

2025

INretail

magazine

Nieuwe medewerkers in de rij bij Make My Day

7 tips voor goed werkgeverschap van eigenaresse Julie Hoebink

LEVENSADER

De sociale kracht van winkelstraten

Feit of fabel: wat is nu écht duurzaam?

WIJ KNOKKEN. JIJ WINT.

9 standpunten van INretail

TRENDS IN WONEN EN TUIN



KONINKLIJKE
INRETAIL



Jan Meerman

Directeur INretail

Beste ondernemer,

Jij weet wat het ondernemersbestaan in de retail met zich meebrengt. Aan anderen blijven wij vertellen hoe uitdagend het is en hoe we het makkelijker kunnen maken. Al langer dan een eeuw stappen we naar voren als spreekbuis van de sector. Het bezorgde INretail het Predicaat Koninklijk en dat opent nóg sneller deuren in Den Haag, Brussel, bij gemeenten en provincies. Ook overleggen we met onder meer duurzaamheids-, consumenten- en ondernemersorganisaties en onderhandelen we met vakbonden over cao's. We vestigen de aandacht op verbeterpunten, brengen politici via werkbezoeken in contact met ondernemers, bespreken kansen op ministeries, discussiëren over regels die anders moeten, businessmodellen die veranderen en de krappe arbeidsmarkt.

De functie van winkels moet veel meer gaan meespelen bij toekomstplannen van gemeenten, vastgoedpartijen en ministeries. Gelukkig wordt die maatschappelijke rol van de retail steeds beter begrepen. Want iedereen weet: mensen houden van winkels. De aandacht die je er krijgt doet goed, de sfeer van mooie winkelstraten maakt blij en dorpen en steden gaan ervan leven. Winkels zijn onmisbaar voor het welzijn van medewerkers en alle mensen die er komen voor een aankoop of een praatje.

In dit magazine lees je wat we voor jou kunnen betekenen en hoe collega-ondernemers onze diensten waarderen. Profiteer van het lidmaatschap bij de grootste non-food retailclub van ons land en laat je inspireren. Ik daag je uit die club nog beter te leren kennen. Reken op solide en sprankelend. Dat blijkt al dik een eeuw een ijzersterke combinatie.

INTERVIEWS

OVERGENOMEN 04
Van medewerker naar eigenaar van Sport 2000 Sportpaleis

VERZEKERD VAN RUST 18
Energie en verzekeringen onder één dak

FAMILIE 26
Nieuwe medewerkers in de rij bij Make My Day

INRETAIL

VRAAGBAAK 06
5 veelgestelde vragen aan de Ondernemersservice

TOOLS 08
5x sturen op succes

VOORSTELRONDJE 10
Een kleine greep uit ruim 13.000 leden

KNOKKEN 16
Voor jouw belangen

DE DEUR UIT 21
Inspiratie en informatie

MARKTDATA 22
Inzicht in klant en branche

GEGARANDEERD 30
Zekerheid met CBW-erkend

COLLECTIEF 42
Besparen op je vaste lasten + rekenvoorbeeld

OOK IN DIT MAGAZINE

FEIT OF FABEL? 34
4 duurzaamheidsclaims gecheckt

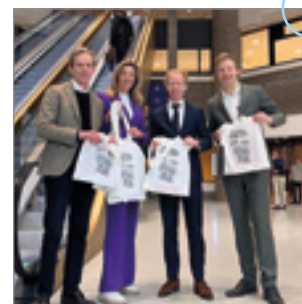
LEVENSADER 36
Retail voor winkelen én ontmoeting

GEEN RISICO 40
Jouw winkel veilig voor personeel en klanten

DOEI ROMPSLOMP 44
Meer tijd voor je winkel

12 De stad in

Lokaal
ondernemerschap in
Woerden

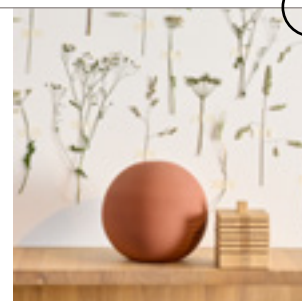


24 De week van ...

lobbyist
Jesse Markus

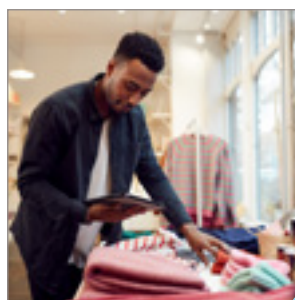
31 Andere kijk

Woon- en tuintrends
in 2025



38 Ga voor groei

Doe mee met het INretail
Ontwikkelprogramma



Colofon

INretail magazine is een uitgave van INretail en wordt in een oplage van 6.000 exemplaren verspreid onder leden en niet-leden van INretail.

Aan dit nummer werkten mee

Claire Brinkman, Thijmen de Coo, Anouk Delfgou, Barbara Geerlings, Paul te Grotenhuis, Femke den Hartog, Merel van Hees, Marloes Hellendoorn, Michelle Huisman, Maris van der Kemp, Jesse Markus, Sanne Meurs, Esmée van Nisius, Marleen Strien, Monique Smitsloo, Nikki Verbon, Melodie Zöllner.

Ontwerp en vormgeving

InGraphic/Nick Rademaker

Drukwerk

Buro Hans

Ook gebruikmaken
van de diensten
die je tegenkomt
in dit magazine?
**Word nu lid van
INretail!**



Inhoud

Interview

Van medewerker naar eigenaar

Kevin en Elly-May de Vaal namen Sport 2000 Sportpaleis Almere over

Als zestienjarige jongen liep hij Sport 2000 Sportpaleis in Almere binnen, op zoek naar een stageplek. Sinds 2022 mag Kevin de Vaal (29) zichzelf mede-eigenaar noemen. Samen met zijn vriendin Elly-May de Vaal (28) nam hij het stokje over van ondernemer Jack Laan. Hoe gingen de eerste twee jaar als kersverse eigenaar? Kevin blikt terug.

Hoe heb je de eerste jaren als ondernemer ervaren?

“De tijd is echt voorbijgevlogen. Het eerste jaar was vooral een zoektocht. Ik wil niet zeggen dat het ‘stroef’ ging, maar het was wel hectisch, met veel papierwerk. In het begin had ik moeite met het verdelen van mijn aandacht tussen mijn nieuwe taken als eigenaar en onze medewerkers. Maar inmiddels ben ik wat meer ‘geland’.”

Hoe ben je opgeklommen bij Sport 2000 Sportpaleis?

“Op mijn zestiende begon ik als stagiair, terwijl ik de opleiding Small Business en Retail Management volgde. Langzaam groeide ik door, totdat ik bedrijfsleider werd. Jack, de vorige eigenaar, en ik werkten de afgelopen acht jaar steeds nauwer samen. Hij liet me allerlei taken oppakken binnen Sport 2000 Sportpaleis, zoals de inkoop. In 2019 vroeg Jack ons formeel of we het stokje wilden overnemen. Na twee jaar van voorbereiding en overleg zijn Elly-May en ik sinds 2022 officieel de nieuwe eigenaren.”



Wat is jouw grootste uitdaging als nieuwe eigenaar?

“Het hebben van personeel. Dat is een enorme verantwoordelijkheid die ik echt heb onderschat. Ineens ben je verantwoordelijk voor een team van 26 man, en is het je taak om iedereen blij en gemotiveerd te houden. Iedere medewerker verdient persoonlijke aandacht. Dat vond ik in het begin best lastig, toen er al zo veel op me afkwam als nieuwe ondernemer. Toen ik meer in mijn rol groeide, ging dat een stuk beter. Ik probeer nu regelmatig een praatje met iedereen te maken en te vragen hoe het gaat. Ook over zaken die niets met werk te maken hebben, want de dynamiek is toch anders nu mijn voormalig collega's mijn werknemers zijn. Ze kijken anders naar me, dat snap ik wel. Als collega's onder elkaar kun je elkaar nog weleens in de maling nemen, maar in de positie van eigenaar is dat toch anders.”

Je noemde al het vele papierwerk in het eerste jaar. Hoe ging dat?

“Niet alles verliep even soepel met de financieel adviseur die ik in eerste instantie had aangesteld. In de laatste fase besloten we Peter Wolfsen van INretail in te schakelen, en daar ben ik achteraf heel blij om. Dankzij hem is het traject voor alle partijen heel soepel verlopen.”

Wat vond jij de toegevoegde waarde van de financieel adviseur?

“Peter was de onpartijdige adviseur en heeft ons geholpen met allerlei randzaken waar we totaal niet in thuis waren, zoals huurindex en verzekeringen. Hij legde alles duidelijk en transparant uit, met goede voorbeelden en prognoses. Ik vind het knap dat Peter



Je rendement verbeteren?
Ontdek met onze bedrijfsadviseurs waar potentie ligt.

erin is geslaagd om alle betrokkenen met een goed gevoel achter te laten. Met zijn begeleiding konden we – vooral in het laatste jaar – grote stappen zetten. Toen de bank eenmaal groen licht gaf, ging alles in stroomversnelling. Op 1 juli 2022 was de overname definitief.”

Kijkt Jack, de vorige eigenaar, nog een beetje mee?

“Jack werkt nog steeds één dag per week in de winkel, meestal op zondag. Hij vindt het veel te leuk om klanten te helpen. Maar hij laat me volledig vrij om mijn eigen keuzes te maken; ik heb absoluut niet het gevoel dat hij me op de vingers kijkt.”

Zijn jullie als eigenaar veel op de winkelvloer?

“Absoluut. Op de winkelvloer actief blijven, is als eigenaar ontzettend belangrijk. Als je zelf veel op de vloer bent en hard werkt, krijg je sneller respect van je team. Ik ben elke zaterdag en zondag aanwezig, omdat ik het belangrijk vind

om te weten wat er speelt. Doordeweeks sta ik er wat minder.”

Heb je nog tips voor andere startende ondernemers in de retail?

“Werk hard, en realiseer je dat je geen 9-tot-5-baan van maximaal 40 uur per week hebt. De eerste jaren gaan zo snel, omdat je veel moet leren. Vergeet ook vooral niet te genieten van wat je hebt bereikt.”

Wat zijn je toekomstplannen voor Sport 2000?

