

Gedeputeerde Staten

**De voorzitter van Provinciale Staten van de Provincie Zeeland
t.a.v. de statengriffier**
Postbus 6001
4330 LA MIDDELBURG

onderwerp
Rapport impact corona op
Zeeuwse binnensteden

kenmerk
20018491



behandeld door
R. Sinke

verzonden

Middelburg, 16 juni 2020

Geachte voorzitter,

Bijgaand treft u, ter kennisname, het rapport 'Impact corona op horeca en detailhandel in de Zeeuwse binnensteden' aan. Op verzoek van Provincie Zeeland, en in samenwerking met Zeeuwse gemeenten, VNO-NCW, Koninklijke Horeca Nederland, InRetail en ondernemersverenigingen, is het onderzoek verricht door het HZ Kenniscentrum Kusttoerisme. Het onderzoek is uitgevoerd in de periode 15 mei 2020 – 25 mei 2020.

Het doel van dit onderzoek is om de economische schade in de detailhandel en horeca in de Zeeuwse steden in beeld te brengen, gericht op Middelburg, Vlissingen, Goes, Terneuzen, Sluis, Hulst, Zierikzee en Tholen. Het rapport bevat financiële cijfers betreffende de impact van de coronacrisis op de Zeeuwse horeca en detailhandel, het gebruik van financiële regelingen en de daarbij benoemde knelpunten. Voorts zijn de effecten en knelpunten opgenomen omtrent de 1,5 meter economie.

Uit de resultaten blijkt een fors verwacht omzetverlies in de periode maart t/m augustus 2020: -56% in Sluis en -36% in de overige Zeeuwse steden. Dit correspondeert met een omzetverlies van € 59 miljoen voor de 300 ondernemers die aan dit onderzoek hebben deelgenomen. Het beeld van de Zeeuwse steden omtrent economische schade wijkt op hoofdlijnen niet wezenlijk af van het landelijke beeld. Voor de verdere resultaten verwijzen wij naar het bijgevoegde rapport.

In samenwerking met onder andere de VZG, Z4 en ondernemersverenigingen wordt gezien hoe er opvolging gegeven wordt aan de uitkomsten uit het rapport.

Wij stellen u voor de rapportage ter kennisname voor te leggen aan de leden van Provinciale Staten.

Met vriendelijke groet,

gedeputeerde staten,

Drs. J.M.M. Polman, voorzitter

A.W. Smit, secretaris

Bijlagen: Rapport impact corona op Zeeuwse Binnensteden.

Economische impact coronacrisis op Zeeuwse steden

Introductie

De coronacrisis heeft een grote impact op de economie en dienstverlenende sectoren als detailhandel, horeca en toerisme. Deze impact wordt ook zeer sterk ervaren in de Zeeuwse steden. HZ Kenniscentrum Kusttoerisme heeft onderzoek gedaan naar de omvang van deze impact, op verzoek van Provincie Zeeland en de Zeeuwse gemeenten en in samenwerking met ondernemersverenigingen, VNO-NCW, InRetail en Koninklijk Horeca Nederland.

Doel van dit onderzoek is om de impact van de coronacrisis voor ondernemers in de detailhandel en horeca in de Zeeuwse steden in beeld te brengen.

Samenvatting uitkomsten

- 295 ondernemers uit 8 Zeeuwse steden hebben deelgenomen aan het onderzoek naar de impact van de coronacrisis op hun bedrijf. De respons is ongelijkmatig gespreid over de verschillende steden en deelsectoren. Daarom zijn de resultaten niet representatief voor alle vestigingen in de Zeeuwse steden en is het niet mogelijk om de resultaten te extrapoleren naar het totaal. Desondanks laten de resultaten zien hoe groot de gevolgen van de crisis voor hun bedrijfsvoering zijn.
- In de analyse wordt onderscheid gemaakt tussen Sluis en overige Zeeuwse steden, vanwege de omvang van de respons en vanwege het feit dat de uitkomsten voor Sluis afwijken voor wat betreft omzetverlies, seizoensverloop omzet en herkomst omzet.
- Uit de resultaten blijkt dat de respondenten een fors omzetverlies hebben en verwachten in de periode maart t/m augustus 2020: -56% in Sluis en -36% in de overige Zeeuwse steden. Dit correspondeert met een omzetverlies van € 59 miljoen voor alle ondernemers die aan dit onderzoek hebben deelgenomen.
- De resultaten laten zien dat de omzet in de Zeeuwse steden een sterk seizoenspatroon kent, dat overeenkomt met het seizoenspatroon van het toerisme in Zeeland. Kijkend naar de herkomst van de omzet is zichtbaar dat in Sluis 90% van de omzet van buiten Zeeland komt, voor de overige Zeeuwse steden is dit 46%.

Samenvatting uitkomsten (vervolg)

- Tweederde van de deelnemende ondernemers hebben gedurende de coronacrisis kosten kunnen reduceren.
- Een bijzondere kostenpost in de detailhandel betreft seizoensgebonden voorraad. Respondenten beschouwen gemiddeld 63% van deze voorraad als niet verkoopbaar of moet tegen een significant lagere marge worden verkocht. Hiermee gaan bedragen gepaard die oplopen tot vele tienduizenden en in een aantal gevallen zelfs honderdduizenden euro's.

Inhoudsopgave

Beschrijving respondenten	6
Omzetcijfers	10
Kostenstructuur en specifieke kosten	18
Financiële regelingen en hulpmiddelen	22
Werken in de 1,5 meter samenleving	27
Bijlagen	34

Beschrijving respondenten – naar type bedrijf

In totaal hebben 295 respondenten de vragenlijst (grotendeels) ingevuld. Bij veel bedrijven is sprake van meerdere soorten activiteiten. Ten behoeve van de analyse zijn drie hoofdgroepen gecreëerd:

- Detailhandel
- Horeca (eet- en drinkgelegenheden, inclusief bedrijven met detailhandel als nevenfunctie)
- Overig (waaronder logiesverstrekkers, cultuur, recreatie, persoonlijke dienstverlening)

	Aantal respondenten	Aantal vestigingen in deelnemende steden	Respons-percentage
Detailhandel	168	1.451	12%
Horeca	81	543	17%
Overig	45	Niet bekend	Niet bekend

Beschrijving respondenten – naar vestigingslocatie

De 295 respondenten zijn als volgt verspreid over de 8 deelnemende Zeeuwse steden. Enkele van hen hebben vestigingen in meerdere steden, waardoor onderstaande optelling niet klopt met het totaal aantal respondenten.

	Aantal respondenten	Waarvan detailhandel & horeca	Respons-percentage detailhandel & horeca
Goes	25	24	6%
Hulst	19	13	10%
Middelburg	82	70	15%
Sluis	91	83	38%
Terneuzen	15	11	5%
Tholen	4	3	6%
Vlissingen	21	16	5%
Zierikzee	36	29	19%

Beschrijving respondenten – naar omvang bedrijf

Kijkend naar de omvang van bedrijven is zichtbaar dat het overgrote deel van de bedrijven minder dan 10 werkzame personen telt. Landelijk geldt dat 95% van alle vestigingen in detailhandel en horeca minder dan 10 werknemers heeft (bron: CBS 2020). Aan dit onderzoek hebben relatief veel ‘grotere’ bedrijven deelgenomen.

	Detailhandel (n=164)	Horeca (n=81)	Overig (n=44)	Totaal (n=289)
Zelfstandige / zzp	23%	9%	36%	21%
2 t/m 9 personen	67%	51%	36%	58%
10 t/m 49 personen	9%	38%	23%	19%
50 t/m 249 personen	1%	2%	5%	2%
	100%	100%	100%	100%

Conclusie t.a.v. respons

De respons is ongelijkmatig gespreid over de verschillende steden en verschillende deelsectoren. Daarom zijn de resultaten niet representatief voor alle vestigingen in de Zeeuwse steden en is het niet mogelijk om de resultaten te extrapoleren naar het totaal. Desondanks laten de resultaten van de deelnemende bedrijven goed zien hoe groot de gevolgen van de crisis voor hun bedrijfsvoering zijn.

Omzet – verwachting 2020

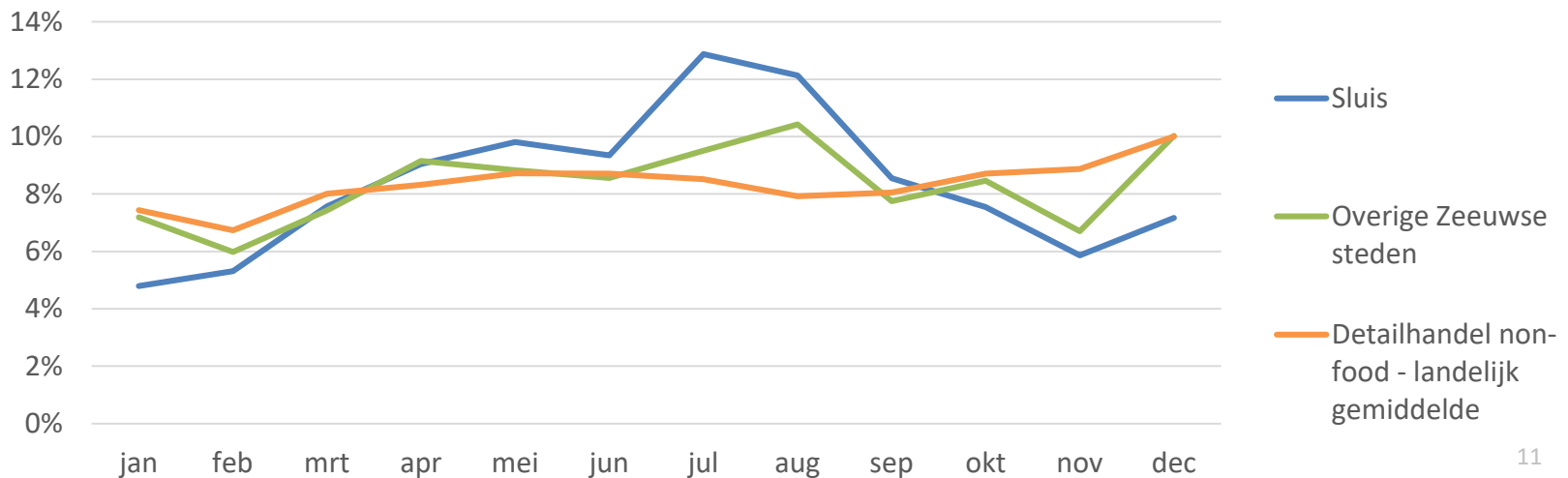
Respondenten zijn gevraagd hun netto omzet voor 2019 in te vullen en daarnaast hun verwachting ten aanzien van de omzet in 2020, wanneer er geen coronacrisis zou hebben plaatsgevonden. Iets meer dan de helft van de respondenten verwachtte een omzetstijging in 2020, een vijfde rekende op een daling en bijna een kwart ging er vanuit dat de omzet vergelijkbaar zou zijn met 2019.

	Detailhandel (n=163)	Horeca (n=80)	Overig (n=44)	Totaal (n=287)
Lager dan in 2019	22%	18%	23%	21%
Vergelijkbaar met 2019	26%	18%	25%	23%
Hoger dan in 2019	52%	65%	52%	56%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Omzet – seizoenspatroon

Om een goede analyse te maken van de impact van de coronacrisis op de omzet van ondernemers, is gevraagd naar het seizoenspatroon van de omzet. Onderstaand diagram geeft het seizoenspatroon voor de deelnemende winkeliers weer, waarbij onderscheid wordt gemaakt voor Sluis en de overige Zeeuwse steden. Dit onderscheid wordt gemaakt vanwege de hoge respons in die gemeente en omdat uit de resultaten blijkt dat het seizoenspatroon in Sluis nadrukkelijk afwijkt van de overige Zeeuwse steden. Sowieso wijkt het seizoenspatroon in Zeeland af van het landelijk gemiddelde dat geldt voor de detailhandel non-food branche; hierin is invloed van het toerisme in Zeeland zichtbaar.

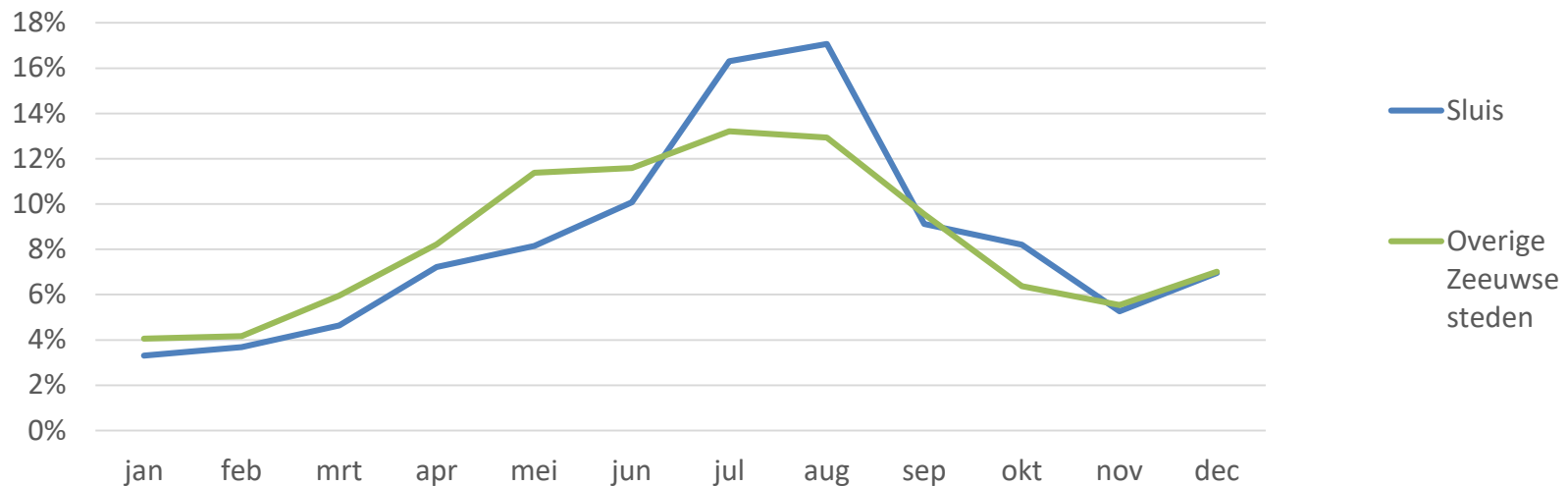
Seizoenspatroon omzet - detailhandel



Omzet – seizoenspatroon

Ook voor de deelnemende horecabedrijven is een analyse gemaakt van het seizoenspatroon van de omzet, met wederom onderscheid naar Sluis en de overige Zeeuwse steden. Hier is een zelfde patroon zichtbaar als bij de detailhandel; in Sluis is de zomerpiek hoger dan in de overige Zeeuwse steden.

