek geven in de personeelsruimte. Zo wordt het ook een gespreksonderwerp tussen collega's.

AFSPRAKEN

Het is goed mogelijk dat je, naar aanleiding van de verschillende discussies, bestaande afspraken rond interne fraude voor jouw eigen bedrijf moet aanscherpen. Of misschien wel voor het eerst moet gaan opstellen!

Welke afspraken kan je maken?

Bijvoorbeeld:

- Als ik een collega iets zie doen waarvan ik denk dat het niet door de beugel kan, spreek ik hem of haar daarop zelf aan.
- Als je zelf iets nodig hebt uit de winkel, dan koop je dat in je eigen tijd.
- Afrekenen met familie doe je niet; dan schakel je een collega in.
- Als ik iets pak voor intern gebruik noteer ik dat op/in...

Noteer de afspraken op het laatste blad in de standaard. Je kunt ze (ook) op een groot vel ophangen in de personeelsruimte en/of ze toevoegen aan jouw huishoudelijk reglement.

P.S.: Van ieder dilemma is een digitale poster beschikbaar. Je kunt deze zelf op A3 formaat (laten) afdrukken en ophangen in de personeelsruimte. Laat deze poster bijvoorbeeld een week hangen en kies daarna weer een nieuw dilemma uit.

Week van de Veiligheid 2013:

Agressie en Geweld



Elk jaar wordt in week 41 de nationale Week van de Veiligheid gehouden (dit jaar van 7 tot en met 12 oktober). Doel van de week is het thema veiligheid extra onder de aandacht te brengen en iedereen bewust te maken van zijn eigen rol en verantwoordelijkheden als het gaat om veiligheid.

Met de donkere wintermaanden voor de deur is week 41 daarvoor het aangewezen moment. De ervaring leert dat juist in de wintermaanden de criminaliteit -en het overvalgeweld in het bijzonder- stijgt. Branche- en koepelorganisaties in tal van sectoren, gemeenten, politie en OM organiseren in de Week van de Veiligheid een breed scala aan activiteiten om ondernemers en burgers te stimuleren

met het thema veiligheid aan de slag te gaan. Het ministerie van Veiligheid en Justitie ondersteunt de Week van de Veiligheid. In de detailhandel is het thema van de week Agressie & Geweld.

WAT KUNNEN WINKELIERS DOEN OM DE VEILIGHEID IN DE WINKEL TE VERGROTEN?

Het effect van preventieve maatregelen

is uiteindelijk afhankelijk van hoe deze dagelijks door winkeliers en winkelmedewerkers worden toegepast op de winkelvloer. Door de drukte in de winkel en soms de komst van nieuwe winkelmedewerkers, kan het gebeuren dat de preventieve maatregelen minder aandacht krijgen dan zou moeten. Winkeliers, winkeliersverenigingen en brancheorganisaties in de detailhandel organiseren in de Week van de Veiligheid een breed scala aan activiteiten om winkeliers en winkelmedewerkers te stimuleren met het thema veiligheid aan de slag te gaan.

Bron: Detailhandel Nederland





Auke de Waal (rechts) en Wim den Hartog

De smaak van vroeger en de energie van nu

Interkring J. de Waal bestaat 50 jaar. Het bedrijf is in die jaren uitgroeid tot een moderne versgroothandel met een breed assortiment dat slagers helpt om de bijzondere beleving van vlees goed over te brengen op de klanten.

Directeur Hans de Waal kijkt terug op de beginperiode waarin zijn vader met een bestelboekje de slagers bezocht, en blikkt vooruit naar de toekomst.



Hans de Waal senior

De geschiedenis van De Waal gaat terug naar 1962. De vader van Hans de Waal, Hans senior, startte met de verkoop van vleeswaren aan slagers vanuit een oude slagerij in Papendrecht. "Het is de tijd dat steeds meer leveranciers stopten met de rechtstreekse levering aan slagers," vertelt Hans jr. "Grossiers waren in opkomst en mijn vader speelde daarop in." Hans kan zich herinneren dat zijn vader een echte verkoper was. Het liefste bezocht hij slagers zelf om bestellingen op te nemen. Aan het einde van de dag reed er een busje rond om alles te bezorgen. In 1980 verhuisde het bedrijf van een oud badhuis in Alblasterdam naar Hendrik Ido Ambacht en kwam Hans in de zaak. "In die jaren zijn we ook verse kip gaan verkopen," vertelt Hans. "Voor die tijd was dat meer een product voor poeliers. We hebben het assortiment goed kunnen uitbouwen met diverse specialiteiten zoals kipgrillworst, 'kippeling' en kipmaaltijden."

KRACHTIG TEAM

Zo'n acht jaar geleden kwamen ook de zonen Maarten en Auke de Waal in de zaak. Maarten werd eindverantwoordelijk voor de organisatie en Auke richtte zich op de verkoop. Ook besloot Hans om Wim den Hartog te benoemen tot adjunct-directeur. "Wim is rustig en evenwichtig," vindt Hans. "Als er discussies ontstaan, dan kom je met drie personen eerder tot een goede beslissing." Door de jaren heen blijkt dit een goed team te zijn. "Nieuw bloed heeft nieuwe beweging in de zaak gebracht," vertelt Hans. "Ze zijn het niet altijd met elkaar eens, maar ze discussiëren met elkaar op basis van argumenten. Daardoor is het een krachtig team."

BIJZONDERE PRODUCTEN

Inmiddels bestaat Interkring J. de Waal vijftig jaar en levert het bedrijf een breed assortiment aan vleeswaren, vers kip- en varkensvlees, maaltijden, paté, salades en diepvriesproducten. Het assortiment is uitgebreid met bijzondere producten, zoals het Ibérico-varken uit Spanje en vers lamsvlees uit Nieuw-Zeeland. De laatste jaren zijn hier veel duurzame en diervriendelijke producten

aan toegevoegd. Ook is het bedrijf trots op de bijzondere smaak van de vleeswaren. "In Nederland vervlakt de smaak van vleeswaren. Het is onze uitdaging om vleeswaren te bieden die heterogeen smaken en daardoor geschikt zijn voor de bovenkant van de markt," vertelt Hans.

BELEVING

Ook de communicatie is door de jaren heen veranderd. "Klanten willen meer proeven dan alleen dat stukje vlees. Ze willen de sfeer en beleving van bijvoorbeeld Italië ervaren," vertelt Auke. De groothandel speelt hierop in door de juiste informatie te geven en bijvoorbeeld studiereizen te organiseren naar fabrikanten in Italië, Spanje, Duitsland en België. "Samen met Interkring hebben we modules samengesteld die daarin ondersteunen, onder andere met narrowcasting en een compleet aanbod voor winkel promotie. We introduceren dit op onze Jubileumdagen. De sfeer is afgestemd op de verschillende slagersformules, zodat slagers hiermee ook echt het verschil kunnen maken." Daarnaast ziet De Waal dat de deskundigheid van de slager steeds belangrijker wordt.

SAMENWERKING

Samen met een aantal leden van Interkring is De Waal dit jaar een samenwerking aangegaan met de Topslager-organisatie. "In deze combinatie werken we hard aan een vernieuwde, moderne en eigentijdse formule," vertelt Auke. "De formule heeft op dit moment zo'n zestig leden. Met deze formule kunnen we de ondernemers een breed pakket aan ondersteuning bieden met een herkenbare, eigentijdse uitstraling."

JUBILEUMDAGEN

De Waal viert het 50-jarig jubileum op 14 en 15 oktober met de Jubileumdagen. Alle relaties zijn dan welkom op het bedrijf om producten te proeven en inspiratie op te doen. Het thema van de dag is 'De smaak van vroeger'. "Natuurlijk zijn we met onze tijd meegegaan en hebben we onze horizon verbreed," zegt Maarten. "Tegelijkertijd houden we ook vast aan het authentieke kenmerk: smaakvolle kwaliteitsproducten leveren. Tijdens de Jubileumdagen laten we onze afnemers dat ervaren."





AMBACHTELURE VLEESWAREN

Ce-Es Deliquise Food Specials

www.ce-es.nl

"De enige echte zachte Brabantse metworst van Deliquise Food Specials is weer terug!"

Informeer bij uw groothandel"

PENSIOEN



Pensioenconsultant Frans Thijs:

“Weinig mensen weten wat er voor ze geregeld is”

“Het is belangrijk om te weten wat er voor het pensioen geregeld is”, vindt pensioenconsultant Frans Thijs. Weet je hoeveel pensioen je medewerkers opbouwen bij het Slagerspensioenfonds? En weten je medewerkers wat er geregeld is als ze bijvoorbeeld overlijden? Als pensioenconsultant bezoekt Frans Thijs werkgevers in de slagersbranche. Hij beantwoordt vragen over de pensioenregeling van het slagerspensioenfonds.

“Slagers willen het pensioen goed regelen voor hun personeel”, merkt Frans Thijs op. “Maar aan de andere kant: ze willen vooral met hun vak bezig zijn. Dat is logisch. Ik spreek daarom regelmatig met de boekhouder of de accountant over de pensioenadministratie. De meeste vragen kan ik snel beantwoorden. Het aanleveren van loongegevens wordt steeds gemakkelijker.”

INFORMATIE VOOR MEDEWERKERS
Frans geeft ook regelmatig presentaties aan personeel. “Maar weinig mensen

weten wat er voor ze geregeld is. Ze weten dat ze pensioenpremie betalen, maar waarvoor eigenlijk? Ik leg precies uit hoe ze pensioen opbouwen bij het Slagerspensioenfonds. Dan komen de vragen al snel los. Hoe lang moet ik eigenlijk doorwerken? Kan ik nog wel eerder stoppen met werken?”