“Uiteindelijk wil ik Sport 2000 graag uitbreiden. We zitten nu op 1100 vierkante meter. Onze buurman vertrekt over 3,5 jaar en zijn winkel is 800 vierkante meter. Het zou mooi zijn als we die ruimte bij het pand kunnen trekken. Mijn doel is een winkel te realiseren die twee keer zo groot is. Ik wil niet uitbreiden naar andere steden. Almere telt inmiddels 230.000 inwoners, en ik wil hier graag een ‘local hero’ blijven.”

Sport 2000 winkels

De winkels van SPORT 2000 opereren als zelfstandige ondernemingen binnen de grotere SPORT 2000-formule, die in Nederland wordt beheerd door ANWR-GARANT Nederland B.V.



VRAAG MAAR RAAK

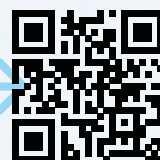


Dagelijks helpen
we tientallen
ondernemers
met hun vragen.

Thijs, adviseur
Ondernemersservice,
beantwoordt er **vijf**.

HEB JE ONZE HULP NODIG?

Bel, app, chat of stuur een mail:



Ik twijfel of de locatie van mijn winkel nog wel goed is. Kunnen jullie mij advies geven?

“Een van de eerste stappen is het uitvoeren van een vestigingsplaatsonderzoek. Rob en Peter, onze bedrijfsadviseurs, kunnen je helpen. Ze kijken naar de marktontwikkelingen, geschiktheid van de winkellocatie en geven een onderbouwing van het omzetspotentieel. En natuurlijk kijken ze ook naar de kosten én wat het je oplevert.”



Mijn verhuurder doet mij een nieuw aanbod voor een huurovereenkomst. Kan ik bij jullie terecht om de huurovereenkomst na te laten kijken?

“Ja, dat kan zeker. Onze juristen, gespecialiseerd in huurrecht, kunnen de huurovereenkomst met je bespreken en je wijzen op risico's en kansen tijdens de onderhandelingen met de verhuurder. Ook ontwikkelden we een eigen model huurovereenkomst waarin de rechten en plichten van huurder en verhuurder meer in balans zijn.”



Mijn medewerker is zwanger. Waar moet ik rekening mee houden?

“Volgens de wet heeft een medewerker recht op zestien weken zwangerschaps- en bevallingsverlof. Als werkgever vraag je hiervoor een uitkering aan bij het UWV. De medewerker heeft ook recht op (betaald) ouderschapsverlof als zij weer aan het werk gaat. Het is belangrijk om hier op tijd het gesprek over aan te gaan. Op onze website vind je een overzicht van alle verlofvormen om rekening mee te houden.”

Ik ga voor het eerst personeel aannemen. Waar moet ik rekening mee houden?

“In het stappenplan op onze website staan alle zaken waar je aan moet denken. Zoals het opvragen van een kopie van de ID-kaart en het laten invullen van de loonbelastingverklaring. Je kunt ook gebruikmaken van onze adviestool om eenvoudig een arbeidsovereenkomst op maat op te stellen.”



Mag ik medewerkers personeelskorting geven?

“Dat mag, maar er zijn wel regels aan verbonden. Personeelskorting mag niet meer zijn dan twintig procent van de prijs van het product dat je verkoopt, met een maximale korting van € 500,- per medewerker per jaar. Geef je meer korting? Dan is deze korting belast binnen de werkkostenregeling. Ook hebben we met de Belastingdienst afspraken gemaakt over het dragen van werkkleding uit de winkel.”



RENDEMENT

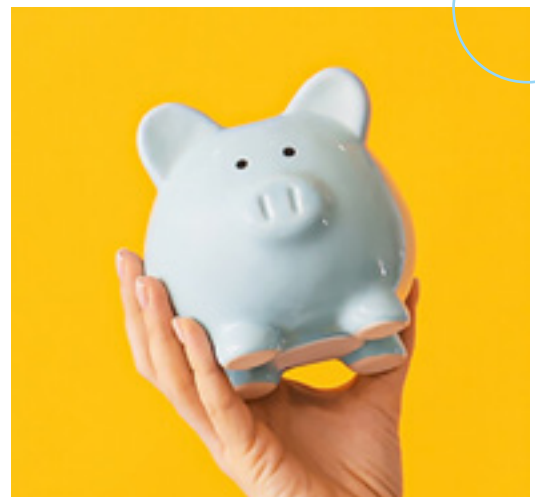
TOOLS

Sturen op beter rendement?

Dat vraagt om goed inzicht in je klanten en concurrenten, grip op je marges en inkoopbudget, en gedegen prognoses. Deze **gratis tools** helpen jou in weinig tijd op weg naar meer succes.

Inzicht in je klanten en prospects

Benieuwd hoeveel en welke (typen) klanten actief zijn rondom jouw winkel? Hoe hun aankoopgedrag eruitziet en hoe je ze optimaal kunt bedienen? Vraag een **INretail Klantrapportage** aan en krijg inzicht in de kenmerken, interesses en gedragingen van alle huishoudens binnen het verzorgingsgebied van jouw winkel(s).



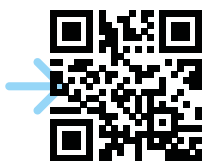
Zelf een prognose opstellen

In slechts een halfuur vul je deze handige **prognosetool** in. De tool helpt je bij het opstellen van een exploitatiebegroting en een liquiditeitsplanning en rekt automatisch voor je uit wat jouw rendement voor de komende maanden wordt. Zo zie je hoe je ervoor staat en vooral waar je kunt verbeteren.



Slimmer inkopen

De **INretail inkooptool** helpt je grip te krijgen op jouw inkoopbudget. Je krijgt een goed onderbouwd beeld van jouw inkoopbudget, merkenpakket en financieringsmogelijkheden. Ontdek waar je op kunt besparen, zodat je beter en slimmer kunt inkopen. Hulp bij het invullen van de tool, van een bedrijfsadviseur of branchespecialist, is inbegrepen!



STUREN MET KORTINGSACTIES

De brutowinstmarge is het belangrijkste sturingsinstrument binnen jouw onderneming. Met onze **margecalculator** krijg je zicht op de invloed van korting op jouw marge en kies je zelf welke acties bijdragen aan jouw succes.



Zo kijken jouw klanten

Weet jij hoe klanten alle contacten met jouw winkel of webshop – bewust of onbewust – ervaren? Het **klantreisboekje** helpt je de belangrijkste contactpunten in kaart te brengen en geeft je een aantal goede voorbeelden van INretail-leden die op een bepaald stukje van hun klantreis uitblinken. Laat je inspireren en ga vervolgens zelf aan de slag met het klantcanvas.



We begrijpen dat het invullen van tools slechts het begin is van het verbeteren van de prestaties van je onderneming. Onze ervaren bedrijfsadviseurs Rob en Peter kunnen je begeleiden bij de volgende stappen. Neem vrijblijvend contact op en bepaal samen hoe de begeleiding eruit zal zien, zodat je optimaal kunt profiteren van de resultaten.



Leer de leden van INretail kennen

We zijn trots op onze achterban. Een diverse groep ondernemers in de non-food retailsector: van grote winkelketens tot kleine boetieks en innovatieve startups.

Allemaal spelen ze een cruciale rol in het dynamische en voortdurend veranderende landschap van wonen, mode, schoenen of sport. Een kleine greep uit de ruim **13.000 aangesloten winkels**.

 Berkers keukens
SINDS 1974

 BIJ SCHULTEN

 bloemenparket
vloergenot

 BMK
INTERIEURS

 DECATHLON

 DOUGLAS

 Goodnight
slaapkamers

 SUPERBra

 H&M

 Leger
des
Heils
RESHARE
TEXTIELHERENBILLEN

 intratuin

 MvandeVen

 Pronto
wonen

 Y A Y A

 N-Z-A
NEW ZEALAND
AUCKLAND

 MODA
OMODA

 PG
PinkGellac

 shoeby

 VINKE
BEILEN
interieuradvies
en inrichting

 Bastiaansen
Modestad

 ZEEMAN

 ZIENGS



“INretail is voor mij een waardevolle vraagbaak. Op de website kan ik vaak al veel informatie vinden, maar als ik twijfel bel ik even. Ik heb al eens aangeklopt met een personele vraag, en ook met een gemeentekwestie heeft INretail ons goed bijgestaan. Maar het belangrijkste moment was wel toen we ons gehuurde pand wilden kopen. Bedrijfsadviseur Rob heeft ons enorm goed begeleid en hielp onder andere met de aanvraag van de financiën. De koop van het pand is een belangrijke stap geweest in de ontwikkeling van ons bedrijf.”

Liesbeth van Vianen
Blauw Ridderkerk

Beeld: Ingrid Bot

“Kunnen sparren met een bedrijfsadviseur bleek voor ons heel waardevol: iemand die buiten het bedrijf staat, en vaker met dit bijltje heeft gehakt. Het is prettig om specialisten achter de hand te hebben voor onderwerpen waar je zelf niet in thuis bent. Zoals de RI&E: de basisdocumenten hebben we bij INretail afgenomen. Dat we dankzij het lidmaatschap ook CBW-erkend zijn, is voor ons een grote pré. Zeker met grotere online aankopen, zoals maatwerk gordijnen, vinden mensen het prettig om zekerheid te hebben. CBW-erkend geeft vertrouwen.”

Miranda Strijker
Gordijnshop.nl



De kracht van lokaal ondernemerschap in Woerden

Parel van de Cheese Valley

Vestingstad Woerden wordt gedreven door Romeinse allure, een club bevlogen ondernemers én een bomvolle agenda aan evenementen. De Boerenkaasstad is klein in formaat, maar groots in charme en gemeenschapsgevoel. Wat is het succes van Woerden? We praten erover tijdens een stadswandeling met gemeentemedewerker Leendert Wignand en modeondernemer Erik Valk.

Klein, maar levendig

Kasteel Woerden schittert in de zon terwijl we met Leendert Wignand vanaf Station Woerden via de Mandelabrug de vesting binnenlopen. Het oudste gebouw van de stad is een populaire evenementenlocatie. Ernaast ligt het Defensie-eiland. Het voormalige militaire terrein werd ooit omgevormd

tot industrieel gebied, maar is nu een aantrekkelijke woonwijk met moderne woningen, appartementen en commerciële ruimtes.