Seizoenspatroon omzet - horeca



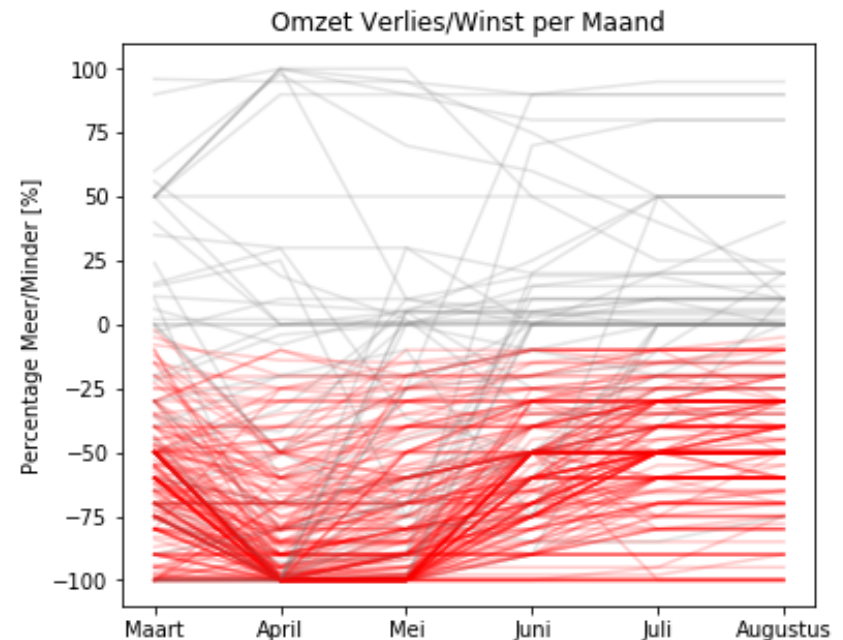
Omzetverlies

Respondenten zijn gevraagd om voor de maanden maart t/m augustus 2020 weer te geven wat de ontwikkeling is van hun maandomzet ten opzichte van dezelfde maand in 2019. Voor de maanden maart en april zijn dit gerealiseerde cijfers, voor de maanden mei t/m augustus zijn dit prognoses uitgaande van de maatregelen - en de versoepeling daarvan - zoals die voor de komende periode verwacht worden.

	Sluis (n=90)	Overige Zeeuwse steden (n=200)	Totaal (n=290)
Maart (realisatie)	-64%	-43%	-51%
April (realisatie)	-88%	-51%	-66%
Mei (prognose)	-86%	-50%	-65%
Juni (prognose)	-50%	-30%	-38%
Juli (prognose)	-38%	-26%	-32%
Augustus (prognose)	-35%	-24%	-29%
Maart t/m augustus	-56%	-36%	-45%

Omzetverlies - gevisualiseerd

Op de voorgaande pagina werd het gemiddelde omzetverlies per maand weergegeven. Deze gemiddelden zijn niet rooskleurig en worden nog enigszins geflatteerd door een twintigtal bedrijven die een omzetgroei wisten te behalen. De bedrijven met groei zijn verspreid over verschillende sectoren en steden. Maar zoals gevisualiseerd in onderstaande figuur is de groep ondernemers met (zeer groot) omzetverlies veel groter. Bijna driekwart van de horecaondernemers rapporteert 100% omzetverlies in april en mei en de helft van de winkeliers rapporteert een omzetverlies van 80% of meer in april.



Omzetverlies - gekapitaliseerd

Ondernemers uit Sluis die hebben deelgenomen aan het onderzoek verwachten een omzetverlies van -56% in de maanden maart t/m augustus. Uitgedrukt in absolute cijfers gaat het voor deze ondernemers om een omzetverlies van € 33 miljoen, zo'n 35% van hun jaaromzet. Respondenten uit de overige Zeeuwse steden verwachten een omzetverlies van -36% in de maanden maart t/m augustus; met een waarde van € 26 miljoen en 20% van hun jaaromzet. De cijfers kunnen helaas niet geëxtrapoleerd worden naar alle ondernemers in de Zeeuwse steden, maar laten desondanks de ernst van de situatie zien. De marges zijn immers niet groot.

	Sluis (n=90)	Overige Zeeuwse steden (n=200)	Totaal (n=290)
Omzetontwikkeling maart t/m augustus t.o.v. zelfde periode 2019	-56%	-36%	-45%
Omzetverlies in €	€ 33 miljoen	€ 26 miljoen	€ 59 miljoen
Aandeel in jaaromzet	35%	20%	26%

Omzetverlies - benchmark

Het UWV publiceerde een factsheet met enkele kerncijfers gebaseerd op aanvragen voor de NOW-regeling, de tegemoetkoming in de loonkosten voor werkgevers met meer dan 20% omzetverlies over een periode van drie maanden. Uit deze factsheet blijkt dat de sectoren horeca en detailhandel bovenaan staan voor wat betreft het aantal werkgevers dat beroep heeft gedaan op deze regeling.

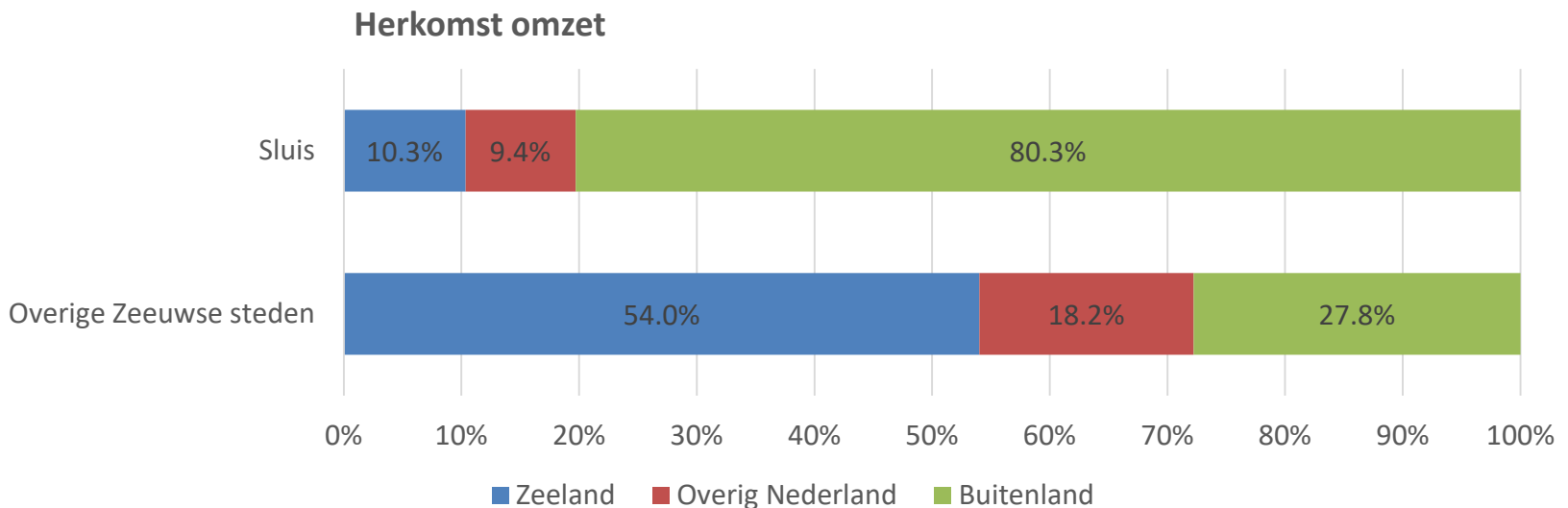
Bij de aanvraag moesten werkgevers aangeven welk omzetverlies zij verwachtten voor een periode van drie maanden. Het UWV heeft deze gegevens samengevat op landelijk niveau en vormt een vergelijking voor de omzetverliezen gerapporteerd door de ondernemers die deelnamen aan het Zeeuwse onderzoek.

	Zeeuws onderzoek (periode maart-mei)	Landelijk gemiddelde (3 maanden vanaf aanvraagdatum)
Horeca	-62%	-82%
Detailhandel		-75%

Omzet – herkomst klanten

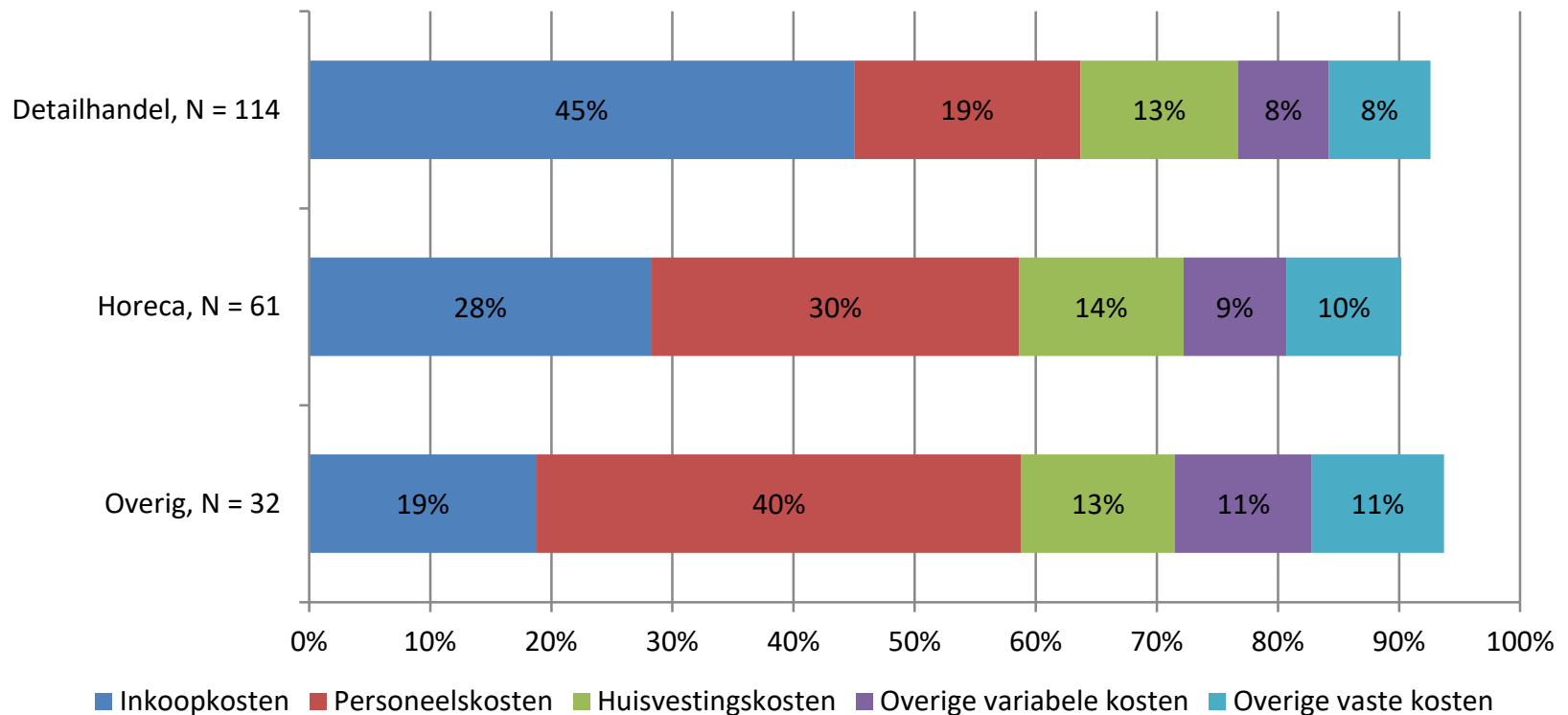
Zeeland is een toeristische provincie bij uitstek en Zeeuws-Vlaanderen is bovendien een grensregio. Dit betekent dat de steden hun klanten niet alleen vanuit de eigen regio trekken, maar ook elders uit Nederland en uit het buitenland. Respondenten zijn gevraagd om de verhouding te duiden voor omzet gegenereerd door Zeeuwen, door bezoekers uit de rest van Nederland en door buitenlandse klanten.

Hieruit blijkt in welke mate ondernemers in Sluis afhankelijk zijn van klanten uit het buitenland. Maar ook in de overige Zeeuwse steden komt bijna de helft van de omzet van klanten van buiten de provincie. Dit toont het belang van toerisme voor de Zeeuwse steden.



Kostenstructuur bedrijven

uitgedrukt in percentages van netto jaaromzet



Bovengenoemde kostenstructuur is gebaseerd op de opgave van 207 Zeeuwse ondernemers. De percentages tellen niet op tot 100%, het verschil is de marge tussen omzet en kosten. De cijfers zijn vergeleken met branchekegetallen voor detailhandel en horeca. De hierboven getoonde kostenstructuur wijkt op enkele punten af:

- De inkoopkosten zijn bij de respondenten (45%) lager dan het landelijk gemiddelde in de detailhandel non-food (59%),
- De personeelskosten zijn bij de respondenten in de detailhandel (18,7%) hoger dan het landelijk gemiddelde in de detailhandel non-food (16,4%). Dit geldt ook voor de horeca: respondenten benoemen 30% vs. landelijk gemiddelde van 28%.
- De huisvestingskosten zijn bij de Zeeuwse respondenten hoger dan het landelijk gemiddelde, zowel in de detailhandel (13% vs landelijk gemiddelde 9%) als in de horeca (14% vs landelijk gemiddelde 11%).

Reductie vaste kosten gedurende coronacrisis

Gevraagd is naar de mate waarin ondernemers in staat zijn geweest om hun vaste kosten te reduceren. Inkoopkosten en overige variabele kosten zijn niet in de vraag opgenomen, aangezien deze kosten niet als vaste, doorlopende kosten worden beschouwd. Tweederde van de respondenten heeft een reductie van vaste kosten weten te realiseren.

	Detailhandel	Horeca	Overig	Totaal
Ja, reductie personeelskosten	20%	22%	24%	21%
Ja, reductie huisvestingskosten	30%	28%	21%	28%
Ja, reductie overige vaste kosten	15%	22%	5%	15%
Niet van toepassing	35%	27%	50%	35%
	100%	100%	100%	100%

Reductie vaste kosten - toelichting

In veel gevallen gaat het om een reductie van huisvestingskosten. Veel verhuurders hebben de huurprijs gehalveerd, maar bij sommigen geldt dat die halvering later in het jaar moet worden ingehaald. Daarentegen geven meerdere respondenten aan dat hun verhuurder niet wilde meewerken aan reductie van huurlasten.

Bij reductie personeelskosten gaat het om de tegemoetkoming in loonkosten via de NOW-regeling, het niet inzetten van flexwerkers, het niet verlengen van tijdelijke contracten en het niet uitbetalen van de eigen management fee.

Bij reductie van overige kosten noemt men het uitstel van aflossingen van de hypotheek / overige leningen; uitstel van betalen van belastingen. Daarnaast noemen veel bedrijven dat hun energierekening veel lager is als gevolg van sluiting. Ook zijn veel abonnementen beëindigd. Slechts sommige respondenten hadden de mogelijkheden om enkele inkooporders te annuleren.

Een enkele respondent meldt dat er in plaats van reductie van kosten juist sprake was van een toename van kosten, als gevolg van de te nemen hygiënemaatregelen.

