

VEELERS DRANKENHANDEL OP TV

Veelers Drankenhandel, gevestigd in Vasse, is op 26 januari 2006 in beeld gebracht door de regionale televisiezender TV Oost. De aanleiding hiervoor is het uitgebreide assortiment wijnen dat Frans Veelers samen met mededirecteur en vinoloog Karel Elhorst

in het naast de drankengroothandel gelegen Twentsch Wijnhuis aanbiedt. Thea Kloetze, die veel kookprogramma's voor TV Oost verzorgt, koopt haar wijnen in bij de heren Veelers en Elhorst. In het Tv-programma is aandacht besteed aan het Twentsch Wijnhuis en ook aan de uitgebreide verzameling op de zolder van de voormalige kruidenierszaak. Deze verzameling bestaat onder meer uit oude reclameborden, een complete Heineken-verzameling, bierflesjes uit de gehele wereld en kruideniersartikelen uit grootmoeders tijd. Tijdens de goedbezochte wijnproeverijen, kan in de pauze een kijkje op de zolder worden genomen.

Het wijnassortiment van het Twentsch Wijnhuis bestaat uit zo'n 600 wijnen. Een bijzonderheid is ook het assortiment van circa 100 whisky's.



WERKGEVER KAN EINDHEFFING SPAAR-LOON TERUG ONTVANGEN

Werkgevers kunnen de eindheffing voor de loonbelasting terug ontvangen. Dit is mogelijk voor werknemers die in 2006 deelnemen aan de spaarloonregeling, maar vóór 1 juli 2006 toch kiezen voor deelname aan de levensloopregeling. Werkgevers betalen belasting (eindheffing) over het bedrag dat werknemers sparen in de spaarloonregeling. De werkgever kan deze eindheffing aftrekken van de loonbelasting die hij in 2006 aan de Belastingdienst moet overmaken.

GEDISTILLEERDBRANCHE RICHT NIEUW PLATFORM OP

Op 10 januari 2006 is in het Gedistilleerd Museum in Schiedam de oprichting bekend gemaakt van het Gedistilleerd Educatie En Studiecentrum (GEEST). GEEST is een samenwerkingsverband tussen de Commissie Gedistilleerd en het Gedistilleerd Museum. Het nieuwe platform richt zich op drie kernactiviteiten, te weten: informatie & documentatie, publieke educatie en collectieve promotie. Voor de informatie & documentatiefunctie is een studiecentrum ingericht in het Gedistilleerd Museum. Hier kan men terecht met vragen of voor onderzoek naar de gedistilleerdbranche. Aan de publieke educatie zal GEEST in 2006 invulling gaan geven in de vorm van onder meer de workshop Smaak & Geur en kookworkshops. Voor de collectieve promotie is het concept U Never geïntroduceerd, een lounge club



concept gericht op consumenten tussen de 25 en 35 jaar. GEEST is voornemens dit concept in 2006 in diverse trendy uitgaansgelegenheden te introduceren. Meer informatie over GEEST vindt u op de website www.geestinfo.nl of bel met de Commissie Gedistilleerd, tel. 010-4269340 of met het Gedistilleerd Museum, tel. 010-4261291.