Woerden heeft een middelgroot centrum met ongeveer 150 winkels, waaronder Falcon Fashion. We treffen eigenaar Erik Valk in 'zijn'



Erik Valk:

“De stad groeit, maar Woerden blijft de dorps charme behouden binnen de vestingmuren”

Voorstraat. Hij vertelt over de stad waar hij is geboren en getogen: “In dit kleine, historische centrum gebeurt veel. Twee evenementen per week zijn heel normaal, vooral in de zomer. Denk aan Graskaasdag, de kaasmarkt, Havendagen, kerstmarkt, de Woerdense VakantieWeek, de Koeienmarkt, enzovoorts. Hoewel



Beeld: Lakerveld fotodesign

Woerden zich als stad steeds meer blijft uitbreiden – ook met wijken zoals Snel & Polanen en Waterrijk – blijft de dorpse charme en levendigheid binnen de vestingmuren behouden.”

Altijd bezig met verbetering

Woerden heeft veel gezichten: het is een kaasstad, een vestingstad en een oude Romeinse stad. “In tegenstelling tot nabijgelegen plaatsen als Utrecht, Alphen aan den Rijn en Gouda, heeft Woerden relatief weinig grote ketens en veel kleine ambachtszaken,” vertelt Erik. Leendert vult aan: “Het stadscentrum heeft een prettige routing van twee prominente winkelstraten en steegjes.” Als accountmanager Economische Zaken is het Leenderts missie om de lokale economie te versterken. Als wijk- en dorpsambtenaar ondersteunde hij eerder

onder andere bewonersinitiatieven, en behandelde hij vergunningen voor evenementen en horeca.

Leendert: “Toch zal een Woerdenaar niet snel zeggen dat hij trots is op zijn stad.” Erik beaamt dit: “Daar zijn we iets te nuchter en te kritisch voor hier in de ‘Cheese Valley’ (een benaming voor de streek tussen Bodegraven, Gouda en Utrecht, red.). In Woerden zijn we altijd bezig met verbetering. Zie bijvoorbeeld de geveltuintjes”, vertelt hij, wijzend naar de stukjes groen in de Voorstraat. “Een mooi voorbeeld van samenwerking tussen ondernemers en de gemeente, met als doel om de wateroverlast aan te pakken – een typisch Woerdens probleem. Deze tuintjes zorgen voor betere afwatering, dragen bij aan verduurzaming en, niet onbelangrijk, ze maken het straatbeeld aantrekkelijker voor bezoekers.”

De tijd staat niet stil

Via de Voorstraat lopen we door hét ambachtelijke straatje van Woerden: de Kruisstraat. Er staat een rij voor Cromwijk Kaas en Kip Woerden. Niet meer dan normaal, vertelt Leendert. “Deze plek verbindt het hele centrum. Samen met Stadsbakkerij Stevig Brood, de oude Hollandse snoepwinkel Rosa’s Leckernijen, slager Van Kesteren, Spakenburgse Vishandel en Alexanderhoeve Kaas & Noten is het hier een feest van smaak en gezelligheid.”

Erik Valk:

“In tegenstelling tot nabijgelegen plaatsen heeft Woerden relatief weinig grote ketens en veel kleine ambachtszaken”

Door de ambachtelijke kleinschaligheid lijkt het bijna alsof de tijd in de Kruisstraat even heeft stilgestaan. Maar we weten wel beter. Leendert: “De retail verandert in vogelvlucht, ook in het gemoedelijke Woerden. Winkels ontkomen niet aan de kolossale opmars van het online shoppen. Toch weten we ook: het is de tegenwind, die de vlieger doet opstijgen. Veel retailers grijpen terug naar de basis, die het fysiek winkelen aantrekkelijk maakt. Sfeer, kennis, kunde, beleving en persoonlijkheid. Daar kan geen webshop tegenop. Toch is digitalisering voor iedere ondernemer een belangrijk aandachtspunt. In een wereld waarin de consument verknocht is aan social media zijn kanalen als Facebook, Instagram en TikTok een uitstekend middel om klanten te bereiken. Trainingen voor ondernemers over thema's als digitalisering is dan ook een van de dingen waar de Bedrijven Investeringszone (BIZ) van Woerden zich mee bezighoudt.”

Om de samenwerking tussen al die lokale partijen te versterken, richtte Woerden in 2012 de BIZ op. Deze ondernemersvereniging heeft het doel om bewoners aan de binnenstad te binden. “Eerst hadden we een winkeliersvereniging”, vertelt Leendert. “Maar daarvan was maar 70 procent van de retailers lid. De BIZ verbindt alle ondernemers in het centrum voor zaken zoals openbare ruimte



Beeld: Lakerveld fotodesign

en evenementen. Iedereen betaalt gemeentelijke contributie, en dat geld wordt geïnvesteerd in allerlei festiviteiten. Zoals in de Woerdense VakantieWeek, maar bijvoorbeeld ook in genoeg prullenbakken en extra zitbankjes om de buitenruimte te verbeteren.”



Leendert Wignand:

“De oprichting van een centrummanagement moet zorgen voor snellere en efficiëntere besluitvorming”



Beeld: Lakerveld fotodesign

INretail en De Nieuwe Winkelstraat

Platform De Nieuwe Winkelstraat (DNWS) is een onafhankelijk kennis- en netwerkplatform dat zich richt op de toekomst van Nederlandse winkelgebieden. Geïnitieerd door INretail en Vakcentrum, de vereniging voor foodspecialisten, werkt DNWS samen met ondernemers, de overheid, vastgoedpartijen en centrummanagers. Inmiddels zijn meer dan honderd winkelgebieden met DNWS aan de slag gegaan.



Bezoekers in de stad houden

Nadat we de verleidingen van de Kruisstraat hebben weerstaan, bereiken we de Rijnstraat. Eén van de twee grootste winkelstraten, die parallel loopt aan de Voorstraat. Winkelpubliek vindt hier een mix van horeca en kleine detailhandelaren, zoals theewinkel Buro Fudge en Syrische supermarkt Shahba Roos. Leendert ziet de nauwe betrokkenheid van alle partijen als de succesfactor van Woerden.

Want bezoekers aantrekken én ervoor zorgen dat ze 'blijven hangen' is een constante uitdaging. Platform De Nieuwe Winkelstraat (DNWS) heeft Woerden geholpen het unieke DNA van de stad in kaart te brengen. Leendert: "Het onderzoek van DNWS heeft laten zien wat Woerden uniek maakt, waardoor we als gemeente concrete acties kunnen ondernemen. Via het Sociale Meerwaarde Project heeft DNWS onderzocht hoe we meer sociale waarde kunnen creëren en op basis daarvan nieuwe campagnes en evenementen geïnitieerd. Ook zijn we in contact gebracht met een waardevol netwerk en vergelijkingsmateriaal van andere gemeenten. Dit heeft ons geholpen aan ideeën en voorbeelden die we konden toepassen in onze eigen binnenstad."

Een van de manieren waarmee Woerden bezoekers langer in de stad probeert te houden, is hen te inspireren om eens een andere wandelroute te nemen. Leendert geeft de Woerdens Eigen Food Tour als voorbeeld: "Bezoekers genieten van de stad tijdens een culinaire wandeltocht. Zo'n uitje draagt bij aan de beleefingswaarde, maar stimuleert bezoekers ook om uitgebreid van de stad te genieten met hier en daar een hapje, drankje en een souvenir. Ook de Historische Stadswandeling Woerden of 24 uur van Woerden, een

wandelevenement voor het goede doel, zijn hier goede voorbeelden van."

Lokaal ondernemerschap

De Petruskerk passerend, belanden we op het bruisende Kerkplein waar de woensdagse weekmarkt in volle gang is. Leendert merkt op dat in de meeste gemeenten de marktbezoekers afnemen, maar niet in Woerden. "Horeca en markt zijn altijd als water en vuur, omdat ze vechten voor de plekje. De één wil een marktkraam, de ander een terras. Maar in Woerden gaan die twee werelden verrassend goed samen." Erik leidt ons intussen naar het middeleeuwse arsenaal dat nu Het Van Rossum stadshotel, café en restaurant is. "Gaaf toch, dit soort projecten? Zo'n historisch pand, waar nu een mooi boetiekhotel zit, is toch een verrijking van de stad? Een perfect voorbeeld van lokaal ondernemerschap."

Centraal centrummanagement

Toch is er altijd nog ruimte voor verbetering, meent Erik. "In oktober was minister-president Dick Schoof nog op bezoek om met ondernemers te praten over de kracht van het ondernemerschap en de uitdagingen die daarbij komen kijken. In Woerden houden veel clubs zich met het centrum bezig. De Vestingraad, Woerden Marketing, de ondernemersvereniging, Cultuur Platform Woerden, Gemeente Woerden en zo kan ik nog wel even doorgaan. Een luxeprobleem, eigenlijk. Maar wat ontbreekt, is samenhang tussen die partijen." Leendert bevestigt dit: "Daarom richten we nu een centrummanagement op, met één centraal aanspreekpunt tussen het Stadshart, de Vereniging Eigenaren Commercieel Vastgoed Binnenstad Woerden en de gemeente. De gemeente heeft onlangs akkoord

Dit gaat goed

- ✔ Levendige binnenstad met een sterk gemeenschapsgevoel en uniek cultureel erfgoed
- ✔ Veel groene initiatieven, zoals groene daken, geveltuintjes en verbeterde fietspaden
- ✔ Weinig leegstand: elk pand dat vrijkomt, wordt snel verkocht of verhuurd
- ✔ Veel kleine winkels ten opzichte van grote ketens

Dit kan beter

- ✔ Betere samenwerking met vastgoedpartijen voor snellere en efficiëntere besluitvorming
- ✔ Centraliseren van winkels binnen de singel, zonder onderbrekingen
- ✔ Meer variatie in functies in de binnenstad, met een breder horeca-aanbod
- ✔ Het DNA van de stad beter zichtbaar maken

Ook aan de slag met het versterken van jouw winkelgebied?

