

VOORPROEFJE GDH JAARBOEK

Over een paar maanden komt het nieuwe GDH Jaarboek alweer uit. Hier alvast een voorproefje van de inspirerende interviews met de afnemers van de drankengroothandel.

MARCO PADBERG VAN CAFÉ 'T RAEDTHUYS:

Eerst een kritische stamgast, vervolgens een betrokken café-eigenaar. Zo begon Marco Padberg in 2001 zijn carrière in de horeca. Van een uitgestorven kroeg maakte hij een bruisend café wat bekend staat om de vele live optredens. Nu wordt zijn Café 't Raedthuys in Losser getipt voor de Café Top 100 en bezit deze dertiger sinds enkele maanden nog een tweede café in het nabijgelegen Deurningen. Bij beide ondernemingen staat de drankengroothandel aan de basis.



"DANKZIJ HET VERTROUWEN VAN DE DRANKENGROOTHANDEL STA IK HIER"

"Toen de vorige eigenaar aangaf met het Café 't Raedthuys te willen stoppen, ben ik er niet gelijk ingedoken. Maar na gesprekken met de drankengroothandel en hun steun bij de bank, durfde ik de sprong aan. Zij hebben mij over de streep getrokken. Ook Café Pelles in Deurningen heb ik op voorspraak van de drankengroothandel overgenomen. Zonder hun vertrouwen was ik nooit zo ver gekomen."

Nu staat het café in de aanraderlijst van Misset Horeca en ziet Padberg zijn volume nog steeds jaarlijks toenemen. Hij gelooft dan ook heilig in kwaliteit, passend bij zijn publiek. "Geen kant-en-klare mixdrinks, daar vind ik mijn publiek net te oud voor. Mijn drankengroothandel heeft

gelukkig begrip voor dit standpunt." De café-eigenaar geeft verder de voorkeur aan het wat duurere tankbier en hanteert bewust de kleine fles. "Die grote fles gebruik ik alleen tijdens carnaval. De rest van het jaar schenk ik uit de kleine fles, puur om de kwaliteit en de uitstraling. Bovendien heb ik daardoor ook geen gedoe met het nieuwe inzamsysteem."

Het vertrouwen wat de drankengroothandel in Padberg heeft getoond, is niet eenzijdig. Naast de eigenaar weten ook de klanten van Café 't Raedthuys de drankengroothandel te waarderen. Tijdens het evenement 'The battle of the beers' kreeg het bier van de drankengroothandel namelijk met overmacht de beste beoordeling. "Dat had niemand van tevoren durven voorspellen. Maar na alles wat zij voor mij doen, is dit natuurlijk een leuk compliment voor hen!"

LEDENLIJST GDH

Drankenhandel Van Aubel CV • Bavaria DC Limburg • Bavaria DC Noord Nederland • Bavaria DC Zuid Nederland • Berendhaus Groep BV • Slijterij Hennie Berendsen BV • Ivar van den Berg Dranken • Drankenhandel De Bergbron BV • Drankenhandel Bertrand-Didden VOF • Bessens Drink & Partyservice • H.H.J. Beukers BV • Bier & Co Amsterdam • Drankenhandel De Boer BV • Jac. Bongers Dranken • Drankenhandel Boonekamp BV • Drankenhandel Borst BV • Beer & Selected Beverages eesv • De Brouwketel BV • Brunger Distilleerderij • VOF Drankenhandel/Slijterij Bruyntje Beer • Bouwhuis Horeca & Grootverbruik • Budelse Brouwerij BV • Buffing Drankenhandel BV • Slijterij/Drankenhandel Cevlum VOF • CH'1 Holland • Valkenswaardse Drankenhandel Claes • Drankenhandel 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 • Drankenhandel M.J.M. van Dijk & Zn. • Drankenhandel van Dooren • Drankenhandel Van Dorst BV • De Edese Drankenhandel BV • Drankenhandel Eijkelenkamp-Onstenk BV • Drankenhandel Van den Eijnden BV • Drankenhandel Elscro BV • Geurtsen BV • Drankenhandel De Git BV • Th. Godschalx Drankenhandel BV • Hamar BV • Drankenhandel Hanenberg VOF • Hanos Texel • 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 Holland-Zuid • Heineken Brouwerijen Limburg • Heineken Brouwerijen Noord-Holland • Heineken Brouwerijen Rinland • Heineken Brouwerijen Schielanden • Heineken Brouwerijen Utrecht • Heineken Brouwerijen Zeeland • Heineken Brouwerijen Zeeuws-Vlaanderen • Heisterkamp Drankenhandel BV • 't Hekeltje B.V. • Drankenhandel 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 Korbeld • Kweker Weel • Drankenhandel en Partyservice Jan de Leijer • Limburgse Horeca Centrale BV • Lindeboom Brouwerij BV • Drankenhandel Toon van der Linden • Lijfering Dranken BV • Drankenhandel Harry de Louw • VOF M. Mans & Zoon • Meerburg Dranken • Drankenhandel Metz BV • Jan Meulendijks Drankenhandel BV • De Monnik Dranken BV • Drankenhandel Mulco BV • VOF Drankenhandel Nectar • VOF Drankenhandel J. van Pas • Drankenhandel Puyum BV • Radder Horecare • Horeca-Groothandel Willie Robben BV • Fa. A. Robertus en Zn. • Roerbrouw BV • Scheerder Drankenhandel • Drankenhandel De Schipbeek BV • Scholten Horecagroothandel BV • Drankenhandel Albert Schuermans • Drankenhandel 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. Weijts BV • West-Holland Wijnimport & Drankenhandel BV • Drankenhandel Willems VOF • Winters Lissel BV • Fa. Woltjer & Oostingh • Woudenberg 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 Horecabedrijfsverenigingen (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 Horecabedrijfsverenigingen

