

Rondje GDH

Rondje GDH is de nieuwsbrief van de Nederlandse Groothandel in Dranken en Horecabenoedigheden

Nr. 4

| 07 | 08

| 01

| 02

| 03

| 04

| 05

| 06

| 07

| 08

| 09

| 10

| 11

| 12

2 Tussen de stellingen met: Rob Besseling, Coca-Cola Nederland

3 Overdracht VUT-reserve

4 Oprichting BAVAG



Onze overheid is op de valreep druk bezig haar inkomsten voor 2008 alvast veilig te stellen.

Onverwacht werd eind november 2007 besloten de accijns op wijn te verhogen en wel per 1 januari 2008. Ook op die datum wordt de nieuwe verpakkingenbelasting op verpakte producten ingevoerd. En dat terwijl de Eerste Kamer haar fiat voor deze nieuwe belasting nog moet geven en het bedrijfsleven al vele malen heeft aangegeven dat invoering per 1 januari 2008 administratief grote problemen gaat opleveren.

ACCIJSVERHOGINGEN EN EEN NIEUWE VERPAKKINGENBELASTING

Wijnaccijns

Alhoewel er geen enkel overleg is geweest met het bedrijfsleven, is de accijnsverhoging op wijn inmiddels beklonken. Eerder dit jaar zag het kabinet nog af van een accijnsverhoging van 11% op wijn omdat wijn geen invloed heeft op het alcoholmisbruik onder jongeren. En nu wordt de accijns ineens met 16% verhoogd omdat de Tweede Kamer met de opbrengst van deze accijnsverhoging, circa 39 miljoen euro, meer medische behandelingen wil vrijstellen van BTW; "Willekeur en de politiek maakt zich hiermee niet erg geloofwaardig", aldus het Productschap Wijn.

Verpakkingenbelasting

De verpakkingenbelasting dan: Deze belasting is onderdeel van het kabinetsbeleid om de mate van milieuvuiling in de marktprijzen tot uitdrukking te laten komen. Ondernemingen die jaarlijks meer dan 15.000 kilogram verpakkingsmateriaal op de markt brengen, moeten vanaf 1 januari 2008 verpakkingenbelasting betalen. Producenten en importeurs van verpakte producten zullen aan de Belastingdienst opgave moeten doen van de hoeveelheid verpakkingen die zij in Nederland op de markt hebben gebracht. Geld in het 'laatje' van onze overheid.

Onduidelijkheden te over

De nieuwe belasting vereist echter het opzetten van een betrouwbare verpakkingenadministratie en vele zaken zijn nog lang niet duidelijk. Tal van vragen zijn nog niet door de instanties beantwoord. Zo wordt nog gediscussieerd over de status van pallets, dollies en rolcontainers. Ook wordt met de Belastingdienst nog overleg gevoerd over wie de belasting moet afdragen binnen accijnsgoederenplaatsen, de AGP's. Degene, veelal de producent, die het in het AGP brengt of degene die het uitslaat? Deze discussie hangt weer samen met de door de Belastingdienst gehanteerde definitie van 'in het economisch verkeer' brengen en het fenomeen 'producentenverantwoordelijkheid'.

Doorbelasting: wie wanneer en hoe?

Doorbelasting is niet verplicht gesteld maar het is mogelijk om de kosten van de verpakkingenbelasting door te berekenen aan de afnemers. Dit sluit aan bij de intentie van de wetgever dat de consument de verpakkingenbelasting uiteindelijk betaalt. Het Ministerie van VROM acht het dan ook van groot belang dat de kosten van de verpakkingenbelasting ook daadwerkelijk door het bedrijfsleven aan de consument worden doorberekend: "Overwegende dat het bedrijfsleven de verpakkingenheffing zicht-

baar zal doorberekenen aan de consument en dat in het kader van het bereiken van de milieudoelstellingen de Minister van VROM van mening is dat deze doorbelasting een essentiële bijdrage levert aan de oplossing van het verpakkingenvraagstuk", aldus het Verpakkingsakkoord.

Op grond van de Mededingingwet is het voor de GDH niet toegestaan zich uit te spreken over de doorberekening van kosten, dan wel hierover te adviseren. Wel mag de GDH verwijzen naar de overwegingen van het Ministerie van VROM zoals boven genoemd. De keuze om de kosten wel of niet door te belasten en de wijze waarop, blijft daarom in alle gevallen een verantwoordelijkheid van de individuele drankengroothandel.