Neem contact op met DNWS via dnws.nl

Leendert Wignand:

"Horeca en markt zijn altijd als water en vuur, maar in Woerden gaan die twee verrassend goed samen"

gegeven op dit plan, dat moet zorgen voor snellere en efficiëntere besluitvorming." Erik: "Het wordt een uitdagende klus, maar belangrijk voor de toekomst van het centrum. Probeer anders maar eens al die kikkers in de kruiwagen te houden."

Leendert: "Verbinding zoeken we op allerlei gebieden. In Woerden hebben we een levendige sfeer met tal van evenementen. De FIS-maand (Feest in de Stad) is een goed voorbeeld van hoe we evenementen verbinden. Op deze manier trekken we meer bezoekers en het laat perfect zien wat Woerden allemaal te bieden heeft."

Wij knokken. Jij wint.



Bij INretail staan de belangen van onze leden centraal. We knokken voor de retail. Voor meer ruimte om te ondernemen, minder regeldruk, een goede cao, het stimuleren van verduurzaming en een eerlijker e-commerce speelveld. Lokaal, regionaal, landelijk en in Brussel roepen we beslissers en politici op te kiezen voor de retail – en daarmee voor een sterke economie. Dit zijn onze standpunten.

#1 EERLIJKE HUREN ONDERNEMERS



Huurders van commercieel vastgoed moeten beter beschermd worden tegen excessieve huurstijgingen. INretail werkt hard aan een eerlijke balans in de huurmarkt en het inperken van de marktmacht van verhuurders.

#2 BETERE REGELS



Meer dan één op de drie regels in Nederland is op dit moment onwerkbaar voor ondernemers. INretail wil beter werkbare regels en een duidelijke vermindering van de regeldruk.

#3 LAGERE WERKGEVERSLASTEN



Als de lonen stijgen, moeten de lasten dalen. Elk jaar worden er meer sociale premies geïnd dan noodzakelijk. INretail wil dat dit geld wordt vrijgemaakt voor werkgevers, medewerkers en onze economie.



#4 VEILIGERE WINKELSTRATEN



Vier op de vijf ondernemers in onze achterban heeft last van winkeldiefstal. Eén op de drie krijgt te maken met geweld, intimidatie of agressie. INretail wil dat winkelcriminaliteit intensiever wordt bestreden, onder meer door het capaciteitsprobleem bij de politie op te lossen. Vooral ook buiten de grote steden.

#5 NATIONALE VISIE OP RETAIL



INretail roept op om, naast het beleid voor topsectoren, een nationaal beleid te ontwikkelen voor sectoren in transitie met veel impact in de (lokale) economie en in de regio. Dit wordt al gedaan in de Europese Unie en dit verdient navolging.



#6 IMPULS VITALE WINKELGEBIEDEN



Een bruisende winkelstraat is een belangrijk fundament voor de leefbaarheid in dorpen en steden. INretail wil dat de overheid, samen met ondernemers, investeert in winkelgebieden. De citydeal 'Dynamische binnensteden' en de 'Impulsaanpak Winkelgebieden' zijn belangrijk om de winkelgebieden aantrekkelijk te houden.

#7 FINANCIERING MOGELIJK MAKEN



INretail wil dat investeren in het mkb makkelijker wordt voor andere financiers dan banken. Banken verstrekken steeds vaker geen leningen aan het mkb en de retail in het bijzonder.

#8 INVESTEREN IN MEDEWERKERS



Werken moet meer lonen. INretail wil dat het verschil tussen het bruto- en nettoloon van medewerkers verkleind wordt. Daarnaast willen we dat in de werkkostenregeling specifiek de personeelskortingsregeling verruimd wordt.

#9 DUURZAME RETAIL



Ondernemers willen verduurzamen. Koplopers zijn daar al mee bezig, terwijl andere ondernemers een extra zetje nodig hebben. INretail wil dat een duurzame retail voor iedereen haalbaar, betaalbaar en uitvoerbaar is.





Beeld: ABOUTLIFESTYLE

“Mijn winkel is veilig; ik kan me focussen op het runnen ervan”

Randy van ABOUTLIFESTYLE heeft zijn verzekeringen en energiecontract bij INretail onder één dak



Randy Hoogeweegen wil zich zakelijk richten op twee dingen: de inkoop en verkoop van trendy herenmode bij ABOUTLIFESTYLE in Amsterdam-West. Daarnaast wil hij, zoals het een echte ondernemer betaamt, “zo min mogelijk gedoe” met verzekeringen en administratie. Maar bij wie kun je deze taken neerleggen zonder je een speelbal te voelen van bedrijven met een winstoogmerk? Randy vertelt hoe hij dit aanpakt.

Hoe gaat het met ABOUTLIFESTYLE?

“Het gaat goed. 2024 was wel een spannend jaar vanwege de vele regen die is gevallen. Mijn doelgroep bestaat uit mannen, en die zijn simpel: ze kopen een korte broek als de zon schijnt. Gelukkig is het inmiddels weer gezellig druk. Al zorgde de regen niet alleen voor uitdagingen qua verkoop...”

Welke uitdagingen heb je nog meer gehad?

“Tijdens het slechte weer ging de waterpomp kapot en liep mijn kelder onder water. Niet veel later ging ook het rolhek – mijn beveiligingssysteem – kapot. Ik viel volledig tussen wal en schip: de verhuurder gaf aan dat het casco betrof, en volgens de verzekering viel het niet onder de dekking. Toen ik er met de verzekeringsmaatschappij niet uitkwam, ben ik op zoek gegaan naar een andere aanbieder en kwam ik bij INretail terecht.”

Hoe kwam je met ons in contact?

“Ik was al aangesloten bij INretail. Mijn contactpersoon Su Yen Tan adviseerde me om een intakegesprek



Beeld: ABOUTLIFESTYLE



Beeld: ABOUTLIFESTYLE



te voeren en mijn verzekeringen onder de loep te nemen. De samenwerking bevalt zo goed, dat ik nu ook mijn energiecontracten bij INretail heb ondergebracht. Nu heb ik alle verzekeringen en energie onder één dak, en zijn zelfs mijn maandelijkse kosten omlaaggegaan.”

Wat vind je vooral fijn aan de samenwerking?

“INretail is een brancheorganisatie die de belangen van de retailsector behartigt. Ze zijn niet puur gericht op

“De samenwerking geeft mij rust: ik weet dat ik in goede handen ben”

winst, en dat merk je. Er is gekeken naar de beste deals voor mij, en ik word snel en goed geholpen met juridische kwesties. De samenwerking geeft mij rust: ik weet dat ik in goede handen ben. Daardoor kan ik me beter focussen op het runnen van mijn winkel.”

Je verzekering heb je dus ook al nodig gehad...

“Helaas wel. Gelukkig zijn er geen extreme voorvallen geweest, maar INretail heeft me wel geholpen met de defecte waterpomp en het rolhek. Niet met financiële compensatie, maar wel met hulp van de juridische afdeling. Ze hebben mijn huurcontract doorgenomen om te kijken of er onduidelijkheden waren. Ook hebben ze me geadviseerd over het aanmelden van een verzuimverzekering. Hierdoor

zijn mijn risico's nu beter afgekaderd. INretail heeft me ook geholpen om mijn alarmsysteem aan te passen, zodat het aan de verzekeringseisen voldoet. Iets wat ik anders misschien over het hoofd had gezien. Mijn bedrijf is dankzij INretail nu veel beter beveiligd, en mijn risico's te beheersen. Dat is een fijn gevoel.”

Heb je tips voor andere ondernemers die verzekeringen een lastig thema vinden?

“Het intakegesprek heeft mij erg geholpen. Daarin heb ik met een adviseur alle facetten van mijn bedrijf en mijn verzekeringsbehoefte rustig doorgenomen. Ik weet nu veel beter waar ik aan toe ben, en waar ik recht op heb.”

55% van de Nederlandse ondernemers is niet verzekerd tegen inkomensverlies bij ziekte of arbeidsongeschiktheid, blijkt uit recent onderzoek. Volgens de Kleinbedrijf (KB) Index kan 52% van de ondernemers het financieel niet langer dan drie maanden volhouden bij een inkomensdaling. Niet goed verzekerd zijn kan grote gevolgen hebben voor het voortbestaan van je winkel.

Met INretail Verzekert, het eigen verzekeringsbedrijf van INretail, heb je één aanspreekpunt voor al jouw verzekeringen: zowel zakelijk als privé.

Je krijgt een eigen contactpersoon voor verzuim, arbo en schade, waardoor je met een gerust hart kunt blijven ondernemen. Al meer dan 1.500 medewerkers ervaren de positieve begeleiding van onze eigen arbodienstverlening.

Meer weten?

Kijk voor meer informatie op inretailverzekert.nl.



1 uur gratis advies

Iedere eerste maandag van de maand zijn onze adviseurs beschikbaar voor 1 uur gratis persoonlijk advies. Tijdens deze inloopadviesdagen kun je hen alle vragen stellen die jou bezighouden. Bijvoorbeeld over (de groei van) jouw bedrijf, personeel, wet- en regelgeving of duurzaamheid. Plan een online afspraak of kom bij ons langs in Zeist.



INretail On Tour

Als ondernemer wil je vooruit. Maar loop je tegen uitdagingen aan en wil je weten hoe je je bedrijf toekomstbestendig maakt? Iedere maand is INretail On Tour in een andere stad en krijg je toegang tot expertkennis, netwerkmogelijkheden en ondersteuning op maat. Lees meer en meld je aan voor een INretail On Tour bij jou in de buurt.

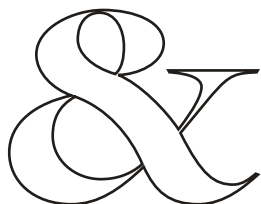
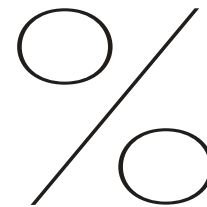


Leren en inspireren tijdens onze evenementen

De online zichtbaarheid van je winkel verbeteren, social media en AI toepassen in je bedrijf, of een dag inspiratie opdoen in een ander winkelgebied. De evenementenagenda van INretail is ook voor de komende maanden weer goed gevuld. Waar schuif jij (gratis) aan?