HET PENSIOEN VERANDERT

De komende tijd verandert er veel in het Nederlandse pensioenstelsel. Door wetswijzigingen moet ook de slagersbranche de pensioenregeling aanpassen.

“Slagers willen het pensioen goed regelen voor hun personeel”

Wat er precies verandert, is nu nog niet duidelijk. “Zodra dat bekend is, zorgt het pensioenfonds voor duidelijke informatie daarover. Werkgevers vragen mij nu al om dan nog eens terug te komen.”

De zaken zijn meestal goed voor elkaar Frans heeft niet alleen als taak om te informeren. Namens het pensioenfonds controleert hij ook. Het pensioenfonds wil regelmatig looncontroles uitvoeren. Is je bedrijf aan de beurt, dan krijg je daarover een brief. “Ik maak dan een afspraak en kom kijken of de gegevens die wij hebben ontvangen, ook kloppen. Meestal zijn de zaken goed in orde. Maar ik vind vaak wel wat kleine verschillen. Samen kijken we of die verschillen kunnen verklaren. Anders komt er een aangepaste factuur.”

Frans Thijs is pensioenconsultant bij Syntrus Achmea. Hij werkt in opdracht van het Slagerspensioenfonds. Een afspraak maken met Frans? Neem dan contact op met het Klant Contact Center op telefoonnummer 0900-265 6565.

VITELoke **Natuurlijk kalfsvlees**

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

Voor meer info en heerlijke recepten www.vitelco.nl

SLAGERTJES

COMMUNICEREN MET UW COLLEGA'S?
Plaats een Slagertje. Aanhef en max. 5 regels: 48,50 excl btw.

TE HUUR/TE KOOP:
SLAGERIJ OP GOEDE LOCATIE IN GELDERLAND
REAGEREN ONDER NUMMER 1305
NAAR S.STENDER@PROCAMPP.COM

BUSINESSCOMMUNICATIE MET SLAGER-ONDERNEMERS?
Plaats een Slagertje. Aanhef en max. 5 regels: 68,50 excl btw.

VOOR OPGAVE ALLE SLAGERTJES:
Mail s.stender@procampp.com en u ontvangt per omgaande het inschrijfformulier.

HEVEL **Eerlijke Vacuumzakken voor echt vlees!** www.hevel.nl

René de Bruin, Stichting Streekeigen Producten Nederland:

"Ondernemers zoeken vernieuwing, ook in de relatie met hun klanten"

Slagers die een succesvolle workshop 'uitbenen' verzorgen voor hun klanten; juristen die hun toga aan de wilgen hangen en ambachtelijk brood gaan bakken; steeds meer kritische consumenten die willen weten wat ze eten; het succes van spelt en zuurdesembrood. De terugkeer van 'vergeten groenten'. Het zijn allemaal boeiende signalen van een duurzame ontwikkeling. De Week van de Smaak speelt daarin een katalyserende rol. Zoals gist in beslag.

De 'Week van de Smaak' - 28 september t/m 6 oktober - wil een breed publiek laten ervaren wat écht eten is. De focus ligt op gezonde, eerlijke voeding, met als kernwaarden: ambachtelijk, seizoen- én streekgebonden, natuurzuiver, diervriendelijk en duurzaam. Dat zijn ook de criteria voor de deelnemende foodondernemers, én voor de kandidaten voor de titel 'Held van de Smaak'. Dit jaar is het thema 'Worst'. "Maar dat wil niet zeggen dat alleen slagers meedoen", zegt René de Bruin. Hij is vanuit de stichting Streekeigen Producten Nederland (SPN) betrokken bij de organisatie van de Week van de Smaak.

GOED VERHAAL, GOED PRODUCT

De Week van de Smaak startte in 2006.

René de Bruin is als bestuurder namens de Stichting Streekeigen Producten Nederland betrokken bij de organisatie van de Week van de Smaak. Hij studeerde ontwikkelingsociologie in Wageningen en werkte enige tijd in Italië: daar ontwaakte zijn passie voor producten uit de regio en streekspecialiteiten.

"Er is steeds meer vraag naar eerlijke producten, zuivere smaken"

Dit jaar is dus de 7e editie. Het blijkt een succesformule, elk jaar grootser en inspirerender. Vanwaar die groei? René de Bruin: "Er is steeds meer vraag naar eerlijke producten, zuivere smaken. Mensen willen weten waar hun voedsel vandaan komt, wat wel en niet gezond is, hoe het zit met duurzaamheid. Die ontwikkelingen gaan door; daar moet je als sector op inspelen. Voor foodondernemers is het de uitdaging om zich te onderscheiden van de grote partijen. En dat kán: met eigenheid, fantasie, durf en innovatie. Zorgen voor een goed verhaal, en een goed product, natuurlijk."

VERRASSENDE KANSHEBBERS

De Week van de Smaak heeft jaarlijks een andere 'Hoofdstad van de Smaak'. Dit jaar is dat Venlo en haar regio. Ook krijgt elk jaar een eigen thema: vorig jaar was dat 'aardappel', nu is het worst. Dat thema is leidend voor de verkiezing Held van de Smaak. René de Bruin: "Er is veel animo, ruim 100 kandidaten meldden zich bij de voorrondes. De regionale jury's hebben 12 finalisten geselecteerd: één winnaar per provincie." Hij benadrukt dat Held van de Smaak geen productverkiezing is: "Het is geen wedstrijd om de lekkerste of beste worst. Het gaat om het totale plaatje: ondernemerschap, pioniersgeest, visie en smaak. Het gaat om de persoon achter het product."

Wie straks de Nederlandse Held van de Smaak is? Dat maakt de landelijke jury

bekend tijdens een groots evenement op Venlo GreenPark, het voormalige Floriadeterrein. René de Bruin prikkelt de nieuwsgierigheid: "Er zijn bijzondere kandidaten en mooie producten. En ook al is het thema worst, het zijn zeker niet alleen slagers die meedoen. Ook bij vorige edities kwam de verrassing soms van mensen die van buiten de sector komen of een totaal nieuwe invalshoek voor het ambacht kiezen." Wat al die mensen bindt, ervaart René, is de passie voor eerlijk voedsel en ambachtelijke waarden.

GEEN EENHEIDSWORST

Vanaf medio september presenteren alle finalisten zich in een kort filmpje; op basis daarvan kunnen consumenten een stem uitbrengen voor de aparte publieksprijs. "Natuurlijk mogen finalisten mensen vragen om te stemmen. Ik zag al een twitterbericht van een finalist met de oproep 'Stem op ons. Maak een einde aan de eenheidsworst.'" Met een glimlach: Die oproep dekt de kern van De Week: het gaat om onderscheidend vermogen. Als ondernemer moet je vooral niet hetzelfde willen doen als je concurrent, want dan kom je niet verder."

VEEL PUBLICITEIT

Wat kan de nieuwe Held van de Smaak verwachten? René de Bruin: "Er zijn geen grote geldprijzen te verdelen. Het gaat om de PR, de winnaar krijgt veel publiciteit. Daar kun je als Held van de Smaak duurzaam profijt van hebben." Maar ook voor de andere finalisten is hun selectie waardevol, benadrukt De Bruin. "Je behoort tot de 12 besten van Nederland, je bent de Held van de Smaak van jouw provincie. Dat geeft ook veel mogelijkheden, het brengt meer bezoekers in je winkel, nieuwe klanten."

MEER INFORMATIE:

www.weekvandesmaak.nl

Organisatie & samenwerking

De organisatie van de Week van de Smaak werkt samen met voor het thema relevante marktpartijen. "De specifieke kennis die deze partijen inbrengen, is een voorwaarde voor het succes van de week." KNS is dit jaar een van de marktpartners.



DE WEEK VAN DE SMAAK IS EEN INITIATIEF VAN:

Euro Toques

De branchevereniging voor koks – internationaal – die werken met duurzame producten.

Slow Food Nederland

De vrijwilligersorganisatie voor eco-gastronomie, gelieerd aan de internationale Slow Food Movement.

Stichting Streekeigen Producten Nederland (SPN)

Landelijk opererende organisatie ter bevordering van streekeigen productie. SPN beheert o.a. het onafhankelijke keurmerk Erkend Streekproduct.

Stichting Vriendelijke Keukens

Stichting ter bevordering van een verantwoorde leef- en werkwijze en een beter milieu. Met namen het gebruik van 'dicht-bij-huis' (biologisch/duurzaam geteelde producten).



Toets hoe hygiënisch je werkt!

In de finaleronde van de vakwedstrijd 'Lekkerste Bal Gehakt' worden de gehaktballen en varianten van de finalisten door KBBL microbiologisch gekeurd. Voor producten, die in de slagerij worden bereid, zoals gebraden gehaktballen, gelden microbiologische richtwaarden en voedselveiligheidscriteria (zie hiervoor ook de Hygiëncode voor het Slagersbedrijf). KBBL hanteert in haar keuring richtwaarden en criteria waarmee wordt beoordeeld of deze processen worden beheerst.

Deze microbiologische waarden zijn een indicatie voor de hygiëne en procesbeheersing in een bedrijf. Bij overschrijding van deze waarden is het belangrijk dat

de oorzaak direct wordt achterhaald en oplossingen worden gezocht om herhaling te voorkomen. De relevante waarden waar KBBL op toetst zijn Aëroob

kiemgetal, Enterobacteriaceae, gisten en schimmels en Staphylococcus aureus.