LEDENLIJST GDH

Drankenhandel Van Aubel CV • Bavaria DC Brabant • Bavaria DC Limburg • Bavaria DC West-Nederland • Berendhaus Groep BV • Slijterij Berendsen • Ivar van den Berg Dranken • Drankenhandel De Bergbron BV • Drankenhandel Bertrand-Didden VOF • Drankenhandel "De Beugel" • H.H.J. Beukers BV • Bier & Co Amsterdam • Drankengroothandel De Boer BV • Jac. Bongers Dranken • Drankengroothandel Boonekamp BV • Drankenhandel Boorst BV • Brewer's Special Beers • De Brouwketel BV • Brunger Distilleerderij • VOF Drankenhandel/Slijterij Bruyntje Beer • Bouwhuis Horeca & Grootverbruik • Budelse Brouwerij BV • Buffing Drankengroothandel BV • Drankenhandel Van Buuren • Slijterij/Drankenhandel Levelum VOF • CH'1 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 • DelixL 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-Onstenk BV • Drankenhandel Van den Eijnden BV • Drankenhandel ElSCO BV • Van Erp Dranken • Geurtsen BV • Drankengroothandel W. de Git BV • Th. Godschalx Drankengroothandel BV • Drankenhandel Van Gool-Rijmond BV • Drankenhandel De Graafschap BV • Hamar BV • Drankenhandel Hanenberg VOF • Drankenhandel A. Hardeman BV • Heineken Brouwerijen Amsterdam • Heineken Brouwerijen Brabant West • Heineken Brouwerijen Midden-Brabant • Heineken Brouwerijen Deventer • Heineken Brouwerijen Drachten • Heineken Brouwerijen Drenthe • Heineken Brouwerijen Gelderland • Heineken Brouwerijen Haaglanden • Heineken Brouwerijen Helmond • Heineken Brouwerijen Holland-Zuid • Heineken Brouwerijen Limburg • Heineken Brouwerijen Noord-Holland • Heineken Brouwerijen Rijnland • Heineken Brouwerijen Schielanden • Heineken Brouwerijen Utrecht • Heineken Brouwerijen Zeeland • Heineken Brouwerijen Zeeuws-Vlaanderen • 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 • VOF C.F. van der Knaap & Zn. • Drankenservice Andre Knol BV • Koekelkoren Dranken BV • Kooijman's Drankenhandel BV • Drankenhandel-Wijnhuis Korbel • BV Horecagroothandel KSV • Drankenhandel en Partyservice Jan de Leijer • 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 • VOF Drankenhandel Nectar • VOF Drankenhandel J. van Pas • Drankenhandel Pluym BV • Radder Horecare • Horeca-Groothandel Willie Robben BV • Fa. A. Robertus en Zn. • Roerbrouw BV • Drankengroothandel Scheerder BV • Drankenhandel De Schipbeek BV • Scholten Horecagroothandel BV • Drankenhandel Albert Schuermans • Drankengroothandel Henk Smit BV • Somers-Hendriks BV • Drankenhandel Terborgse Wijncentrale BV • Texgro Horecagroothandel BV • Veelers Drankenhandel • Veldboer Eenhoorn • C.J.A. Verdaasdonk • Drankenhandel VIDRA BV • Drankencentrale Waterland BV • Horecagroothandel S.N. Weel & Zn. • Drankenhandel/Slijterij P. Weijs BV • West-Holland Wijnimport & Drankengroothandel BV • Drankenhandel Willems VOF • Winters Liesse BV • Fa. Woltjer & Oostingh • Woudenberg Dranken Wageningen BV • Café/Slijterij De Zoes

Geassocieerde leden:
Bond van Groothandelaren in Dranken (BéGéDé) • VOF Tentenverhuurbedrijf Ter Horst • Maxium 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 Horecabenoedigheden (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

RONDJE GDH

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

Nr. 1 | 05 | 06 | 07 | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12

2 Tussen de stellingen met...Ronald den Elzen en Hans van Duin, Heineken

4 Veelers Drankenhandel op TV

4 Gedistilleerdbranche richt nieuw platform op

Het eerste nummer van Rondje GDH in 2006 leent zich goed voor een korte terugblik op 2005. Een jaar waarin veel te doen was rond alle veranderingen op onder meer sociaal-economisch gebied: een nieuw ziektekostenstelsel, de WAO is veranderd in WIA, de VUT-regeling is fiscaal onmogelijk gemaakt en de introductie van de levensloopregeling. Hierin je weg vinden, is voor een ondernemer geen sinecure. Om toch enige helderheid in deze wirwar van nieuwe regels en mogelijkheden te verkrijgen, heeft de GDH zich in 2005 in de genoemde onderwerpen verder verdiept.



GDH-LEDEN PROFITEREN VAN VERZUIMVERZEKERING

Aan de CAO-onderhandelingstafel is bijzonder veel energie gestoken in onderhandelingen over de omzetting van de VUT-regeling in ruimere mogelijkheden voor het pensioen. Tegen het einde van 2005 heeft de GDH - in samenwerking met de Vereniging van Importeurs en Producenten van gedistilleerde dranken (VIP) en de Koninklijke Vereniging van Nederlandse Wijnhandelaren (KVNW) - onder andere enkele collectieve verzekeringen aan haar leden voorgelegd. Gebleken is dat op individueel bedrijfsniveau de collectieve verzuimverzekering een besparing kan opleveren die kan oplopen tot circa 50%.