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

2 Tussen de stellingen met: Koen Antonis, horeca support manager Heineken

3 Nader beschouwd: Arbocatalogus voor de GDH

4 Voorproefje GDH Jaarboek: Café 't Raedthuys te Losser



SPECIFIEKE AFSPRAKEN VOOR GDH-LEDEN

Salaris en looptijd

De nieuwe CAO heeft een looptijd van 1 januari 2007 tot 1 april 2009, een geruime twee jaar. Bij het vaststellen van de loonontwikkeling is gestreefd naar een verantwoorde stijging, gelet op de situatie in de gehele bedrijfstak. De volgende loonsverhogingen zijn hierbij vastgesteld: per 1 april 2007 - 2,5% en per 1 april 2008 - 3%.

Pensioenafspraken

De pensioenopbouw wordt gedurende de periode van 62 jaar tot uiterlijk 65 jaar voortgezet, onder de randvoorwaarde dat indien en voorzover sprake is van een arbeidsovereenkomst met een werkgever behorende tot één van de bovengenoemde werkgeverspartijen. Indien sprake is van vervroegde uitkering (VUT) of levensloop dan is de hiervoor genoemde randvoorwaarde niet van toepassing. Partijen zijn niet akkoord gegaan met het invoeren van een variabele pensioenpremie. De eerder vastgestelde totale pensioenpremie van 21,2% wordt gecontinueerd. Indien op basis van een cijfermatige onderbouwing de mogelijkheid bestaat de pensioenpremie van 21,2% naar boven of beneden bij te stellen, dan treden partijen gedurende de looptijd van deze CAO met elkaar in overleg.

Specifieke afspraken voor GDH-leden

Na inventarisatie binnen de bedrijfstak bleek dat onder de GDH-leden een duidelijke behoefte bestond aan specifieke afspraken binnen de huidige CAO. Een zeer belangrijke rol speelde hierbij de nog steeds toenemende concurrentie vanuit de hoek van de food- en full-servicegroothandels als Sligro, Hanos en Makro. Diverse foodservicegroothandels hoeven geen, of minder, overwerkvergoeding voor werken op de zaterdag uit te betalen en in deze concurrerende sectoren bestaat een aanzienlijk lager betalingsniveau van ongeschoolde medewerkers. Voor ongeschoolde medewerkers in de drankengroothandel zou een vergelijkbaar beloningsniveau mogelijk moeten zijn. Daartegenover staat dat in de drankengroothandel ook behoefte bestaat aan een passend betalingsniveau voor de hogere functies binnen de drankengroothandel.

Deze factoren verzwakten de concurrentiepositie van de drankengroothandel en na diverse onderhandelingen heeft de delegatie van de GDH met de vakorganisaties een formeel akkoord bereikt over een overwerkvergoeding op de zaterdagen, een (voorlopig) functiehuis en een loongebouw. Zo is de

In december 2006 is een formeel CAO-akkoord bereikt tussen werkgeversverenigingen NFI, GDH, KVNW en VIP en de werknemersorganisaties FNV Bondgenoten, De Unie en de CNV BedrijvenBond. Bij deze CAO heeft de GDH separate afspraken kunnen maken over vergoeding van overwerk op zaterdagen, het functiehuis en het loongebouw. Met deze afspraken die specifiek gelden voor GDH-leden, kan beter met de foodservice-groothandel worden geconcurrereerd.

overwerkvergoeding voor het werken op zaterdag tussen 07.00 en 16.00 uur beperkt. Voor de werknemers die op 1 januari 2007 reeds in dienst van die werkgevers waren die lid zijn van de GDH, geldt een overgangsmaatregel. Tevens zijn de functies binnen de drankengroothandel expliciet gemaakt, zijn de jeugdschalen vervangen door aanloopschalen en is het salarisgebouw aan de onderkant en de bovenkant aangepast, wat het aannemen van ongeschoold personeel vergemakkelijkt.