AËROOB KIEMGETAL

Het Aëroob kiemgetal geeft een algemene indruk van de microbiologische besmetting van een product. Onder kiemgetal verstaan we het aantal levende kiemen (bacteriën) per gram of per milliliter product. Het kiemgetal wordt uitgedrukt in het aantal kolonievormende eenheden (KVE). Een kolonievormende eenheid is een groepje bacteriën die samen een kolonie vormen. Een hoog Aëroob kiemgetal geeft aan dat

"Essentiële aspecten zoals instructie van de medewerkers, het voorkomen van nabesmetting en presentatie en bewaaradvies worden nageleefd"

de productie uit hygiënisch oogpunt niet optimaal is verlopen. De kans op bederf is hierdoor toegenomen.

DE VOLGENDE PUNTEN HEBBEN GROTE INVLOED OP EEN TE HOOG KIEMGETAL:

- **Temperatuur:** zorg ervoor dat na het verhitten (>70°C 2 minuten in de kern) de producten zo snel mogelijk worden teruggekoeld (<7°C). De tijd dat een product tussen de 7°C en 65°C is, moet zo kort mogelijk zijn. Wanneer dit te lang duurt, wordt de kans op het toenemen van de hoeveelheid bacteriën groter.
- **Tijd:** maak niet te veel in 1 keer. Het beste is elke dag verse producten af te grillen zodat jouw klanten altijd een vers product kopen.
- **Hygiëne:** na het verhitten zo min mogelijk met je handen aan het product zitten. Zorg voor schone en gedesinfecteerde gereedschappen en opslagmiddelen zoals bakken en schalen. Voorkom kruisbesmetting door gegrilde producten apart te zetten dus nooit in de buurt van verse producten. En was en desinfecteer uiteraard regelmatig je handen.

ENTEROBACTERIACEAE

Het aantal Enterobacteriën geeft de mate van hygiënische bereiding aan van verhitte producten. Enterobacteriaceae overleven een goede verhittingsstap niet. Daarom is er bijna altijd sprake van een nabesmetting als deze bacteriën in

verhitte producten worden aangetoond. Door slecht gereinigde materialen en apparatuur, slechte hand (persoonlijke) hygiëne of door contact met rauwe producten worden de producten besmet.

GISTEN EN SCHIMMELS

Het aantal gisten en schimmels geeft, afhankelijk van het product, informatie over de kwaliteit van de gebruikte grondstoffen en hulpstoffen zoals kruiden en specerijen. Voorkom opslag van kruiden en specerijen in vochtige ruimtes. Sluit verpakkingen goed af na gebruik. Gebruik geen kruiden die de houdbaarheidsdatum hebben overschreden en pas op voor nabesmetting.

STAPHYLOCOCCUS AUREUS

Het aantal Staphylococcus aureus geeft eveneens de mate van hygiënische

bereiding aan. Deze bacterie komt bij veel mensen voor in de neus- en keelholte. Ook is deze bacterie te vinden in huidontstekingen (bijvoorbeeld puistjes). Bij een slechte (persoonlijke) hygiëne is deze bacterie te vinden in rauwe producten. Producten kunnen ook na het grillen worden nabesmet met deze bacterie. Pas dus ook hier op voor nabesmetting.

Een belangrijke voorwaarde voor ongekoelde presentatie van bederfelijke producten is dat bedrijven zelf zorgen voor een controle op naleving van de regels. Dit betekent dat minimaal eenmaal per jaar een microbiologisch onderzoek op deze producten wordt uitgevoerd. De eindproducten moeten de gehele presentatie voldoen aan de microbiologische richtwaarden. Daarbij dienen essentiële aspecten zoals instructie van de medewerkers, het voorkomen van nabesmetting en presentatie en bewaaradvies worden nageleefd. Het microbiologisch onderzoek kan dus als toets dienen of in jou slagerij de hygiëne- en procesbeheersing in orde zijn.

Overigens waren de keuringen voor de finalisten allemaal in orde en daarmee niet alleen winnende maar ook voedselveilige gehaktproducten!



Oktober selectie

Lekker Koken met... de versspecialist

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



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



TOONBANKACTIES

Elke maand heeft Interkring Vers een actie met diverse specialiteiten. Eén maand voor verschijning van het volgende nummer van Lekker koken met... plaatsen we in Vakblad De Slager de versproducten die in het magazine

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



Gebruik deze ambachtelijke Roasted Porc Rib eens bij een witlofschotel. Bestel deze specialiteit bij Uw Interkring Vers adviseur.



De smaken van de herfst

De groente van het seizoen zijn meestal beter van smaak en rijk aan vitamines en mineralen. En bovendien vriendelijk voor je portemonnee. Kies je altijd voor seizoensgroenten, dan zorg je er bovendien voor dat je door het jaar heen met variatie eet. Elk jaargetijde kent zijn eigen klimaat en de daarbij behorende producten. De prijs van seizoensgroente is lager, omdat het aanbod groter is. In de herfst zijn het groente als broccoli, spruitjes,

witlof, wortels, uien en venkel die op de menukaart staan. Een groen kleurenpalet, waar de pompoen er uit springt met haar felle oranje kleur.

HUTSPOT

De herfst staat ook synoniem aan warme dampende gerechten zoals stoofpotten, ragouts en hartige taarten. En de stampotten komen weer om de hoek kijken: ieder jaar, op 3 oktober, wordt in Leiden tijdens het 'Leids Ontzet' standaard hutspot gegeten. De traditie vertelt dat in de nacht van 2 op 3 oktober 1574 de Spaanse troepen gedwongen werden hun beleg van de stad Leiden te staken. In de haast om weg te komen, lieten de Spanjaarden hun kamp voor wat het was, inclusief het eten dat op dat moment werd klaargemaakt. Dit eten werd door

de uitgehongerde Leidse bevolking gretig soldaat gemaakt en bestond uit fijngestampte wortelen, uien en pastinaken: hutspot. In de loop der jaren is de pastinaak vervangen door de welbekende aardappel. Stampotten heb je in diverse variaties; van de bekende boerenkool tot aan de vertrouwde andijviestampot. Probeer ook eens een stampot te maken van een niet zo voor de hand liggende combinatie zoals aardappel en spruitjes, of aardappel met witlof. Strooi er wat uitgebakken spekjes en/of gehakte walnoten over heen en je hebt weer een nieuw herfstgerecht!

HERFSTGROENTE

- | | |
|---------------|-----------------|
| Aardappelen | Pastinaak |
| Aardperen | Patisson |
| Andijvie | Pompoen |
| Boerenkool | Rode bieten |
| Chinese kool | Rode kool |
| Cranberry's | Romanesco |
| Druiven | Schorseneren |
| Groene kool | Spruiten |
| Groenselderij | Suikermais |
| Hazelnoten | Ui |
| Kastanjes | Veldsla |
| Knolselderij | Walnoten |
| Koolraap | Winterpostelein |
| Koolrabi | Witlof |
| Mierikswortel | Witte kool |
| Paddenstoelen | Wortelen |
| Paksoi | Zuurkool |

Lekker makkelijk!
Deze andijviestampot warm je op in de oven en serveer je met vers uitgebakken spek: allemaal in het assortiment uw Interkring Vers adviseur.



Maatschappelijke beleggingen (Box 3)

In deze editie van De Slager aandacht voor Maatschappelijke Beleggingen.

In box 3 kan voor een bedrag van maximaal € 56.420 belastingvrij in zogenaamde maatschappelijke beleggingen worden geïnvesteerd. Daarbij gaat het enerzijds om groene en anderzijds om sociaal-ethische beleggingen. Heb je het hele jaar een fiscale partner, of kies je daarvoor, dan geldt een (gezamenlijke vrijstelling) van € 112.840.

De vrijstelling voor maatschappelijke beleggingen geldt alleen als men het volle eigendom van de belegging bezit. Vanaf 1 januari 2013 geldt de vrijstelling in box 3 alleen nog voor groene beleggingen. De vrijstelling voor sociaal-ethische, culturele beleggingen en beleggingen in durfkapitaal is vervallen.

GROENE BELEGGINGEN

De (gemaximeerde) vrijstelling voor groene beleggingen is gericht op het stimuleren van laagrenderende projecten die in het belang zijn van de bescherming van het milieu, waaronder natuur en bos. De vrijstelling in box 3 levert voor groene beleggingen ten opzichte van niet-vrijgestelde beleggingen een rendementsvoordeel van 1,2% op. Bovendien geldt er boven op de vrijstelling in box 3 voor groene beleggingen in 2013 een heffingskorting van 0,7%. Per saldo wordt hiermee voor groene beleggingen langs fiscale weg een rendementsvoordeel van 1,9% gecreëerd.

De heffingskortingen voor sociaal-ethische beleggingen, culturele beleggingen en beleggingen in durfkapitaal zijn op nihil gesteld. De vrijstelling voor groene beleggingen is gekoppeld aan beleggingen in bij ministeriele regeling aangewezen fondsen van krediet- of beleggingsinstellingen (groenfondsen).

"Vanaf 1 januari 2011 zijn deze verliezen niet meer aftrekbaar, maar er is een overgangsmaatregel getroffen"

BELEGGINGEN IN DURFKAPITAAL

Naast de maatschappelijke beleggingen kan in box 3 voor maximaal € 56.420 belastingvrij in zogenaamde beleggingen in durfkapitaal worden geïnvesteerd. Heb je het hele jaar een fiscale partner, of kies je daarvoor, dan geldt voor jou en jouw partner een (gezamenlijke) maximumvrijstelling van € 112.840.

