

BEZWAAR CONCEPTREGELING

Ministerie van IenW,

De regeling "Tijdelijke subsidieregeling vuurwerkverbod COVID19" is ingesteld om de kosten van voor alle ondernemers (importeurs en dealers) te compenseren. Dit op basis van werkelijke kosten een compensatie voor elke onderneming, aangevuld met een compensatie o.b.v. de vuurwerkomzet.

Via dit schrijven willen wij bezwaar aantekenen omdat de regeling onvoldoende is. Wij zien dat de regeling te kort schiet in de onderstaande punten:

Artikel 9

a. Het is niet van belang hoe de inschrijving van KvK is, deze procedure bij het KvK verloopt heel traag en vereist allerlei extra onderbouwingen dat het echt om vuurwerk gaat, dit hebben wij zelf ook ervaren net als veel andere verkooppunten. Er moet getoetst worden of er een verkoopvergunning is afgegeven. Wij hebben deze ontvangen over alle jaren sinds onze start en ook voor de verkoop in 2020. Deze stukken kunnen wij u eventueel ook toesturen.

d. Net al veel dealers werkt de leverancier en wij met voorlopige inkopen (claimlijsten) die pas op een later moeten worden omgezet naar definitieve bestellingen. Er zal dus op een andere manier getoetst moeten worden of een dealer wel de intentie had om te gaan verkopen in 2020. Dit kan bijvoorbeeld door het aantonen dat de webshop geopend is geweest, hierop zijn artikelen besteld voordat er ook maar sprake was van een verbod op verkoop. Verder heeft er onderhoud plaats gevonden van de installatie. Daarna volgde de bunkerinspectie. Aansluitend is er een moment met de lokale brandweer en omgevingsdienst voor controle ingepland. Verder zijn er al reclamefolders waren, acties opgezet met andere lokale partijen en media. Er zijn dus al heel wat kosten gemaakt in 2020 die wij graag vergoed zien. Want zoals door het kabinet aangegeven, de ondernemers moeten gecompenseerd worden voor dit verbod.

Artikel 10.1

Hierin wordt gevraagd naar de aangiftes omzetbelasting 2019 en 2020. Dit roept enkele vragen op:

1. Wordt de omzet dan nu opeens bepaald op basis van de inkoop? Dit zou incorrect zijn. Inkoop en omzet zijn niet aan elkaar gekoppeld. Denk daarbij ook aan verkoop van voorraad van eerdere jaren. Verder ontvangen wij soms een extra inkoopvoordeel, bijvoorbeeld omdat wij incurante artikelen afnemen. Er is dus geen directe koppeling tussen inkoop en omzet. De subsidieregeling dient daarom uit te gaan van daadwerkelijke omzet, welke wij op diverse wijze kunnen aantonen.

2. De verkoop van vuurwerk vindt gedurende het hele jaar plaats. De verkochte artikelen vanaf 1 januari 2019 konden door het verkoopverbod niet uitgeleverd op de verkoopdagen 2020. Het alleen vragen naar gegevens over de laatste kwartalen impliceert dat alleen de verkoop in de laatste kwartalen meetelt. Dit is uiteraard incorrect en dient aangepast te worden.

Artikel 10C (De inkoopwaarde van de in 2019 gerealiseerde verkoop van eindejaarsvuurwerk aan de hand van de inkoopfacturen voor eindejaarsvuurwerk 2019.):

In 2019 hebben wij veel voorraad van 2018 verkocht, dit geeft hierdoor niet een goed beeld van de voorraad die in 2019 is ingekocht. Met dit voorbeeld geven wij aan dat de koppeling van de inkoop aan de omzet gaat dus mank, middels uw voorwaarden van de subsidieregeling. Wij willen daarom de mijn omzet overleggen van 2019.