Dat fabrikanten de verpakkingenbelasting aan de drankengroothandel zullen doorbelasten, is wel zeker. Hoe deze doorbelasting tot uiting zal komen, zal echter per fabrikant verschillen. Zo verwerkt de één de belasting in zijn prijs, de volgende vermeldt het apart op de factuur. Het voordeel van doorberekening met een aparte regel op de factuur is dat de verpakkingenbelasting hierdoor expliciet buiten de gebruikelijke prijsonderhandelingen wordt

gehouden en de verpakkingenbelasting op deze manier ook geen invloed heeft op procentuele kortingsregelingen. Het nadeel is echter dat in de meeste gevallen een forse aanpassing nodig is van het administratiesysteem.

Voldoende onduidelijkheden die nog vóór 1 januari 2008 moeten worden opgehelderd.

Invoering met gebreken

Het nieuwe jaar staat voor de deur en de Eerste Kamer moet er, hopelijk nog voor de Kerst, haar

goedkeuring aan geven. Daarnaast heeft het bedrijfsleven bij het Ministerie aangegeven dat invoering op een dergelijke korte termijn tot grote (administratieve) problemen leidt. Vele zaken zoals facturen en administraties moeten nog worden aangepast en prijscouranten gedrukt. Het Ministerie heeft wel onderkend dat het bedrijfsleven de ruimte moet krijgen om aan de verplichtingen te kunnen voldoen. Daarom zal worden geregeld dat de eerste voorschotbetaling pas in het derde kwartaal van 2008 hoeft plaats te vinden.

Een noodzakelijk besluit om chaos te voorkomen en te zorgen dat bedrijven een goede verpakkingenadministratie op poten kunnen zetten. Het uitgangspunt verandert echter niet: bedrijven moeten voor geheel 2008 aangifte doen en betalen.

TUSSEN DE STELLINGEN MET: ROB BESSELING - COCA-COLA NEDERLAND

“GOEDE LOGISTIEK IS EEN VOORWAARDE, GEEN OPLOSSING”



Drankenhandelaren kunnen hun rol als verkoopadviseur naar de horeca nog verder uitbouwen, denkt Rob Besseling, directeur Out-of-Home van Coca-Cola. Als voormalig accountant raakte hij geboeid door het functioneren van bedrijven in de ‘fast moving consumer goods’. “Ik zal niet mijn hele leven in de cijfers blijven zitten”, wist hij daardoor al vroeg in zijn loopbaan. Maar ook in zijn huidige functie blijven cijfers een belangrijke drijfveer; omzetvergroting is tenslotte de bindende factor in de keten.

In 1996 kwam Rob Besseling in dienst van Coca-Cola als internal auditor. “Dat is een soort interne accountant”, legt hij uit. Langzamerhand verschoven zijn werkzaamheden en verantwoordelijkheden steeds meer in commerciële richting en op de kop af tien jaar later werd hij directeur horeca. Halverwege vorig jaar werd die taak uitgebreid naar het hele Out-of-Home kanaal. “Dat sluit beter aan op de dagelijkse praktijk”, verklaart Besseling, “Maar we hebben wél specialisten in dienst die zich volledig met de horeca bezig houden. Mensen die met de horecaondernemer meedenken en samen met hen op zoek gaan naar nieuwe kansen om de klant beter te bedienen en op die manier meer omzet te creëren.”

De drankenhandelaar speelt in dat proces ook een belangrijke rol, vindt Besseling. Coca-Cola gelooft erg in het samenwerkingsmodel,

onderstreept hij. Van het streven naar een systeem van directe distributie, zoals Coca-Cola in Italië soms toepast, is in Nederland dan ook totaal geen sprake. “De keuze voor directe distributie wordt ingegeven door de rol die de drankengroothandel vervult. Die is in Italië blijkbaar anders dan hier. De drankengroothandel in Nederland is niet alleen een prima verlengstuk van de leverancier, maar voegt daar ook iets wezenlijks aan toe. Wij hebben vooral veel productspecifieke kennis, de drankengroothandel kan dat aanvullen met hun inzicht in de totale markt.”