1. Directe beleggingen in durfkapitaal zijn leningen verstrekt aan beginnende ondernemers. Dat kunnen natuurlijke personen zijn (eenmanszaak/vennootschap onder firma), maar ook beginnende rechtspersonen (besloten vennootschap). De lening moet wat betreft vormgeving, omvang, mate van achterstelling, registratie en renteniveau aan bepaalde voorwaarden voldoen. Een lening aan een fiscale partner of aan iemand met wie je een gezamenlijke onderneming drijft, komt niet voor de vrijstelling in aanmerking. Ook een lening die op grond van een conversierecht te zijner tijd kan worden omgezet in aandelenkapitaal van de beginnende onderneming komt niet

voor de vrijstelling in aanmerking.

Ook aan de beginnende ondernemer en beginnende rechtspersoon worden eisen gesteld.

2. Indirecte beleggingen in durfkapitaal zijn leningen aan, aandelen in of winstbewijzen van aangewezen participatiemaatschappijen die hoofdzakelijk achtergestelde leningen verstrekken aan beginnende ondernemingen/rechtspersonen of deelnemen in beginnende ondernemingen/rechtspersonen. Ook hier gelden eisen voor de verstrekte geldleningen.

De extra heffingskorting van 0,7% in 2012 is m.i.v. 2013 op nihil gesteld.

Verliezen op zogenaamde directe beleggingen in durfkapitaal waren tot en met 2010 aftrekbaar tot een maximum van € 46.984 per persoon per lening (als persoonsgebonden aftrek). Vanaf 1 januari 2011 zijn deze verliezen niet meer aftrekbaar, maar er is een overgangsmaatregel getroffen voor vóór 1 januari 2011 verstrekt durfkapitaal. Daarop blijft de wetgeving van 2010 van toepassing.



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

Sociale media en ontslag

Het gebruik van sociale media door werknemers is al eerder aan bod gekomen in "De Slager". Zo is aangegeven dat het verstandig is om beleid te voeren dat gericht is op het gebruik van sociale media door werknemers, zowel privé als werk gerelateerd. Ook is ingegaan hoe invulling gegeven kan worden aan dit beleid en hoe dat beleid doorgevoerd kan worden.

Conclusie is geweest dat het opstellen en gebruiken van een zogenaamd sociale media protocol een heleboel duidelijk maakt voor zowel werkgever als werknemer. Zolang de werknemer binnen het kader van het protocol blijft hoeft simpel gezegd geen probleem te ontstaan tussen werkgever en werknemer bij gebruik van sociale media.

Treedt een werknemer buiten dit kader, dan is in ieder geval een document voorhanden waar naar verwezen en gehandeld kan worden. Dat het voeren van beleid omtrent gebruik van sociale media niet overbodig is, blijkt ook uit de praktijk. Inmiddels is al een aantal nuttige rechterlijke uitspraken bekend, waaruit blijkt dat gebruik van sociale media gevolgen kan hebben voor een dienstverband.

RECHTSPRAAK

Zo heeft een kantonrechter van de Rechtbank Arnhem een arbeidsovereenkomst ontbonden na grovelijke belediging van de werkgever door een werknemer op Facebook. In dit geval ging het om een werknemer van Blokker B.V. die na eerst een periode als uitzendkracht bij Blokker te hebben



gewerkt in dienst is gekomen bij Blokker. Werknemer verzocht vrijwel direct na indiensttreding om een voorschot op zijn salaris, hetgeen gemotiveerd door zijn werkgever is afgewezen. Uit onvrede heeft de werknemer daarna opgefokt gedrag vertoond op de werkvloer wat door collega's als bedreigend is ervaren. Ook heeft hij zich toen op Facebook negatief uitgelaten over zijn werkgever.

In reactie op dit handelen heeft zijn werkgever hem schriftelijk geattendeerd op dat gedrag en hem gewaarschuwd dergelijk gedrag niet meer te vertonen ter voorkoming van verdere arbeidsrechtelijke sancties.

Werknemer heeft deze waarschuwing niet ter harte genomen en toch weer een bericht geplaatst op Facebook. De inhoud van dat bericht laat niks aan de verbeelding over. Werknemer beledigt daarin niet alleen zijn werkgever Blokker, maar ook zijn teamleider. Blokker heeft de werknemer daarop schriftelijk en gemotiveerd medegedeeld dat hij geschorst is met behoud van loon. Blokker heeft daarna bij de kantonrechter om ontbinding verzocht op grond

van een dringende reden en zonder toekenning van een vergoeding.

De kantonrechter wijst het ontbindingsverzoek met onmiddellijke ingang toe op basis van de grondslag dat sprake is van een dringende reden. Een vergoeding voor werknemer is niet aan de orde.

Het door de werknemer ingenomen standpunt dat sprake is van vrijheid van meningsuiting en Facebook tot het privé domein van de werknemer behoort is naar het oordeel van de kantonrechter onjuist. In die zin dat berichten op Facebook een publiekelijke karakter kunnen krijgen en de vrijheid van meningsuiting waar werknemer zich op beroept volgens de kantonrechter wordt begrensd door de algemene beginselen van zorgvuldigheid die de werknemer jegens zijn werkgever in acht dient te nemen. Door dit niet te doen heeft werknemer in strijd met het goed werknemerschap gehandeld, zoals dat is vastgelegd in artikel 7:611 BW. Bovenstaande zaak is een voorbeeld van hoe gebruik van sociale media - in dit geval Facebook - behoorlijke gevolgen kan hebben voor een dienstverband.

Lees verder >

Daarbij dient echter niet uit het oog verloren te worden dat elke situatie waarin sprake is van negatieve berichtgeving over het werk op sociale media dit soort arbeidsrechtelijke gevolgen kan hebben.

Zo is in een andere procedure, waarin negatieve en discriminerende uitlatingen over een collega op Facebook waren geplaatst, de kantonrechter niet tot de conclusie is gekomen dat een dringende reden aanwezig was om op basis daarvan het dienstverband te ontbinden. Mede vanwege het feit dat de werkgever had nagelaten een laatste waarschuwing te geven. In die casus is de arbeidsovereenkomst uiteindelijk wel ontbonden, maar dan op grond van wijziging in de omstandigheden, waardoor dus ruimte ontstaat voor het toekennen van een ontslagvergoeding hetgeen je natuurlijk in een dergelijke situatie wilt voorkomen. Uit bovenstaande en andere uitspraken kan in ieder geval geconcludeerd worden dat belang wordt gehecht aan het feit dat de werknemer in eerste instantie aangesproken is op zijn gedrag en voor zijn gedrag een schriftelijke (laatste) waarschuwing heeft gekregen.

Constateer je dus dat een werknemer zich op sociale media als Facebook negatief uitlaat over bijvoorbeeld zijn of haar werk, werkgever, leidinggevende, collega's of klanten, dan is het zaak die berichtgeving te bewaren en de werknemer schriftelijk te waarschuwen en duidelijk te maken wat de consequenties zijn van herhaling. Gebeurt het nogmaals, dan is wellicht nog een (laatste) waarschuwing nodig, of is gezien de ernst van de berichtgeving anders handelen noodzakelijk. Mocht je geconfronteerd worden met bovenstaande, of heb je vragen neem dan contact op met de juridisch adviseurs van de KNS telefoon: 070 3314621



Alles Toegankelijk?

Alles Toegankelijk is een project waarin ondernemers en mensen met beperkingen samenwerken met kennisorganisaties en overheden om de toegankelijkheid van goederen en diensten substantieel te vergroten. Detailhandel Nederland is een partner in dit project.

De bijbehorende brochure bevat tips waarmee winkeliers zich beter kunnen voorbereiden op klanten met een beperking. Zo kunnen zij deze grote groep beter bedienen én aan zich binden. Bovendien spelen ze hiermee alvast in op het VN-verdrag inzake de rechten van personen met een handicap, dat in 2015 naar alle waarschijnlijkheid in werking treedt.

VN-VERDRAG

Extra aandacht van ondernemers voor toegankelijke producten en diensten stemt overeen met het VN-verdrag. Mensen met een beperking krijgen daarmee meer (keuze)mogelijkheden om zonder belemmeringen mee te doen aan de samenleving.

15% VAN DE NEDERLANDERS

Zeker 15% van alle Nederlanders heeft één of meerdere beperkingen. Het gaat niet alleen om mensen met een lichamelijke of verstandelijke beperking. Ook mensen met niet-aangeboren hersenletsel (NAH) of bijvoorbeeld een psychiatrische stoornis, bij wie aan de buitenkant niets te zien is, horen hierbij. De brochure helpt winkeliers hun producten en diensten toegankelijk te maken voor deze groep klanten.

WAT JE ALS WINKELIER KUNT DOEN

De brochure vermeldt problemen waar mensen met een beperking soms letterlijk tegenaan lopen. Smalle doorgangen vormen een obstakel voor rolstoelgebruikers, slechthorenden hebben moeite met schriftelijke productinformatie en slechthorenden ondervinden hinder van achtergrondgeluiden. Winkeliers die zich bewust zijn van deze knelpunten, kunnen ze goed ondervangen.

TEVREDEN KLANT = STIJGENDE OMZET

In de detailhandel valt winst te behalen door betere toegankelijkheid. Gastvrijheid is de kern. Met de juiste houding en kleine aanpassingen is dat eenvoudig te realiseren. Klanten die zich welkom voelen, komen terug. Dat geldt misschien nog wel meer voor mensen met een beperking. Zij zijn trouw en vertellen graag over hun ervaringen. Ze nemen anderen mee, blijven langer en komen vaak op minder drukke momenten.

Lees de brochure op de site van de KNS (www.knsnet.nl/allestoegankelijk) voor meer tips.

