

Reactie van

**GOODS4YOU-Benelux**

op het

VOORSTEL VAN WET

versie 23/06/2011

ter vervanging van de Pandhuiswet 1910

## Deel 1. Zienswijze, feiten, cijfers en gevolgen

### ZIENSWIJZE

De 3 **GOODS4YOU/CASH4GOODS** vestigingen zijn winkels in vooral tweedehands goederen, gepositioneerd boven de bekende (veelal gesubsidieerde) kringloopwinkels. Wij profileren ons zeker niet als pandhuizen. Wij kopen artikelen in van meestal particuliere klanten. Wij verkopen die uiteraard met winst. Laat ons zeggen dat ze gemiddeld éénmaal "over de kop gaan", een relatief geringe marge waarover door ons óók nog btw moet worden afgedragen. Een deel van die goederen wordt meteen definitief aan ons verkocht, een ander deel wordt aan ons verkocht met het recht van terugkoop waardoor mensen zich nog kunnen bedenken en hun goederen terug kunnen kopen.

Wij noemen dit een **BACK2YOU-terugkoopovereenkomst**. Deze is één maand geldig en kan maximaal 2x een maand worden verlengd. Het grootste deel wordt binnen de eerste maand teruggekocht. De klant betaalt 20% opslagkosten (incl. BTW) per termijn van een maand. Door deze terugkoopartikelen niet door te kunnen verkopen aan derden, derven wij de te behalen winst. Het artikel zou al 5 maanden á 20% opslagkosten bij ons moeten blijven om die gedeelde marge goed te maken. Iets wat in de praktijk (vrijwel) niemand doet natuurlijk. Van verpanden is dus absoluut géén sprake.

Het is ons ook onduidelijk hoe u denkt een juridische grond te vinden om een maximum te stellen aan de te maken marge op al dan niet door middel van een terugkoopovereenkomst door ons ingekochte goederen.

U kunt het wel verpanden noemen of daarmee gelijk willen stellen, maar dat is het niet!

De **BACK2YOU-terugkoopovereenkomst** heeft ook niet het karakter van een verpanding.

Dat maakt u er van !

Wij hebben inmiddels uiteraard juridisch advies ingewonnen en vernomen dat het zeer aanvechtbaar is om iemand voor te schrijven hoeveel hij aan een handelstransactie mag verdienen.

Wij zijn er dan ook van overtuigd dat u tzt. door de rechter teruggefloten wordt.

Dit betekent dat wij een dergelijke, door de overheid éézijdig opgelegde aanpassing met zo'n impact ook niet zomaar zullen accepteren en zullen gaan aanvechten.

### Derving door defecten enz.

Nergens is uit op te maken dat rekening gehouden wordt met het feit dat particuliere bedrijven ook derving hebben doordat goederen, aan hen verkocht, achteraf defect blijken te zijn.

Omdat het testen vanwege enige tijdsdruk redelijk summier moet gebeuren en omdat de huidige ingewikkelde elektronische en digitale producten makkelijk verborgen gebreken kunnen vertonen die pas in een later stadium naar buiten treden, moeten helaas achteraf nogal wat goederen weer worden teruggenomen en terugbetaald ná dat ze werden doorverkocht aan een derde.

Niet geheel toevallig blijken dit dan vrijwel altijd producten te zijn die d.m.v. een terugkoopovereenkomst aan ons werden verkocht doch niet meer werden teruggekocht....

Een structureel deel van de "niet ophalers" bestaat uit die defecte goederen.

Ook blijkt telkens in elke, door ons aan de smelterij verkochte batch gouden artikelen, ondanks onze intensieve doch uiteraard non-destructieve toetsing, steeds weer een aanzienlijk percentage "nepgoud" aanwezig. Dit is door de huidige productiemethoden van o.a. dikke doublélagen alsmede bijna industriële productie van nepgoud in vooral voormalige Oostbloklanden, niet 100% te voorkomen.