Specifieke kostenpost: seizoensvoorraden in winkels

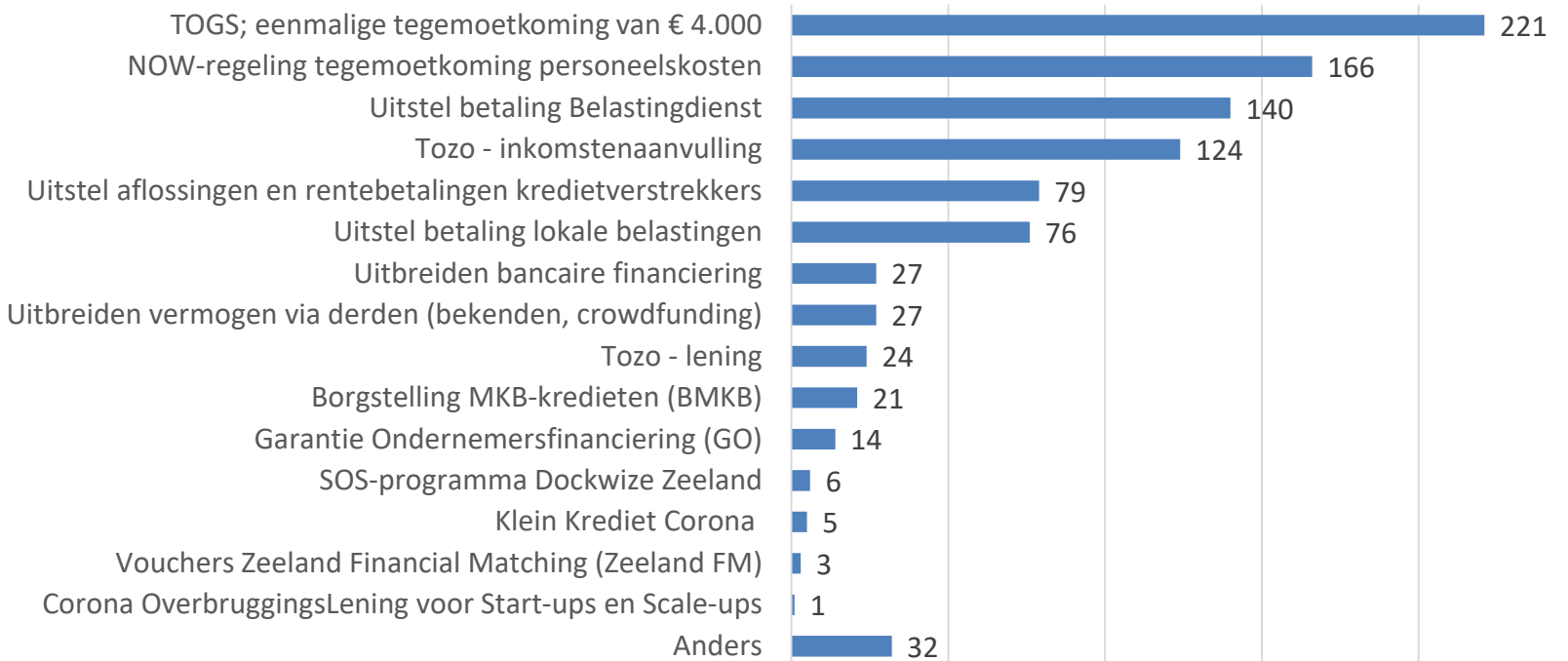
Winkels met seizoengerelateerd aanbod (zoals mode, sport en recreatie) hebben voorraden die snel 'verouderen' en daarmee aan waarde kunnen verliezen.

115 winkeliers hebben vragen beantwoord over seizoensgebonden voorraad, met name winkels in het segment mode en luxe. Gemiddeld 63% van deze voorraad wordt beschouwd als niet verkoopbaar of moet tegen een significant lagere marge worden verkocht. Hiermee gaan bedragen gepaard die oplopen tot vele tienduizenden en in een aantal gevallen zelfs honderdduizenden euro's.

Financiële regelingen

De Rijksoverheid heeft verschillende financiële noodregelingen in het leven geroepen voor werkgevers en zelfstandigen. Daarnaast hebben ook regionale en lokale overheden hulpmiddelen aangeboden. In welke mate heeft men beroep gedaan op deze financiële regelingen en/of hulpmiddelen?

Gebruikmaken van financiële regelingen



Financiële regelingen - toelichting

Bijna 90% van de respondenten heeft aanspraak gemaakt op de TOGS-regeling. Ook de NOW-regeling met tegemoetkoming in de personeelskosten is veelgebruikt. Ruim de helft van de respondenten maakt gebruik van het uitstel van betalingen aan de Belastingdienst en de inkomstenaanvulling vanuit de Tozo-regeling. Ongeveer een derde van de respondenten heeft uitstel van aflossingen en rentebetalingen bij kredietverstrekkers en eenzelfde groep respondenten heeft betalingsuitstel voor lokale belastingen.

Veelgenoemd bij de overige antwoorden is het aanwenden van privé middelen. Daarnaast noemen enkele respondenten het gebruik van leverancierskredieten en betalingsuitstel van leveranciers. Vanuit de horeca noemen enkelen het voucherinitiatief van Help de Horeca.

Financiële regelingen - benchmark

Het CBS publiceerde op 28 mei cijfers over de mate waarin landelijk gebruik is gemaakt van de TOGS-regeling. In heel Nederland heeft 63% van het MKB in de horeca (excl. logies) en 22% van het MKB in de detailhandel een beroep gedaan op de TOGS-regeling.

Vanuit de Factsheet aanvragen NOW-regeling van het UWV blijkt dat 2.534 bedrijven in Zeeland t/m 14 mei een beroep hadden gedaan op deze tegemoetkoming in loonkosten.

Uit dit onderzoek in de Zeeuwse steden blijkt eveneens dat de respondenten deze regelingen veel gebruikt hebben.

Financiële regelingen - knelpunten

200 respondenten hebben gereageerd op de vraag welke knelpunten zij ervaren bij de aangeboden financiële regelingen. Slechts een tiental van hen zegt geen knelpunten te hebben ervaren. De overige respondenten noemen een reeks knelpunten. Alle antwoorden worden weergegeven in bijlage 1, hieronder worden de meest benoemde zaken samengevat:

- De TOGS-regeling is ontoereikend gezien de hoogte van vaste lasten
- Bedrijven met meerdere vestigingen op 1 KvK-inschrijving kunnen slechts eenmaal aanspraak maken op regelingen
- Bedrijf in Nederland en woonplaats in België leidt ertoe dat mensen geen aanspraak kunnen maken op diverse regelingen
- Wonen en bedrijf op hetzelfde adres is niet toegestaan bij deze regelingen
- NOW-regeling personeelskosten houdt geen rekening met seizoenspersoneel
- Banken zijn zeer terughoudend in verstrekken BMKB-kredieten, stellen (te) uitgebreide voorwaarden en rekenen hoge tarieven

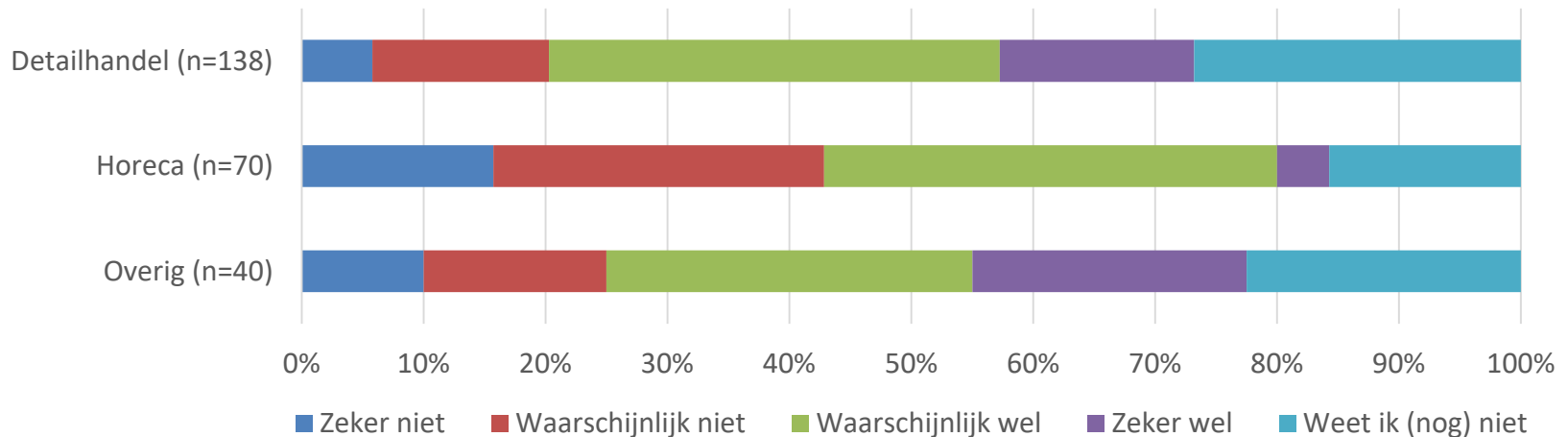
Financiële regelingen – knelpunten (vervolg)

- Uitstel van betalingen maakt de problemen op middellange termijn groter
- Deze regelingen waren voor de eerste drie maanden, ondernemers hebben behoefte aan duidelijkheid voor de komende periode
- De doorlooptijden zijn zeer lang, diverse ondernemers stellen nog steeds geen geld te hebben ontvangen
- Het is ingewikkeld en er zijn veel verschillende loketten. Ook is het niet altijd duidelijk welke regelingen een gift zijn en wat terugbetaald moet worden.

Voortbestaan bedrijf in een 1,5 meter samenleving

De richtlijnen van de 1,5 meter samenleving stellen alle ondernemers voor grote uitdagingen. Daarom is men gevraagd naar hun verwachting: denkt men dat hun bedrijf kan blijven bestaan in de 1,5 meter samenleving? In de landelijke Flitspeiling van de Kamer van Koophandel in mei werd dezelfde vraag gesteld en daardoor is vergelijking mogelijk.

Overlevingskansen in een 1,5 meter samenleving



De analyse van alle antwoorden op de open vragen m.b.t. knelpunten en creatieve oplossingen voor de 1,5 meter samenleving volgt volgende week, op basis daarvan wordt een inspiratieboekje gemaakt.

Voortbestaan bedrijf in een 1,5 meter samenleving - vervolg

Horeca-ondernemers zijn in dit Zeeuwse onderzoek het meest somber, 43% ziet weinig tot geen overlevingskansen. Daarmee zijn zij optimistischer dan hun branchegenoten in het landelijke onderzoek, daar zei ruim 60% van de horecabedrijven weinig overlevingskansen te zien.

Het beeld voor de detailhandel is in het landelijke KvK-onderzoek en dit onderzoek in de Zeeuwse steden vergelijkbaar; in Zeeland ziet circa 20% het somber in, landelijk is dat zo'n 17%. In Zeeland is de groep winkeliers die het nog niet weet opvallend groot, 25% tegen een landelijk gemiddelde van 10%.

Bij de overige respondenten in het Zeeuwse onderzoek zegt een kwart (waarschijnlijk) niet te kunnen voortbestaan in een 1,5 metersamenleving en ruim een vijfde van hen weet het nog niet.

Knelpunten in de 1,5 meter samenleving

Ondernemers zijn gevraagd welke knelpunten zij ervaren bij het opereren in de 1,5 meter samenleving. Alle antwoorden worden weergegeven in bijlage 2, hieronder worden de meest benoemde zaken samengevat:

- **Minimale capaciteit**

Te weinig beschikbare ruimte leidt tot een minimale capaciteit met een zeer beperkte omzet als gevolg.

- **Niet uitvoerbaar**

De randvoorwaarden van de 1,5 meter samenleving zijn voor sommige ondernemers simpelweg niet uitvoerbaar vanwege bijvoorbeeld de structuur van het gebouw, het type onderneming of de vereiste manier van werken.

- **Rentabiliteit**

De kosten voor ondernemers zijn constant hoger dan de inkomsten. De bedrijfsvoering is daardoor verre van rendabel.

- **Extra kosten als gevolg van maatregelen**

Alle extra werkzaamheden, bijvoorbeeld extra schoonmaken of een strenger deurbeleid, leiden tot een extra werkdruk en meerkosten.

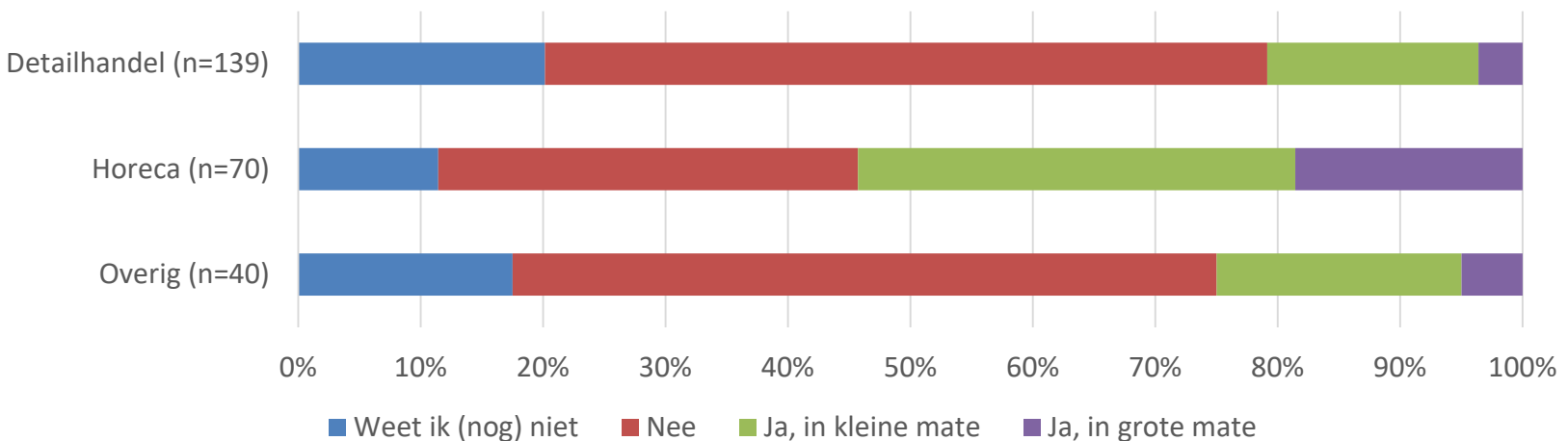
Knelpunten in de 1,5 meter samenleving (vervolg)

- **Onvoldoende klandizie**
Veel consumenten blijven nog steeds weg bij de winkels en horecabedrijven. Dit heeft als gevolg dat veel ondernemingen veel te weinig klandizie en omzet hebben.
- **Verminderde beleving**
De beleving en gezelligheid worden door de getroffen maatregelen sterk aangetast.
- **Handhavende ondernemer**
De ondernemer of het personeel moet constant optreden als handhaver van de randvoorwaarden, wat voor klanten kan leiden tot een verminderd gevoel van klantvriendelijkheid.
- **Onbegrip & laksheid**
Het onbegrip van veel consumenten met een lakse en laconieke houding en de onwil om zich te houden aan de randvoorwaarden.
- **Drukke in publieke ruimte**
De (winkel)straten zijn té druk en er is onvoldoende handhaving op straat.
- **Toilettenproblematiek**
Problemen gerelateerd aan drukte bij toiletten. Deze drukte leidt vaak tot een situatie waarbij 1,5 meter afstand houden onmogelijk wordt.

Hulp of informatie bij 1,5 meter samenleving

Gevraagd naar de behoefte aan hulp of informatie bij het voorbereiden op de 1,5 meter samenleving geven vooral horeca-ondernemers aan hieraan behoefte te hebben. Ruim de helft zegt in meer of mindere mate hulp en/of informatie te willen ontvangen. Bij winkeliers en bij de overige bedrijven is die behoefte minder groot: 20% tot 25% wil graag ondersteuning. In de landelijke Flitspeiling van de Kamer van Koophandel in mei werd dezelfde vraag gesteld en daardoor is vergelijking mogelijk. Ook in dat landelijke onderzoek bleek dat met name horeca-ondernemers (40%) behoefte hebben aan hulp of informatie.

