



Wake-up Call !!

Iedereen in onze branche en aanverwante sectoren zijn glashard geraakt. Niet één keer maar keer op keer bij elke persconferentie en elke mogelijkheid tot aanvraag van de beloofde 'hulp' realiseer je jezelf dat je er helemaal alleen voor staat.

De gedachte van "het is niet onze keuze", "niet eens met het beleid aangaande de pandemie" en "het is oneerlijk wat je overkomt", daar is iedereen het over eens! maar dat lost helemaal niets op. Notabene je legt je focus op iets waar je toch geen 'grip' op hebt .

Er is geen enkele partij, instantie of organisatie die dit probleem voor jou gaat oplossen! Je woede uiten door je bijvoorbeeld op bepaalde organisaties te richten die deze pandemie niet veroorzaakt hebben lucht wel op maar draagt constructief totaal niets bij.

Mensen die hierdoor depressief en/of negatief zijn geworden willen of kunnen niet rationeel denken en zullen hun focus moeilijk kunnen richten op hoe nu verder te gaan want ten slotte, de hulp die sommige krijgen is niet genoeg en de hulp die je echt nodig hebt komt er nooit. Uiteraard hetgeen wij hier uitéén zetten geldt niet voor iedereen maar de geluiden zijn alarmerend betreffende sommige situaties en is het hoog tijd deze kritische vragen aan jezelf te laten stellen.

Wij hebben niet een pot met geld of een kant en klare oplossingen liggen om iedereen uit het slop te halen. Wij van de NBTK zijn een handjevol gepassioneerde mensen die met lede ogen moeten aanschouwen dat de branche op deze manier naar de klote gaat. Er is er maar één die de touwtjes in handen heeft wat betreft jouw bedrijf en dat ben jijzelf . Het is aan jou zelf welke richting je opstuurt , wij proberen je enkel na te laten denken en daar waar mogelijk te helpen met mogelijk advies.

Nu we dit zo vastgesteld hebben waar de meeste van ons het ook mee eens zullen zijn , willen wij van de NBTK iedereen oproepen om tot elkaar te komen in de vorm van 'Samen Staan We Sterk' om samen tot constructieve oplossingen ideeën te komen en knopen door te hakken. Ideeën uitwisselen , werkbare oplossingen te vinden kortom , alles wat een mogelijke voortzetting of beëindiging van je bedrijf draaglijker maakt.

Dit zijn slechts voorstellen en opties die we je voorhouden en dat die opties bespreekbaar worden want uiteindelijk zul je het echt zelf moeten dragen en oplossen.

Samen komen we hopelijk tot enkele oplossingen met de minste pijn.

Hoe pak je dit aan en waarin zitten kosten verlagende mogelijkheden:

Huisvestings- en bedrijfskosten in de breedste zin van het woord.

Alles waar kosten aan verbonden zijn tegen het licht houden en kijken waar en hoe te besparen.

-Dit kan door mogelijke contracten van producten te laten 'bevrozen'.

-Probeer met je huurbaas een (nieuwe) overeenkomst te sluiten die voor beide partijen haalbaar is.

-Openstaande huur verrekenen met 'borg'.

-Uitstel BTW Q4 en gemeentelijke belastingen of maandelijks als je weer omzet mag gaan genereren.

-Onderhandel met je boekhouder over een betalingsregeling of een ander toekomstig tarief.

-Loop je verzekeringen na, zijn ze op dit moment nodig?

-Controleer je voorlopige inkomstenbelasting na en verlaag deze.

-Blijf je klanten informeren. Wees proactief.

Sta je echt op omvallen en dreig je je zaak te verliezen, laat het dan niet uitlopen tot een faillissement want die nasleep is langer en pijnlijker.

Nu is de datum 2 maart, maar is dat ook echt de datum dat we daadwerkelijk open mogen? en hoe zal de markt dan nog zijn en met welke restricties, komen de ingeboekte afspraken ook opdagen. Je acht jezelf rijk aan vermogen in reeds geboekte afspraken maar je potentiële klanten zijn naar alle waarschijnlijkheid ook geraakt, dus de kritische vraag of dit 'vermogen' enigszins realistisch is, is dan niet onterecht...