Deze specifieke afspraken zijn van toepassing enkel en alleen voor werkgevers die zijn aangesloten bij de GDH en gelden voor werknemers die ná 1 januari 2007 in dienst van enig GDH-lid zijn, dan wel voor de huidige werknemers die op basis van vrijwilligheid akkoord gaan met de hierbij gedane afspraken.

Protocolafpraak

De GDH heeft met de vakorganisaties afgesproken dat tijdens de looptijd van de CAO het functiewaarderingstraject wordt opgestart en nader overleg zal plaatsvinden om te komen tot een verdere differentiatie van de CAO-afspraken voor de GDH.

GDH Jaarvergadering

De GDH-Jaarvergadering vindt plaats op woensdag 30 mei 2007 in het Bavaria House te Lieshout. Tijdens de Algemene Vergadering zal door het bestuur verslag worden gedaan over de activiteiten die het afgelopen jaar zijn ondernomen. Tevens zullen de issues en activiteiten voor het komende jaar worden belicht, zoals de promotie van de Kleine Fles, het verpakkingssysteem en het ontwikkelen van een arbocatalogus voor de gehele bedrijfstak. Aansluitend aan de ledenvergadering zal de Openbare jaarvergadering in het teken staan van de effectiviteit en commercie van de drankengroothandel.

Programma GDH-Jaarvergadering

12.30 - 13.30 uur
Ontvangst leden / inlooplunch
13.30 - 14.00 uur
Algemene Vergadering (besloten)
14.30 - 15.00 uur
Ontvangst externe relaties / pauze
15.00 - 17.00 uur
Openbare jaarvergadering
17.00 - 18.00 uur
Aperitief

Na 7 jaar Albert Heijn was het voor

Koen Antonis tijd voor wat anders.

Koen Antonis stapte over naar Heineken

International en groeide na tweeënhalft jaar door naar de

taak van horeca support manager. Hij maakt de indruk

zich als een vis in het water te voelen, hetgeen er op

wijst dat hij op de goede plek zit.



KOEN ANTONIS, HORECA SUPPORT MANAGER HEINEKEN: "HET MAG WAT MINDER CONSERVATIEF"

Tegelijk met zijn functie, nam Koen Antonis ook de rol van algemeen bestuurslid van de GDH over van zijn voorganger Hans van Duin. Twee taken die elkaar goed aanvullen, vindt Antonis. "De gemeenschappelijke belangen van de drankhandels zijn ook de belangen van Heineken", stelt hij simpel vast. "Ontwikkelen van logistieke optimalisatie binnen de bedrijfstak hoort daar standaard bij, maar ook activiteiten op het gebied van arbeidsomstandigheden, (retour)verpakkingen, standaardisatie van elektronisch berichtenverkeer en aandacht voor kwaliteit. Van dat laatste punt is de actie Kleine Fles een fraai voorbeeld."

Kwaliteit als winstpakker

De drankengroothandel kan een belangrijke rol spelen bij het verhogen van de omzet van afnemers door te investeren in kwaliteit in de breedste zin van het woord, vindt Antonis. "Heineken werkt met het inmiddels bekende 5 pijler model, waarin alle facetten van een horecaonderneming aan bod komen; van interieur tot de kwaliteit van producten. Een horecaondernemer zal altijd eerst proberen het aantal klanten op te schroeven om zijn omzet te vergroten. Maar wanneer het klantenaantal aan zijn plafond zit, zijn er in de omzet per gast nog forse stappen te maken, zonder dat deze per definitie meer hoeft te consumeren. Daarbij moet je het zoeken in kwaliteit, in toegevoegde waarde." Als voorbeeld noemt hij Heineken Extra Cold, dat afgelopen zomer werd geïntroduceerd in de horeca. "Hetzelfde bier, maar door een speciale tapinstallatie extra koud geserveerd, zodat de temperatuur tot de laatste druppel goed is. Dat vergroot niet alleen de doordrinkbaarheid, maar geeft ook een andere beleving. En daar mag je best wat meer geld

voor vragen." Heineken biedt de ondernemer die de Extra Cold tap wil aanschaffen zelfs 'een soort investeringsgarantie', vertelt Antonis. "Als de installatie zich niet binnen de afgesproken periode heeft terugverdiend en de ondernemer wil niet verder met het product, dan krijgt hij zijn geld terug."