Artikel 10E (Een verklaring op basis van aantoonbare bestellingen eindejaarsverkoop 2020):

In het begin van het najaar september / oktober leveren wij onze inkooplijsten in. Hiermee leggen wij een eenzijdige verplichting bij onze leverancier neer voor het leveren van de artikelen op deze lijst. Wij leggen daarin een claim op een deel van de beschikbare artikelen. Afhankelijk van de voorverkopen in de webshop passen wij deze claim aan en in de laatste dagen van het jaar wordt de voorbestelling (claim) omgezet in daadwerkelijk inkooporders. Dit omzetten gebeurt pas in de laatste twee weken van het jaar en vrijwel meteen daarna ontvangen wij de leveringen. De eerste levering is meestal 27 december. Deze levering bevat onze oude voorraad, die opgeslagen is bij de leverancier en het eerste portie van de nieuwe artikelen. Een eerdere levering is in onze winkel niet mogelijk.

In de rest van het jaar zijn wij een kledingzaak (Freewear de Bilt) en een van onze piekmomenten ligt altijd net voor de kerstdagen. Pas derde kerstdag kan onze winkel omgebouwd worden.

Onze voorbestellingen worden pas op het laatste moment bepaald. Wij mogen uiteraard niet meer opslaan dan is toegestaan en daar blijven wij ook altijd keurig binnen. Dit betekent dat wij onze beperkte ruimte zeer, echt zeer efficiënt moeten gebruiken. Op blokken van een half uur nauwkeurig weten wij welke klant komt en wat deze komt afhalen. Onze inkooporders worden daar steeds op afgestemd, zodat de leveringen vanuit de leverancier precies hiermee overeenkomen. Elke voorlopige bestelling (claim) wordt pas 2 uur tot max. 12 uur voor levering omgezet in een bestelling. Per dag ontvangen wij ca. 3 tot 4 leveringen.

Ons systeem is zo geautomatiseerd dat dit alles mogelijk is, hierdoor is onze opslagcapaciteit nooit te klein en kunnen wij onze klanten bijna 100% levering garanderen op het juiste tijdstip.

Eerder een bestelling plaatsen dan een paar uur voor uitleveren aan de klanten is eenvoudig niet mogelijk, omdat niemand in oktober of november kan bepalen hoeveel items er van product X op verkoopdag 1, 2 of 3 beschikbaar moet zijn. Dit is pas op een laat moment te bepalen, nadat de meeste voorverkopen en webshop-aankopen zijn gedaan.

Ook al kunnen klanten bij ons oude voorraad vanaf januari bestellen en nieuwe artikelen vanaf eind september/oktober bestellen via onze webshop, is de echt online verkoopiek pas vanaf BlackFriday tot aan 31 december tot ca. 10u.

Een bestelling vereist een exacte aflevertijd (op ca. 2u nauwkeurig) en datum. Dus een bestelling is pas te plaatsen kort voor het aflevermoment.

Echter de subsidieregeling houdt hier helemaal geen rekening mee. Wij kunnen u alle facturen van voorgaande jaren laten zien (en vrachtbrieven) waaruit deze werkwijze blijkt. Om die reden willen wij dat u uitgaat van de omzet in plaats van de inkoop. Danwel dat u de subsidieregeling baseert op de gecorrigeerde inkoop (met beginvoorraad) van het voorgaande jaar. Wij hebben aantoonbaar bewijs dat wij in 2020 vuurwerk zouden gaan verkopen met de inkoop intentie voor een gelijke of grotere omzet dan 2019. Hiervoor zijn al vanaf september vele uren werk verricht en diverse kosten gemaakt.

Via via hebben wij het bezwaar van SVNC ontvangen. Zij geven eveneens met onderstaande aan dat zij bezwaar aantekenen tegen de beperkingen in artikel 10E. De redenen zijn zeer gelijkbaar met de onze en dit versterkt ons punt van de beperkingen in deze subsidieregeling er voor zorgt dat er niet voldaan wordt aan de intentie van deze regeling, zoals deze ook door het kabinet en uw ministerie in de media is gedeeld.

Onderstaand het bezwaar van SVNC dat wij op dit punt ondersteunen en daarom in ons bezwaar hebben opgenomen:

Aangezien het ministerie bovenaan haar wensenlijstje heeft staan dat het een simpel

uitvoerbare regeling moet zijn, zou dit volgens hun veel te veel controle vragen en moeilijk uitvoerbaar zijn.