Hulp of informatie nodig bij voorbereiden op 1,5 meter samenleving



Oplossingen voor werken in de 1,5 meter samenleving

Naast het benoemen van knelpunten zijn ondernemers ook gevraagd naar eventuele oplossingen die zij hebben bedacht voor het werken in de 1,5 meter samenleving. Alle antwoorden worden weergegeven in bijlage 3, hieronder worden de meest benoemde zaken samengevat:

- **Duidelijke communicatie**
Communicatie betreft zowel de huisregels (specifieke regels en instructies omtrent maatregelen), maar ook het aangeven van looproutes, het markeren van afstanden, het markeren van wachtpunten (binnen) en het uitzetten van wachtrijen (buiten).
- **Plexiglas**
Het plaatsen van plexiglas bij kassa's en/of tussen bijvoorbeeld tafels leidt tot extra afstand en veiligheid. Dit kan een goede oplossing zijn om capaciteit beter te benutten of om personeel beter te beschermen.
- **Persoonlijke beschermingsmiddelen / hygiënezuil**
Het aanbieden van persoonlijke beschermingsmiddelen (bijv. mondkapje) en/of het plaatsen van een hygiënezuil, om zo het risico op besmetting voor personeel en bezoekers te verkleinen en het gevoel van veiligheid te vergroten.

Oplossingen voor werken in de 1,5 meter samenleving (vervolg)

- **Overleg gemeente**
Door samen met de gemeente naar mogelijkheden te kijken, kunnen zich misschien nieuwe kansen voordoen. Bekend voorbeeld is het tijdelijk uitbreiden van de oppervlakte van terrassen. Andere mogelijkheid is het afstemmen van ruimere openingstijden.
- **Deurbeleid**
Het voeren van een streng deurbeleid garandeert dat alle personen binnen de onderneming zo min mogelijk risico lopen. Het deurbeleid kan in combinatie met werken op basis van reservering en 'Private Shoppingafspraken' helpen om op een veilige manier de klanten gespreid te kunnen verwelkomen.
- **Afhaalpunt**
Het creëren van een afhaalpunt of het instellen van zelfbediening verzekert de veilige afstand tussen ondernemer/ personeel en de klant. Bovendien kan dit besparen op personeelskosten.
- **Webshop / thuis bezorgen**
Door het openen van een webshop en/of door te leveren aan huis, kan worden voldaan aan de voorwaarden van 1,5 meter samenleving.

Bijlagen

Bijlage 1: antwoorden op vraag
“Welke knelpunten ervaart u bij deze financiële regelingen en/of
hulpmiddelen?”

Goes Aanvraagprocedure wat omslachtig, maar verder prima. Grootste knelpunt vind ik ontbreken van koppeling met daadwerkelijke kosten. De TOGS moet gekoppeld worden aan omvang bedrijfsvoering of daadwerkelijke kosten. NOW moet ook aangepast, nl. 30 -> 40% voor overige personeelskosten. Bovendien de TOZO BBZ wordt straks wel met partnertoets uitgevoerd. Hierin zit een bepaalde oneerlijkheid: wij hebben niet gevraagd te mogen sluiten, nu moet inkomen en al het prive vermogen worden aangesproken, onze kinderen kunnen wellicht straks niet studeren, door deze maatregelen. Partnertoets moet van worden afgezien. Iedereen die geen inkomen uit bedrijf kan halen, door deze maatregelen, moet BBZ ontvangen, immers de BBZ is nog lager dan meeste van ons personeel ontvangen vanuit deNOW, dat staat toch niet in verhouding?

Goes De aanvullingen voor de now zouden wel verlengd mogen worden. Na 1 juni blijft het komende maanden zwaar

Goes Gemeente

Goes Heel erg leuk dat zogezegd de kredieten makkelijker verstrekt zouden moeten worden. Alleen in de praktijk blijkt dat dit niet het geval is, zeker niet voor de horeca en zeker niet door banken. Verschrikkelijk die banken, er is alleen versoepeling als het boven een miljoen is. Parasieten van de maatschappij.

Goes Helaas is de tegemoetkoming van 90%, geen 90% van de loonkosten, maar schommelt deze ergens rond de 65 a 70% van de werkelijke kosten

Goes Het is een ingewikkelde materie omdat er zoveel mogelijkheden zijn. Daardoor zie je door de bomen het bos niet meer. En als je van de ene regeling gebruik maakt, kan het niet meer van de andere regeling, dus het wordt echt een beetje vaag.

Naast de genoemde regelingen heb ik ook nog te maken met een CB (continuïteitsbijdrage) van zorgverzekeraars.

Goes Het uitkeren

Goes Ik krijg geen financiering bij de bank waar ik bij zit. Ze hebben niet eens mijn cijfers opgevraagd o.i.d. Heb je echt helemaal niks aan! (Rabobank).

Goes Initieel hebben we gedacht gebruik te moeten maken van NOW, omdat we een flinke omzetsdaling verwachtten. Gelukkig bleek dit achteraf niet nodig te zijn, maar de procedure was ook niet duidelijk. Er zit een vertraging op onze facturatie (maatwerkproducten met levertijd). Daardoor is het erg moeilijk inschatten of een gefactureerde omzetsdaling daadwerkelijk gaat komen. Hangt met verschillende zaken samen.

Goes Regeling fijn dat je ze kunt benutten maar waarschijnlijk niet toereikend

Goes Te weinig om kosten te compenseren. Met name huur en salarissen

Goes TOGS nog niet ontvangen

Goes Uitstel bij pensioen, belasting dienst en lokale belastingen is tot juni/juli 2020. De grootste geldnood gaat dan juist komen. Het is dus een schijnmaatregel

Goes Vooral de TOGS is niet toereikend. Ik heb een relatief klein bedrijf en ik kan 1 maand huur en energielasten hiervan betalen. De andere kosten en de andere twee maanden moet ik zelf betalen uit eigen middelen.

Hulst Als buitenlander is het niet mogelijk om TOGS, TOZO, ... aan te vragen daar je bedrijf niet in land is gevestigd van woonplaats, ook al is het maar 3km over de grens! Dit is je reinste discriminatie; goed genoeg om allerlei tax en belastingen te betalen maar niet in aanmerking komen als er naast last ook lust is.

Hulst De vaste lasten zijn niet te betalen. Dit kan je niet vol blijven houden. Kost eigenvermogen

Hulst Geen problemen ondervonden

Hulst In de modebranche, waar net alles binnen was maar nog wel betaald moest worden. Helpt zo'n regeling niet echt. Een druppel op een gloeiende plaat. Ik moest nog 90000 euro aan facturen betalen. En daar heb je klanten voor nodig.

Hulst Lange aanvraagprocedure. Nog steeds niks bekend

Hulst Niet echt

Hulst te veel rompslomp

Hulst Veel beloven maar weinig inbreng van de overheid.

Hulst Wordt geregeld door ons hoofdkantoor

Middelburg € 4.000 is veel te laag. TOGS. Huur bedraagt € 1.300 per maand. Met de overige vaste lasten is het bedrag van de TOGS veel te laag.

Middelburg Aanvraag bij ABN gedaan voor relatief kleine verhoging RC, helaas afgewezen (ondanks geen verlies laatste 5 jaar). Andere aanvraag loopt nog (Qredits). Mogelijk nieuwe KKC regeling een optie?

Middelburg Aanvraagprocedure verliep soepel. Snel geld ontvangen. De regelingen zijn een welkome noodmaatregel maar onvoldoende om privé en zakelijk de boel draaiende te houden op langere termijn als het toerisme niet of onvoldoende op gang komt. Er zijn geen middelen om nieuwe voorraad in te kopen, de omzet die gemaakt wordt gaat naar de vaste lasten voor de winkel. Als startende ondernemer, febr. 2019, is er nog onvoldoende reserve om deze klap op te vangen zonder privé in de problemen te komen. Een verlenging van de noodsteun is dan ook essentieel om deze middenstander in leven te houden.

Middelburg Al onze voor orders moesten we gewoon tegen gewone prijzen afnemen bijna geen korting en verplichte afname
4000 euro is bij ons nog niet genoeg voor 1 maand huur
NOW dekt niet alle kosten

Middelburg Bank doet verder niets

Middelburg Blij met de hulp die werd gegeven. Houding van de banken vind ik schandalig, omslachtig en een veel te hoge rente voor leningen. Oa om die reden weiger ik hier gebruik van te maken. Alleen al de eis dat er een prognose moet worden gemaakt voor het boekjaar 2020 is echt je reinste onzin. Wie kan dat dit jaar überhaupt voorspellen. Nog los van de kosten die dit extra met zich meebrengt omdat je voor zo'n prognose je boekhouder ook weer mag betalen.

Middelburg BMKB wordt gewoon niet verstrekt aan ons. BV die al 20 jaar bestaat en winst maakt niet genoeg zekerheden..... Heel raar.

Middelburg Compenseert niet het verlies

Middelburg Dankbaar voor de TOGS regeling, maar ik acht deze niet toereikend. Dit gezien het seizoensafhankelijke karakter van onze binnenstad en daarmee ook de seizoensafhankelijkheid van mijn winkel. Ik hoop op een uitbreiding van de TOGS regeling om de deuren open te kunnen houden.

Middelburg De 4.000 tegemoetkoming van de overheid is natuurlijk heel fijn maar is niet te vergelijken met mijn enorme "schade" die ik oploep door de omzetsdaling van 95%

Middelburg De aanvraag van de TOGS hebben wij pas kunnen aanvragen na versoepeling van de voorwaarden mbt de SBI-codes. Verder geen problemen ondervonden.

Middelburg De aanvraagprocedure liep fout waardoor ik het nogmaals moest aangeven. Verder zijn de voorwaarden zeer onflexibel (ook voor collegae) en in mijn persoonlijke situatie schrijnend.
Door een scheiding noodgedwongen in moeten trekken bij mijn broer, ook zzp'er.
Ik zou dan geen recht hebben op de tozo omdat er maar 1x per woonadres tozo mag aangevraagd worden.

Middelburg De grootse inkomsten lopen we mis waar het personeel van betaald word. Dat is wat we als dagbesteding ontvangen aan zorggeld. De inkomsten uit de omzet die het bedrijf maakt (lunchroom en winkel) zou de overige lasten moeten dekken. We lopen geld mis doordat we als horeca zijn gedupeerd, maar ook als dagbesteding. Complex verhaal dus.

Middelburg De lange duur van de Corona crisis heeft een hele zware negatieve impact op de bijna nihil klanten toestroom en bijna geen aankopen. De eenmalige bijdrage van de overheid etc. is een druppel op de gloeiende plaat.

Middelburg De regeling is niet voldoende om alles vaste lasten te dekken, maar geeft wel verlichting

Middelburg De regelingen zijn bij verre van toereikend voor waar ze bedoeld voor zijn.

Middelburg De TOGS is voor ondernemers die bedrijf en wonen op het zelfde adres nog niet geregeld dat er dan ook voor in aanmerking komen.
De kosten en belastingen die gelden voor iemand die ergens ander woont gelden ook voor ondernemers die boven of naast hun bedrijf wonen.

Middelburg Door alle rare regeltjes (Hoofdcode KVK is code van bedrijf partner in andere sector dat ook in dezelfde VOF zit; niet mogen wonen boven winkel -waarom?!-)heb ik nog steeds geen uitsluitel van zowel TOGS en Tozo.
Ik heb een winkel in een van de hoofdstraten van Middelburg. Is dat niet genoeg?

Middelburg Door verkeerde inschrijving (adres) bij kvk, was het moeilijker de aanvraag in te dienen. Na wijzigingen is het uiteindelijk wel gelukt.

Middelburg eenmalige 4000 euro aangevraagd maar nog niet gekregen ivm KVK code die niet aangeven was, zou naar gekeken worden. nog geen antwoord na 6 weken

Inkomsten aanvulling aangevraagd, nog geen antwoord over wel of niet

Middelburg Er zijn veel instanties waar je bij aan moet kloppen en ik vind het onduidelijk waar je nu wel recht op heb en wat niet.

Middelburg geen knelpunten alleen is het niet toereikend.

Middelburg geen knelpunten maar ik hoop wel dat NOW en Inkomstenaanvulling nog verlengd worden zolang deze crisis duurt.

Middelburg Geen medewerking van verhuurder, wel begrip van anderen

Middelburg Geen. Ging goed.

Middelburg Had graag regelingen voor huur gezien. Verwacht dit hele jaar flinke omzetsderving. Lagere huren. Helft personeel is contract ontbonden al. Heb niet genoeg werk meer. Uitstel is geen afstel. Moet nog steeds betaald worden

Middelburg Het goedkeuren van de aanvragen duurde enorm lang, ik heb nu net pas de uitkering van maart ontvangen...

Middelburg Het is allemaal uitstel, er moet later toch betaald worden.

Middelburg Huurlasten en privé te weinig geld met de uitlevering

Middelburg Ik heb bij het aanvragen van financiële hulpmiddelen geen knelpunten ervaren.

Middelburg Ingewikkelde lastige aanvraag now

Middelburg Jammer dat verhuurder Gemeente Middelburg niet meewerkt

Middelburg Medewerking, assistentie van bank

Middelburg now zat een foutje in de loonbelasting aangifte van januari daarom afgewezen, bezwaar ingediend maar dit duurt maar en hoor niks

Middelburg Omzet verlies is het grote probleem. 4000.- was snel binnen en ook de tegemoetkoming voor de loonkosten ook.

Middelburg Wij hopen op een doorzetting van deze regeling. De moeilijkste tijd moet voor ons nog komen.

Middelburg Oneerlijke voorwaarden die overheid bij regelingen stelt.

Middelburg In de 35 jaar van ons bestaan hebben wij geen winsten 'opgesoupeerd' maar netjes geïnvesteerd in het eigen pand. Zoveel mogelijk opdrachten verleend aan lokale ondernemers.

Middelburg Huidige regelingen zorgen voor 'oneerlijke concurrentie': Iemand die de winst gebruikt heeft voor dure auto's en buitenlandse vakanties en in een huurpand onderneemt, komt wèl in aanmerking voor bijdragen. Duurzame ondernemers met toekomstperspectief vissen achter het net.

Middelburg Samenvattend: slordig en ondoordacht overheidsbeleid. Duidelijk voorbeeld van 'meten met twee maten'. (P.S.: Ooit was ik zelf rijksambtenaar)

Middelburg Ontoereikend op de langere termijn

Middelburg onvoldoende dekking voor de vaste lasten gedurende deze periode.

Middelburg Door het verlies van de opbouw van marge in deze periode zal het moeilijk worden om in de volgende maanden de uitgestelde betalingen alsnog in te lopen.

Middelburg Overal afgewezen

Middelburg relatief te hoge kosten voor het afsluiten

Middelburg Te weinig, rommelig bij aanvraag weten vaak zelf niet wat de regels zijn

Middelburg Togs is zo laag(dankbaar dat we het kregen hoor) dat het met onze hoge kosten lachwekend is.
En now ja je weet niet eens of je alles mag houden of er nog wat terug moet na berekeningen.