Sturen op Cijfers: wat te doen met de uitkomsten?

Het project Sturen op Cijfers is al een aantal keer beschreven. De uitrol komt steeds dichterbij, in januari 2014 wordt de applicatie gelanceerd.

Zoals in de vorige editie van De Slager al is aangegeven moet je je na het inloggen eerst registreren voordat je aan de slag kunt. Vervolgens voer je eenmalig de bedrijfsgegevens in, de gegevens van eventuele nevenvestigingen en de kenmerken van jouw bedrijf (aard van de onderneming, ondernemingsvorm, omzetklasse etc.).

Na de registratie en de eenmalige invoering van bedrijfsgegevens en bedrijfskenmerken kun je aan de slag met het invoeren van jouw cijfers. Je hebt daarbij de keuze tussen invoering per maand en per 4 weken. Na het invoeren van de cijfers moeten deze worden geanalyseerd. De applicatie biedt enerzijds de mogelijkheid om een drietal bedrijfsrapportages te genereren (intern) en anderzijds is het mogelijk om jouw eigen bedrijf met andere bedrijven te vergelijken (extern). De vraag die rijst is wat doe je met de uitkomsten van de cijfers? Hier volgen twee voorbeelden.

PERIODE VERGELIJKING (INTERN)

De periodevergelijking vergelijkt de cijfers van twee periodes (bijv. dit jaar en vorig jaar) voor één vestiging. Als de omzet van het eerste kwartaal van 2012 wordt vergeleken met de omzet van het eerste kwartaal van 2013 blijkt dat de omzet in 2013 5% lager was. Je vraagt je nu natuurlijk af hoe komt dit? Als je echter wat kritischer naar deze periode kijkt, blijkt dat Pasen in 2013 in het tweede kwartaal valt. Hierdoor valt een belangrijk deel van de omzet voor Pasen niet in het eerste kwartaal. Dit kan een verklaring zijn waarom de omzet lager is.

Van belang is wel om dit in de gaten te blijven houden. Er kan bijvoorbeeld een vergelijking van de eerste vier maanden van 2012 en 2013 worden gemaakt om te kijken of er dan ook nog sprake is van een daling.

BRUTOMARGE (EXTERN)

Uit de cijfers blijkt ook dat de brutomarge (brutowinst als percentage van de totale omzet) in jouw bedrijf 49% bedraagt. Uit de vergelijking met het gemiddelde blijkt deze beneden dit gemiddelde te liggen. Dit cijfer is rood en bij jou gaat nu een belletje rinkelen. De vraag die rijst: is er wat mis met de brutomarge?

De brutomarge is afhankelijk van verschillende factoren zoals de wijze van inkoop en de aard van het bedrijf. Als in jou bedrijf alles winkelklaar (5e snit) wordt aangeleverd en er weinig zelf wordt geproduceerd dan kan de brutomarge benedengemiddeld zijn. Dit betekent, in dit geval, echter ook dat de personeelskosten eveneens benedengemiddeld dienen te zijn. Er hoort een juiste verhouding tussen het brutowinstpercentage en het percentage personeelskosten te zijn. Een brutomarge van 49% hoeft dus niet slecht te zijn, het kan ook betekenen dat je het juist goed doet. Als de brutomarge echter ver beneden het gemiddelde ligt en de personeelskosten ver boven het gemiddelde dan dient kritisch naar de bedrijfsprocessen gekeken te worden. Leveren de eigen gemaakte producten wel voldoende op of is het mogelijk verstandiger om bepaalde producten bij te gaan kopen?



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

De mogelijkheid bestaat om de KNS-adviseur toestemming te geven jouw cijfers in te zien met als doel deze, samen met jouw, te analyseren en te interpreteren. Hiervoor moet je expliciet toestemming geven.

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



FNV en CNV leden akkoord met eindbod cao

Eind april begonnen de onderhandelingen waarbij de vakbonden in hun voorstellen een loonsverhoging hadden opgenomen tussen 2 en 3% met ingangsdatum medio 2013. Voor werkgevers was dit absoluut onaanvaardbaar.

Er is duidelijk gemaakt aan de vakbonden dat de ontwikkelingen in 2012 (omzetten onder druk, stijgende inkoop en dalende marges) in de eerste maanden van 2013 niet zijn verbeterd, waardoor een pas op de plaats in 2013 noodzakelijk was.

BEPERKTE LOONSVERHOOGING

Een loonsverhoging kon dan ook niet eerder ingaan dan per 1 januari 2014. Gaandeweg de onderhandelingen hebben de vakbonden dit geaccepteerd. Er kon alleen geen overeenstemming worden bereikt over de hoogte van de loonsverhoging. Uiteindelijk hebben de vertegenwoordigers van de KNS na drie onderhandelingsrondes begin juni een eindbod op tafel gelegd. Kernpunt van dit eindbod was het realiseren van de nullijn voor 2013 en daarna een beperkte loonsverhoging die uiteindelijk is uitgekomen op 1% voor een cao van 1 jaar. Bij de bepaling van dit percentage wordt uiteraard in eerste instantie uitgegaan van de situatie in de slagersbranche. Aan het bepalen van de inzet van werkgeverskant is een uitvoerige discussie in de Adviescommissie Sociale Zaken en het bestuur van de KNS vooraf gegaan. Deze discussie heeft geleid tot een besluit van het bestuur waarin het mandaat is vastgesteld met de nullijn voor 2013 en een beperkte loonsverhoging voor het kalenderjaar 2014.

Het eerste deel is gerealiseerd. Er vindt in 2013 geen loonsverhoging plaats en dus ook geen éénmalige uitkering. Bij de bepaling van de hoogte van een beperkte loonsverhoging wordt ook gekeken naar aangrenzende sectoren zoals de vleesindustrie (0,75% per 1 juni 2013) en wat er gemiddeld gebeurt binnen de BV Nederland op dit vlak (gemiddeld 1,4% in 2e kwartaal 2013). Bovendien is de verwachte inflatie ongeveer 2,8% zodat er materieel sprake is van koopkrachtverlies voor werknemers. Daarom hebben de vertegenwoordigers van de vakbonden de vakantieperiode nodig gehad om haar leden te raadplegen die uiteindelijk akkoord zijn gegaan. Kennelijk in de wetenschap dat dit economisch gezien het maximaal haalbare was.

De belangrijkste punten van het geaccepteerde eindbod zijn onderstaand op een rij gezet:

- Een eenjarige cao met een looptijd van 1 april 2013 tot 1 april 2014.
- Een loonsverhoging van 1,0% per 1 januari 2014.
- Binnen de achterban van de KNS is aangegaan dat de cao op het vlak van functiebenamingen en -waardering moet worden gemoderniseerd. Daarom wordt in 2013 een onderzoek gestart naar de haalbaarheid van het in de branche invoeren van functiewaardering op basis van de Orba-methode. Daarbij wordt gebruik gemaakt van de ervaringen uit de bakkersbranche die dit traject recent hebben afgerond.
- De reiskostenregeling wordt gewijzigd. De vergoeding wordt bepaald op basis van de werkelijke openbaar vervoertarieven, waarbij gebruik wordt gemaakt van de kortst mogelijke route tegen de laagst mogelijke kosten. Er geldt voor de werknemer een eigen bijdrage in de reiskosten van € 4,- per werkdag. Er wordt een werkgroep ingesteld die onderzoek gaat doen naar een nieuwe reiskostenregeling. Onderzocht wordt of de vergoeding gebaseerd kan worden op basis van een kilometervergoeding. De nieuwe reiskostenregeling mag van de KNS niet leiden tot een lastenverzwaring voor de bedrijven.
- De koudetoeslag wordt verhoogd van bruto € 8,- per week naar bruto € 9,- per week.
- Er wordt ploegdienstregeling ingevoerd waarbij de regeling uit de cao voor de Vleesindustrie model heeft gestaan.
- Bedrijven met 15 medewerkers of meer, die uitzendkrachten inhuren, worden verplicht om de uitzendkrachten in te huren van uitzendbureaus die in het Register Normering Arbeid staan geregistreerd en die voldoen aan de NEN-plusregeling. Deze uitzendbureaus worden gecontroleerd door een

inspectie-instelling op het naleven van de NEN-plusregeling.

- De huidige seniorenregeling wordt gehandhaafd waarbij onderzoek wordt gedaan naar mogelijkheden om via een tweetal fondsen werkgevers tegemoet te komen in de kosten van deze regeling.
- Tevens is afgesproken om in experimentele vorm Sovvb (Opleidingfonds) financiële middelen beschikbaar te laten stellen voor stageplaatsen voor zowel scholieren als voor zij-instromers/getachteerden vanuit een andere sector.
- In de cao wordt de aanbeveling opgenomen dat bovenmatige lichamelijke belasting zoveel mogelijk voorkomen dient te worden en dat taakrotatie hiervoor een goede oplossing kan zijn. In de aanbeveling zal, voor wat betreft de inventarisatie van de risico's die verbonden zijn aan fysieke belasting, tegelijkertijd worden verwezen naar de branche-RI&E.



Sociale Fondsen in de Slagerssector

Regelmatig ontvangen werkgevers in de slagersbranche een nota van Syntrus Achmea met daarop afkortingen als BPS, Stivus, VOS, etc. Het betreft een deel van de sociale premies. Velen vragen zich af hoe komen de bedragen tot stand en waaraan de geïnde gelden worden besteed. Daarom passeren in dit artikel de verschillende fondsen de revue.

