



KONINKLIJKE

INRETAIL

Aan: alle Nederlandse gemeenten en provincies

Zeist, 15 januari 2021

Onderwerp: dringende oproep - Help winkelondernemers overleven!

Geachte gemeentelijke bestuurders, Geachte provincie bestuurders,

INretail roept alle overheden op, om winkelondernemers te helpen overleven. Onze leden en heel veel andere ondernemingen staan voor een grote uitdaging: ondernemen tijdens de coronacrisis terwijl de winkels nu al meerdere weken gesloten zijn en het einde van de lockdown nog niet in zicht is. Wij zien onder onze leden omzetzakkingen van gemiddeld 60% oplopend tot zelfs 95%. En dat na een heel moeizaam jaar voor veel ondernemers in bijvoorbeeld de mode, sport en schoenendetailhandel waarin marges onder druk hebben gestaan en in veel gevallen de ondernemer niet in staat was om voor een eigen inkomen te zorgen.

Als brancheorganisatie waarderen we de inspanning van ook gemeenten om met goede lokale maatregelen ondernemers te helpen: de gemeente is voor ons een belangrijke partner om onder andere de financiële druk te spreiden! We schrijven u echter opnieuw aan om duidelijk te maken dat het huidige landelijke steun- en herstelpakket niet toereikend is voor ondernemers. Ook in 2021 hebben lokale winkelondernemers uw hulp hard nodig. Kort zullen we op de belangrijkste maatregelen en pijnpunten van het huidige landelijk steun- en herstelpakket ingaan om te laten zien dat er meer nodig is:

NOW

Omdat de subsidie vanuit de NOW voor de compensatie van het loon van medewerkers de omzet vergelijkt met een kwart van de omzet van 2019 moeten veel ondernemers in het belangrijke laatste omzetkwartaal met de feestmaand december feitelijk een veel hoger omzetverlies maken dan 20% om in aanmerking te komen voor deze noodsteun.

TVL

De tegemoetkoming in de vaste lasten van ondernemers hanteert een drempel van een verlies van 30% over een heel kwartaal. Aangezien de lockdown in twee kwartalen valt betekent dit voor retailers dat zij in beide kwartalen een omzetverlies van 30% moeten hebben, terwijl dit in december wel gehaald wordt, maar niet in het laatste kwartaal. Daarnaast is de kostenvergoeding voor de retail veel te laag. Gemiddeld kennen onze branches een vaste lastenpercentage van 21% terwijl de regeling uitgaat van 15%.

VGD

De voorraadvergoeding is een toeslag bovenop de TVL. Dit houdt in dat ook voor het verkrijgen van deze vergoeding moet worden voldaan aan het omzetverlies van 30% over het hele kwartaal (zie hiervoor, welke al door voor retail onhandige systematiek misgelopen wordt). Daarnaast is deze subsidie heel erg beperkt en overgenomen van de koelkastvergoeding van de horeca. We geven een voorbeeld van een ondernemer met een kledingwinkel met € 1 miljoen omzet op jaarbasis, waarvan € 350.000,- in oktober, november, december. Om in aanmerking te komen voor de TVL, moet hij een omzetverlies van 30% hebben. De totale inkoopwaarde op € 350.000,- bedraagt € 203.000,- aan voorraad. Een omzetverlies van 30% betekent dat € 60.900,- aan goederen niet verkocht wordt. Herenkleding wordt na 3 maanden (einde Q4) afgewaardeerd met 25%. Dit betekent € 15.225 afwaardering en daarmee verlies. Met de voorgestelde berekening voorraadsubsidie bedraagt de voorraadsubsidie € 2.940,-. Dit is afgerond slechts een vijfde van de daadwerkelijke kosten van de afschrijving op de voorraad.