Om het simpeler te houden kan er dan natuurlijk voor gekozen worden te werken met een vast kostenpercentage t.o.v. de omzet van een winkel in plaats van de exacte kosten per winkel. Op basis van verschillende kostenplaatjes hebben wij aangetoond dat een gemiddeld kostenpercentage van 30% t.o.v. de omzet reëel is om aan te houden voor dealers.

Uitgaande van de door de BPN genoemde vuurwerkverkoop van € 77 miljoen, bedraagt de omzet exclusief btw voor alle dealers € 63,6 miljoen. Een compensatie van 30% bedraagt op basis daarvan dus ruim € 19 miljoen.

Al snel werd duidelijk dat ook de standaard coronasteunmaatregelen uit de toegezegde € 40 miljoen compensatie betaald zouden moeten worden. Uiteraard zijn we het hier niet mee eens, maar hier viel op geen enkele manier over te praten.

De TVL-regeling zorgt voor enorme verschillen onder de dealers. Er zijn zoveel soorten SBI-codes in de vuurwerkbranche, omdat heel veel winkels een andere hoofdactiviteit hebben. De uiteindelijke percentages die uitgekeerd worden door de TVL-regeling lopen uiteen van 4,5% tot 19%. Echt een enorm verschil dus.

In feite had het nog steeds heel simpel kunnen zijn en ook eerlijk. Iedereen heeft (in elk geval) recht op 30% kostencompensatie. De aanvullende compensatieregeling voor het vuurwerkverbod had zo ingesteld kunnen worden dat men opgeeft welk TVL-percentage voor de onderneming geldt en de regeling had voor de compensatie dan het tot 30% aanvullende percentage aangehouden. Voorbeeld 1: winkel heeft 4,5% TVL -> aanvullende compensatie o.b.v. 25,5%. Voorbeeld 2: winkel heeft 19% TVL -> aanvullende compensatie o.b.v. 11%. Zo had elke dealer alvast 30% van zijn omzet als kostencompensatie ontvangen.

En ook voor de importeurs had een standaardpercentage en hetzelfde principe aangehouden kunnen worden. Rekenend met de door jullie genoemde factor 2 bedraagt de omzet van de importeurs € 31,8 miljoen exclusief btw. Als we voor het gemak hiervoor eveneens een kostenpercentage van 30% aanhouden (ons zijn deze kostenplaatjes niet precies bekend, maar het zal vast niet zo gek veel verschillen) is voor deze compensatie € 9,54 miljoen nodig. Met het oog op de TVL-verrekening dient er voor importeurs wel rekening gehouden te worden met het daarin gestelde maximum.

Vervolgens kunnen de daadwerkelijke extra opslag- en vervoerskosten worden vergoed op basis van werkelijke kosten en facturen en op voorwaarde dat er optimaal gebruik is gemaakt van de standaard beschikbare bunkerruimtes in zowel Nederland als Duitsland alvorens er is uitgeweken naar extra locaties.

Afhankelijk van de resterende financiële ruimte binnen de regeling kan er een aanvullend percentage aangehouden worden voor een standaard extra compensatie o.b.v. omzet/of specifieke extra compensatie voor winkels die meer afhankelijk zijn van hun vuurwerkomsatz (en daardoor vaak hogere kosten hebben/meer afhankelijk zijn van hun winst om ook privé te kunnen voorzien in onderdak, eten, etc.).

Waarom hier niet voor is gekozen, is onbegrijpelijk. Nu ligt er een regeling die zowel tussen dealers en importeurs compleet uit verhouding is alsook tussen de dealers onderling enorme verschillen oplevert. Daarnaast dekt de regeling bij lange na niet de kosten van heel veel dealers, waardoor de financiële problemen zich opstapelen en de eerste faillissementen ook al aan de orde zijn.

Ook ligt er nu een regeling die, zeker voor de opslag- en vervoersvergoedingen, moeilijk te controleren is en mede daardoor ook zeker niet fraudebestendig is. Ook wat betreft eenvoud is ons voorstel passender.