FEITEN



CIJFERS

Data is key, maar nog belangrijker zijn de inzichten die je eruit haalt om je klanten zo goed mogelijk te bedienen. Onze **marktmonitoren** bieden je betrouwbare marktdata en sturingsinformatie die je nodig hebt om weloverwogen beslissingen te nemen. INretail kan je zelfs helpen bij het opbouwen van een complete klantdata-strategie, van het verzamelen en verrijken tot het analyseren en activeren van data.

Wekelijks ontvangt het INretail Datateam omzetgegevens van ruim **200 retailers** met in totaal **3.000 verkooppunten** voor de INretail monitoren van **Fashion**, **Sport** en **Schoenen**. Dankzij deze gegevens kunnen sport-, mode- en schoenretailers wekelijks de eigen resultaten vergelijken met de markt.



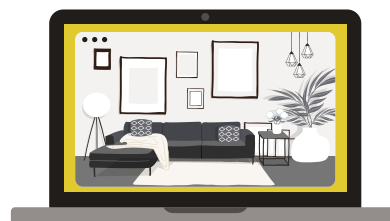
Je klanten of omzetprestaties in beeld brengen?

Met onze marktmonitoren voorzien we je van de data die je nodig hebt om weloverwogen keuzes te maken.



Ruim **750 winkels** 

nemen maandelijks deel aan de INretail Woonwinkelmonitor. Hiermee kan een woonretailer maandelijks de eigen resultaten vergelijken met de markt.



De Woonmonitor is hét consumentenonderzoek op het gebied van woonproducten. Op basis van

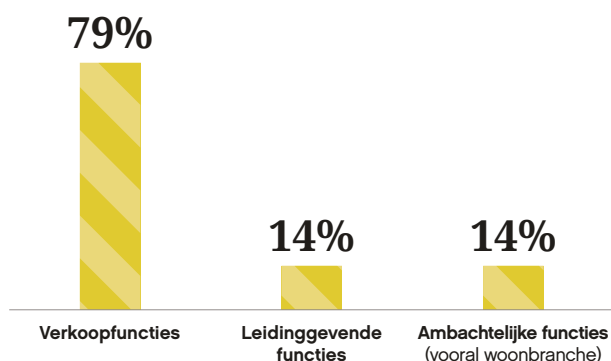
20.000 respondenten

geeft het belangrijke inzichten over de consumentenbestedingen in de woonbranche.

Net als voor jou, is data ook voor ons belangrijk om te blijven ontwikkelen. Onze ledenpeilingen geven ons waardevolle inzichten over de belangrijkste thema's die bij jou en collega-ondernemers spelen. In augustus/september 2024 voerden we onze nieuwste ledenpeiling uit, dit keer over **arbeidsmarkt en arbeidsvoorwaarden**. 416 ondernemers uit de mode-, schoenen-, woon-, sport- en tuinbranche deden mee. Daarvan hebben 391 retailers medewerkers in dienst en/of verwacht deze aan te nemen in 2024/2025.



81% van de ondernemers in de mode-, schoenen- en woonbranche geeft aan moeite te hebben met **het vinden van geschikte medewerkers**. Dit is gelijk aan de metingen in 2022 en 2023.



Twee derde van de ondernemers

vindt het (enigszins) lastig om de **bezetting rond te krijgen**. Dit komt vooral door:



te weinig instroom van **nieuwe medewerkers**

56%

hoge personeelskosten en piekdrukke/weekenduren

30%

Opvallend: in de meting van vorig jaar werd het **hoge verloop van medewerkers** het vaakst genoemd als reden dat ondernemers de bezetting niet rond kregen.

Dat was dit jaar beduidend minder: **12%**.

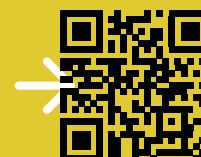
Bijna elke werkgever maakt gebruik van (fiscale) mogelijkheden als onderdeel van secundaire arbeidsvoorwaarden of als extraatje voor medewerkers.

Personeelskorting wordt het vaakst gegeven: door **81% van de werkgevers**.



Uit de ledenpeiling blijkt dat veel ondernemers behoefte hebben aan ondersteuning op bepaalde thema's vanuit INretail. Vooral bij het **werven, aannemen, inwerken en enthousiasmeren** van nieuwe medewerkers, en bij **het behoud van personeel**.

Bij INretail volg je een gratis coachtraject t.w.v. **€ 1.500,-**, waarin je aan de slag gaat met de uitdagingen in jouw personeelsbeleid. **Interesse?** De inschrijvingen voor 2025 zijn geopend: scan de QR-code.



De week van lobbyist **Jesse Markus**

Meer aandacht voor de maatschappelijke waarde van de retail: dat is waar we ons bij INretail hard voor maken. Onze lobbyisten spannen zich in voor meer ruimte om te ondernemen, minder regeldruk en leefbare binnensteden. En dat doen we niet alleen in Den Haag en Brussel. INretail-lobbyist Jesse Markus neemt ons mee in zijn week.





maandag



dinsdag



woensdag



donderdag



vrijdag

De Retailpoort in Den Haag

"INretail is actief op lokaal, regionaal, landelijk en Europees niveau. Op landelijk en Europees gebied gaan we in gesprek met politici, ambtenaren en andere stakeholders en nemen we het voortouw in de belangenbehartiging. Zo organiseren we vandaag de Retailpoort in het internationaal perscentrum Nieuwspoor in Den Haag. Met Tweede Kamerleden voeren we een goed en open gesprek over de retailsector en de gemiddelde exploitatiekosten van de ondernemer."

Op werkbezoek bij Omoda in Zierikzee

"Steeds meer belangrijke wetgeving voor de retailsector komt vanuit de Europese Unie. Daarom nemen we vandaag kandidaat-Europarlementariërs van politieke partijen NSC, BBB, VVD, GroenLinks/PvdA, VOLT en ChristenUnie mee op werkbezoek naar Omoda en de binnenstad van Zierikzee. Daar bieden we hen een manifest aan met zeven aandachtspunten om ondernemerschap in de retail te ondersteunen en stimuleren."

Kantoordag in het Retailhuis in Zeist

"Vandaag ben ik op het INretail-kantoor voor overleg met team Belangen & Beleid. We praten elkaar bij over lopende beleidsdossiers en bepalen onze prioriteiten voor de komende tijd. Ook brainstormen we over manieren om het nieuwe kabinet te bereiken, en we bereiden een welkomstbrief voor aan de nieuwe minister van Economische Zaken."

Commissiedebat in Den Haag

"Op de agenda staat vandaag het commissiedebat: ondernemen & bedrijfsfinanciering. De Tweede Kamer gaat het hebben over onder andere regeldruk, de Impulsaanpak Winkelgebieden en het bredere ondernemersklimaat. Namens verschillende branches die ondernemers in de winkelstraat vertegenwoordigen vragen wij: 'Den Haag, mag het ietsje minder?' en we bieden Kamerlid Arend Kisteman (VVD) ons manifest aan in de Tweede Kamer."

Vergadering over wetgeving voor Nederlandse mkb in Brussel

"INretail voert een actieve lobby richting de Europese Unie over duurzaamheid, regeldruk en mkb-financiering. We komen op voor de belangen van de retail in Brussel, onder andere bij koepelorganisatie EuroCommerce, VNO-NCW en MKB-Nederland Brussel. Hier heb ik vandaag vergaderingen over belangrijke wetgeving die op het Nederlandse mkb afkomt."



Nieuwe medewerkers staan in de rij bij *Make My Day*

Eigenaresse **Julie Hoebink** over haar Make My Day-familie

Veel retailers hebben moeite met het vinden van nieuw personeel, maar bij Make My Day staan kandidaten te popelen om aan de slag te gaan. Wat is de magie van de populaire conceptstore in Nijmegen? Waarom willen medewerkers uitgerekend hier solliciteren? Eigenaresse Julie Hoebink licht een tipje van de sluier.

Interview

Plaatst Julie Hoebink (37) een vacature voor een functie in een van haar vestigingen, dan krijgt ze eerder te veel reacties dan te weinig. "De tijdelijke baantjes zijn meestal snel ingevuld. Zoeken we meer ervaren mensen, zoals een leidinggevende of iemand voor inkoop of marketing, dan zetten we niet zomaar een vacature online. We 'recruten' actief: we gaan zelf via LinkedIn op zoek of vragen rond in ons netwerk. Op LinkedIn kun je met een recruiter account heel specifiek zoeken op ervaring, type bedrijven en andere skills."

Dat kost tijd en aandacht, geeft Julie toe. "Maar we vinden het belangrijk om goed aan te voelen of iemand bij ons past. We investeren veel tijd en geld in ons inwerktraject. Dat begint met een welkomstmail en een filmpje over wie we zijn en wat we doen. Daarna worden nieuwe collega's boventallig ingepland en in vier diensten volledig opgeleid. Ook weekendhulp: we willen namelijk ook meiden met weinig tot geen ervaring opleiden. Natuurlijk hoop je dat iemand daarna zo lang mogelijk blijft, zodat het die investering waard is."

Julie deelt 7 tips die hebben gezorgd voor haar succesvolle Make My Day-familie:

Tip 1 Bouw een community

Make My Day heeft drie locaties in de Stikke Hezelstraat in Nijmegen: Make My Day Women, Make My Day Men en Make My Day Atelier. De winkels zijn fysiek gescheiden, maar delen veel faciliteiten en activiteiten. Julie: "Het team functioneert hierdoor als één geheel. Dat draagt bij aan een sterk community-gevoel."

Tip 2 Creëer een gezellige werksfeer

Julie gelooft dat een goede werksfeer belangrijker is dan de inhoud van het werk. "Ik hoor vaak van klanten: 'Jullie hebben het hier echt gezellig met elkaar, hè?'. Blijkbaar zien ze dat de werksfeer goed is. Dat vind ik een groot compliment. De afgelopen tien jaar hebben we veel aandacht besteed aan een hecht team met regelmatig activiteiten buiten openingstijden, zoals borrels, feestjes en kerstdiners."

Tip 3 Zorg voor een mooie werkomgeving

"Als je verkoopmedewerkers trots zijn op de winkel, stralen ze dat ook uit", vertelt Julie. Het team besteedt veel aandacht aan de styling van het assortiment. "Ik geloof echt dat de uitstraling van onze winkel een magnetiserende werking heeft op nieuwe collega's."