BPS

Deze afkorting staat voor Bedrijfstak-pensioenfonds voor het Slagersbedrijf en gaat over de uitvoering van de pensioenregeling. Deze uitvoering is ondergebracht bij, een in 1951 opgerichte stichting die formeel de naam draagt, Stichting "De Samenwerking, Pensioenfonds voor het Slagersbedrijf". Het bestuur van deze stichting wordt gevormd door vertegenwoordigers van FNV, CNV en KNS.

De premie voor de pensioenregeling wordt per werknemer berekend door van het loon eerst een premievrij bedrag (franchise) af te trekken en dat te vermenigvuldigen met een percentage (2013: 18,8%). Het premiebedrag dat hier uitkomt, wordt tussen werkgever (60%) en werknemer (40%) verdeeld. Meer weten over pensioenfonds?

Check www.pensioenslagers.nl.

STIVUS

Deze afkorting staat voor de Stichting Vrijwillig Uittreden Slagersbedrijf en betreft de uitvoering van de VUT-regeling. In 2004 heeft de overheid de fiscale regels rond VUT-regelingen zodanig gewijzigd dat de sociale partners in de diverse bedrijfstakken moesten besluiten tot afschaffing van deze regelingen. Dit was in feite de aftrap tot het langer werken dat ook tot uiting komt in de verhoging van de AOW-leeftijd.

De VUT-regeling wordt dus afgebouwd en is nog van toepassing op een kleine groep werknemers die vanaf 1 januari 2005 55 jaar of ouder was. Eind 2014 gaat de laatste Vutter met pensioen.

De premie voor de VUT-regeling wordt berekend door een percentage (2013: 2%) te nemen van de totale loonsom van het bedrijf en komt volledig voor rekening van de werkgever.

Ook het bestuur van deze stichting wordt gevormd door vertegenwoordigers van FNV, CNV en KNS.

VOS

Deze afkorting staat voor Vormings- en Ontwikkelingsfonds Slagersbedrijf. Ook dit fonds is ondergebracht in een stichting. Het doel is het uitvoeren van wel financieren van activiteiten op het gebied van arbeidsvoorwaarden, arbeidsmarkt, arbeidsomstandigheden, opleidingen etc. Wat betreft het laatste onderdeel verstrekt de Stichting VOS jaarlijks een bijdrage aan de Stichting Opleidingsfonds Slagersbedrijf. Dit



laatste fonds is bij werkgevers bekend door de verstrekking van subsidies voor opleidingen en cursussen maar ook voor wervingsactiviteiten voor het slagersvak zoals deelname aan TV programma MoneyMakers, de Dag van de Slager en de net gestarte Meat Your Future Karavaan.

Een nieuwe activiteit die door VOS wordt gefinancierd, is de ontwikkeling van Slagerspassie die in december wordt gelanceerd. Een digitale inspiratieomgeving die werkgevers en werknemers in staat stelt op een moderne manier te communiceren over het vak van slager en het werken in de slagerij. Ook het medewerkerblad SlagersLeven wordt uit VOS gefinancierd.

De premie voor de stichting VOS wordt berekend door een percentage (2013: 0,8%) van de totale loonsom van het bedrijf te nemen. Ook het bestuur van deze stichting wordt gevormd door vertegenwoordigers van FNV, CNV en KNS.

Verbeterd roodbont: runderras met vlees van topkwaliteit

In Europa staan de Belgische, Franse en Italiaanse runderrassen bekend om hun uitstekende vleeskwiteit. Omdat de Nederlandse runderrassen vaak voor melk én vlees worden gefokt, is het vlees niet altijd van de hoogste kwaliteit. Eén van de uitzonderingen op de regel is het verbeterd roodbont. Dit ras kan zich meten met de Europese toppers en biedt slagers een uitgelezen kans om zich te onderscheiden met topvlees van Hollandse bodem.

Van oudsher worden Nederlandse runderen met twee doelen gefokt: voor de melk en voor het vlees. In de jaren tachtig werd besloten om het runderras Maas-Rijn-IJssel door te fokken, specifiek voor het vlees. "Er was behoefte aan een goed runderras dat vlees van goede kwaliteit kon leveren", vertelt Jan Willem Doppenberg, docent bij SVO vakopleiding food. "Het moest een ras worden met goed slachtrendement, een licht beendergestel en malse vleesstructuren. Dat resulteerde in het verbeterd roodbont, het enige vleestypische runderras uit Nederland. Sinds 1988 heeft het ras een eigen stamboek."

Technische delen opwaarderen De Belgische, Franse en Italiaanse runderrassen hebben in Europa een uitstekende naam. Vooral de Franse limousine springt eruit. "Maar niet iedereen weet dat het verbeterd roodbont zich prima kan meten met de limousine", zegt Jan Willem. "Het slachtrendement is uitstekend, en de technische delen zijn bijzonder geschikt om op te waarderen. Bij een ander runderras kun je baklappen snijden van een bepaald deel, maar bij het verbeterd roodbont kun je daar

gevoel te weten dat het vlees uit eigen land komt. Wil je het Hollandse vlees als verkoopargument gebruiken, dan is het van belang dat het verkoopteam er alles vanaf weet. Medewerkers met de juiste vakkennis stimuleren de verkoop; zij kunnen hun klanten overtuigen van het speciale van het vleesproduct. Het verbeterd roodbont geeft prachtig vlees en het is een mooi dier om te zien. Toch zou ik slagers willen adviseren om vooral het eindresultaat te promoten: geen posters van de koeien zelf, maar van een mooie biefstuk, of van mensen die gezellig samen eten. Klanten willen niet geconfronteerd worden met de oorsprong van hun stukje vlees. Het eindproduct, daar gaat het om."

VOOR MEER INFORMATIE

Kijk voor informatie over de mbo-slagersopleidingen van SVO vakopleiding food op www.svo.nl.





IYBC 2014, wie strijdt er om de Europese eer?

Ongelofelijk, drie keer achtereen slaagde het Nederlands team er in om Europees Kampioen te worden. Na Engeland en Nederland was dit jaar Duitsland het land waar het Nederlandse team, dat bestond uit Jeroen Kroon, Tommy Kuijten en reserve-kandidaat Joey Baan, de landentitel in de wacht sleepte. Het was een spannende strijd tussen de slagersteams uit Duitsland, Zwitserland, Oostenrijk, Frankrijk en Engeland. Ambacht en vakmanschap stonden wederom enorm hoog in het vaandel. Trots is iedereen op deze elementen, dat zet de slagersbranche positief op de kaart.

Ook bij de verschillende wedstrijdonderdelen vielen deze jonge slaggers een aantal keren in de prijzen. Jeroen won bovendien het individueel klassement, Tommy werd derde.

Marco van der Hout en Juan Lopez, de winnaars van 2012, hebben in deze jongens waardige opvolgers gevonden.

MAAR WIE VERDEDIGT DE NEDERLANDSE EER IN 2014?

Ook in 2014 vindt deze International Young Butchers' Competition weer plaats, dit keer in Zwitserland op 12 en 13 september. Help jij ons mee om weer in de prijzen te vallen? Stimuleer dan jouw enthousiaste en gedreven

leerlingen om deel te nemen! Naast Joey Baan is er namelijk nog een Nederlandse kandidaat nodig. Mogelijk iemand uit jouw team?

Deelname aan vakwedstrijden onderstrepen het ambacht en het vakmanschap in de slagerij. Winnaars van vakwedstrijden nemen niet alleen roem, eer en een beker in ontvangst maar zien uit hun deelname ook vaak positieve commerciële resultaten naar voren komen. Feit is ook dat deelnemers aan vakwedstrijden zo een steentje bijdragen om het slagersvak op een positieve manier op de kaart te zetten. Dat is natuurlijk enorm belangrijk en om maar een cliché te gebruiken hierbij geldt: jong geleerd, oud gedaan!

De International Young Butchers' Competition is een internationale

vakwedstrijd onder auspiciën van The International Butchers Confederation te Brussel. KNS-voorzitter Ad Bergwerff is lid van deze organisatie en stimuleert ook deze wedstrijden.

WAAROM LEERLINGEN STIMULEREN DEEL TE NEMEN?

Voor ondernemers is het een kans om leerlingen te stimuleren om mee te doen aan de komende IYBC en zo een positieve bijdrage te leveren aan het imago van het slaggersvak.

Natuurlijk gun jij ook jouw leerlingen of jonge medewerkers om internationale vakervaring op te doen en zich te ontwikkelen door de krachten te meten met de internationale top. Deze ervaring biedt vanzelfsprekend ook voordeel voor ondernemers. Daarnaast is deelname:

- het uitwisselen van kennis en vaardigheden;
- het ondersteunen en verbeteren van het opleidingsniveau;
- internationale uitwisseling van gedachten en begrippen;
- internationale ervaring en contacten opdoen;
- invullen van de kans van je leven op jouw vakgebied.

WIE KUNNEN DEELNEMEN?

Alle leerlingen/jonge vakmensen, die:

- niet ouder zijn dan 24 jaar op 31 december 2014;
- in 2014 in opleiding zijn;
- of in 2013 de opleiding hebben afgerond;
- bij een bedrijf/werkgever werken aangesloten bij de KNS.

Voor deelname zoeken wij twee deelnemers die voldoen aan de eerder genoemde criteria. Daarvoor hebben we de medewerking en enthousiaste inzet van onze slaggerondernemers in het land nodig. Voor deze deelnemers gaat SVO in januari 2014 een nationale voorronde organiseren met een afgeleid programma van de internationale competitie. Uiteindelijk worden er twee deelnemers

"Natuurlijk gun jij ook jouw leerlingen of jonge medewerkers om een internationale vakervaring op te doen"

geselecteerd waarvan er een als reservekandidaat geldt.