Verpakkingen en logistiek

Op het gebied van verpakkingen en logistiek is de GDH het afgelopen jaar met de frisdrankenindustrie rond de tafel gaan zitten met als doel te komen tot een optimale oplossing voor de inzameling van de eenmalige grote PET-flessen. Dit heeft ertoe geleid dat op dit

moment, in samenwerking met Coca-Cola, Sligro en het Overlegorgaan Groothandels, tests met nieuwe inzamelmethodes bij de drankengroothandel worden uitgevoerd. Ook is er in 2005 in opdracht van de GDH onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor nieuwe logistieke systemen voor de kleine fles.

Arbo en veiligheid

Op het terrein van arbo en veiligheid heeft de GDH pictogrammen laten ontwikkelen, waarmee direct duidelijk is welke arbo-situaties bij de afnemers gevaarlijk of moeilijk zijn. Nadat hierover verdere afstemming heeft plaatsgevonden, worden de pictogrammen samen met een checklist beschikbaar gesteld op de GDH-website. Een ander succes van de GDH is de publicatie van PGS 15 door het Ministerie van VROM in juni 2005. Hierin is opgenomen dat de voorschriften voor de opslag van

gasflessen niet van toepassing zijn op de opslag van koolzuurcilinders met een doelmatige drukontlasting bij distributiebedrijven zoals de drankengroothandels. Dit betekent dat de drankengroothandel niet hoeft te investeren in de bouw van speciale, brandwerende voorzieningen voor de opslag van de koolzuurcilinders. Ook van belang is de GDH-input voor de Til Wijzer en de digitale RI&E van het Productschap Dranken. De digitale RI&E maakt het mogelijk dat kleinere drankengroothandels kunnen volstaan met een lichtere toetsing (<26 werknemers) of dat zelfs geen toetsing (<11 werknemers) door de Arbodienst meer is vereist.

Ledenservice

Ten aanzien van de individuele leden-service kan worden gemeld dat de GDH-leden jaarlijks vele vragen voorleggen

Vervolg op pagina 3

Na vier jaar krimp van de horeca-omzet, is er in 2005 voor het eerst weer een omzetgroei gerealiseerd van ongeveer twee procent. Vooral nog profiteren daar vooral de hotels van, maar dat is een gebruikelijke ontwikkeling. "Het is een goed signaal", vinden Ronald den Elzen, Directeur Horeca Heineken en Hans van Duin, Manager Horeca Support bij dezelfde brouwer.

"En het mooiste moet nog komen."



Ronald den Elzen (l) en Hans van Duin

Heineken directeur horeca:

"LAAT JE NIET GEK MAKEN DOOR DE PRIJZENORLOG"

Het consumentenvertrouwen keert terug, denkt Ronald den Elzen, maar hij plaatst meteen een nuancerende kanttekening. "De goede nazomer zal de omzetcijfers ook gunstig hebben beïnvloed. De zomer van 2005 is wat dat betreft een beetje onderschat. Maar dit jaar trekt de koopkracht naar verwachting verder aan, dus we hebben er goede hoop op dat deze trend doorzet." Uit marktonderzoek blijkt dat de grote steden meer omzetgroei boekten dan het platteland, en dat die randstedelijke stijgende lijn zich vooral toonde in het zakelijk restaurantverkeer. "Zo gaat dat meestal", zegt de directeur horeca. "De natte horeca ijlt altijd na. Wat dat betreft hebben wij als bierbrouwer de grootste groei nog voor de boeg."

Deze voorzichtige kentering in de markt betekent natuurlijk allermindst dat het leed is geleden. Brouwer, drankenhandel en horeca-ondernemer zullen alle zeilen moeten blijven bijzetten om de gunst van de 'uiteindelijke scheidsrechter', de consument, te blijven winnen en behouden. "De consument stemt met de portemonnee en met de voeten", verwoordt Den Elzen het. "Daarom is en blijft het essentieel om in te spelen op diens wensen."