Voor ca. 1.400 winkeliers met een geraamde, gezamenlijke omzet van € 63,6 miljoen wordt € 9,4 miljoen + € 7 miljoen (schatting dealerdeel steunmaatregelen) = 16,4 miljoen gereserveerd = gemiddeld ca. 25,7% t.o.v. omzet (maar onderling dus enorme verschillen, waardoor er eerder slechts ca. 15% wordt gecompenseerd).

Voor de ca. 8-12 importeurs (!) met een geraamde, gezamenlijke omzet van € 31,8 miljoen en wordt € 16 miljoen + € 5,5 miljoen (schatting importeursdeel steunmaatregelen) = 21,5 miljoen gereserveerd = ca. 67,6% t.o.v. omzet.

Na het verbod, nee zelfs al vóór het verbod werd er geroepen dat alle vuurwerkondernemers ruimhartig gecompenseerd zouden worden. Hier zien wij met deze conceptregeling werkelijk niets van terug voor de vuurwerkdealers.

Brutobedragen

Pas in het laatste overleg met het ministerie gaven zij aan dat de subsidiebedragen brutobedragen zijn. Dit maakt het een nog slechtere regeling dan het al was en zorgt ervoor dat het gat tussen de daadwerkelijke kosten van de dealers en de geringe subsidie die zij ontvangen nog groter wordt.

Als verkooppunt ontvangen wij een eenmalig bedrag van €3500,-

Dit is echter totaal niet in overeenstemming met de werkelijke kosten die wij hebben gehad vanaf september 2020 waarin wij de verkooptrein van onze winkel hebben opgestart tot aan het moment dat deze verkooptrein weer helemaal tot stilstand kwam, dit was enige tijd na het bekend worden van het verkoopverbod.

Elk jaar in september wordt de webshop weer verbouwd, door wisselende producten en regelgeving is dit altijd een ingrijpende klus waar vele uren werk in gaat zitten, daarvoor huren wij experts in dit werk grotendeels voor ons doen. Dat kost ons elk jaar ruim €10.000,- aan opstartkosten, voor het verbouwen van de webshop, acties opzetten, flyers maken, artikelen online en papieren media plaatsen. Verder worden vergunningen aangevraagd, vindt onderhoud en keuringen van de verkooplocatie plaats. Vanaf oktober kunnen klanten al via de webshop bestellingen plaatsen van de nieuwe artikelen, daarvoor enkel van de oude voorraad. Al dit alles moet worden stopgezet. Verder moesten wij onze klanten benaderen, dit kost tijd. Net zoals het annuleren van de geplaatste orders en het handmatig terugbetalen van deze bestellingen aan de klanten.

Het verbod is te laat gekomen, waardoor het eenmalige bedrag van €3500,- niet in verhouding staat tot de werkelijk gemaakte kosten. Wij kunnen dit allemaal aantonen en een volledig overzicht geven van de gemaakte kosten over ten behoeve van de vuurwerkverkoop in 2020. Graag ontvangen wij hiervoor een de volledige compensatie van deze kosten.

Gelet op bovenstaande bezwaren, verzoeken wij u dat u de subsidie / compensatieregeling aanpast naar de werkelijk gemaakte kosten om zo te voorzien een deugdelijke tegemoetkoming in de kosten en inkomstenderving.

Ons bedrijf met ca. 50 medewerkers, 8 locaties heeft het sinds het uitbreken van de pandemie al zeer zwaar, de fashionbranche is zwaar geraakt. Eenmaal per jaar wordt ons filiaal vanaf 27 december omgebouwd tot een vuurwerkverkooppunt. Juist vanwege alle tegenvallende resultaten keek iedereen in onze familiebedrijf naar de vuurwerkverkoop uit, voor een positieve impuls. Helaas mocht dit niet doorgaan, zoals nu bekend, echter de gemaakte kosten en inkomstenderving zijn zeer groot. Dankbaar waren wij met de woorden vanuit het Kabinet dat er een goede compensatieregeling zou zijn voor alle verkooppunten, deze is echter te beperkt. Zoals hiervoor aangegeven, wij kijken er naar uit dat hierin op korte termijn een aanpassing komt, op de punten zoals in dit bezwaar aangegeven.

Hoogachtend,

Andries Ruizendaal

Freewear v.o.f.