Vanaf februari tot en met september 2014 worden onder leiding van vakdeskundigen de geselecteerde deelnemers getraind. De nummer 1 van de nationale voorronde is verzekerd van deelname aan de wedstrijd. De nummer 2 is reserve en mag in 2015 meedoen mits hij/zij voldoet aan de eerder genoemde criteria. In de aanloop van februari tot en met september moeten deelnemers bereid zijn de nodige trainingsarbeid te verrichten. SVO organiseert centrale trainingsdagen waar deskundige trainers worden ingezet voor instructie en oefening. Ook moeten de deelnemers in het (leer)bedrijf de nodige tijd besteden aan de meegegeven opdrachten om zich optimaal voor te bereiden.

ONDERDELEN WEDSTRIJD

Zoals gesteld bestaat de wedstrijd uit

diverse onderdelen:

- het maken van bv. een soepterrine, hartige taart of galantine;
- maken van een gevuld braadstuk of gevulde rollade;
- uitbenen, verdelen, vliezen en sorteren van een runderpistola;
- maken en presenteren van grill- en barbecuespecialiteiten;
- maken van twee keukenklare producten;
- maken van een hoofdgerecht met vlees.

De richtlijnen en uitgangspunten voor alle disciplines zijn voor alle deelnemers gelijk. Alle opdrachten moeten binnen een bepaalde tijd zijn afgerond. Is de tijd overschreden, betekent dat aftrek van punten. Dit alles is vastgelegd in een wedstrijdreglement. Elk deelnemend land levert één jurylid.

Voor de deelnemers zijn aan inschrijving, voorronde en wedstrijd geen kosten verbonden. Het opleidingsfonds Sovvb stelt aan de werkgever bovendien een forfaitair subsidiebedrag beschikbaar wanneer zijn leerling tot één van de deelnemers behoort van de International Young Butcher's Competition.

MEER INFORMATIE OVER DE WEDSTRIJD?

Neem contact op met Gjalt Landman van de SVO-vakopleiding Food via tel: 030 2758181. De deelnemer kan zich aanmelden bij zijn eigen mentor.

Help als werkgever mee en zet zo het slaggersambacht duidelijker op de kaart!



Allergenvrij en minder zout:

Slager kiest voor Pure



Slager Bas van Loo heeft een groot aantal producten aangepast zodat ze vrij zijn van allergenen en minder zout bevatten. "Het was niet ingewikkeld", zegt hij. "Maar als je het doet, moet je het goed doen. Want het verhaal moet wel kloppen."

In de winkelstraat van De Bilt bevindt zich de kwaliteitsslagerij van Loo. Slager Bas van Loo vertelt dat zijn vader zo'n vijftig jaar geleden met de slagerij is begonnen. Bas heeft de zaak vijftien jaar geleden overgenomen. "Ik had toen niet gedacht dat ik het vak zo

leuk zou vinden", vertelt hij. "Het ondernemerschap is erg veelzijdig en het werken met vlees is inspirerend. Aan het verzorgen van een barbecue of catering beleef ik veel plezier, en het levert veel op. Een advertentie zetten, kost al gauw vier- tot vijfhonderd euro, terwijl ik niet weet hoeveel mensen ik daarmee bereik. Bij een barbecue kan ik zo'n tachtig mensen mijn vlees laten proeven en met passie over het vak vertellen. Als je zelf oprecht enthousiast bent, kun je dat ook goed overbrengen op de gasten." Het motto van Bas is: 'We zijn de één na beste slagerij van Nederland'. "We willen natuurlijk de beste zijn. Maar je moet er ook vanuit gaan dat het altijd nog beter kan. Misschien lever je nu de beste kwaliteit met een product. Maar is dat over een maand nog zo? Je moet altijd overal scherp op blijven."

"Met aparte kruiden en smaken in het assortiment consumentenverpakkingen maak je net even het verschil."

Deskundigheid

Bas vindt het belangrijk om goed te luisteren naar de wensen van klanten. Daarom vraagt hij bij een barbecue bijvoorbeeld altijd of er vegetariërs aanwezig zijn of mensen met een Islamitische achtergrond. "Ik vind het een uitdaging om ook voor hen een goed en verrassend assortiment samen te stellen."



Het assortiment is niet wezenlijk veranderd door de keuze voor gezond en bewust.

Het speerpunt van dit jaar is om het assortiment eerlijker en gezonder te maken. "Ik krijg wel eens klanten in de winkel die vragen om een glutenvrij product. Daarom ben ik me gaan verdiepen allergenen en bewuste voeding." Bas kreeg daarbij ondersteuning van Verstegen. Verstegen heeft de kruidenlijn Pure. Deze kruiden zijn vrij van allergenen en bevatten minder zout. "Het is niet ingewikkeld om een assortiment te maken dat vrij is van allergenen. Maar je moet weten wat je doet en het verhaal moet kloppen. Daarom is het prettig dat Verstegen veel deskundigheid in huis heeft. Ze hebben foldermateriaal over allergenen en bewuste voeding. En als ik een vraag heb, dan krijg ik daar een goed antwoord op." Bas heeft zijn producten inmiddels aangepast en heeft de kennis over de producten overgebracht aan zijn medewerkers, "want ook zij moeten het juiste verhaal vertellen". Binnenkort wil hij de lokale kranten benaderen om daarin over het aangepaste assortiment te vertellen.

Lamskoteletjes

Het assortiment van slagerij van Loo is niet wezenlijk veranderd door de keuze voor gezond en bewust. Een van de hardlopers bijvoorbeeld is het lamskoteletje met French Garden Pure. "We gebruiken altijd al French Garden. Verstegen heeft deze marinade aangepast, maar de smaak is niet wezenlijk anders. Sommige klanten vinden het zo lekker dat ze wel eens vragen of ze een bakje marinade mee naar huis mogen nemen." Een andere hardloper is biefstusaté. Ook hiervoor gebruikt Bas een World Grill Rosso. "Deze marinade versterkt eigenlijk de smaak van biefstuk. Mensen proeven de kruiden niet, maar ze missen wel iets als je het weglaat. De olie zorgt ervoor dat het vlees niet uitdroogt." Bas vertelt dat spiesjes altijd populair zijn. Zo heeft hij een spies gekruid met Indian Mystery Pure en een spies met French Garden Pure. "De kruiden van Verstegen zijn onderscheidend en puur van smaak. Dus meestal



"De kruiden van Verstegen zijn puur van smaak en ze hebben vaak recepten die echt verrassend zijn."



is het voldoende om één marinade te gebruiken. Verstegen heeft bovendien vaak recepten die echt verrassend zijn en waarmee je het verschil kunt maken. Maar soms wil je ook een eigen draai geven aan een product. Daarom gebruik ik voor één van de sateetjes World Grill Rosso in combinatie met andere kruiden."

Bas heeft van Verstegen ook een assortiment consumentenverpakkingen in het schap staan. "Klanten kiezen zelf vaak voor gangbare kruiden zoals peper en gehaktkruiden. Toch hebben we ook altijd enkele aparte kruiden en smaken ertussen staan, zoals Cajunkruiden. Zo maak je net even het verschil."

Imago

Bas wil ook op andere vlakken bewust en verantwoord zijn. Daarom breidt hij ook zijn assortiment biologische producten uit. "De groep consumenten die biologische producten wil, groeit nog steeds", merkt hij. "Deze mensen begrijpen dat biologisch vlees iets extra's kost en willen dat er graag aan uitgeven." Bas vindt het vooral belangrijk om op deze manier te bouwen aan het juiste imago. "Als één klant in de winkel vraagt om een verantwoord product, dan wil ik dat medewerkers daar een goed antwoord op hebben. De andere klanten die in de winkel staan, horen dat ook. Dit spreekt zich rond en zo bouwen we aan een imago van een bewuste, eerlijke slagerij."

Verstegen Spices & Sauces

Rotterdam, (010) 245 51 00

ambacht@verstegen.nl

www.verstegen.nl



Verstegen. with pleasure.

Bas van Loo: "Het is niet ingewikkeld een assortiment te maken dat vrij is van allergenen"

Slagerspassie voor elk moment van de dag



Het is voor een ieder een persoonlijke keus wanneer je Slagerspassie gebruikt. Het voordeel van internet is dat het 24 uur per dag beschikbaar is, elke dag! Misschien ben je een vroege vogel en kijk je als eerste wat er op Slagerspassie gebeurt. Of juist op je gemak, tussen de bedrijven door, na het werk, in de pauze, in het weekend, alles kan!

Om duidelijk te maken hoe je Slagerspassie kunt gebruiken is er een filmpje gemaakt. De 'première' van deze film vond plaats op de KNS-stand tijdens de VAS. Wellicht heb je deze gezien? We nemen je mee in de mogelijkheden die Slagerspassie biedt op elk moment van de dag. Uiteraard is dit voorbeeld in scene

gezet. Er is zelfs een acteur, Frank van den Berg (wel oud-slager) die de hoofdrol in deze film op zich neemt.

Het verhaal begint met een slager die vroeg op staat. 5.30 uur. De wekker gaat. Slager wordt wakker, zet de wekker uit en pakt zijn tablet, die naast zijn bed ligt. Hij opent Slagerspassie en ziet dat er nieuwe meldingen zijn. Hij klikt op de meldingen en reageert hierop.

Tijdens het ontbijt gaat hij naar het magazine-overzicht. Hij klikt op een magazine over Smaak & productinnovatie om het te lezen. 's Middags is er een teamoverleg dat over dit onderwerp gaat.