Training horecamedewerkers

Heineken zou Heineken niet zijn als deze uitdaging niet vooral 'vanuit de bierkant' werd benaderd. "Onze kernwoorden zijn 'gastheerschap', 'service' en 'kwaliteit', vat Hans van Duin samen. Om die waarden te vertalen naar de markt, hebben we de afgelopen twee jaar ruim tienduizend horecaondernemers en hun personeel een training gegeven. Het in de praktijk brengen van de opgedane kennis leidt al gauw tot zo'n tien procent omzetsijging. Wat men zoal kreeg aangeleerd? Niet alleen het belang van het tappen van een goed biertje, maar ook aandacht voor actieve verkoop. Wie in een café een kop koffie bestelt, krijgt in negentig procent van de gevallen gewoon zijn koffie. Even vragen: 'Wilt u er misschien iets bij? Een digestief of een glas water?', levert al extra omzet op."

Op de vraag of Heineken ook zulke handige tips heeft voor de drankenhandelaar, reageert Van Duin naar behoren: "Haha, wij zijn zelf natuurlijk óók drankenhandelaar, dus de verkooptrucs houden we voor onszelf. Wat we de drankenhandel wel willen meegeven, is dat we in de branche hebben geconstateerd dat de meeste drankengroothandels baat hebben bij het aanbieden van een goed en sterk bier-

merk. Een aan een brouwerij gelieerde drankenhandel hoeft minder snel zijn toevlucht te zoeken in food." "En de drankenhandels die wél kiezen voor het brede assortiment, willen we adviseren om zich niet gek te laten maken door de prijzenoorlog", vult Den Elzen aan. "De groothandel moet het zoeken in waardetoevoeging naar de klant of naar de leverancier. Niet blijven sjouwen en je prijzen verlagen, want daar red je het niet mee."

Centraal Drankenhuis

Van Duin wil nog even de aandacht vestigen op het Centraal Drankenhuis, een initiatief van Heineken. "Om het de drankenhandels mogelijk te maken hun assortiment zo breed en diep mogelijk te houden, hebben wij nu één centraal distributiecentrum van waaruit zo'n 2500 artikelen binnen 24 uur bij de klant kan worden afgeleverd." Het Centraal Drankenhuis is nog maar kort geleden gestart, maar de eerste reacties zijn positief. Van Duin: "Het Drankenhuis levert vooral de langzaam lopende artikelen: wijn en gedistilleerd. Voorheen was de drankenhandel gewend om alles in grote hoeveelheden op voorraad te hebben. Nu hoeft dat niet meer. Het is nog even een klus om de verwerkingsystemen helemaal op orde te krijgen en samen te voegen met de

andere bestellingen, maar we verwachten dat het Centraal Drankenhuis in 2007 niet alleen voor Heineken-gelieerde handelaren, maar voor iedereen toegankelijk is."

Lobby

Hoewel een concern als Heineken niet zozeer gebaat is bij GDH-diensten als serviceverlening en kennisvergaring, blijft de brouwer jaarlijks het lidmaatschap van de brancheorganisatie verlengen. "Voor de lobby van de GDH vinden wij belangrijk", zegt Den Elzen "De GDH behartigt onze belangen zowel naar de fabrikantzijde, als naar de politiek. Het is noodzakelijk om

gezamenlijk te blijven strijden tegen bijvoorbeeld gevaarlijke afleversituaties. En om overleg te blijven voeren over zaken als statiegeldregelingen."

Van Duin wil deze kans niet onbenut laten om de lezers van Rondje GDH in dat verband te wijzen op de wijze waarop Heinekens zusterorganisatie Vrumona omgaat met de actuele problematiek rond de inzameling van de grote PET-flessen. "Vrumona blijft leveren en afhalen volgens de wensen van de drankenhandel, tot er een eenduidige oplossing gevonden is. Wie op dit vlak problemen ondervindt, nodigen we van harte uit om contact met hen op te nemen."