Middelburg TOZO nog niet onvangen

Middelburg Uitleg berekening gift tozo.
Gebrek aan communicatie

Middelburg uitstel rente niet mogelijk wel aflossing

geen aanvraag gedaan voor extra financiering

Middelburg Vaste kosten veel hoger dan tegemoetkoming

Middelburg We zijn bang voor juni als alles in eens wordt ingevorderd. Uitstel van executie?

Middelburg Ze zijn niet voldoende zo lang er 80% omzet verlies is. De vaste lasten lopen door. Drie maanden steun is fijn, maar als er na die 3 maanden niet weer 100% omzet is, gaan we alsnog failliet.

Middelburg Zeer lange wachttijden bij Tozo en NOW

Middelburg ZZP-er, bedrijf aan huis en weinig vaste kosten dus kom nergens voor in aanmerking

Sluis Aanvraag tozo was heel slecht te doen in de gemeente sluis (ouderwets en onduidelijk)

Sluis aanvraagprocedure is moeilijk

Sluis Aanvragen zijn prima verlopen en uitgevoerd.
Wij hebben een ander groot knelpunt en dat is dat de grenzen gesloten zijn!

Sluis banken moeten zich doodschamen

Sluis Banken staan onwelwillend tegenover financiering aan retail. De 90% staatsgarantie is een farce!

Sluis Bij een deel van deze regelingen gaat het via de bank ... lening aangaan en de meeste zijn maar eenmalig

Sluis contact gehad met ABN AMro gaat zeer moeizaam, word zoveel mogelijk ontmoedigd.

Sluis Dat de NOW regeling niet voldoende dekt en dat de TOGS te weinig is om de doorlopende kosten te dekken. De aanvraag procedures liepen voorspoedig en geld werd vlug gestort

Sluis Dat deze hulpmiddelen niet toereikend zijn om goed door de coronacrisis te komen.

Sluis dat we nog geen cent hebben gekregen van de noodregeling

Sluis De banken werken niet echt mee.

Sluis De financiële bijdrage NOW is niet toereikend. De kosten voor het personeel liggen een stuk hoger.

Sluis De ondernemer legt er zelf flink op toe waardoor de spaarpot flink aangesproken moet worden. De werknemers merken er helemaal niets van terwijl de ondernemer zijn eigen vlees opeet.

Sluis De tegemoetkomingen zijn niet voldoende om de vaste lasten te betalen, laat staan om mijzelf een loon uit de onderneming te halen!

Sluis De TOGS verliep vlekkeloos en vlot. De NOW regeling is nog maar net aangevraagd door mijn boekhouder. Dus ik kan daar geen uitspraak over doen. De aanvraag van de TOZO verliep moeizaam. 2 verschillende documenten moeten invullen. Aangezien wij beiden (echtpaar) in de zaak werken en geen andere inkomsten genereren, behalve dan de inkomsten van de zaak (die zeer sterk gedaald zijn april 90% en waarvan de kosten nog moeten afgaan) is de uitkering van de TOZO niet toereikend om van te leven, om de hypotheek van het huis, vaste privélasten e.d. te betalen. Let wel, we zijn heel blij dat we overheidssteun krijgen. Volgend jaar staat een grote investering gepland waar we reeds voor aan het sparen waren, helaas gebruiken we dit nu om de toekomst nog een beetje positief te zien. Of die investering er volgend jaar komt is uitermate twijfelachtig.

Sluis Deze regelingen waren voor de 1e drie maanden, wij hebben snel financiële Hulp nodig voor de komende maanden!!!!

Sluis Deze regelingen zijn langdurige kwesties en onzeker.

Sluis Duurt te lang en in 8 kwartalen is niet haalbaar dus daarom niet asgevraagd

Sluis Geen recht op inkomstenaanvulling omdat onze domicilie niet in NL is

Sluis geven geen kredieten en willen veel extra zekerheden

Sluis goed geregeld

Sluis Het is ingewikkeld en er zijn veel verschillende loketten. Ook is het niet altijd duidelijk wat je nu eigenlijk wel krijgt en wat je terug moet betalen.

Sluis Het negatieve punt bij versteken in het lage eigen vermogen en het kunnen terugvallen op dit vermogen

Sluis Ik heb een bv met 8 winkels en ontvang slechts 1 keer 4K steun. Dat is dus 500 per winkel!
De banken doen helemaal niets.
Doordat ik ook een webshop heb wordt de nov gehalveerd terwijl de web-omzet de kosten voor de winkels totaal niet dekt. Per saldo was ik beter afgeweest om de webshop te sluiten!?

Sluis ik heb voor mijn 2zaken 1keer 4000 euro gehad omdat waren onder 1 kvk nr en dat vind ik onerlijk want ik betaal voor 2 belasting enzo....

Sluis Ik kan niet begrijpen dat de ondernemers van Sluis die in België wonen geen recht hebben op TOZO ! Dit is pure discriminatie! Wij betalen evenveel belastingen dan de ondernemers uit Sluis die in Nederland wonen!

Sluis Ingewikkeld

Sluis NOW helpt maar gedeeltelijk ! Niet alle loonkosten worden vergoed.

Sluis NOW niet toereikend en minder dan toegezegd. TOGS had ruimer gemogen voor bedrijven met noodzakelijke sluiting.

Sluis ongelooflijk ingewikkeld en tijdrovend als je iets met de overheid wilt

Sluis Op deze manier kunnen we deze zomer te weinig buffer opbouwen om de winter door te komen. Zeker gezien de uitgestelde betalingen zoals belastingen. Die moeten worden afgesteld.

Sluis Regelingen dienen te worden terugbetaald op een later moment. Het is afhankelijk hoe de zomer zich herstelt en of wij dan aan de verplichtingen kunnen voldoen.

Sluis Te weinig loon compensatie voor personeel.

Sluis TOGS en TOZO snel aangevraagd en binnen 1 week overgemaakt.
NOW 90% aangevraagd en gekregen en binnen 10 dagen 1ste termijn van 4 overgemaakt.
Ondanks 85% dekking in onroerend goed, is in eigendom duurde het ruim 8 weken ondanks alle garanties, liquiditeitsbegroting, waarborgen, taxaties pand en bedrijf voordat de bank een lening verstrekke. Met een 3,9% rente op de lening met BMKR garantie en ik hoorde van collega's dat er rentes gevraagd worden zelfs tussen de 5 en 8% ???

Sluis TOGS is aangevraagd maar nog in beraad i.v.m. de branche. Is echter slechts een druppel op een gloeiende plaat gezien de omzetsdaling.

Sluis TOZO voor ondernemers niet gekregen omdat ik een meter over de grens in België woon. Terwijl ik mijn bedrijf in Nederland is gevestigd en ik al mijn belastingen betaal in Nederland.

Sluis uitbreiding bancaire financiering met BMKB aangevraagd, maar nog steeds in afwachting van toekenning

Sluis Vaak zijn wij niet van toepassing of vallen buiten de doelgroep

Sluis Vragen hoeveel verlies ik zal lijden o.a., alsof ik een glazen bol heb

Sluis we hebben meerdere zaken , aangezien ze als nevenzaken van de hoofdzaak zijn ingeschreven word er maar 1 maal uitbetaald.

Sluis Wij kunnen geen uitkering voor onze levensonderhoud ontvangen In Nederland omdat wij in België wonen. Ondanks dat wij wel alle belastingen betalen in Nederland.

Sluis Wij zijn bezig met overbruggingsregeling Tozo die wij niet krijgen omdat we in België wonen en toch een zaak hebben in NEDERLAND wat omgekeerd in België wel kan via de krant het laatste nieuws en een interview met de Telegraaf proberen wij toch ons recht te halen om een inkomstenaanvulling te verkrijgen, In Sluis zijn 1 vijfde van de winkeliers wonende in België Totaal meer dan duizenden in heel nederland

Terneuzen BMKB krediet aangevraagd bij de bank, maar zij vonden onze winst over 2018 te laag. TOGS pas aan kunnen vragen na "reparatie" i.v.m. wonen boven de zaak. TOZO bbz geen probleem; TOZO lening duurde vrij lang en er moesten veel stukken ingediend worden.

Terneuzen -De seizoensgerelateerde omzet verwerken in de regelingen
-uitstel maakt de problemen op middellange termijn groter
- uitzicht op hoe we deze schuldenberg gaan wegwerken

Terneuzen Het staat in geen enkele verhouding met de geleden verliezen.

Terneuzen Lukt net

Terneuzen Snelheid, onzekerheid en rente percentage

Terneuzen veel nee gekregen via bank .

Terneuzen veel onduidelijkheid - als je als samenwonende partners allebei een aparte Eigen onderneming hebt, kun je maar voor 1 persoon een uitkering aanvragen.

Terneuzen Zie hier voor. Privé moeten bijspringen

Tholen aanvragen kosten veel tijd als ik dat door een boekhouder moet laten doen blijft er weinig over. verder ben ik vorige jaar van een eenmanszaak naar een bv gegaan dus echte cijfers zijn er niet op de bv.

Tholen Ons bedrijf is een VOF waar buiten het horecabedrijf(de nevenvestiging) ook onze zorgboerderij(hoofdvestiging)is ondergebracht. Hierdoor kon ik lange tijd geen beroep doen op TOGS, ook de TOZO heb ik niet aan kunnen vragen om die reden.
Uitstel van belastingen tot dusver niet gedaan omdat dit een glijdende schaal is naar mijn mening, uiteindelijk moet alles wel betaald. Wel het bedrag omlaag gebracht tov 2019.

Tholen start ging moeizaam bij banken maar is nu allemaal geregeld.

Vlissingen € 4000,- voor 3 maanden is niet veel. En die zijn straks voorbij maar dan zijn we er nog lang niet.

Vlissingen Als Stichting met een winkel komen we niet in aanmerking voor de noodhulp van de overheid. Uitstel is nu handig, maar hoe lopen we dat weer in?

Vlissingen banken vragen irreële rente in tegenstelling tot hun beweringen

Vlissingen Er worden door ING bank meer zekerheden gevraagd dan er volgens de regeling (BMKB-C) gevraagd zouden moeten worden.

Vlissingen geen, met de 4000 kom ik uit.

Vlissingen geen, probleem verwacht bij betalingen uitgestelde belastingen ed wanneer inkomsten achterblijven tov 2019

Vlissingen Ik ben van mening dat ik niet alleen kredieten aan moet vragen als er voor de rest op de hoogste kosten zoals eerder gezegd van het payroll bedrijf en huurbaas totaal geen medewerking wordt verleend. Het zijn veelal terugbetaal regelingen. Maar het samen doen ontbreekt echt wel. Zorg ervoor dat er een wet komt dat als de omzet een bepaald percentage lager is als normaliter dat een huurbaas verplicht gesteld wordt dan ook een percentage huurkorting te geven. Een payroll bedrijf de mensen onderbrengt bij andere bedrijven die wel voldoende werk hebben en dit dan in mindering op de factuur van de klant brengt. Dat is helpen en samen oplossen. Met meer leningen schiet niet niemand op dat is alleen uitstel van executie. Dan draai ik liever mijn deur op slot .

Vlissingen mijn aanvragen zijn vlot verlopen, maar ik denk dat het op termijn niet toereikend is.

Vlissingen weinig. we hebben veel zelf aangevraagd en dat verliep prima. Ook onze accountant heeft goed geholpen.

Vlissingen Ze zijn voor ons niet toereikend om ons bedrijf nog lang draaiend te kunnen houden. We hopen dat als wij 1 juni weer open mogen wij weer kunnen opstarten. De tijd zal het leren of we iedereen in dienst kunnen houden en er dus genoeg omzet/winst gemaakt word om de kosten te kunnen (terug) betalen.

Zierikzee 2 winkels in maart april mei 1 inschrijving bij kvk krijg 4000 moet wel huur auto kosten etc betalen voor de 2 winkels dat klopt toch niet had toch 2x 4000 moeten zijn

Zierikzee Als gemeentelijk gesubsidieerde instelling komen wij niet in aanmerking voor bovengenoemde regelingen

Zierikzee Bmbk wordt geweigerd door de banken, terwijl we jaren achtereen winst draaien

Zierikzee Dat is niet van toepassing ik heb geprobeerd het prive op te lossen

Zierikzee De aanvraag is door mijn administratiekantoor geregeld en dit was ook op tijd binnen

Zierikzee De TOGS regeling niet van toepassing voor wat kleinere ondernemer. Vaste lasten net onder 4.000 euro en je komt niet in aanmerking. Bovendien alleen voor horecaondernemers die boven de zaak wonen zonder aparte ingang van toepassing voor andere ondernemers niet. Heel vreemd.

Zierikzee De tozo is net niet voldoende.
Maar erg blij dat er iets is

Zierikzee Het is moeilijk in te schatten of de situatie houdbaar blijft. Vermoedelijk zal ik vanaf 1 juni as mijn huurcontract opzeggen en andere maatregelen moeten nemen. Het contract loopt dan nog tot november met alle consequenties van dien.

Zierikzee Ik heb een seizoensbedrijf dus geen vast maandinkomen en het is erg lastig om nu te kunnen zeggen of ah eind van het jaar blijkt dat ik het al dan niet nodig had. In overleg met de boekhouder TOZO aangevraagd gezien de huidige cijfers. Uiteraard hopen we eind van het seizoen dat het niet nodig bleek. De hoogte van het bedrag is al dan niet toereikend voor mijn situatie, nog niets van te zeggen. Ook dit is pas eind van het seizoen te berekenen. Voor nu is alle hulp welkom met een omzet die ver achterblijft door de max. aantal personen en het ontbreken van (een deel van de) toeristen

Zierikzee In het begin werden er nog zaken gewijzigd terwijl je al aanvragen had gedaan.

Zierikzee M.b.t. TOZO: ambtenaren schieten in de Participatie-modus: vragen veel meer info dan volgens de TOZO-regeling nodig is, sommige informatie moet tot drie maal aangeleverd worden!, sturen onnodige mailtjes, onprettige toon van de correspondentie.

Zierikzee net

Zierikzee noodloket 4000 regeling nog steeds niet binnen

Zierikzee slechts tozo zoon

Zierikzee Te veel regelingen, wie gaat dat allemaal betalen!

Zierikzee tegemoetkoming in de loonkosten is tot op de dag van vandaag 17-05-2020 nog niet gestort, c.q. geregeld

Zierikzee TOGS regeling wordt individueel beoordeeld omdat bij de inschrijving van onze onderneming bij de KvK in 2006 niet de juiste sbi-codes zijn genoteerd.

Zierikzee Trage overheid, ben failliet voordat men uitbetaald

Zierikzee Wij hebben een krediet aangevraagd bij de gemeente dat is nog in behandeling. De overige door ons aangevraagde zaken waren vlot geregeld.

Meerdere steden Dat er naar het hele bedrijf gekeken wordt en niet naar sector

Meerdere steden Geen toelichting, wordt centraal opgepakt voor onze organisatie.

Meerdere steden Praktijk overbruggingskrediet duurt de aanvraag te lang

Meerdere steden regeling geldt per kvk-nummer en SBI-code. Wanneer je onder 1 kvk inschrijving zowel een groothandel en een detailhandelzaak hebt staan, krijg je enkel 1 x éénmalige tegemoetkoming. Hetzelfde geldt ook wanneer je onder 1 bedrijfsnaam 3 filialen hebt met elk hun eigen vaste lasten, zoals huur en andere vaste maandelijkse kosten.