Tip 4 Investeer in de winkel, van binnenuit

Toch komt de werkelijke aantrekkingskracht van de winkel volgens Julie van binnenuit. "We investeren veel in trainingen voor onze medewerkers. We gebruiken het DISC-instrument, dat inzicht geeft in verschillende persoonlijkheidstypes en gedragsstijlen, en ervoor zorgt dat we nog beter kunnen samenwerken. En we gebruiken de praatkaartjes in het Open je Blik DIY-pakket van INretail om het perspectief van collega's te verruimen. Met deze activiteiten vergroten we niet alleen de kennis en vaardigheden van het team, maar dragen we ook bij aan het niveau van de werkomgeving. Als je je als bedrijf bezighoudt met dit soort kennis en kunde, straalt je vakmanschap uit."



Een nieuwe medewerker?
Onze adviestool staat vol handige voorbeeld-documenten en modelbrieven.



Extra tip van onze personeelsadviseur

Haal meer rendement uit je medewerkers en zorg voor meer werkplezier door hun ontwikkeling te stimuleren.

In de INretail Academy vind je veel relevante en waardevolle opleidingsmogelijkheden.



Tip 5 Begeleid jonge medewerkers

Julie vindt het belangrijk om jonge medewerkers te begeleiden in hun carrière. Als voorbeeld noemt ze een medewerkster die op haar 17e begon en in vijf jaar tijd doorgroeide tot assistent-bedrijfsleider. "Toen ze aangaf dat ze een hoger salaris wilde, maar het lastig vond om dat gesprek te voeren, moedigde ik haar aan om bij mij te oefenen," vertelt Julie. "Het is belangrijk om dat soort gesprekken te voeren. Ik vind het mooi dat ik haar op die manier iets heb kunnen meegeven."





Tip 6 Denk mee met de huidige generatie

Om haar managementteam up-to-date te houden over de mindset van de jongere generatie gaf Julie eens een LINDA.meiden-abonnement cadeau. "Onze managers zijn tussen de dertig en de veertig, terwijl de nieuwste generatie zo'n vijftien jaar jonger is. Dat is best een groot leeftijdsverschil. We moeten mee blijven denken met deze Gen Z." Ook houdt ze tijdens sollicitatiegesprekken rekening met de vernieuwde kijk op de balans tussen werk en privé. "De jongeren van nu hechten meer waarde aan vrije tijd en willen vaak minder of flexibeler werken. Als werkgever doe je er verstandig aan om hier op z'n minst goed naar te luisteren."

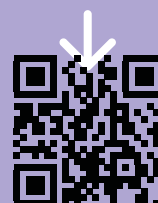
Tip 7 Houd een open blik

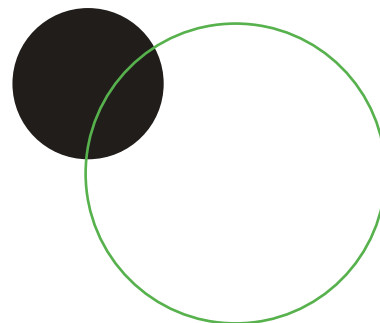
Podcasts over retail, zoals de RetailTrends Podcast, luistert Julie veel. "Ik vind de persoonlijke aanpak van andere ondernemers voor hun klanten en hun team fascinerend. Zelf heb ik dertig man in dienst, maar hoe blijf je een leuke baas als je er driehonderd hebt? Ik ben altijd nieuwsgierig naar hoe anderen dat doen. Hierdoor doe ik constant nieuwe inzichten op die ik kan toepassen in mijn eigen bedrijf."

Een volgende stap zetten met je onderneming?

Vraag onze
brancheadviseurs om
strategisch advies, hulp
bij het verbeteren van
winkelprestaties of het
inspelen op nieuwe kansen.

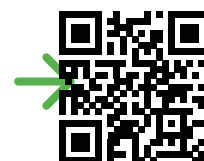
Vind de adviseur voor jouw
branche:





Wat betekent CBW-erkend voor jouw bedrijf?

CBW-erkend is een garantieregeling voor woon- en bruidsmoedewinkels die zijn aangesloten bij INretail. Leden profiteren van diverse voordelen en bieden hun klanten extra zekerheid. Je hanteert algemene voorwaarden die de consument beschermen, en daarnaast jouw onderneming ondersteunen bij kwesties zoals aanbetalingen, annuleringen, levertijden, leveringen, vervoer en garantie. Het straalt betrouwbaarheid en professionaliteit uit, wat bijdraagt aan een positief imago en klantvertrouwen. Meer informatie over CBW-erkend en de voordelen voor jou als ondernemer vind je op de website:



CBW-erkend in de praktijk

Wanneer ondernemers in de woonbranche failliet gaan, zijn gedupeerde consumenten blij dat zij hebben gekocht bij een CBW-erkende ondernemer. De aanbetalingsregeling van CBW helpt gedupeerde consumenten: zij zijn hun aanbetaling (tot een maximum van 25 of 15% van de koopsom, afhankelijk van het product) niet kwijt, maar hebben recht op een vervangende koop bij een ander CBW-erkende winkel.

Zo werkte het team van CBW-erkend bij een faillissement van een ondernemer samen met Janine Veldhoven (van Veldhoven Interieurs in Biltoven). Mede dankzij de vele contacten die zij heeft in de branche zijn veel gedupeerde consumenten geholpen door een andere woonondernemer die hun bestelde artikelen alsnog kon leveren. Ook bracht Veldhoven Interieurs onder andere de al gedane aanbetaling in mindering op de order.



CBW woonweken: landelijke acties, lokale impact

Tijdens de jaarlijkse CBW woonweken stimuleren we consumenten hun aankopen te doen in een CBW-erkende winkel. Dat doen we samen met onze leden: want in hun winkel doen consumenten mee aan unieke acties. Een cashback-winactie bijvoorbeeld, of een home make-over. Als lid profiteer je van landelijke promotie en marketingondersteuning.

Zorg dat klanten de weg naar jouw winkel kunnen vinden: houd jouw profielpagina op [CBW-erkend.nl](https://www.cbw-erkend.nl) up-to-date.

- 1 Log in op jouw INretail-omgeving op [inretail.nl](https://www.inretail.nl)
- 2 Ga naar 'Mijn CBW-erkende winkels' in het menu
- 3 Controleer en pas waar nodig je bedrijfsgegevens aan, en sla ze op

TILTING PERSPECTIVES

We leven in een tijd vol transities en crises. Natuurgeweld, oorlog, vluchtelingenstromen en toenemende polarisatie domineren het nieuws. De roep om verandering klinkt steeds luider. Maar hoe vinden we hoop in deze onrust? Samen met trendwatchers onderzoekt INretail de tijdgeest en trends. We zien dat het in 2025 draait om het kantelen van perspectieven, het zoeken naar nieuwe manieren om naar de toekomst te kijken. Vier waarden-trends vormen het hart van deze verandering en bieden een kijk op de uitdagingen die op ons afkomen.



SLOW LIFE

In een onrustige wereld zoeken mensen thuis naar veiligheid en geborgenheid. Rust, natuur en duurzaamheid zijn hierbij belangrijk. Ambachtelijke items en een ruimtelijk interieur staan centraal.

Het kleurenpalet is warm en natuurlijk, aangevuld met zachte pastelinten. Vormen zijn eenvoudig en sober. Prints zijn geïnspireerd op de natuur, met takjes, bloemen, strepen en ruitjes — allemaal heel sereen.



COSMIC FUTURE

Laat je inspireren door een koel kleurpalet van blauw- en paarstinten. Ervaar de mystieke en futuristische uitstraling van deze stijltrend, waar licht en donker samenkomen. Metallic en gradiëteffecten prikkelen de verbeelding en zijn opvallend.

NEO NARRATIVE

Een rijk kleurenpalet geïnspireerd door luxe materialen en warme tinten. Plezier, creativiteit en vrijheid spelen een belangrijke rol. Deze stijltrend combineert historische architectuur met moderne fantasie. Jouw interieur straalt als nooit tevoren!



Klaar voor het nieuwe seizoen met de Woon-trendwaaier!

Veelgebruikt op inkoop én als lesstof in het vakonderwijs. Bestel 'm in onze ledenwinkel (gratis voor INretail-leden):



COLOUR GRID

De vierde trend van 2025, 'Colour Grid', draait om een overvloed aan kleuren en contrasten. Lichte en donkere, felle en vergrijsde kleuren worden volop gecombineerd. Daarbij hoort een ruimte die logisch en praktisch is ingedeeld. Materialen hebben vooral gladde oppervlakken.

MVO GECHECKT

FEIT

OF

FABEL



Verantwoord ondernemen is in sneltreinvaart van niche naar norm verschoven. Zo snel, dat er inmiddels fiks gehandhaafd wordt op onjuiste duurzaamheidsclaims. Dat gaat niet alleen over greenwashing, maar ook 'green crowding', 'green shifting', 'green rinsing', en ga zo maar door. Het is goed dat je niet zomaar kunt roepen dat iets duurzaam is. Ook wet- en regelgeving, zoals de Ecodesign for Sustainable Products Regulation (ESPR), gaat steeds duidelijker maken wanneer een product wel of niet duurzaam is. Toch zien we dat er de afgelopen jaren een hoop (voor)oordelen over duurzame producten ingesleten zijn, waardoor soms fabels boven feiten de aankopen sturen. Hoog tijd om een aantal hardnekkige fabels te ontkrachten.



**Ingewikkelde
regelgeving?**
Onze juristen
informer je over jouw
rechten en
plichten.

Naast onze lobby-inspanningen (vooral op Europees niveau) ondersteunen we onze leden met exclusieve producten en diensten, zoals een **collectieve CSRD-aanpak**, een **MVO Wetwijzer** en **duurzame sectorstandaarden**. In 2024 leverde onze CSRD-aanpak de deelnemende leden al meer dan **€ 1,5 miljoen** op.

Scan de QR-code voor de **MVO Wetwijzer**, waarmee je snel inzicht krijgt in de MVO-wetgeving die op jouw bedrijf van toepassing is.