Logistiek als basisvoorwaarde

Juist in het inspelen óp, en meedenken mét de klant liggen volgens de Coca-Cola directeur nog veel kansen voor de drankengroothandel. Hij signaleert dat sommige ondernemingen de huidige concurrentiestrijd vooral leveren door

zich volledig te concentreren op het streven naar kostenbesparing door het vergroten van de logistieke efficiency. “Daar gaat veel energie in zitten en dat gaat soms ten koste van de serviceverlening aan de klant. Een goede logistieke dienstverlening moet voor de drankenhandelaar een basisvoorwaarde zijn, niet het antwoord op de concurrentieslag.” Besseling ziet in de dagelijkse praktijk een duidelijk verschil in aanpak. “Vooral zelfstandige agenten die gelieerd zijn aan een brouwerij presteren beter richting klant. Zij richten zich vooral op diens belangen en wensen, en geven daarmee invulling aan de meerwaarde van de rol van de drankengroothandel.”

Inzameling PET-flessen

In een gesprek met Coca-Cola komt uiteraard de inzameling van de eenmalige PET-flessen aan de orde. Dat dit systeem binnen de horeca niet met open armen werd ontvangen, is publiek geheim. Wat wil Rob Besseling daarover kwijt? “PET-flessen zijn van oorsprong een supermarktverpakking”, stelt hij vast. “Dus ook het inzamelingsstelsel is toegespitst op supermarkten. Dat betekent dat dit systeem primair niet passend is bij de horeca. Sterker nog”, voegt Besseling toe, “De grote PET-fles zou in de horeca eigenlijk helemaal geen rol moeten spelen. Afgezien dan van gelegenheidshoreca, zoals bij evenementen”, nuanceert hij. Zolang dat echter nog het geval is, zoekt de horeca naar ‘handigheidjes’ om het werken met de Big-Bags te vereenvoudigen. Besseling: “Je ziet dat horecaondernemers die zich positief opstellen in de kwestie rond het inzamelingsstelsel, met creatieve oplossingen komen. Wij proberen daar behulpzaam bij te zijn door met ze mee te denken en de goede ideeën verder te verspreiden.” Gevraagd naar concrete voorbeelden, noemt Besseling de inklapbare rekjes waarin Big-Bags kunnen worden opgehangen, of het gebruik van oude kratten als een soort voorpost

van de inzamelingszakken. "Het feit dat sinds dit jaar de PET-flessen niet meer gesorteerd hoeven te worden omdat alle merken in de Big-Bag mogen, scheelt de horecaondernemers een hoop werk. Daarnaast zie je toch dat de kleine fles steeds meer gebruikelijk wordt in de horeca."

Dat is een ontwikkeling die Besseling van harte toejuicht. Coca-Cola Nederland is 'een enthousiaste partij' in de Campagne Horecafles, die volgend jaar van start gaat. In tegenstelling tot 1994, toen er eveneens een poging werd gedaan om de horeca te overtuigen van de meerwaarde van de kleine fles, heeft Koninklijke

Horeca Nederland zich nu ook bij de campagne aangesloten. "Tijdens de nieuwjaarsborrel van de Horecava wordt de aftrap gegeven voor de jubileumviering van KHN, die in 2008 125 jaar bestaat", vertelt Besseling. "KHN besteedt daarbij ook aandacht aan de promotiecampagne voor de horecafles. Daarmee wordt prachtig onderstreept dat de campagne een gezamenlijk optreden is. Die steun van KHN is heel belangrijk, want willen wij de horeca overtuigen van het feit dat een goede prijs-kwaliteit verhouding steeds belangrijker wordt, en dat de horecafles daarin een cruciale rol speelt, dan is het onontbeerlijk dat de belangenvereniging van de doelgroep zich bij die boodschap aansluit."



Column

VIJFTIEN JAAR GDH

Het komend jaar bestaat de GDH vijftien jaar, een heuglijk feit waaraan tijdens de GDH-Jaarvergadering op 4 juni 2008 uitgebreid aandacht zal worden besteed. In de afgelopen vijftien jaar hebben zich vele ontwikkelingen voorgedaan: voorwaartse integratie, de opkomst van de concurrerende foodservicegroothandel en de economische stand van zaken bij onze belangrijkste afnemers, de horeca, zijn slechts een greep uit de vele issues waarop de GDH heeft geanticipeerd en gereageerd.

Ook nu blijven de ontwikkelingen in de branche elkaar opvolgen. De perikelen rond de nieuwe verpakkingenbelasting, de afschaffing van de VUT-regeling en de komende campagne waarin de horecafles wordt gepromoot, zijn onderwerpen en activiteiten waar de GDH zich nu en in 2008 mee bezighoudt.