Bijlage 2: antwoorden op vraag
“Welke knelpunten ervaart u bij het ondernemen binnen de
randvoorwaarden van de 1,5 meter samenleving?”

- de bereidheid om lang te wachten onder consumenten in kleding is laag
 - we missen een naar tevredenheid werkend middel om aankoopmomenten over de week te spreiden
 - wellicht kan big data inzicht geven in drukte op een plaats tijd? (weerbericht voor mensen; er zijn nu x aantal mensen op deze locatie) Google data verder ontsluiten of toegankelijk maken?
 - Ruimteverlies in placenten en dus aantal gasten.
 - Activiteiten als gaming met ploegen (denk aan bowlen, denk aan samen spelen in outdoor/indoor klimtoestellen.
 - Zwembaden
 - toiletten zeer lastig om 1,5m aan te houden. Vaker schoonmaken per dag.
- 1,5 m in de seksbranche / prostitutie is niet mogelijk
- 1,5 m is voor ons geen enkel probleem. Horeca ruimte van 360 M² op de 1e verdieping.
- 4800M² op het circuit. Drukke dag is 125 personen over een openingstijd van 12.00 tot 22.00 verdeeld.
- 1,5 m samenleving is een onmenselijke aanpak voor een menselijk probleem. Nog nooit in de geschiedenis van de mens is er zo'n aanslag gepleegd op de grondwettelijke rechten van de mens voor zo'n kleinschalig probleem. Het is niet haalbaar, niet uitvoerbaar en strijkt volkomen in tegen de behoeftes van de mens in diens zoektocht naar sociale interactie. De buitenproportionele respons op deze situatie heeft de gehele economie naar de afgrond geduwd en nu verwacht men na deze micro focus op 1 enkel probleem dat de overige problemen verdwenen zijn. Binnenlandse vrijheden doen overigens niks voor grensgebieden die afhankelijk zijn van de Belgische regering hun keuzen ,terwijl we wel moeten luisteren naar wat onze eigen regering zegt. Dit creëert een Zeer onredbare situatie
- 1,5 meter afstand ondoenlijk in cafe s
- 1,5 meter in kleine binnenruimte, bescherming personeel, looproutes binnen de zaak, uitserveren consumpties op terras,
- 1,5 meter samenleving is in mijn optiek in de horeca onmogelijk. Plus als je kijkt naar sectoren zoals de supermarkten, gebeurt het ook niet, dus zie ik niet in dat wij alles uit de kast moeten trekken en dat het door de mensen op alle andere vlakken niet gebeurt. Naar mijn beleving moeten we voornamelijk vertrouwen op gezond verstand van mensen zelf. Hiermee bedoel ik als je niet lekker bent, blijf je thuis en ga je niet onder de mensen. Als je "bang" bent blijf je thuis. Wij kunnen niet fungeren als politieagent (nog meer dan nu alcohol bij minderjarigen, roken) Mensen komen voor een beleving bij ons, niet om zelf nog borden op te gaan halen ergens of zelf hun drinken in te schenken...
- 1,5 meter tussen klanten in de winkel. maar straks ook gasten in de lunchroom en op het terras. Dit moet je gaan handhaven als ondernemer. En dus extra personeel inzetten.
- 1,5 meter tussen medewerkers en klanten.
- 1,5 mrt handhaving is voor de horeca niet te doen.zeker voor de wat grotere bedrijven om zoveel mensen op de afstand van elkaar te houden
- 1,5m is onmogelijk in de horeca. Zowel voor medewerkers als voor gasten. We zullen elke gast moeten ontvangen en vragen stellen en handen laten ontsmetten. Zodra elke gast weg is moeten we zitplaatsen, kaarten, peper/zout ontsmetten. Ervan uitgaande dat we op een gemiddelde (voorgaande) seizoensdag zo'n 300 a 400 gasten ontvangen hebben we daar een extra personeelslid voor nodig. Daarentegen zullen de inkomsten een stuk lager zijn, en hebben we al flink verlies geleden tijdens de gedwongen sluiting. Verlies op verlies.
- 1.5 meter niet altijd in de praktijk uitvoerbaar. Zowel in de winkel als op straat.
- 11/2 meter totaal niet werkbaar!!!!
- Aantal gasten beperken,
- Absoluut onwerkbaar en is maar voor max 6 mnd

Achter de toonbank bedienen is niet mogelijk om afstand te houden bij het passeren van elkaar.

Voor de toonbank voor de klanten wel.

Afstand bewaren tussen medewerkers onderling is in sommige situaties bijna onmogelijk.

Klanten kun je wijzen op de regels, maar sommige houden zich daar echt niet aan of houden geen afstand.

Afstand bij toilet ende routing mogelijkheden binnen mijn bedrijf
afstand houden

Afstand houden bij bedienen van gasten, capaciteitsverlies

Afstand houden is soms moeilijk bij het helpen/adviseren van klanten.

afstand tot de klant bij verkoop meubelen en textiel

Agressie en intolerantie op straat en in de winkels. Voor mijn eigen bedrijf geen problemen

Alle paskamers staan dicht bij elkaar.

Alles extra goed schoonmaken, klanten wijzen op de 1,5 meter maatregel, winkel opnieuw ingericht met meer loopruimte dus minder inventaris en goederen mijn klanten zijn in de meeste gevallen zanger of een familielid die niet bij ouders of de zwangere komen dus bijna geen omzet, ze zijn bang voor besmettingsgevaar. ook geen toeristen nekt de omzet.

Alles is problematisch, vooral aantal zitplaatsen

Als iedereen zich wil houden aan de regelgeving en de ondernemer niet weer als politieagent moet optreden omdat hij een eventuele boete gaat krijgen OF BETER
NET ALS IEDERE 17 JARIGE WEET DAT HIJ GEEN ALCOHOL MAG Bestrafen WIE. DOET WAT HIJ/ZIJ NIET MAG. EN DUS NIET DE ONDERNEMER.

Als ondernemer moeilijk om het gedrag van mensen te managen. Door deze maatregel zeer beperkt in het ontvangen van gasten door grote impact op omzet.

Als

Mensen met het hele gezin in de winkel komen dan hangen er bijvoorbeeld 3 in een hoek en 1 kijkt dat is lastig om hier iets van te zeggen.

Anderhalve meter is in de horeca sowieso niet te realiseren. Daarbij zal alles wat we daarin doen de restaurant beleving niet ten goede komen waardoor een restaurantbezoek minder aantrekkelijk wordt. Mensen zullen dus minder komen. Ook is het zitten tussen bijvoorbeeld plexiglas tussenschotten geen pretje.

Anderhalve meter voor mijn personeel is totaal niet mogelijk. Alleen al in de keuken staan 5 koks op een oppervlakte van 40 m². We weten nog steeds niet wat nu de exacte voorwaarde gaat worden. Anderhalve meter tussen de tafels of anderhalve meter tussen personen. In het eerste geval kunnen we 118 mensen op ons terras zetten. In het tweede geval 40. Dan moet het tweede noodpakket wel enorm goed zijn om dit rendabel te maken. Tenslotte vind ik het absurd, waar wij als horeca ons allemaal aan moeten houden, terwijl in supermarkten/bouwmarkten/winkels bijna alle regels niet meer in acht genomen worden. Personeel draagt geen handschoenen meer. Karretjes worden niet meer schoongemaakt. Alles wordt met blote handen gepakt en doorgegeven. Etc.

Bedrijfsvoering niet rendabel

Ben bang dat van de zomer de winkelstraten in Middelburg te druk worden met niet kopers waardoor de wel kopers niet meer naar de stad komen. In de winkel lukt het best om met 1.5 meter om te gaan.

Beperkt aantal verkooppersoneel, die ook nog eens politieagent moeten gaan spelen.

Bij de 1,5 meter samenleving moeten wij teveel afstand tussen tafels houden en dat kost dus rechtstreeks omzet. Verder zal het moeten blijken of de 1,5 meter gaat werken in de horeca. Wij denken dat dat niet haalbaar is !

Bij elke situatie in ons vakgebied is de 1.5 m regeling een knelpunt. Het hele idee van gastvrijheid en gezelligheid gaat hiermee verloren.

Blijft lastig

Buiten dat het soms moeilijk is in de verkoop denk aan een broek inspelden lukt het allemaal wel redelijk.

buiten moeten wachten van klanten

Capaciteit

Capaciteit van faciliteiten van mijn 2 restaurants wordt met 60% beperkt, met dito verlies aan omzetpotentieel.

Idem voor conferentieruimte, echter hier verlies van 80% van capaciteit en 100% omzetverlies voor komende 6-12 maanden.

Capaciteit verkleining = omzet daling in drukste maanden --> we leveren spaarcenten in maar kunnen niets terug winnen in seizoen (vraag of we überhaupt quitte kunnen draaien voor personeelskosten) te weinig personeel voor seizoen omdat ik mensen uit spanje recruteer voor seizoensarbeid en die kunnen nu niet komen, en we leveren capaciteit in maar moeten meer mensen hebben ivm 1,5 meter en triage,.. ik heb eigen terras maar ik zie oorlog in de straten waar horeca gaat vechten om een extra meter van de gemeente (overschrijden regels)

Combinatie afhaal en terras is niet haalbaar met de 1,5 meter eis. Er blijft geen terras over. Omzet is gebaseerd op beide punten.

Compleet chaos

constant blijven denken aan de afstand. dan kan jij er wel rekening mee houden maar een ander weer niet. alle hygiëne producten zijn gelijk een stuk duurder geworden. Creëren van 1,5 meter afstand bij de begeleiding van cliënten is niet realistisch, voor normale gesprekken is er een scherm geplaatst maar bij thuisbegeleiding is dit niet mogelijk. Cliënten hebben er weinig tot geen begrip voor en willen zich er niet vaak aan houden cursus- en vergaderruimte te klein dus moet ik meerdere avonden dezelfde cursussen/lezingen gaan geven wat mij extra tijd kost, ook wat betreft het hele overlegcircuit met cursisten.

Dat families toch binnenkomen in plaats van één familielid

Dat het een drama wordt. Niet leuk voor de klant en ook niet voor de ondernemer. Dit zal zeker klandizie kosten.

Dat het een groot toneelstuk is die niet uitvoerbaar is. Je kunt dit niet op de juiste manier uitvoeren. Want als je bijvoorbeeld 1.5 tussen je stoelen/tafel of personen moet houden(wat nog steeds niet bekend is op het terras) hoe moet dit dan als je bijvoorbeeld naar tafel loopt. Dan kun je die afstand nooit bewaren. Dan zou er een tussenpad van 4 meter moeten zijn. Of als je vanaf het terras naar de wc moet binnen. Nog even snel een formulier invullen voordat jij in je broek zeikt. Ook hier moet je dan wederom langs mensen waarbij de afstand niet gewaarborgd kan worden. Laat het duidelijk zijn dat ik NIET bang ben voor besmettingen, maar dat hun regels nu niet meer uitvoerbaar of uit te leggen zijn als je ze strikt moet nemen.

Dat mensen heel eigenwijs en soms agressief reageren als wij de klanten wijze op deze regels. Handen desinfecteren en 1,5 m afstand heel veel mensen vinden het onzin wat ons werk heel moeilijk maak ik voel mij meer agent in mijn eigen winkel.

De 1,5 meter afstand houden gaat goed, alleen dan kunnen er minder klanten binnen

De 1,5 meter afstand is niet altijd mogelijk. Afhankelijk wat je verkoopt. Het managen van wachtrijen en drukte op straat zal niet altijd meevallen vermoed ik.

De "1,5 meter samenleving" is een utopie, of dystopie beter gezegd. Bedacht door mensen die geen enkele basis in de realiteit van de dagelijkse samenleving hebben.

Iedereen met gezond verstand snapt dat dit nooit haalbaar is.

De afstand tussen de gasten aan hetzelfde tafeltje, wordt erg lastig. Afstand tussen personeel en gasten is niet te realiseren.

Te hoge personeelskosten voor de omzet die je met de beperkingen kunt draaien.

Op het moment dat er drank in het spel is, dan worden de aanwijzingen minder goed opgevolgd.

De beschikbare ruimte biedt weinig perspectief om de 1,5 meter toe te passen. Er is daardoor maar een zeer beperkte omzet haalbaar.

De knelpunten zijn dat de tendens is dat mensen veel laconieker worden en steeds minder aan de 1.5 meter houden. Dat zie je waar je kijkt en dat hoor je ook van mensen. Ik voorzie dat de pret van korte duur is en wij weer terug naar af moeten omdat het uit de hand loopt. Binnen mijn onderneming is het goed te doen omdat het zoals het zich nu laat zien nu en in de komende maanden geen 100% bezetting zal gaan plaatsvinden.

De ondernemer of personeel houd er zeker rekening mee, maarde consument gaat er vaak anders mee om.

de oppervlakte binnen mijn zaak is redelijk beperkt, het aanhouden van 1,5 meter zorgt er voor dat er nagenoeg geen klanten tegelijk in de zaak aanwezig kunnen zijn, 26 zitplaatsen worden zo gereduceerd tot hooguit 4

de oude zomerdrukte beheersing publiek

De richtlijn van afstand houden e.d. werkt zo allesomvattend dat zelfs het kijken naar kunst daarvan, voor de Zeeuwen en andere bezoekers, uitgesloten lijkt te zijn.

Terwijl wij wel vanaf 1 mei met inachtneming van RIVM regels en afstand houden weer open mogen. Maar het wisselend uitspreken van richtlijnen op media en door politici, veiligheidsregio, gemeentes e.d. + daarbij het handelend gedrag van degene die de regels moet handhaven is zo vreselijk ingewikkeld geworden dat potentiële bezoekers wegblijven.

De winkel is klein in Sluis. Niet veel klanten kunnen we op 1,5 meter ontvangen. Op basis van personeelskosten is het ook niet mogelijk om iemand aan de deur te zetten voor het managen van de klantenruimte/ wachtrij.

de zaak is daar eigenlijk te klein om tegen de huidige tarieven kostendekkende cursussen te geven.

Dit is niet werkbaar en gaat ontslagen tot gevolg hebben. Denk ook de nodige faillissementen.

Dit zal niet gemakkelijk zijn ons gebouw is daar niet op gebouwd

door de 1,5 bepalingen en de beperkte ruimte kan ik minder couverts bieden en vrees ik onvoldoende omzet te kunnen maken

Doordat er geen klanten zijn hebben wij weinig tot geen verkopen dus ook geen knelpunten.

Onze winkel is geheel volgens de voorschriften van het RIVM aangepast.

echt moeilijk

Een aantal knelpunten zijn onoplosbaar bij het handhaven van de 1,5 meter afstand, zoals bv de gang naar de wc's. Ook gaan de maatregelen om de 1,5 meter afstand te bewaren te kosten van de sfeer en beleving van de horeca. Dit gaat de sector de kop kosten. Ook zullen de horecazaken niet meer winstgevend kunnen opereren in de 1,5 meter economie.

een lingeriezaak kan moeilijk de 1.5 m doen zonder de nodige PBM'S

Een samenleving op 1,5m is een utopie. Mensen zijn er zeer beperkt mee bezig. Als er voordeel te halen is, o gezelligheid dan vervagen de normen snel

Een te kleine zaak om dit goed toe te passen

Eerst onduidelijkheid, later werd dit duidelijker, maar heel moeilijk uitvoerbaar.