Gemeentelijke banken kunnen in ieder geval door (vrijwel) niets anders dan sieraden te belenen en door hun zeer hoge omzetten hun risico en derving sterk beperken omdat zij daardoor de mogelijkheid hebben te investeren in betere scholing van personeel en geavanceerde goudtestmiddelen.

Per vestiging van **GOODS4YOU** wordt om voornoemde redenen zo'n " 10.000-15.000,- /jaar op de voorraad afgeschreven, waarbij de gedeerde marge ook nog dient te worden opgeteld, waardoor een totaal nadeel van " 20.000-30.000,-/jaar ontstaat.

Een fors bedrag rechtstreeks ten laste van het nettoresultaat !  
Dit valt uiteraard onder ons bedrijfsrisico, maar dat de risicofactor/derving zeer veel groter is dan die van een normale winkel moge duidelijk zijn.

### De BACK2YOU-terugkoopovereenkomst in cijfers

De gemiddelde contractwaarde van een **BACK2YOU-terugkoopovereenkomst** was in 2010  $\pm$  **Ö87,-**. Als het betreffende artikel binnen de éérste maandtermijn wordt teruggekocht is onze marge dus  $87 \times 20\% =$  **Ö17,40**.

Hierover moeten wij ook nog 19% BTW afdragen (!) waardoor onze marge uiteindelijk slechts **Ö14,62** wordt.

Per aankooptransactie zijn wij gemiddeld méér dan **21 minuten** kwijt:

- 1.product(en) beoordelen op verkoopbaarheid,
- 2.doorspreken,
- 3.prijzen opzoeken en vergelijken,
- 4.prijs vaststellen,
- 5.zoeken in diefstalregisters,
- 6.onderhandelen,
- 7.legitimatie klant checken en inscannen
- 8.invoeren in onze administratie,
- 9.uitbetalen

Dit is de netto-tijd. Dus niet meegerekend zijn onvermijdelijke verliesuren. Ná de transactie moet e.e.a. ingepakt worden en op de juiste plaats worden opgeslaan. Bovendien moet er elke avond een politierapport uitgaan met alle gegevens.

Wordt het artikel wel teruggekocht, dan zijn daar gemiddeld nog eens **8 minuten** mee gemoeid:

- 10.legitimatie vergelijken,
- 11.artikel uit magazijn halen,
- 12.samen met klant controleren,
- 13.administratief verwerken.

Alles tezamen **29 minuten** van aanbieden tot en met ophalen.

Dit zijn getallen, verkregen door bij elke vestiging gedurende één week alle transacties te laten timen door een derde.

Waarom u een uurtarief van " 37,-/hr hanteert is ons een raadsel: het uurtarief van een Profile fietsenmaker is al " 55,-/hr (landelijk advies). De gemiddelde kosten per inkooptransactie (al dan niet met terugkoopoptie) mogen wij dus rustig berekenen op  $29 \times (55:60) =$  **Ö26,58**. Onder de streep dus een gemiddeld **verlies** van  $26,58 - 14,62 =$  **Ö11,96** per terugkoopovereenkomst die binnen de eerste maand wordt teruggehaald.

*Overigens, zelfs met uw uurtarief á " 37,- zou het resultaat negatief blijven: de kosten  $29 \times (37:60) =$  **Ö17,88**. Resultaat:  $14,62 - 17,88 =$  **Ö3,26 verlies**.*

Naast de loonkosten hebben wij natuurlijk ook zeer aanzienlijke kosten voor de huur van ons bedrijfspand, verzekering van de voorraad, administratie, beveiliging enz. enz. Dit lijkt voor het gemak vergeten in uw toelichting.

Hoe u het ook wendt of keert, als een klant binnen één maand terugkoopt hebben wij in feite verlies. Pas als het contract wordt verlengd maken wij de eerste winst omdat die registratie gemiddeld slechts 6 minuten kost !