In vijftien jaar is er veel gebeurd in en om de drankegroothandel en de GDH; een goede reden om in 2008 weer eens stil te staan bij de rol van onze organisatie, de belangrijke omgevingsfactoren, de diverse stakeholders en last but not least de wensen van de leden. Het GDH-bestuur zal zich hierover het komend jaar buigen, zodat zij klaar is voor de toekomst en nog beter uw belangen kan behartigen. Uw input en adviezen zijn daarbij bijzonder welkom.

Op 9 januari 2008 vindt op de Horecava de traditionele GDH-Nieuwjaarsreceptie plaats. Dit zal tevens het startsein zijn voor de campagne "Promotie Horecafles". Ik hoop u allen daar weer te ontmoeten. Vanaf deze plek wens ik u alvast een mooie jaarwisseling en een gelukkig en gezond 2008!

R.G. Boekhoven, voorzitter

VUT-REGELING PER 1 JANUARI 2008 AFGESCHAFT



Het oorspronkelijke besluit

In 1999 hebben CAO-partijen besloten de VUT-regeling voor de Drankindustrie en Groothandel in Dranken per 1 januari 2008 te stoppen en aansluitend over te gaan naar een prepensioenregeling met een overgangsmaatregel. Deze overgangsmaatregel was nodig om invoering van de prepensioenregeling enigszins te vergemakkelijken. Om de overgangsmaatregel financieel haalbaar te maken, is besloten om vanaf 1 januari 2000 de VUT-bijdrage te verhogen. Hierdoor is de overreserve ontstaan.

Wetswijziging

De prepensioenregeling is medio 2005 als gevolg van gewijzigde wetgeving, zijnde de wet VPL (VUT, Prepensioen en Levensloop) niet meer toegestaan. Door deze wijziging, moesten CAO-partijen weer om de tafel gaan zitten en op 20 december 2005 werd het volgende besloten:

1. Binnen de bedrijfstak wordt geen gebruik gemaakt van extra (overgangs)maatregelen.

De VUT-regeling voor de Drankindustrie en Groothandel in Dranken stopt per 1 januari 2008. De oorspronkelijke afspraak om aansluitend over te gaan naar een prepensioenregeling werd echter door de wetgever ongedaan gemaakt: medio 2005 werd de prepensioenregeling niet meer toegestaan, met als gevolg dat de CAO-partijen in de Drankindustrie en Groothandel in Dranken opnieuw om de tafel moesten gaan zitten.

Hoe zat het ook alweer en wat zijn nu de gevolgen van de afschaffing van de VUT-regeling?

Ook worden er geen extra jaren aan de VUT-regeling toegevoegd.

2. Voor werknemers die op 31 december 2005 in dienst waren van een op die datum bij de VUT-regeling aangesloten bedrijf, wordt de in de periode 1 januari 2000 en 31 december 2005 opgebouwde VUT-reserve omgezet in aanspraken welke de mogelijkheid bieden om eerder uit te treden.

De aanspraken die hierdoor ontstaan zijn niet voldoende om hetzelfde te kunnen bereiken als voorheen in de VUT-regeling mogelijk was. Immers, het ging om een klein deel van de bijdrage en er werd gespaard voor een *aanvulling* op pensioen.

De consequenties

De afschaffing van de VUT-regeling heeft een aantal gevolgen voor de werknemers in de bedrijfstak.

Mogelijkheden tot vervroegd uitreden tot 1 januari 2008 of later voor:

*** werknemers van 62 jaar en ouder**

Voor werknemers die voor 1 januari 2008 62 jaar of ouder zijn en naast alle andere voorwaarden uit het VUT-reglement voldoen aan de 10-jareis, bestaat de mogelijkheid vervroegd uit te treden. Het is voor deze groep mensen ook mogelijk de VUT-uitkering uit te stellen tot na 1 januari 2008, onder voorwaarde dat de melding om van uitstel gebruik te maken vóór 31 december 2007 heeft plaatsgevonden.

*** werknemers jonger dan 62 jaar**

Voor werknemers die voor 1 januari 2008 jonger zijn dan 62 jaar en dus niet voldoen aan de toetredingsleeftijd, is het niet meer mogelijk vervroegd uit te treden op basis van de VUT-regeling. Voor deze werknemers blijft eerder stoppen met werken mogelijk, echter de financiering is dan, behoudens de aanspraken vanuit de VUT-reserve, geheel voor eigen rekening.