Veel aanloop tijdens de GDH-nieuwjaarsborrel op 11 januari 2006 in de nieuwe stand van Gamko



GDH Agenda 2006

- 28 maart GDH-bestuursvergadering
- 31 mei GDH-bestuursvergadering en GDH-jaarvergadering, Horeca City Amsterdam
- 28 september GDH-bestuursvergadering
- 30 november GDH-bestuursvergadering

Vervolg van pagina 1

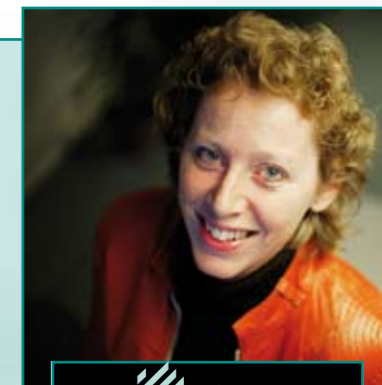
GDH-LEDEN PROFITEREN VAN VERZUIMVERZEKERING

over een breed scala aan onderwerpen. Veel voorkomend in 2005 waren onder andere vragen over de CAO, arbeidsovereenkomsten, arbeidsomstandigheden, accijnzen, VBR, verpakkingen, pensioen en VUT en huurovereenkomsten.

Ook in 2006 zal de GDH doorgaan met de collectieve belangenbehartiging en de individuele ledenservice. Naast een aantal van de hierboven genoemde onderwerpen,

is er ook ruimte voor nieuwe onderwerpen. Het GDH-bestuur is voor een belangrijk deel verantwoordelijk voor de invulling van beleidsterreinen en is daarmee bepalend voor de GDH-activiteiten. Daarnaast brengen GDH-leden regelmatig een onderwerp onder de aandacht van het GDH-secretariaat. Daarbij is de instelling en de werkwijze van de GDH pragmatisch en concreet: als zich een probleem voordoet waarmee de gehele of een belangrijk deel van de branche wordt geconfronteerd, dan zal de GDH alles op alles zetten om dit probleem uit de wereld van de drankengroothandel te helpen. Het kan niet vaak genoeg worden gezegd: de inbreng van de GDH-leden is daarbij essentieel!

Voor een overzicht van de GDH-activiteiten kunnen GDH-leden terecht op het besloten deel van de GDH-website. Overige belangstellenden kunnen contact opnemen met het secretariaat: 010 - 477 40 33.



Column

NIUWE LENTE, NIUW GELUID!

Zet maar in Rondje GDH wat je al die tijd hebt gedaan! Dat was de opdracht van de voorzitter en daarom neem ik hier nu voor één keer zijn plek in. Na bijna 10 jaar bij de BBM, waarvan ruim 7 jaar als GDH-secretaris, vertrek ik per 1 april 2006 naar Transport en Logistiek Nederland, waar ik secretaris wordt van de deelmarkten veetransport en afvaltransport. Branches onder vuur, met complexe problemen. Kortom, echt een klus waarin ik graag mijn tanden zet! Ook voor de drankengroothandel heb ik altijd met veel plezier de meest uiteenlopende vragen van individuele leden beantwoord, naar mogelijkheden gezocht om de branche goed voor het voetlicht te brengen en ben ik graag de discussie aangegaan om overbodige regelgeving af te schaffen. Daarbij zijn grotere en ook kleinere successen geboekt. Elders in dit nummer leest u hierover meer. Wat er nog overblijft voor mijn opvolgster zijn natuurlijk nieuwe vragen van de leden op allerlei gebied (u weet de GDH daarvoor goed te vinden!), daarnaast de lobby voor een goed inzamelsysteem van de eenmalige grote PET-flessen met statiegeld, de inspanningen gericht op verbetering van de arbo-omstandigheden bij onze afnemers en natuurlijk het leveren van een bijdrage aan een gezonde toekomst voor de drankengroothandel. Vanaf deze plek wens ik mijn opvolgster, Cécile Riphagen, veel succes en vooral ook plezier in het werken voor uw boeiende, veelzijdige en unieke branche!

Tot slot bedank ik alle GDH-leden voor het vertrouwen, het enthousiasme en de zeer aangename samenwerking!

Anne-Marie Nelck