Conservatief

De drankhandel kan de ondernemer stimuleren om wat creatiever te worden in het streven naar extra omzet, denkt Antonis. "Je kunt eeuwig je eigen huiswijn blijven verkopen met een relatief kleine marge, maar je kunt er ook eens een margerijker alternatief naast zetten. Een bepaalde groep klanten betaalt graag wat extra voor het gevoel iets specialers te drinken. Veel horecazaken zijn qua assortiment redelijk conservatief. In de supermarkt hebben bijvoorbeeld in frisdranken en sappen allerlei innovaties hun intrede gedaan die ik in de horeca maar mondjesmaat terugzie." Promotie van één specifiek product is daarbij niet de aangewezen methode. "Dat draait vaak uit op in/out activiteiten zonder al te veel gevolgen. De ondernemer moet proberen de waarde in de categorie te vergroten. Probeer als groothandel eens een groep klanten te adviseren met betrekking tot het assortiment. Als het een succes is, kun je het uitbreiden; slaat het niet aan dan zijn de verloren gegane investeringen relatief laag."

Centraal Drankenhuis

Wat betreft de bierdistributie verwacht de horeca support manager 'geen aardverschuivingen zolang de huidige biercontracten gehandhaafd blijven'. Antonis voorziet wel dat de groei van kelderbierinstallaties nog even door zal zet-

ten, waardoor de fustenstroom nog iets verder afneemt. "Daarnaast zal iedereen blijven streven naar hogere efficiency door automatisering of herinrichting van een deel van de keten. In dat kader zijn we bezig met de uitrol van een WMS systeem en hebben we ondermeer het Centraal Drankenhuis mede opgericht." Antonis benadrukt dat het Centraal Drankenhuis (CDH) niet 'perse exclusief voor Heineken' is. "Groothandels die geïnteresseerd zijn in de centrale opslag van slow movers mogen gerust contact met het CDH opnemen. Door de consolidatie van volumes kan het CDH goedkoper werken dan de gemiddelde andere derde partij. Je bent meteen van de codeproblemen verlost en daarnaast heb je bij het CDH de beschikking over een veel ruimer assortiment. Veel ondernemers zien het als een drempel dat Heineken en OR&B aandeelhouders zijn, maar dat levert geen enkele beperking op. Het CDH levert elke klant de afgesproken goederen en diensten voor de afgesproken prijs zoals het hoort bij een logistiek dienstverlener. Wat dat betreft is dit initiatief te vergelijken met het Centraal Boekenhuis. Of je daar gebruik van wilt maken, is een kwestie van durven"

PET

Van de inzameling van eenmalige grote PET-flessen in het out-of-home kanaal wordt Antonis desgevraagd 'niet enthousiast'. "Dit systeem heeft de retail als uitgangspunt genomen. De horecabelangen kwamen daarbij op de tweede plaats. De grote weerstanden bij zowel de ondernemers als de drankengroothandels heeft een werkbare oplossing in de weg gestaan. Inmiddels heeft Coca-Cola voor een beperkt aantal producten de krat geïntroduceerd, maar al met al verdient het hele proces geen

schoonheidsprijs. Antonis is dan ook blij dat Vrumona inmiddels heeft laten weten niet van plan te zijn over te stappen op het Coca-Cola systeem en grote flessen gewoon in kratten uit te zullen blijven leveren aan de horeca.

Al met al ziet Heineken, en Antonis uiteraard, de toekomst van de horeca zonnig tegemoet. "Ik kan een hele dag praten over de middelen die wij inzetten om onze afzet op peil te houden.

Maar behalve het helpen vergroten van de omzet van de ondernemer, is de belangrijkste wellicht dat wij onze merken relevant houden voor de consument. We voeren aansprekende reclamecampagnes, lanceren regelmatig innovatieve producten, zoals Wieckse rosé en houden onze merkuitstraling eigentijds."