FABEL

Het is belangrijk dat op het label van een product “Made in Europe” staat, want buiten de EU is sowieso discutabel

Het enige wat hieraan waar is, is dat het transport van kleding uit het verre oosten een stevige CO²-voetafdruk heeft. Deze verklein je door in Europa te produceren. In Europa is de arbeidswetgeving op orde en is er over het algemeen ook betere handhaving. Toch zijn er ook hier nog steeds schimmige constructies met onderaannemingen en informele (of: illegale) arbeid. Zo ontdekte de Italiaanse arbeidsinspectie recentelijk nog een ‘sweatshop’ in Milaan, waar Chinese en Filipijnse arbeiders – waaronder enkele zwartwerkers – luxe handtassen produceerden en in barre omstandigheden boven de productieruimte sliepen. Tegelijkertijd is het belangrijk om te beseffen dat hogere risicolanden, zoals India of Bangladesh, juist ontzettend ontwikkelde maakindustrieën en specialismes in huis hebben. Steeds meer merken zetten zich daarom in om van binnenuit te werken aan het structureel verbeteren van arbeidsomstandigheden.

FEIT

Polyester is niet duurzaam

Polyester is een van de meest gebruikte stoffen in de kledingindustrie. Het kreukt amper en is makkelijk schoon te maken en heeft daarom snel aan populariteit gewonnen. Maar hoe duurzaam is het? In de basis is polyester geen duurzaam materiaal. Eén van de grondstoffen van polyester is namelijk aardolie, wat in een zeer vervuilende industrie wordt gewonnen. Toch moet polyester niet helemaal afgeschreven worden. Hoe duurzaam het is, hangt niet alleen af van de oorsprong, maar ook van het gebruik en hoe het wordt afgedankt. Polyester is een sterke vezel, vaak bestendig tegen slijtage, verkleuring en krimp en daarmee geschikt voor textiel dat lang meegaat. Het hoeft minder gestreken of heet gewassen te worden en is ook niet biologisch afbreekbaar. Dat betekent dat het goed gerecycled kan worden. Met het oog op circulariteit kan het dus zeker duurzaam worden toegepast.

FABEL

Als het duur is, is het onder goede arbeidsomstandigheden geproduceerd

Er is geen verband tussen prijs en arbeidsomstandigheden. Hoe de prijsstelling van een product is bepaald, hangt van veel factoren af. Vaak gaat er een aanzienlijk budget naar marketing, en ook de prijs die retailers en brands betalen voor winkelvastgoed drukt op de prijs. Duur of goedkoop zegt dus niks over arbeidsomstandigheden. Daar kun je alleen meer over te weten komen door je te verdiepen in de duurzaamheidsrapportage van een bedrijf, waarin initiatieven om arbeidsomstandigheden te verbeteren vaak worden beschreven.

FABEL

Wat je in de kledingbak gooit, gaat naar Afrika en belandt daar meestal op de vuilnisbelt

Kleding uit de kledingbak gaat naar een sorteercentrum. Daar worden de kledingstukken die nog waarde hebben op de tweedehandsmarkt er uitgehaald. Dat is een markt op zich, internationaal georiënteerd. Er wordt ook kleding uitgevoerd naar Afrikaanse landen. Maar je mag alleen iets uitvoeren als je daar een vergunning voor hebt. Die wordt afgegeven als er een ontvangende partij is die de textiel koopt. Sorteerbijbedrijven willen dit scenario voorkomen en onderzoeken dus veelal waar hun handel naartoe gaat. In de praktijk wordt regelgeving op dit onderwerp ook steeds strenger.

TIP:

Wil jij aan de slag met verduurzaming van jouw winkel en/of bedrijfsvoering? Op onze **MVO-pagina** vind je alles over wetgeving, handige tools, advies en natuurlijk inspiratie!





Maatschappelijke waarde

De sociale kracht van winkelstraten

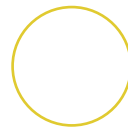
Winkels en winkelstraten zijn de levensaders van steden, dorpen en wijken. Ze bepalen in hoge mate de leefbaarheid en de sfeer. Met 800.000 medewerkers is de detailhandel een van de grootste private werkgevers met een grote maatschappelijke impact en sociale functie. Mensen willen elkaar ontmoeten en retail levert hier een belangrijke bijdrage aan.

De samenleving verandert: er is meer aandacht voor inclusiviteit en duurzaamheid. Hierdoor focussen we niet alleen op economische groei, maar ook op sociale en ecologische waarden. In plaats van grote,

onpersoonlijke systemen, bewegen we naar kleinere en menselijkere oplossingen. We richten ons meer op lokale en decentrale initiatieven en samenwerking om onze winkelstraten te bewaken.

“De enige factor die schaars wordt in een wereld van overvloed, is de menselijke aandacht”

- Kevin Kelly (oprichter Wired)



Meer samenwerken en aandacht voor burgerinitiatieven

In de fysieke en digitale wereld kan de retailsector, samen met betrokken partijen, meer controle krijgen over ontwikkelingen die eerder door economische focus zijn ontstaan. We moeten denken vanuit publieke waarden in plaats van alleen economische waarden. Dit kan bereikt worden met een netwerksamenleving die decentraal en bottom-up georganiseerd is. Decentralisatie kan de macht teruggeven aan burgerinitiatieven en samenwerkingen van inwoners, winkeliers en medewerkers.

We moeten loskomen van traditionele structuren en meer samenwerken met inwoners (onze klanten) om oplossingen te vinden. Dit vraagt moed, durf en doorzettingsvermogen. Het kost tijd om oude gewoontes en systemen aan te passen aan de nieuwe realiteit. De retailsector wil hierbij een actieve rol spelen en bijdragen aan de transformatie van binnensteden, winkelcentra, wijken en dorpen. We moeten de focus verleggen van alleen winkels naar een bredere publieke functie.

“De beste binnensteden zijn die met een verzameling van sterke ondernemers met winkels met een duidelijk profiel”

- Tom Kikkert (retailadviseur)

Daarnaast kunnen we samen alternatieven ontwikkelen voor grote techplatformen. In plaats van centraal georganiseerde platformen die waarde afroemen, kunnen we overstappen naar lokale internetplatformen die de lokale economie versterken door vraag en aanbod beter op elkaar af te stemmen. Om dit mogelijk te maken, moeten gemeenten werken aan een digitale strategie en investeren in digitale infrastructuur.

De toekomst van retail

Ook moeten we nadenken over hoe we de retailsector in de toekomst financieren. Crowdfunding vanuit de lokale gemeenschap en een actieve rol van banken kunnen helpen. Samenwerking tussen winkeliers en

vastgoedbeleggers is hierbij des te belangrijker. Samen moeten ze nieuwe verdienmodellen ontwikkelen die interessant zijn voor beide partijen. Winkeliers zijn al actief bezig met maatschappelijk verantwoord ondernemen en zoeken een balans tussen people, planet en profit. Maar de uitdagingen zijn groot, net als op het gebied van digitalisering. Veel ondernemers zijn afwachtend en zien geen mogelijkheden in de digitale wereld, terwijl de consument steeds meer voor gemak kiest bij grote online spelers en niet door heeft welke publieke waarden op het spel staan als de lokaal gevestigde winkelier – groot en klein – wordt gepasseerd. Toch groeit het besef dat we andere keuzes kunnen maken en stap voor stap controle over ons leven kunnen terugwinnen.



RAPPORT:

De maatschappelijke meerwaarde van retail

Winkellocaties zijn meer dan een plek om te winkelen. Ze zijn er ook om andere mensen te ontmoeten. Plekken waar horeca, gedeelde werkplekken met dienstverlening, zorg- of cultuuraanbieders en bibliotheken de spil zijn.

Daarom heeft INretail het initiatief genomen om samen met ondernemers en 75 partijen uit de wetenschap, het onderwijs, het vastgoed, de lokale overheid en de financiële sector een visie uit te werken op de maatschappelijke meerwaarde van retail. Met dit initiatief willen we een beweging in gang zetten in de samenleving, waarbij de belangen van ondernemers worden verbonden met bredere maatschappelijke doelstellingen. Zoals een duurzame economie en het bevorderen van levendige dorpen en steden.

Het rapport is een van de resultaten van onze belangenbehartiging. We boden het aan aan toenmalig premier Rutte voor de juiste politieke beleidskeuzes en de toezegging dat er 100 miljoen wordt geïnvesteerd in de retail. Je vindt het rapport op onze website: scan de QR-code.



Hoe ga jij de komende jaren een gezonde winst maken?

Train jezelf in de belangrijkste vaardigheden met het INretail Ontwikkelprogramma



Hoe kijk jij, in alle eerlijkheid, naar jouw bedrijf? Ben je overal al goed in? Ga je de komende jaren een goed rendement maken, of kun je wel wat hulp gebruiken om jezelf verder te ontwikkelen?

Wat als je jouw uitdagingen kunt omzetten in kansen door in jezelf te investeren? We merken dat veel ondernemers deze vraag hebben. Om hieraan tegemoet te komen hebben wij het INretail Ontwikkelprogramma voor jou ontwikkeld.

Dit programma met kwalitatieve trainingen laat je groeien als ondernemer en zorgt ervoor dat jij de juiste tools en kennis hebt om voorop te blijven lopen in de veranderende

retailbranche. Het biedt een inspirerende mix van theoretische kennis, praktische toepassingen en leren van collega-ondernemers die een stap verder zijn. Je krijgt toegang tot inzichten van topsprekers en kunt hier meteen mee aan de slag.

Strategie en planning

Je ontwikkelt een strategie voor jouw bedrijf en een compleet businessplan met duidelijke KPI's. Ook ontdek je nieuwe inzichten op het gebied van klantgedrag, efficiënter werken, financiën, personeel, duurzaamheid en een beter productenaanbod.

Praktische toepassing

Ga op locatiebezoek en werk aan opdrachten die jouw rendement direct helpen verbeteren.

Flexibiliteit en aanpassing

Pas het programma aan jouw behoeften aan en ontvang een digitaal naslagwerk met alle behandelde onderwerpen.

Investering

Dankzij subsidies kunnen we de kosten voor dit programma en de afzonderlijke trainingen bijzonder laag houden, zonder in te leveren op de kwaliteit.