Bij 4,5%/maand zouden er ook zeer vreemde situaties ontstaan:

Stel wij geven voor een fiets " 100,-. Die zou dan na een maand superveilig bewaakt binnengesteld te hebben gestaan, voor " 104,50 kunnen worden teruggekocht.

Op vrijwel alle NS Stations van Nederland kost dat " 1,20/dag of " 13,-/maand....

Of men zou tijdens de vakantie supervoordelig dure goederen bij ons kunnen stallen:

een LCD-tv á " 150,-, een homecinemaset á " 80,-, een laptop á " 125,-, een fiets á " 200,- en nog wat juwelen voor " 325,-. Voor minder dan " 40,- ben je klaar !

In de praktijk zal het zelfs nog goedkoper worden want men hoeft dan minder geld per artikel.

Te gek voor woorden natuurlijk.

.....

Uit het voorgaande mag duidelijk blijken: een opslagpercentage van 4,5%/maand is voor ons natuurlijk ten enenmale onaanvaardbaar. Maar ieder ander percentage ook. Wij zouden forse verliezen lijden die niet door een efficiëntere werkwijze kunnen worden opgelost al suggereert het rapport van wel. Sterker nog, wij zien zelfs geen enkele kans om kosten te besparen in onze terugkoopactiviteiten omdat e.e.a. al zeer gestroomlijnd verloopt. Alle eventuele besparingen zouden direct resulteren in een afnemende omzet !

Besparingen zijn juist uitsluitend haalbaar door een véél grotere omzet en het uitsluitend inkopen van artikelen die veel minder bewerkelijk zijn en veel minder risico met zich meebrengen (zoals de Bank van Lening dat doet...).

## **BTW**

Het was hierboven al aan de orde. Nergens in de toelichting wordt melding gemaakt van, of rekening gehouden met het feit dat wij over de door ons berekende opslagkosten ook nog eens 19% BTW moeten afdragen.

Dit resulteert voor ons effectief in een opslagpercentage van **16,8%** en niet 20% !

'n Slok op een borrel heet zoiets !!

Voor zover wij weten zijn de Stadsbanken niet btw-plichtig.

Mocht het onverhoopt tot een wet komen die spreekt over een **rente** van 4,5%, zijn wij natuurlijk niet bereid daarover enige BTW af te dragen.

**De enige oplossing die wij zien is dan ook om bij terugkoop en verlenging de BTW te laten vervallen door dit deel van de transactie niet meer BTW-plichtig te laten zijn.**

## **Woekeraars**

Het door sommigen geschetste beeld van 'n stelletje woekeraars klopt dus absoluut niet !

Als er werkelijk iets gedaan moet worden aan het verschijnsel dat mensen artikelen "belenen" (de noodzaak wordt duidelijk aangegeven in de toelichting), zorg dan liever dat mensen zich niet zo verschrikkelijk makkelijk in de schulden (kunnen) steken.

Zorg dan ook voor méér begeleiding van mensen die schulden hebben. Zorg dan ook gelijk dat mensen die een inkomen van zeg " 1.200,- netto hebben, daarvan niet gelijk een plasma tv (kunnen) kopen van " 800,- waardoor ze deze 'n week of twee later moeten "belenen".

Dit zijn géén incidenten, dit komt regelmatig voor.

Als deze wet er werkelijk zou komen en door ons nageleefd zou moeten worden, stoppen wij en alle collega's in Nederland er mee, de klant wordt gedwongen om zijn spullen uitsluitend nog maar definitief te verkopen en heeft dan niks meer!

Volgende keer moet hij wat anders verzinnen en zoekt wellicht zelfs een criminele oplossing. Uw wetsvoorstel is kortzichtig. U gaat armoede juist verergeren.

Met vriendelijke groet en in afwachting van uw gewaardeerde reactie,

**GOODS4YOU-Benelux,**

Tilburg, 02 augustus 2011