

NIX18

Geen 18, geen alcohol



retailresult

De regels rondom alcoholverkoop aan minderjarigen

Sinds 1 januari 2014 geldt in Nederland de "NIX18-regel":

Geen verkoop van alcohol onder de 18 jaar. De naleving wordt gecontroleerd door de "NVWA (Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit)" en de gemeenten. Gemeenten voeren jaarlijks meerdere steekproeven uit in supermarkten, slijterijen en horecazaken. De kans op een onverwacht bezoek is dus altijd aanwezig.

• De NIX18-regels in Nederland

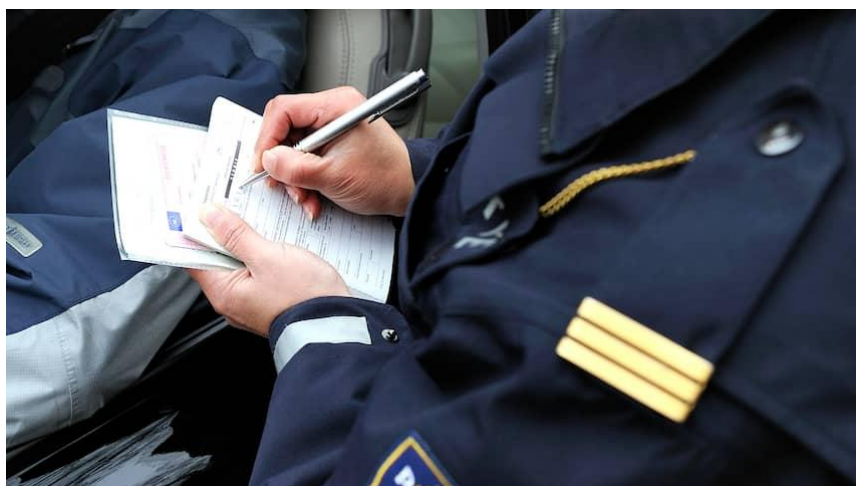
Sinds **1 januari 2014** geldt in Nederland de **NIX18-regel**:

- **Geen alcohol en geen tabak onder de 18 jaar**
Zowel de verkoop als het schenken van alcoholische dranken (slijterij, supermarkt, horeca, evenementen) en tabaksproducten (winkel, horeca, tankstation) aan jongeren **onder de 18 jaar** is verboden.
- **Leeftijdscontrole is verplicht**
Medewerkers moeten de leeftijd van een klant controleren als er twijfel is.
→ Als de klant **jonger lijkt dan 25 jaar**, moet er actief om een **geldig legitimatiebewijs** (paspoort, ID-kaart of rijbewijs) gevraagd worden.
- **Legitimatieplicht**
Iedereen die alcohol of tabak koopt en **jonger is dan 25 jaar**, is verplicht zich te legitimeren.
- **Geen uitzonderingen**
Er zijn géén uitzonderingen voor:
 - aankoop door een meerderjarige die voor een minderjarige koopt ("meelopen" of "doorschuiven")
 - bepaalde dranksoorten (bijv. bier of wijn). Ook zwak-alcoholisch = verboden onder 18.
- **Verantwoordelijkheid van de verkoper**
Het is de taak van de winkel, slijterij of horeca-exploitant om te zorgen dat medewerkers zich aan de regels houden.
→ Als er alcohol aan een minderjarige wordt verkocht, krijgt **de ondernemer** de boete, niet alleen de medewerker.

De risico's van niet-naleving

- Boetes tot €1.360,- bij een eerste overtreding, oplopend bij herhaling
- Intrekking van de drank- en horecaverunning bij structurele overtredingen
- Reputatieschade wanneer overtredingen openbaar worden
- Onzekerheid bij medewerkers zonder training of controle

“Eén fout kan een kettingreactie veroorzaken: boete, slechte publiciteit en verlies van klantvertrouwen.”



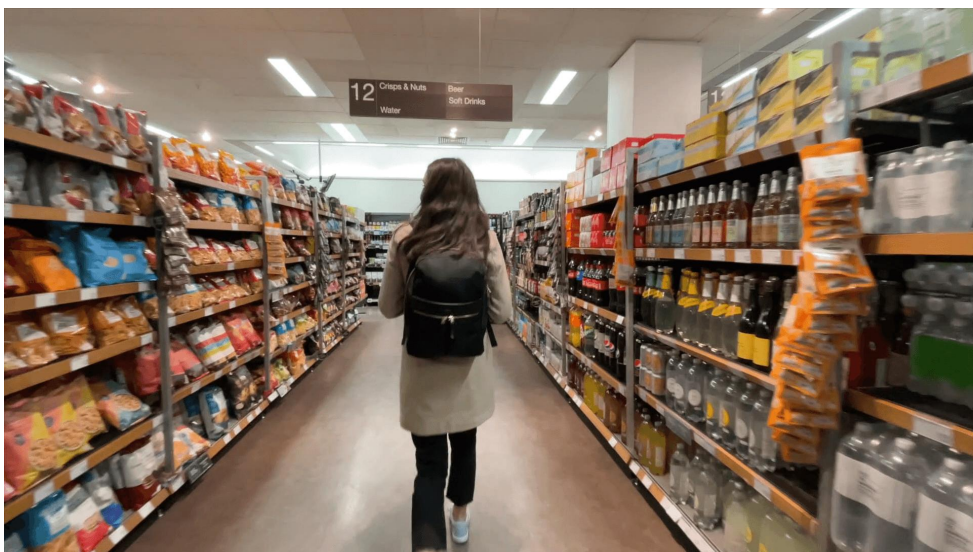
Waarom volstaat het niet om uitsluitend op interne controles te vertrouwen?

- Collega's herkennen elkaar en weten dat ze getest worden
- Interne tests zijn nooit realistisch genoeg
- Feedback wordt minder serieus genomen
- Risico op gewenning en onderschatting



De werkwijze van Retail Result

- Getrainde mysteryshoppers – jongeren die echt een poging doen om alcohol te kopen
- Altijd veilig – begeleiding door een volwassen, ervaren coach
- Supersnelle rapportage – vaak al binnen 1 uur in de mailbox van de manager
- Verbeterplan – met concrete tips en adviezen voor het team



Uw investering:

- Altijd de laagste prijs garantie
- Transparante tarieven per controle
- Geen verborgen kosten



Zekerheid begint hier

Wilt u zeker weten dat uw winkel of horecazaak voldoet aan de NIX18-regels? Neem vandaag nog contact met ons op voor een vrijblijvende offerte of kennismakingsgesprek.

info@retailresult.nl

06-53529009

Retail Result – Zekerheid in naleving, zekerheid in resultaat !