Gezien de vooruitzichten en hetgeen we al achter de rug hebben is hierop geen enkel antwoord met zekerheid te geven. Met al deze informatie stel je zelf vast wat je mogelijke opties kunnen zijn. Neem het initiatief en probeer ten minste een mogelijk faillissement te voorkomen. We beseffen dat je deze vraag of situatie het liefste wegwijs maar voor sommigen is het echt nodig om het geheel realistisch te bekijken aangaande jouw situatie.

Huur: Als een reden tot voortzetten van je bedrijf zou zijn omdat je vastzit aan een huurcontract, dan kun je deze bijvoorbeeld afkopen met je 'borg', kortom een ontbinding van een huurcontract kan makkelijker zijn in deze tijd dan verwacht. Het is ten slotte voor een huurbaas ook aantrekkelijker een minnelijke schikking overeen te komen dan een pijnlijke ontbinding. Dit geldt ook voor alle andere contracten er is reden genoeg om aan te nemen dat er humaan gereageerd en gehandeld wordt op dit soort verzoeken gezien de situatie waarin we verkeren.

Moet je dan stoppen als ondernemer? **Nee**, dit is niet direct nodig.

Je kan bijvoorbeeld bij een collega in het pand plaatsnemen dus gezamenlijk op één adres en alle bedrijfskosten delen dat is wat we bedoelen met constructieve oplossingen. Dit is toepasbaar in de gehele sector van de contactberoepen.

Wil je of moet je wel stoppen!? Indien je dit besluit noodgedwongen zou moeten nemen en je kiest voor een loondienst verband, kan het zijn dat je je opgebouwde verlies tot 5 jr na beëindiging van je bedrijf mag verrekenen met loonbelastingen.

Dit kun je het beste met een boekhouder bespreken.

Je kan ook eens kijken op KvK:

<https://www.kvk.nl/advies-en-informatie/stoppen/>

of

[Kan ik gebruikmaken van de bijstand voor zelfstandigen \(Bbz\) als ik stop met mijn bedrijf? | Rijksoverheid.nl](https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/loonschikkingen/kan-ik-gebruikmaken-van-de-bijstand-voor-zelfstandigen-bbz-als-ik-stop-met-mijn-bedrijf)

Wat kunnen wij nog wel doen als brancheorganisatie?

Een economisch rehabilitatie plan voorleggen. In dit plan word dan opgenomen:

- Verzoek tot ontbinding zonder extra kosten en verplichtingen van (huur) contracten ivm noodgedwongen beëindiging van je bedrijf door de pandemie. Dit is dan om een mogelijk faillissement te voorkomen en bijvoorbeeld de huurbaas mag dan (deels) de gemiste huur als verlies

opvoeren in de boekhouding.

- 9%BTW afdracht voor onze sector.
- Indien uitstel BTW Q4 niet afdoende is dan een haalbare onderlinge oplossing.
- Verlies van bijvoorbeeld Q1 verrekenen in hetzelfde boekjaar tegen OB . Dit ter compensatie voor het verlies van Q1 want ten opzichte van een heel boekjaar ga je dit anders nooit kunnen verrekenen/compenseren.
- Minimaal een kosteloze verlenging van je GGD vergunning van minimaal één jaar.

Je ziet dus wel , er is werk aan de winkel want wachten op hulp is hopeloos. Hopelijk kunnen jullie elkaar vinden op de [facebook pagina van NBTK](#), [de website van de NBTK](#) of [tattooartiesten/covid-19](#).

Wat hadden we graag andere materie bespreekbaar willen maken met jullie maar eerst is de Corona pandemie aan de orde en hopelijk kunnen we snel weer over aan de orde van de dag zonder enige restricties.

Succes allemaal.
NBTK