Geen extra overgangsregelingen

Voor werknemers die op basis van leeftijd (net) buiten de regeling vallen zijn er geen extra (overgangs)maatregelen getroffen. Wel wordt beoogd aan deze werknemers een deel van de VUT-reserve terug te geven die wordt omgezet in aanspraken. De insteek hierbij is dat oudere werknemers bij de toedeling van een deel van de VUT-reserve tegemoet worden getreden. Oudere werknemers hadden immers uitzicht op eerder uitreden.

Toedeling van de VUT-overreserve

Hoe hoog de beoogde aanspraken uit de VUT-overreserve voor de werknemers zullen zijn, wordt op dit moment door de VUT-Stichting bepaald. Zodra de gegevens bekend zijn, worden werkgevers en werknemers over de aanspraken geïnformeerd. Ook worden de mogelijkheden onderzocht wat u het beste kunt doen met de ontstane aanspraken. Zo buigen CAO-partijen zich over een beschikbare premiemodule waarbij individuele keuzevrijheid een belangrijk kenmerk is. GDH-leden worden hier spoedig over geïnformeerd.

OPRICHTING BAVAG

Op 31 oktober 2007 is door een aantal drankengroothandelaren een nieuwe organisatie opgericht, te weten "BAVAG" (Bavaria Agenten). Deze nieuwe organisatie zal dienst doen als overlegorgaan ten aanzien van diverse onderwerpen en algemene ontwikkelingen die spelen in de drankengroothandelsbranche. Tevens zal deze vereniging voor gezamenlijke inkoop zorgdragen.

BAVAG is per 1 januari 2008 operationeel. Het bestuur van de BAVAG bestaat uit de heren: P.F.M. Winters voorzitter, P.J.A.M. Meulendijks secretaris, G.P. Beijer penningmeester.

Aangesloten leden:

- Bavaria Drankenhandel
- Drankengroothandel De Git BV
- Th. Godschalx Drankengroothandel BV
- Drankengroothandel Huybregts
- Drankenservice Andre Knol BV
- Drankenparadijs Ton van Leersum & Zn
- Meulendijks Drankengroothandel BV
- Nelissen Drankenhandel VOF
- Terborgse Wijncentrale BV
- Drankengroothandel Winters Liessel BV
- Drankengroothandel Fa. Woltjer & Oostingh

GDH-NIEUWJAARSBIJENKOMST 2008

In 2008 organiseert de GDH wederom een nieuwjaarsbijeenkomst op woensdag 11 januari 2008 in de RAI te Amsterdam. Naast een toost op het nieuwe jaar, wordt ook aandacht besteed aan de campagne voor promotie van de horecafles die in 2008 van start gaat. Vanaf 18.00 zijn GDH-leden en relaties van harte welkom in de beursstand van GAMKO Horecatechniek. GDH-leden en -relaties hebben hiervoor inmiddels een uitnodiging ontvangen.

GDH Agenda 2008

9 januari	GDH-bestuursvergadering
27 maart	GDH-bestuursvergadering
4 juni	GDH-bestuursvergadering en GDH-jaarvergadering
2 oktober	GDH-bestuursvergadering
27 november	GDH-bestuursvergadering