Eerste knelpunt is de afstand voor het keukenpersoneel.

En het tweede en belangrijkste is economisch 30 mensen(inclusief pers.) in een restaurant wat plaats biedt voor 200 en dat ook elk weekend uitverkocht is en zaterdag met 2 shifts is een flinke knelpunt personeel kan ik nog altijd niet volledig inzetten(is ook niet nodig) maar wel uitbetalen met een omzet van?

eigelijk alle denkbare problemen die instaan bij de 1,5 meter samenleving

Eigenlijk alles ik heb 35m² en kan voor 5 pers niet open

Er kan maar 1 persoon tegelijk in de winkel. De tweede klant moet buiten wachten. De eventuele derde klant, vooral in de toekomst, zal niet altijd willen wachten. Dus die gaat er vandoor. Dus alweer omzetverlies.

Er kunnen maar 2 tafels binnen, en 2 buiten. Normaal kunnen er 25 mensen binnen aan tafels en aan de bar en 8 mensen buiten. Met 35m² (dat is inclusief bar) is 1,5 m totaal onrendabel en ook nog eens ongezellig. Heel vaak komen bijvoorbeeld 2 vrienden samen drinken, met 2 tafels is dan de zaak meteen vol.

Er kunnen weinig mensen tegelijk in de winkels komen

Ervaar zelf als ondernemer nauwelijks knelpunten.

Wel zou de Rijksoverheid duidelijker moeten communiceren over maatregelen en zou de lokale overheid zowel creatiever moeten omgaan met de beschikbare openbare ruimte en meer kunnen inzetten op handhaving.

Zo wordt het afstand houden in de openbare ruimte sterk bemoeilijkt door een overdaad aan straatmeubilair, winkeluitstallingen door collega-ondernemers die het niet zo nauw nemen (en zich weinig collegiaal gedragen) en met name door het niet of nauwelijks handhaven van fietsverboden in het voetgangersdomein.

Gaan veel zitplaatsen verloren

Gastvrijheidsbeleving onder druk, productiviteit onder druk vanwege 1,5 mtr maatregel

Geeft momenteel in de winkel geen problemen, wel als de mensen geadviseerd wordt zoveel mogelijk thuis te blijven dan komen er geen mensen naar de stad

Geen, wel word klant losser en moeten wij hem wijzen op de 1,5 meter afstand

Geen directe fysieke problemen. Het knelpunt wat ik ervaar is angst en onzekerheid door de continue stroom van negatieve berichtgeving (Er sterven elk jaar 30.000 mensen aan de gevolgen van roken. Gaan we elke dag in de media noemen dat er weer 82 doden bij zijn gekomen? Nee dus.) Let wel: ! vertrouwen komt te voet, echter gaat te paard. Het virus is nu bijna beheersbaar en blijven de mensen nog maanden onzeker! Denk vooruit ipv alleen maar aan het nu!

Geen klanten

Geen knelpunten al valt op dat het winkelend publiek steeds vrijer wordt en de 1,5 meter regeling niet zo nauw neemt.

geen knelpunten, winkel is 500 m2

Geen knelpunten. Ik heb denk ik alles goed geregeld.

geen last van

Geen mogelijkheden voor in een kleine winkelruimte

geen probleem alleen de lokale overheid zou zich flexibeler kunnen opstellen

Geen winkel is ruim genoeg.

Geen, als de bezoekers zich netjes gedragen en geduldig zijn, als mensen toch gaan dringen kan je daar niks aan doen.

geen, gezelligheid van vroeger is ver te zoeken

geen, praktisch geen klanten

Geen, wij hebben een zelfstandig vakantie-appartement met eigen keuken en sanitair, compleet afgescheiden in ons woonhuis. We zorgen altijd voor een zeer schoon appartement en hoeven dus geen extra inspanning te leveren. Het is altijd zeer hygiënisch schoongemaakt.

Wij hebben wel door de maatregel van de veiligheidsregio Zeeland ervaren, dat er eerst naar ondernemers gekeken wordt bij de herstart van de verhuur, dan pas naar particuliere verhuur. Dat kwam oneerlijk over, want wij hebben hier natuurlijk ook een investering voor moeten doen en onze kosten lopen door. Terwijl wij met onze vakantiewoning helemaal Coronaproef zijn.

Gemeente werkt niet mee of traag voor het creëren van extra 1.5 meter terras

Groot probleem in ons partycentrum 30 gasten voor heel ons complex, terwijl we 4 zalen hebben.

Ruimte voldoende

Grote drukte in Sluis zal in de toekomst voor problemen gaan zorgen

Halvering capaciteit

Handhaven max aantal klanten . Inkomstenvermindering . Aanschaf hygiëne middelen moeizaam . Hoge kosten voor sparschermen stickers etc .

handhaven maximaal aantal klanten in winkel

Heb een contactberoep dus moeilijk

Het duurde tot KHN kwam met het horeca protocol dat er gelukkig een beetje licht ging branden aan het eind van de donkere tunnel, waarom het ruim 4 weken duurde voordat er ook maar iemand zei dat je gewoon door triage te doen, gewoon de mensen mag bedienen aan tafel ??????????????????????

Het grootste knelpunt is natuurlijk het aantal beschikbare m² in de winkel. In mijn situatie houdt dit in, dat ik maximaal 5 bezoekers kan/mag ontvangen om de 1,5 m afstand enigszins te waarborgen. En dan vooral om dit te handhaven, want het zorgt hoe dan ook voor een minder klantvriendelijke benadering.

Het is in de praktijk niet 100% mogelijk om in een kleding winkel 1,5 meter afstand te bewaren en dezelfde service te kunnen verlenen. Door deze maatregel is het ook onmogelijk om de omzetten / resultaten in de toekomst weer op normaal vivo te krijgen aangezien er veel minder mensen in de stad komen en in de winkels kunnen komen.

Het is in een kleine winkel bijna onmogelijk om de 1,5 aan te houden, uiteraard doen we hierin ons uiterste best maar soms is dit niet goed te handhaven

Het is in een winkel lastig om na en tijdens een periode waarin de omzetten sterk achterbleven t.o.v. vorige jaren de klanten weg te sturen omdat er één teveel in de winkel zou rondlopen. En dat terwijl de mensen zelf daar ook geen enkele moeite mee hebben of zelfs niet eens bij nadenken.

Mensen die niet ziek zijn kunnen we gewoon bedienen en mensen die wel ziek zijn blijven gewoon thuis.

1½ meter afstand houden is niet nodig in een normale situatie en ook haast niet in te vullen.

We worden geregeerd door angst!!!!

We leven in een maakbare maatschappij (denkt men) en men is nu de controle kwijt en dan wordt het paniek!!

En bovendien: Er wordt geen rekening gehouden met God Die ALLES in de hand heeft en houdt! Als we op Hem zouden vertrouwen in geloof hebben we geen angst en is er geen paniek!!!

Het is nog niet druk geweest..

Het is nu zo stil, dat we nog geen problemen ervaren ! We voorzien in de 1,5meter-samenleving, problemen als er hele gezinnen binnen komen. Recreatie is vaak in familieverband.

Het is onmogelijk om in onze zaak op een normale manier voort te zetten, en al ons personeel aan te houden. We zijn al 4 personeelsleden straks kwijt om alles in goede banen te leiden. Dan staan we nog niet eens te koken en te bedienen.

Het lukt wel , wij zijn creatief.

Het managen van wachtrijen, onbegrip van mensen, doorstroming naar de toiletten, het creëren van 1,5 meter afstand tussen medewerkers en klanten.

Het menselijke aspect is op 1,5 meter onmenselijk.

Het onbegrip van klanten wanneer gevraagd wordt met klachten thuis te blijven.

De grote verschillen in maatregelen tussen beroepsorganisaties. De pedicure moet 3x zo streng ingepakt werken dan een mondhygiënist. De beschermingsmiddelen zijn een aanslag op mijn longen.

Verder lezen klanten niet de documenten die aan de deur hangen waarbij gevraagd wordt niet binnen te komen wanneer ze geen afspraak hebben en dat men maar met 1 persoon tegelijk de zaak in mag.

Klanten die mondklappers verkeerd gebruiken en daardoor nog meer risico genereren. Ik zie hetzelfde bij werknemers van andere zaken.

Het regelen van het maximaal toelaatbare aantal klanten en de handhaving daarop.

Het was beter geweest om de regels van Zweden aan te houden.

Het werken met elkaar op een klein oppervlakte. We moeten met genoeg mensen staan om de klanten te kunnen helpen, maar de ruimte op de werkvloer is klein.

Het werkt niet, en het gaat niet werken. Zeker in onze branche gaan mensen niet 'uit' eten of drinken om opgesloten te zitten binnen die 1,5 meter. Mensen kunnen thuis ook eten of drinken. Je gaat om te socialiseren te ontmoeten en als groep bij elkaar te zijn. Ik zie en ervaar al veel 'alternatieven' op illegale locaties die geen behoefte hebben aan die 1,5 meter. Daar is voor velen de 'gezelligheid' terug te vinden.

het willen meedenken en meedoen aan de nieuwe 1,5 mrt economie. Consument vindt het belangrijk dat een ander zich daaraan houdt maar dat het voor hem/haar zelf niet echt van toepassing is

Het wordt allemaal heel krap, en ik verwacht dat de horeca een bron van besmettingen kan gaan worden

het zal zeer moeilijk worden zaak te smal

hoge kosten voor de invoering voor de 1,5 meter samenleving

hygiëne en 1.5 meter

Hygiëne in combinatie met horecafunctionaliteit wordt een immense uitdaging, ook met betrekking tot kosten efficiëntie.

Iedereen houdt zich er prima aan, de overdreven acties zijn niet nodig. Geen knelpunten.

Ik ben maar een klein café. Kan maar 3 mensen binnen hebben dan, daar kan een café niet van bestaan en alle kosten van betalen.

Ik draai als deejay op feesten, evenementen en bruiloften. Het is ONMOGELIJK om een goed feest te verdienen als mensen niet vrijuit kunnen dansen.

Als voorbeeld:

Openingsdans bruidspaar.

Bruidegom wil bij 'change' zijn schoonmoeder halen en de bruid haar schoonvader.

Echter.... dat mag niet want 1,5 meter uit elkaar blijven.

Bij een gezellig feest:

Polonaise.... iedereen los van elkaar achter elkaar?????

Een 1,5 meter samenleving bestaat niet en is een ridicule gedachte.

Daarnaast funest voor het sociale gevoel van een mens.

ik heb deels een contact beroep, dus mondkapjes en gelaatsmaskers, minder klantvriendelijk

Ik heb een enorm kleine winkel, heel leuk en knus en dat is ook de kracht waarom mensen bij ons kopen. Het 'huiskamergevoel'. We kunnen dit niet meer bieden met 1,5 meter en kunnen minimale klanten bedienen nu. Dus het is erg lastig om de omzet te behalen die nodig is want we kunnen gewoon niet genoeg mensen ontvangen.

Ik heb een kleine Aak dus 1,5 meter is moeilijk

Ik heb een lingerie winkel waarbij Service heel belangrijk is en dat is met 1,5 meter afstand niet mogelijk

Ik heb twee ruim opgezette winkels, vooralsnog gaat het goed. In het hoogseizoen zal het een uitdaging zijn.

Ik kan minder service verlenen aan mijn klanten, denk hierbij aan oudere klanten die ik niet meer kan assisteren bij het passen van diverse modellen.

Ik mag binnen niet 1 persoon coachen op 115 m2. Buiten wel...daardoor extra drukte buiten.

Ik weet niet goed hoeveel mensen ik nou mag toelaten in mijn winkel.

de winkel heeft een hal dus er is vanaf de ingang voor de bezoeker niet in te schatten of het binnen druk is.

ook ben ik benieuwd welke andere maatregelen nu verplicht zijn voor mij als ondernemer

In een kapsalon gaat dat heel moeilijk maar wel tussen de klanten onderling

In contactberoepen is de anderhalve meter samenleving niet te doen. Alles wat hier boven genoemd wordt zijn knelpunten. Toiletbezoek, samenwerken in de keuken en bediening. Het bedienen op zich. Looproutes waar iedereen zich aan moet houden.. alles dus

in de keuken kan men bijna niet werken, normaal staan er 4 mensen nu kunnen er straks hooguit 2 werken. Ondanks dat ik 44% van mijn capaciteit (bij mooi weer) kan gebruiken kan mijn keuken dat straks niet aan. Mensen houden zich nu al niet aan de 1,5 meter in winkelgebieden, dat gaat straks in de horeca ook niet lukken. Er zijn te veel mensen die zich er niets van aantrekken dus dit gaat met de beste wil van de wereld niet werken, ook al doen ondernemers er alles aan om volgens de richtlijnen te werken.

In de praktijk werkt het bijna nergens optimaal, dus ook in de horeca zal het lastig worden. Hopelijk goed overleg mogelijk met handhaving.

In de praktijk zeer lastig om dit te regelen aangezien de klanten die komen geen angst hebben voor het virus en zich dus relatief vrij verplaatsen. Hierdoor is handhaving praktisch onmogelijk.

In de supermarkt

In de winkel gaat dit eigenlijk goed. Alleen als een klant wil dat iets afgespeld moet worden hebben we een probleem.

in de winkel passeren van klanten en personeel onderling

in de winkel verkopen wij fietsen dat is lastig uitleggen op 1,5 meter afstand. ook het elke keer ontsmetten van alle fietsen kost veel tijd. ik heb er wel over nagedacht dicht te gaan omdat het risico voor het personeel groot is.

In de winkel verwachten wij geen problemen. In de openbare ruimte, dwz de winkelstraat, zijn er wel problemen, met name door het parkeren van grote aantallen fietsen en lokaal autoverkeer, waardoor de looproute zeer beperkt wordt.

in een restaurant met een kleine oppervlakte is de 1,5 mtr. samenleving zo goed als niet werkbaar!

In mijn vak (kappersvak) is de anderhalve meter afstand geen optie.

Dus heb ik zelf maatregelen (mondkapjes) ingesteld om zelf met een "veiliger" gevoel aan het werk te gaan.

in mijn winkel is er genoeg ruimte voor anderhalve meter. Ik hoop dat er richtlijnen komen voor de winkelstraten. Wat is (te) druk?

in ons bedrijf is dit nooit voor 100% mogelijk. wij zijn afhankelijk van de beweging van de klant.

in ons restaurant kunnen we het goed regelen qua afstanden en hygiëne voor personeel en gasten. Op ons terras is het moeilijker qua afstand voor de gasten. Personeel lukt wel met opnemen en neerzetten. Maar we gaan uit van het gezonde verstand van onze gasten.

In ons vak moeten we klanten erg dicht benaderen en absoluut aanraken.

In onze winkel (80 m²) is anderhalve meter afstand niet rendabel te maken. We kunnen momenteel maar 3 klanten tegelijk binnen laten. normaal op een drukke dag hebben we zeker 100 - 300 klanten binnen. Nu max 20 - 40.

Gemeente Middelburg verbiedt nu ook nog eens klanten om met de fiets door de stad te lopen / rijden. Wij zijn een fietsstraat en verliezen dus nu ook nog eens de langs fietsende klanten en de klanten die altijd de fiets stallen in onze straat.