Per losse module (excl. btw):

€ 50,- voor leden • € 99,- voor niet-leden

Volledig pakket (excl. btw):

€ 500,- voor leden • € 999,- voor niet-leden

Dit zijn de modules:

FINANCIËLE BUSINESSMODELLEN

Heb jij je financiële plannen goed op orde? Ontwikkel een toekomstbestendig financieel plan met praktische inzichten en expertise.

PURPOSE

Wil jij vanuit een strategie een betekenisvoller ondernemen? Een strategie achter alles wat je doet!

TIJDGEEST

Ben jij op de hoogte van de laatste consumententrends? Leer trends begrijpen en navigeer succesvol door maatschappelijke en technologische veranderingen.

KLANTREIS

Weet jij hoe jouw klant jou ervaart? Analyseer en verbeter de klantbeleving met praktische tools en bedrijfsinzichten.

CANVAS B-MODEL

Hoe goed is jouw businessmodel voorbereid op veranderingen? Begrijp en pas het canvasmodel toe om waarde en flexibiliteit te verbeteren.

VAN KLANT NAAR MENS

Hoe bouw jij persoonlijke en meer winstgevende relaties met klanten op? Transformeer klantbenadering naar een persoonlijke relatie met bewezen succesverhalen.

PRODUCT/DIENSTEN AANBOD

Heb jij de beste producten en diensten in huis? Verken nieuwe kansen en doelgroepen voor een waardevoller productaanbod.

ARBEIDSMARKT

Ben jij als werkgever aantrekkelijk genoeg voor je (toekomstige) personeel? Begrijp de verwachtingen van toekomstige medewerkers en word een topwerkgever.

EFFICIËNTER WERKEN

Benut jij jouw tijd wel efficiënt genoeg? Maximaliseer efficiëntie en omzet met de nieuwste technologieën en praktijkinzichten.

SAMENWERKEN

Profiteer jij optimaal van samenwerkingen met andere ondernemers? Ga samenwerken met collega-ondernemers voor een unieke retailpropositie.



DUURZAAM ONDERNEMEN

Hoe kan duurzaamheid versterkend voor je werken? Ontdek hoe duurzaamheid jouw bedrijf versterkt en je hiermee je klantwaarde vergroot.

A- EN B KLANTEN

Weet jij welke klanten jou de grootste winst opleveren? Begrijp en voorspel welke klanten de grootste waarde opleveren en leer hierop te sturen.

Na het volgen van het programma heb je een heldere strategie, een verbeterd zicht op meer winst en een sterke basis om meer waarde voor je klanten te creëren. Begin vandaag nog met het versterken van jouw retailtoekomst! Meld je aan: scan de QR-code voor meer informatie of mail naar ontwikkelprogramma@inretail.nl



RI&E

Jouw winkel veilig voor personeel en klanten



Heb jij een medewerker die weet wat te doen als jij onwel wordt in de winkel? Of wat het beleid is bij ongewenst gedrag? Ondanks jouw inspanningen om een veilige winkel te creëren voor je personeel en klanten, zijn er altijd een paar arbeidsrisico's die niet worden voorzien. Tijdens winkelbezoeken van onze adviseurs komen vaak dezelfde ter sprake. Dit zijn de drie meest voorkomende.

Even opfrissen: waarom een RI&E?

Met een Risico-Inventarisatie en -Evaluatie (RI&E) breng je de arbeidsrisico's van je bedrijf in kaart, en maak je een plan van aanpak om deze risico's zo veel mogelijk te beperken. Denk aan ongevallen, verzuim en gezondheidsproblemen. Door de risico's regelmatig te onderzoeken, verklein je de kans dat deze ongevallen zich voordoen. Het uitvoeren én actueel houden van een RI&E is verplicht als je minimaal één fte in dienst hebt. De Nederlandse Arbeidsinspectie handhaaft hier op en mag boetes uitdelen als de RI&E niet op orde is.

De *drie* meest voorkomende risico's

#1

Geen duidelijke afspraken in probleemsituaties

Verzuim, ongewenst gedrag, roken, medicijn- of drugsgebruik... Zonder beleidsdocumenten weet je niet hoe je moet handelen als situaties als deze zich voordoen. Ook kun je nergens op terugvallen: eigenlijk sta je zonder beleidsdocumenten 3-0 achter in een eventueel geschil met je medewerker, arbeidsinspectie of verzekeraar. Vaak worden zulke zaken mondeling besproken, maar leg ze ook schriftelijk vast.

#2

Onvoldoende bhv'ers

We zien regelmatig dat er onvoldoende of geen (opgeleide) bhv'ers in de winkel staan, of dat een bedrijfshulpverleningsplan (bhv-plan) ontbreekt. Daardoor ben je niet goed voorbereid op calamiteiten.

#3

Een onveilig magazijn

Stellingen zijn instabiel, goederen worden te hoog gestapeld of er worden geen werkschoenen gedragen in het magazijn. Een ongeval zit dan in een klein hoekje.

Tip: *betrek je personeel bij de RI&E. Denk samen na over de risico's in het werk: zo kom je tot een completere inventarisatie.*



Is jouw RI&E nog actueel?

Als lid van INretail kun je de RI&E voordelig door ons laten maken, of zelf uitvoeren met behulp van het Arbomanagement Systeem (AMS). Dit geldt voor bedrijven met maximaal 25 medewerkers. Heb je meer dan 25 medewerkers in dienst? Dan moet de RI&E getoetst worden door een Hogere Veiligheidskundige. Ook dat kunnen wij voor jou regelen.

Wil je meer weten over arbeidsrisico's of jouw RI&E? Neem gerust (vrijblijvend) contact op met Daniëlle van Trigt of een van onze andere adviseurs via rie@inretail.nl of 088-9730600.

Bespaar op je vaste lasten

Als ondernemer wil je je tijd en energie steken in je passie: jouw winkel. Niet in het uitzoeken van de beste prijs voor jouw vaste lasten. Gelukkig doen wij dat voor jou. Als lid van INretail profiteer je van collectief voordeel op allerlei producten en diensten, waaronder deze vijf.



#1 Je verzekeringen onder één dak

Eén aanspreekpunt voor al jouw verzekeringen, zowel zakelijk als privé? Het eigen verzekeringsbedrijf van INretail is er speciaal voor ondernemers in de retailbranche. Zo ben je goed beschermd in onverwachte situaties. Net als Randy van ABOUTLIFESTYLE: op pagina 26 lees je hoe INretail hem hielp toen de kelder van zijn winkel vol water liep.

#2 Bespaar op je energiekosten met INretail Energie

Bij INretail Energie krijg je energie tegen inkoopprijs: er maakt geen energiemaatschappij (extra) winst op de verkochte energie. Onder aan de streep is INretail Energie tot wel 70% goedkoper dan andere energieleveranciers. Het dynamische energiecontract is maandelijks opzegbaar, en je gebruikt Nederlandse groene stroom.

#3 Goedkoper muziek afspelen in je winkel

Draai je muziek in je winkel? Dan ben je verplicht een heffing te betalen aan BumaStemra en Sena. Via INretail krijg je ruim 10% korting op deze bijdrage.

#4 Bespaar tot wel 50% op je afvalnota

Duurzaam afval scheiden tegen een scherpe prijs? INretail werkt samen met specialisten op het gebied van duurzame en betrouwbare afvalverwerking van onder andere bedrijfsafval, papier, karton, gevaarlijk en speciaal afval. Dankzij deze collectieve inkoop bespaar je tot wel 50% op je afvalnota én krijg je advies over hoe je je afvalstroom kunt reduceren.

#5 Eén aanspreekpunt voor telefonie en internet met Telecom via INretail

Internet, (mobiele) telefonie en router- en switchbeheer: één aanspreekpunt voor al je communicatie vind je bij onze partner FDN. Vraag gratis een prijsvoorstel aan bij INretail en ontdek hoeveel jij kunt besparen (soms tot wel 50%!).

In de INretail ledenwinkel vind je, naast deze vijf collectieven, nog talloze andere diensten en producten waar je als lid van INretail van kunt profiteren. Minder gedoe, meer besparen.



Stel je bent ondernemer in de modebranche met een omzet tussen € 600.000 en € 999.999 exclusief btw. Als je medewerkers in dienst hebt, ben je in ieder geval verplicht om:

- Een RI&E (risico-inventarisatie en -evaluatie) te hebben: vanaf één medewerker in dienst
- Te betalen voor muziekrechten aan BumaStemra en Sena als je muziek afspeelt in je winkel

Als INretail-lid bespaar je daar flink op. De kosten voor een lidmaatschap zijn voor de ondernemer in dit voorbeeld € 532 per jaar*. Maak je ook gebruik van een van de vele andere diensten die we aanbieden, dan verdien je je lidmaatschap al snel (deels) terug. Zo mag je onbeperkt eerstelijnsadvies inwinnen: denk aan juridisch, bedrijfs- of personeelsadvies. Dat scheelt je fors in je kosten voor een accountant of administratiekantoor. Een rekenvoorbeeld:

	Prijs voor niet-leden	INretail ledenprijs	Jouw voordeel
RI&E-uitvoering door deskundige	€ 700	€ 450	€ 250
BumaStemra	€ 233,81	€ 201,08	€ 32,73
Sena	€ 191,65	€ 164,96	€ 26,69
Model arbeidsovereenkomst nieuwe medewerker	€ 50	€ 0	€ 50
Onbeperkt eerstelijnsadvies (gemiddeld 3 uur per ondernemer per jaar)	€ 300	€ 0	€ 300
1 uur juridisch advies op dossierbasis	€ 260	€ 130	€ 130

Jouw totale voordeel:

€ 789,42

**De kosten voor een lidmaatschap zijn afhankelijk van de omzet per jaar.*

Doei doei Rompslomp!

Wil jij ook meer aandacht besteden aan jouw winkel in plaats van de Rompslomp eromheen?

Zeg jouw Rompslomp dan maar gedag, want INretail helpt jou met alles wat komt kijken bij het hebben van een eigen winkel. Zo kan jij - net als 13.000 andere winkeleigenaren - weer doen wat je écht leuk vindt.