LEDENLIJST GDH

Drankenhandel Van Aubel CV • Bavaria DC Limburg • Bavaria DC Noord Nederland • Bavaria DC Zuid Nederland • Berendse Groep BV • Slijterij Hennie Berendsen BV • Ivar van den Berg Dranken • Drankenhandel De Bergbron BV • Drankenhandel Bertrand-Didden VOF • Bessems Drank- & Partyservice • H.H.J. Beukers BV • Bier & Co Amsterdam • Drankengroothandel De Boer BV • Jac. Bongers Dranken • Drankengroothandel Boonekamp BV • Beer & Selected Beverages eesv • De Brouwketel BV • Brunger Distilleerderij • VOF Drankenhandel/Slijterij Bruyntje Beer • Bouwhuis Horeca & Grootverbruik • Budelse Brouwerij BV • Buffing Drankengroothandel BV • Slijterij/Drankenhandel Cevalum VOF • CH'I Holland • Valkenswaardse Drankengroothandel Claes • Drankenhandel/Slijterij Degen • DeliXL Breda • DeliXL Drachten • DeliXL Emmen • DeliXL Geleen • DeliXL Groningen • DeliXL Helmond • DeliXL Hellevoetsluis • DeliXL Hengelo • DeliXL Hoofddorp • Deli XL Sluis • DeliXL Nieuwegein • DeliXL Oss • DeliXL Schiedam • DeliXL Zwolle • Drankengroothandel M.J.M. van Dijk & Zn • Drankenhandel van Dooren • Drankenhandel Van Dorst BV • De Edese Drankenhandel BV • Drankengroothandel Eijkelenkamp-Onstentk BV • Drankenhandel ElSCO BV • Geurtsen BV • Drankengroothandel De Git BV • Th. Godschalx Drankengroothandel BV • Hamar BV • Drankenhandel Hanenberg VOF • Hanos Texel • Drankenhandel A. Hardeman BV • Heineken Brouwerijen Amsterdam • Heineken Brouwerijen Midden-Brabant • Heineken Brouwerijen Deventer • Heineken Brouwerijen Drachten • Heineken Brouwerijen Drenthe • Heineken Brouwerijen Gelderland • Heineken Brouwerijen Limburg • Heineken Brouwerijen Noord-Holland • Heineken Brouwerijen Utrecht • Heineken Brouwerijen Zeeland • Heineken Brouwerijen Zeeuws-Vlaanderen • Heineken Brouwerijen Zuid-Holland • Heineken Brouwerijen Zuidwest Nederland • Heisterkamp Drankenhandel BV • 't Hekeltje B.V. • Drankengroothandel Hengst BV • Drankenhandel Hooisma BV • JP Horeca BV • Drankenhandel Houter BV • Drankenhandel Huybregts • InBev Blerick • InBev West-Brabant • InBev Delft • InBev Geldrop • InBev Noord-Nederland • InBev 's-Hertogenbosch • InBev Lochem • InBev Noord-Holland • InBev Rotterdam • InBev Utrecht • InBev Zeeland • InBev Zwolle • De Klok Dranken Babberich • De Klok Dranken Delfgauw • De Klok Dranken Enschede • De Klok Dranken Someren • VOF C.F. van der Knaap & Zn. • Drankenservice Andre Knol BV • Koekkelkoren Dranken BV • Kooijman's Drankenhandel BV • Drankenhandel Korbel • BV Levensmiddelenegroothandel 'Kweker' • Kweker - Weel • Limburgse Horeca Centrale BV • Lindeboom Brouwerij BV • Drankengroothandel Toon van der Linden • Lijfering Dranken BV • Drankenhandel Harry de Louw • VOF M. Mans & Zoon • Meerburg Dranken • Drankenhandel Metz BV • Jan Meulendijks Drankengroothandel BV • De Monnik Dranken BV • Drankenhandel Mulco BV • VOF Drankenhandel Nectar • Nelissen Dranken vof • VOF Drankenhandel J. van Pas • Drankenhandel Pluym BV • Radder Horecare • Horeca-Groothandel Willie Robben BV • Fa. A. Robertus en Zn. • Roerbrouw BV • Scheerder Drankengroothandel • Drankenhandel De Schipbeek BV • Scholten Horecagroothandel BV • Drankenhandel Albert Schuermans • Drankengroothandel Henk Smit BV • Somers Hendrikx BV • Drankenhandel Terborgse Wijncentrale BV • Veelers Drankenhandel • Veldboer Eenhoorn Horeca en Grootverbruik • C.J.A. Verdaasdonk • Drankenhandel VIDRA BV • Drankencentrale Waterland BV • Drankenhandel/Slijterij P. Weijss BV • West-Holland Wijnimport & Drankengroothandel BV • Drankenhandel Willems VOF • Winters Liessel BV • Fa. Woltjer & Oostingh • Woudeberg Dranken Wageningen BV • Café/Slijterij De Zoes •

Geassocieerde leden:

Bond van Groothandelaren in Dranken (BéGéDé) • VOF Tentenverhuurbedrijf Ter Horst • Maxxium Nederland BV • Nederlandse Koolzuur Centrale BV • ORAFIT BV • Brouwerij Palm BV

COLOFON

Rondje GDH is de Nieuwsbrief van de Vereniging van de Nederlandse Groothandel in Dranken en Horecabedrijfden (GDH). Deze nieuwsbrief wordt verstuurd aan leden en relaties van de GDH. Aan de inhoud van Rondje GDH kunnen geen rechten worden ontleend.

Eindredactie:

GDH secretariaat • Postbus 26155 • 3002 ED Rotterdam
Tel: 010 - 477 4033 • Fax: 010 - 425 9025
E-mail: info@gdh.nl • Website: www.gdh.nl

Ontwerp en opmaak:

RAL Reclame-adviesbureau • Website: www.ral.nl