De slager gaat aan het werk. Voor het 'decor' van deze film mocht de filmploeg van Slagerspassie gebruik maken van de Slagerij Van den Berg in Elst, een perfecte locatie voor deze opnames. Je ziet de slager een product maken: Limburgse varkensoester. Als hij klaar is maakt hij een foto van het product en upload hij deze foto op Slagerspassie met zijn tablet. Dat gaat makkelijk!

Op verzoek van de slager pakt een van de medewerkers de tablet en opent een magazine. Een andere medewerker kijkt mee, wordt enthousiast en gaat ook een profiel maken op www.slagerspassie.nl. De medewerker die zich heeft geregistreerd typt vervolgens een zoekwoord in bij de mediabibliotheek. De mediabibliotheek staat vol foto's en films van andere slagers. Je kan hier reageren op wat je ziet. Het delen van ervaringen maakt de kracht van Slagerspassie alleen maar groter.

Tijdens de film vindt er een werkoverleg plaats over nieuwe producten/smaak. Bij de inleiding laat de slager een slideshow zien uit het magazine over Smaak en productinnovatie. Een mooie introductie om te brainstormen voor de eigen slagerij.

Slagerspassie geeft jou:

- een andere kijk op de dagelijkse gang van zaken
- praktijkvoorbeelden waaruit je inspiratie opdoet
- de mogelijkheid om jouw eigen ideeën te delen
- een netwerk van collega's en vakgenoten

Wil je dit verhaal nu ook in film terugzien? Kijk op www.youtube.com/knsvoorslagers



PS voor slagers – interview met onze eerste tester!



Slager Henk Lotgering heeft PS voor slagers als eerste mogen testen. Het was niet zomaar een test, Henk heeft PS voor slagers direct gebruikt voor de etikettering van producten die hij uitlevert aan een supermarkt.

Voor PS voor slagers een stok achter de deur om zo snel mogelijk de laatste puntjes op de 'i' te zetten, voor Henk een handige uitkomst om de etikettering voor zijn producten goed te regelen. In dit artikel geeft hij zijn mening over het werken met PS voor slagers.

WAT WAREN JE VERWACHTINGEN VAN PS VOOR SLAGERS?

"Mijn verwachten waren hooggespannen. Met hulp van PS is het me gelukt om de gewenste specificaties te maken. Ik miste echter nog een aantal zaken die nog niet beschikbaar zijn in de software, zoals de voedingswaardedeclaratie op het etiket. En op dit moment kan ik zelf nog geen ingrediënten toevoegen, die nog ontbreken in de PS database, maar ook daar heeft PS mij bij geholpen. Als alle producten waar ik mee werk in de database van PS zitten, is PS voor slagers een heel snelle manier van etiketteren."

HOE ETIKETEER JE NU?

"Etiketteren was tot nu toe bij mij niet van toepassing omdat wij niets voorverpakken. Als een consument wilde weten wat voor allergenen er in een bepaald product zat, zocht ik dit altijd terug op de verpakkingen. Vanwege een grote levering aan een supermarkt had ik PS voor slagers nu hard nodig. Voor voorverpakte producten is etiketteren

verplicht. Van de producten die ik via de counter in de winkel verkoop moet ik de allergenen weten. Voor beide manieren van communiceren kan ik PS voor slagers gebruiken."

WAAR LIEP JE TEGENAAN TIJDENS HET TESTEN?

"Uiteraard moest ik even wennen aan de systematiek, maar dit ging uiteindelijk steeds sneller. De opslaanfunctionaliteit verdient nog enige aandacht. De mogelijkheid om automatisch te laten opslaan na een aantal minuten lijkt mij een handig idee. Qua lay-out kunnen enkele punten iets logischer, vind ik."

WAAR BEN JE POSITIEF OVER?

"De database van PS is echt de 'ruggegraat' van de software. Veel producten hebben al de ingrediënten in de PS database gezet. Op die manier kan ik gemakkelijk mijn recepten opbouwen en een etiket maken. De allergenen worden gemakkelijk inzichtelijk en zijn altijd actueel. Voor een slager is het onmogelijk om eventuele wijzigingen in de samenstelling van een ingrediënt bij te houden. Met PS voor slagers word je actief geïnformeerd over mutaties. Als je voorraad op is en je een nieuw verpakking gaat gebruiken, kun je de mutaties zelf automatisch doorvoeren in de recepten."

WELKE AANPASSINGEN ZIE JIJ OP KORTE TERMIJN GRAAG DOORGEVOERD IN PS VOOR SLAGERS?

"De basis van PS werkt. Ik kan een etiket maken met allergenen en ingrediënten van mijn recepten.

Maar naar mijn mening moet er nog een gemakkelijke uitdraaimogelijkheid komen voor de etiketten. Ik heb alleen gebruik gemaakt van de productspecificaties, deze kunnen nu gekopieerd worden naar Word en uiteindelijk als PDF worden opgeslagen. Ik gebruik deze PDF's nu op mijn website en zijn tevens in de winkel te vinden op de iPad. Heel handig bij vragen van consument en personeel."

ZOU JE PS VOOR SLAGERS AANRADEN AAN COLLEGA-SLAGERS? EN ZO JA WAAROM?

"Jazeker. Als je er even mee werkt, heb je het snel onder de knie en heb je snel de productinformatie van de gerechten inzichtelijk. Er moeten nog enkele puntjes worden verbeterd door PS, maar de basis werkt. Ik geloof dat als we er collectief samen met de KNS met z'n allen een mooi product van kunnen maken én daarbij kunnen voldoen aan de wettelijke verplichtingen. Wettelijk gezien is PS voor slagers 'pure noodzaak'."





MXL bezoekt Jan Zandbergen

Half september was MXL te gast bij Jan Zandbergen World-Wide Quality in Meat voor de tweede deelnemersraad van dit jaar. Een prachtig bedrijf zo bleek! Jan Zandbergen is een internationale speler in de markt voor vlees en vleesproducten met een rijke historie.

GROOT GEWORDEN DOOR KLEIN TE BLIJVEN

Jan Zandbergen BV heeft een enorme ontwikkeling doorgemaakt. Het bedrijf begon in 1955 met een eerste slagerij in Leiden. Als jonge ondernemer koopt Jan Zandbergen op de markt vee in en slacht dat zelf voor zijn slagerij. Het bedrijf groeit tot 18 vestigingen. Ook begint hij

een handelsbedrijf om zo efficiënter te kunnen inkopen voor zijn eigen slagerijen en voor derden. Kort daarna wordt een productieafdeling opgestart: een uitsnijderij van varkensvlees.

Het handelshuis groeit uit tot core-business. Vanwege de centrale ligging verhuist het bedrijf in oktober 1992

naar Veenendaal. Hier heeft het import, opslag, verwerking en distributie van vlees en vleesproducten volledig in eigen beheer.

Tijdens de bedrijfspresentatie vertelt commercieel directeur Arnold Burger over het hanteren van dit totaalconcept. "Wij gaan voor kwaliteit, zowel voor het vlees als de service. Om dat waar te maken moet je een flexibele en klantgerichte werkwijze hebben." De klantgerichtheid maakt ook dat Jan Zandbergen BV een vertaalslag maakt naar kenniscentrum. "Door mee te denken met de klanten in marketing- en



productieprocessen kunnen we meerwaarde bieden".

Jan Zandbergen BV heeft vrijwel alles in huis op het gebied van vlees en vleesproducten, zoals Zuid-Amerikaans en Australisch rundvlees, lams- en schapenvlees uit Nieuw-Zeeland en Zuid-Amerika, varkensvlees uit Europa en Zuid-Amerika, en gevogelte uit bijna alle continenten.

Na de presentatie en de rondleiding door dit professionele bedrijf ging de vergadering van start. Na het behandelen van de agenda was er ruimte voor een presentatie van Guus Mineur van SuperGarant. Het thema was de wijziging financiering Ziektewet en WGA, een ingewikkelde materie!

Aansluitend nam Andreas Oerlemans van Goedinfood de groep mee in een presentatie Meating Trends. Aanbod

kwamen specialisatie, kwaliteit, beleving, cocreatie en de opkomst van groente, mobile food en het belang van ambassadeurs. Duidelijk werd dat je met alle ontwikkelingen niet stil kunt staan: stilstand is echt achteruitgang.

De dag werd afgesloten in de trendy kookstudio en lounge van Jan Zandbergen waar meteen een mooie trend stond voorgeschoteld. Een proeverij van heerlijk corn-fed rundvlees uit de USA. Graangevoerd rund wordt steeds populairder en het USA corn-fed rund is de meest recente toevoeging aan het al uitgebreide assortiment graangevoerd rund bij Jan Zandbergen BV.

Van 4 snitten (flapmeat, ribeye, sucade en rundernek) waren prachtige gerechten gemaakt. Met een gevulde maag, nieuwe inspiratie en een goed gevoel werd de dag afgesloten.



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:

- Winnende slagers
- Testers Slagerspassie gezocht
- Reportage Slagerij Boshuizen
- MVS en PJS op pad

De Slager nr. 10 ontvang je op 5 november

Kantoorgebouw 'Linge II'
Stephensonweg 6
4207 HB Gorinchem



T 0183-625066
F 0183-629800
E info@interkring-hk.nl

PRESENTEERT

www.choceexperience.nl

Choc experience



Kijk naar de uitzendingen van



Zaterdag 5 oktober 2013 – aanvang 17.00 uur

Herhaling op zondag 6 oktober 2013 – aanvang 10.00 uur

Zaterdag 19 oktober 2013 – aanvang 17.00 uur

Herhaling op zondag 20 oktober 2013 – aanvang 10.00 uur