Pijnpunten

Naast de hiervoor genoemde regelingen willen we graag ook aandacht vragen voor de groep ondernemers die misgrijpen: de regelingen zijn niet geschikt voor ondernemers die in 2020



KONINKLIJKE

INRETAIL

gestart zijn, of die hun bedrijf hebben uitgebreid. Deze ondernemers komen vaak helemaal niet in aanmerking voor een enkele vorm van steun. Ook zijn de steun- en herstelmaatregelen niet van toepassing op middelgrote retailers zoals familiebedrijven die meer dan 250 medewerkers in dienst hebben. Deze vaak voor de lokale economie belangrijke aanjagers en bieders van werkgelegenheid krijgen geen steun bij vaste lasten, zoals huren, en verliezen op voorraden.

Zoals gezegd zijn de huidige maatregelen niet voldoende om retailers te helpen overleven. Uit een recente ledenpeiling blijkt ook dat 70% van onze leden in 2021 in (sterk) afgeslankte vorm verder zal gaan. Dit zal ook een enorme impact hebben op ook het winkelaanbod in en leefbaarheid van uw gemeente/provincie en daarmee de aantrekkelijkheid van het winkellandschap in Nederland.

Daarom roepen wij lokale en provinciale overheden op om retailers te helpen overleven in deze crisis die nu al bijna twaalf maanden duurt. Dit past bij de gedachte achter de landelijke Retailagenda en de gezamenlijke inzet van IPO, VNG en INretail om te werken aan vitaliteit van winkelgebieden. Dat heeft een enorme urgentie gekregen nu winkelondernemers – groot en klein – opnieuw keihard zijn getroffen door de coronacrisis. Wij vragen u om samen met winkelondernemers te inventariseren wat nodig is om ondernemerschap overeind te houden. Zowel voor lastenverlichting als voor de inventarisatie om winkelondernemers overeind te houden doen wij de volgende suggesties:

Verlaag ook voor 2021 zo snel mogelijk de financiële druk (zie ook [opties voor gemeenten en ondersteuning via VNG](#)) door:

- Uitstel van betalingen tot na de crisis en/of spreiding van betalingen;
- Kwijtschelding van (een deel van) de lokale lasten;
- Alle lopende invorderingstrajecten stop te zetten;
- Versoepelen van lokale regelgeving die ondernemerschap beperken.

En deel s.v.p. goede praktijkvoorbeelden met andere gemeenten via het VNG forum.

Faciliteer en stimuleer ondernemers in winkelgebieden door:


- In gesprek te gaan met alle stakeholders (vastgoed en ondernemers) om tot een gezamenlijke oplossing te komen waar iedereen baat bij heeft, zodat tijdens en na deze crisis het aantal faillissementen en leegstand beperkt blijven;
- Collectieve ideeën die ontstaan financieel en met kennis te stimuleren zoals lokale platformen voor het winkelgebied, alsmede de gezamenlijke bezorging. Hierbij kunt u denken aan het inzetten van het ondernemersfonds, BIZ of lokale en provinciale subsidies;
- Bieden van advies aan individuele ondernemers. Denk aan adviesvouchers voor Bedrijfsadvies, versnelde digitalisering, financiering, bedrijfsbeëindiging en schuldhulpverlening.
- Investeer in de toekomstbestendigheid van winkelgebieden;
- Het aanbieden van vouchers om ondernemers te helpen digitaliseren, juist ook die ondernemers die nog geen webwinkel hebben.
- Het aanbieden van online coaching.

En deel s.v.p. goede praktijkvoorbeelden die ontstaan met [INretail](#), opdat wij dit kunnen delen.

Tot slot willen wij u attenderen op <https://www.inretail.nl/special/corona/>, [Platform De Nieuwe Winkelstraat \(DNWS\)](#), [Lokaal Retailbelang](#) en [Retailagenda](#) voor meer informatie.

Voor vragen of behoefte aan meer informatie, vernemen wij dat graag.

Met hartelijke groet,


Jan Meerman
Algemeen directeur INretail