ARBOCATALOGUS VOOR DE GDH ARBOWET GEWIJZIGD

De arbowetgeving is op 1 januari 2007 ingrijpend veranderd. Het aantal regels is afgenomen om meer ruimte te creëren voor maatwerk. Voor de GDH betekent dit dat werkgevers en werknemers nu samen verantwoordelijk zijn voor het invullen van het arbobeleid. De arbocatalogus speelt hierbij een sleutelrol.

De opvallendste wijziging in de nieuwe wet is het terugtreden van de overheid. De staat bepaalt niet langer hoeveel toiletten een bedrijf moet hebben, maar eist dat de werkgever zorgt voor voldoende toiletten. De overheid stelt slechts nog de doelvoorschriften vast. De wijze waarop de drankengroothandel aan deze doelvoorschriften voldoet, komt in een arbocatalogus te staan.

Good practices

De arbocatalogus bevat afspraken tussen werkgevers en werknemers op brancheniveau. Deze catalogus is vergelijkbaar met een RI&E (Risico Inventarisatie & Evaluatie), maar dan uitgebreider. Het omvat beschrijvingen van werkmethode die bedrijven moeten opvolgen om veelvoorkomende risico's uit te sluiten. In een arbocatalogus staan dus niet de 'best practices', maar de 'good practices'. De praktische handelingen moeten namelijk voor alle bedrijven in de branche uitvoerbaar zijn om het voorgescreven doel te bereiken.

Arbeidsinspectie

Wanneer de catalogus in concept gereed is, wordt deze getoetst door de Arbeidsinspectie en vervolgens gebruikt bij hun controles. Zodra de arbocatalogus van de GDH akkoord is bevonden, trekt de overheid bestaande beleidsregels voor deze branche in. De overgangstermijn naar goedgekeurde en volledig functionerende arbocatalogi is drie jaar, daarna trekt de overheid alle beleidsregels in.



Andere opvallende wijzigingen in de Arbowet zijn:

- Maximale boetes zijn verdubbeld.
- Vrijwilligers vallen niet langer onder de Arbowet.
- Arbeidsomstandighedensprekuren is vervallen.
- Melding arbeidsongevallen is verruimd.
- Grens preventiemedewerker is verhoogd.
- Grenzen bedrijfshulpverlening zijn aangepast.
- Jaarlijkse rapportage hoeft niet meer schriftelijk.
- Geen aanvullende Nederlandse regels bovenop EU-regels.

Aan de GDH de taak om de algemene doelvoorschriften uit de Arbowet en het Arbobesluit nog dit jaar concreet uit te werken in een arbocatalogus voor de drankengroothandel.

GDH Agenda 2007

29 maart	GDH-bestuursvergadering
30 mei	GDH-bestuursvergadering en GDH-jaarvergadering
11 oktober	GDH-bestuursvergadering
29 november	GDH-bestuursvergadering



Column

"KANSEN IN 2007"

Het consumentenvertrouwen in 2006 is verbeterd en ook de belangrijkste afnemersgroep van de drankengroothandel, de horeca heeft hiervan geprofiteerd: alle kwartalen van 2006 laten een omzetgroei zien. Ook voor 2007 zijn de verwachtingen positief: met meer consumentenvertrouwen in de economie, zal ook de horeca meeprofiteren van de extra uitgaven. Goede vooruitzichten dus waar u als drankengroothandel pro-actief op in kunt spelen. U hebt namelijk de kennis van de markt en kunt de horecaondernemer advies geven over een breed assortiment, het organiseren van thema-avonden en het inhaken op lokale, regionale en zelfs nationale evenementen.

De GDH zit hierbij niet stil. In het GDH activiteitenplan voor 2007 zijn de speerpunten benoemd die de concurrentiepositie van de drankengroothandel verbeteren en zorgen voor een efficiënte en 'op maat' beleving van het horecakanal: Promotie van het gebruik van de Kleine Fles in de horeca, het voorkomen van het doorberekenen van de Nedvangheffing, optimalisering van logistieke processen en het ontwikkelen van een arbocatalogus voor de gehele bedrijfstak, zijn een paar van deze speerpunten.

Ook tijdens de komende GDH-jaarvergadering wordt aandacht besteed aan de effectiviteit en concurrentiepositie van de drankengroothandel. Reden genoeg om woensdag 30 mei alvast in uw agenda te zetten. Tot slot vindt u in dit Rondje alvast een voorproefje van het GDH Jaarboek aan dat traditiegetrouw tijdens de GDH-jaarvergadering wordt uitgereikt. De horecaondernemer maakt goed gebruik van de steun en het advies van de drankengroothandel. Laat uw kansen, ook in 2007 niet liggen!

R.G. Boekhoven, voorzitter