Indien de overheid niet met verlichtende omstandigheden komt kunnen wij niet op 1 juni opstarten, dan draaien we nog meer verlies!

inrichten horeca gaat straks met groot verlies van klanten; we maximeren klantbezoek aan de winkel, dat gaat straks een wachtrij en mijding van de winkel opleveren invulling cafe, te klein om mensen op de 1,5 m samenleving te plaatsen, daardoor slechts plaats voor een kwart van de klanten

Inwerken nieuwe collega's die kort in dienst zijn, kandidaten persoonlijk spreken en interviewen voor banen, Teams nu uitgebreid met zichtbaarheid meer dan 4 personen is TOP. Motiveren van medewerkers die thuis werken. Sales activiteiten nodig voor lange termijn, hoe doe je dat nu bedrijven niemand ontvangen.

is bijna niet mogelijk in de hele maatschappij, wandelpaden zijn niet breed genoeg e.d. Je probeert zoveel mogelijk je er aan te houden. Zeker in horeca is dit extra moeilijk. Proberen zoveel mogelijk rekening te houden met elkaar

is bijna onwerkbaar binnen horeca

Is mogelijk 1,5 meter

Is mogelijk 1,5 meter

Is mogelijk 1,5 meter

is niet mee te werken .zal toch de lengte van de pantalon moeten afspelden en of andere retouches doen

Klanten houden geen rekening met elkaar met de afstand. Ze lopen elkaar straal voorbij.

Helpen van klanten maakt het lastig met de 1.5m afstand.

Klein restaurant, te smal voor 1,5 meter als mensen naar toilet moeten, keuken te klein voor 1,5 meter afstand 70% verlies bezetting, werkbaar ruimte achter de bar te

klein voor 1,4 meter, gerechten/dranken uit serveren op 1,5 meter in een smalle ruimte. Terras te klein voor 1;5 meter

Kleine winkel dus omzet zal klein blijven in de volgende maanden als anderhalve meter gehandhaafd blijft kunnen te weinig mensen binnen

Kleine winkel, weinig klanten per dag mogelijk!

Knelpunt in mijn winkel is het passen en bekijken van sieraden. Verder geen knelpunten. Winkel aangepast voor een ruime winkelvloer waar max. 4 klanten zich vrij kunnen bewegen. Bij binnenkomst handen ontsmetten.

Levert meer dan 50% van je zitplekken in. Het wordt straks lastig om met de volle bezetting te werken, ivm dat de werkruimtes vrij klein zijn. Laat je klanten naar het toilet gaan? Dan gaat dat van de werkruimte van de medewerkers af, omdat men door het werkgebied moet lopen. Met een afhaalbalie speciaal voor de corona, is de doorloop naar het toilet deels afgesloten.

Max 3 klanten in de winkel

Maximale bezetting geeft te weinig omzet

Maximale capaciteit 30% van normale capaciteit

Maximum aantal klanten in de winkel. Daardoor voorkeur alleen komen maar dat ligt moeilijk bij toeristen die shoppen.

meer tijd tussen de afspraken inplannen daardoor minder omzet, kosten hoger vanwege corona maatregelen

Mensen die zich niks aantrekken van de regels. Dit zijn vooral oudere mensen .

Mensen in de werkplaats opleiden gaat niet op 1,5 meter afstand.

Hierdoor kunnen we op dit moment geen nieuw personeel aannemen.

Met 30 personen in het café zal het lastig worden die 1.5 meter te handhaven. Ik zou graag zien dat in juli 100 personen is toegestaan, deze 1.5 meter eraf gaat want dat is niet meer te handhaven.

Met volledige bezetting kan ik vanwege de werkruimte niet meer werken, terwijl er nu wel weer volop werk te doen is.

Mijn enige knelpunt in deze hele situatie is dat dit NIETS met de corona griep te maken heeft. Het enige wat ze willen is macht en controle op iedereen. En dat hebben ze prima voor elkaar. Ze (Rutte, de Jonge, v Dissel, Bill Gates, farmaceutische industrie) hebben nu een draaiboek met hoe krijg ik de mensen klein. Ze hebben geen leger meer nodig, de media is het leger met hun angst zaaien, de regering bestaat ineens uit "wetenschappers en deskundigen". Het nieuwe normaal, hoe verzin je het. Ik zie wel hoe het bij mij loopt. Het is maar een dorpscafé, zal gezellig worden, en dan komt het "handhaversleger" jou controleren of je je café "volgens de regels" uitbaat. Alsjeblieft zeg. Ik laat het hierbij, want mn bloed kookt alweer.

Mijn winkel is dusdanig dat het niet verantwoord is om meer dan 8 klanten tegelijk binnen te laten.

Vorig jaar zomer gingen er 200/250 mensen per dag door de winkel, dit gaat dit jaar dus niet gebeuren. Mensen lopen bij op impuls naar binnen niet omdat ze bewust iets nodig hebben. Kunnen ze niet naar binnen dan lopen ze door.

minder klanten in de winkel per keer, wij hanteren max 2 klanten tegelijk in de winkel, soms lopen klanten weg

Minder mensen die tegelijkertijd in de winkel aanwezig kunnen zijn leid op drukke momenten tot de beslissing om door te lopen en kost dus omzet. Normaal veel traffic in de winkel en leid tot gezelligheid .. dit is nu weg ...

Minder paskamers in gebruik. Mensen komen nog steeds vaak in duo's shoppen waardoor je als winkel minder unieke bezoekers kunt toelaten. In de winkel moet je vaak waarschuwen, omdat mensen vaak te dicht op verkoopster of elkaar staan.

Minder zit plaatsen

Moet dit nog zien maar ik denk alle hierboven genoemde, dit zal niet goed lukken bij ons in de huidige situatie

momenteel geen, we hebben amper 2 klanten per dag en er lopen geen mensen in Sluis, dus ruimte zat

momenteel kunnen wij maar beperkt klanten ontvangen in de zaak, wat betekent dat we klandizie mislopen. ook heeft men er niet ten alle tijden begrip voor dat ze even geduld moeten hebben.

Niet altijd consequent en een verschil tussen binnen en buiten. Voor de openbare bankjes in de stad zijn geen maatregelen getroffen. Terwijl in de winkels veel extra kosten moeten worden gemaakt in het kader van COVID-19-maatregelen met als extra belemmering de toegestane capaciteit (maximaal 6 klanten) met als gevolg rijen en ongeduldige klanten en veel tijd verspilling door medewerkers aan tekst en uitleg voor begrip. M.a.w. in de winkels is de productiviteit slecht, de omzetten worden niet gehaald en de kosten blijven stijgen en op straat wordt er weinig gehandhaafd en géén zichtbare maatregelen getroffen. Hierdoor is buitenshuis de verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid slecht geregeld. Terwijl de ondernemer in de winkel wel verantwoordelijk is en eventueel aansprakelijk wordt gesteld bij issues als gevolg van Corona-maatregelen zowel voor het personeel als voor de klant.

Niet echt een probleem.

Er is loopt geen volk op straat.

Alles voorzien.

Niet genoeg klanten binnen voor een redelijke omzet, de omzet blijft te laag. Winkels zijn te klein voor 1,5m economie.

niet haalbaar

Niet structureel haalbaar. Ik mag mijn vak uitoefenen als kapper. Dat kan nooit 1,5 afstand aanhouden. Maar is wel toegestaan.

Niet werkbaar

nog geen momenteel, wij hebben een grote zaak dus moet het haalbaar zijn.

nog geen probleem wij zijn afhankelijk van toeristen en die zijn er nu niet

nog geen. Wij zijn gesloten. Wij kunnen momenteel niets aanbieden aan de klant. Wij werken van uit huis.

nog niet van toepassing.

door de maatregelen zal ik maar een zeer beperkte omzet kunnen realiseren, ik weet niet of dat genoeg is om de kosten te dekken.

Nog niets. Het is zo ontzettend stil in Sluis. Er loopt niemand dus zijn er vooralsnog geen problemen.

Nog weinig knelpunten tot nu toe aangezien het aantal klanten zeer gering is.

Normaal 80 mensen in zoner in winkel nu max 20. Dat is een kwart! Dat zie je in omzet terug. Geloof niet in langere openingstijden. Werk me al kapot nu

Nu nog geen problemen omdat er bijna geen klanten zijn, maar als het drukker gaat worden en we bezoekers beperkt mogen toelaten tot de winkel, moet er aan de deur iemand extra gaan staan om dat in goede banen te leiden. Dat kan weer irritatie en agressie opleveren, waar we ook niet op zitten te wachten.

Nu nog niet, misschien later als het drukker wordt, zodra de grens met België terug open gaat.

Onduidelijkheid wat wel of niet is toegestaan, late beslissingen

onmogelijk in een dienstverlenend bedrijf, zoals schoen helpen aandoen etc

onmogelijk is mijn huidige omgeving

Ons bedrijf heeft een kleine binnen ruimte waar in een 1,5 meter samenleving maar 3 tafels kunnen worden gebruikt. Dit is niet rendabel.

Ons bedrijf is onder verdeelt in 2 zalen binnen en 2 terrassen voor ons is nog onduidelijk of we deze allemaal kunnen benutten en of gezinnen bij elkaar kunnen zitten onwerkbaar voor horeca om gezond te exploiteren

Onze winkel is groot maar erg smal. Hierdoor kunnen wij slechts 2 klanten tegelijk in de winkel binnenlaten om ze de mogelijkheid te geven om 1,5 meter afstand te behouden. Dit zorgt er op dagen dat het wel wat drukker is in de stad dat mensen sneller doorlopen in plaats van naar binnen komen of in de rij blijven wachten om naar binnen te mogen.

Op dit moment ondervinden wij geen last van de 1,5meter samenleving. Wij hebben ons kunnen voorbereiden en hopen op snel meer drukte in de straat. De strengere regels van de ZVR maken dat wij echt te kort komen aan bezoekers.

Op een schip kun je weinig uitbreiden, we zitten op 30% van de capaciteit

Op grote beeld gaat wel goed op 1,5 meter tussen winkelde klanten , af en toe is hulp gevraagd bij de klanten , komt soms wel te dichtbij en bij afreken heel soms wordt geen rekening mee gehouden

Openbare ruimte ... Het grootste probleem is handhaving door politie en boa's. Zo zijn er regels, wetten en boete bedragen gesteld door de overheid met betrekking tot auto's parkeren (of stoppen) in de winkelstraat, het laden en lossen van vracht tussen 06:00 - 11:00 uur en het plaatsen van fietsen in de daarvoor bedoelde rekken. Maar handhaven? NEE. Waarschuwen helpt niet, lik op stuk beleid wel. Dus 1,5 meter economie in de publieke ruimte is leuk bedacht, maar dat gaat ook niet werken met pappen en nathouden ... ofwel, niet van goede wil, boetes uitdelen!

openbare ruimte, 1,5 meter binnen, het bestellen van schermen, het niet kunnen inzetten van vakmedewerkers enz.

personeel dat samen rijdt in 1 auto . je gaat geen 4 autos laten rijden visa versa 150 km / stuk

Personeel kan niet zover uit elkaar blijven

Probleem is dat onze winkel smal is, 8 meter breed, met in het midden tafels.

Dus het is steeds opletten.

De winkel heeft wel een flinke oppervlakte, 225 vierkante meter.

reserveren in t café, mensen die toch gaan samenklitten, onduidelijkheid wat nu wel mag en niet mag, bij klanten en ondernemers ruimte

so far so good, we kunnen deze aanpassing goed aan.

Sommige mensen kunnen echt wel agressief uit de hoek komen omdat iets niet naar hun idee goed is, terwijl alles wel volgens de richtlijnen verloopt streekproductenmarkten, proeverijen, rondleidingen in de zaak zelf is geen evidentie.

Dankzij de 1.5m zal dit ook een weerslag hebben op afzet/omzet van Horeca, slijterijen, geen festivals en evenementen ... geeft een duidelijke minder afzet!

Te kleine winkel

te smalle doorgangen in de winkel, teveel personeelsleden qua oppervlakte

te weinig zit plaatsen

Terras

Aantal bezoekers winkel

toiletgebruik (heen en weer lopen naar binnen en buiten + wachten op de beurt neemt ruimte in beslag)

gedrag van klanten omtrent het zitten op de stoelen aan tafels zoals het staat neergezet, meestal verzetten mensen de stoelen, dat is nu niet toegestaan, zal waarschijnlijk niet altijd geaccepteerd worden.

er zal meer toezicht moeten zijn binnen en buiten of mensen zich aan de maatregelen houden, dit legt meer druk op het personeel.

Toiletten

Tot op heden hebben wij geen knelpunten ervaren. Onze bevinding is dat iedereen goed zijn best doet om zich aan de richtlijnen te houden.

Vanwege de strikte regels voor afstand die nu van kracht zijn, wordt het werken met collega's gedaan in gesplitste dagen en sessies, wat resulteert in langere uren om deze regels en voorschriften te volgen, en minder klanten om mee te communiceren.

Veel .minder klanten in de winkel weer invloed op de verkoop. Veel werk om alles steeds te ontsmetten

Veel kosten voor producten die later niet meer van toepassing gaan zijn zoals ontsmettingszuilen, vloerbestickering, posters en andere informatie voor de gasten, niesschermen & zeilen.

Verkoopoppervlak reduceert naar 25%

Voor grotere evenementen op onze locatie voorzie ik wel problemen. Max aantallen waardoor deze niet meer rendabel zullen zijn. Sowieso is de vraag of mensen nog wel durven te komen als de evenementen wel doorgang vinden.

Ook bij partijen als bruiloften ligt nog een uitdaging met inrichting

Voor zover het nog niet precies bekend is hoe en wat weten we nog niet precies hoe een en ander er gaat uitzien. Overigens gaat het wel omzet kosten.

Vooraf dat de capaciteit binnen minder is dan 30% en buiten 50% van de zitplaatsen die we normaal hadden.

De triage bij ontvangst van gasten lijkt ons lastig omdat het een vertrouwenskwestie is, we zouden graag zien dat de gast meer verantwoording krijgt.

Vooraf de onduidelijkheid die er is, iedereen roept maar wat...

vooral het moeilijk op te voeren toneelspel is probleem

Voorloop gaat dit goed

Vooropgesteld dat de introductie van de 1,5 meter een louter theoretische introductie is geweest welke een totaal misplaatst eigen leven is gaan leiden.

Als ondernemer ervaar ik, met een verkoopvloeroppervlakte van 2.500 m² geen enkel probleem met de 1,5 meter afstand. Ook niet met bepaalde hygienische maatregelen. Op basis van de richtlijnen zouden we 100 tot 250 bezoekers gelijktijdig mogen ontvangen. Dat is een zeldzaamheid.

Waarom is 1,5 mtr niet gekoppeld aan m² in bedrijf? Nu kunnen wij volledige extra verdieping niet gebruiken.. terwijl kosten daarvoor gewoon doorlopen. Onbegrip bij gasten, willen reserveren met gezelschappen buitenom huishouden > 4 personen. Publiek is onbekend met protocol, daar zou campagne voor moeten gevoerd worden, creëert hopelijk meer begrip.

waarom zoveel "beperkingen" voor horeca terwijl winkels, bouwmarkten, supermarkten etc. het ook niet kunnen om zich aan 1,5 meter afstand te houden?? 1,5 meter afstand houden is utopie en niet werkbaar in horeca, ziel en zaligheid gaan zo verloren. Je moet extra personeel inzetten om te voldoen aan alle maatregelen terwijl je minimaal aantal gasten mag ontvangen, omzet staat niet in verhouding tot uitgaven, is niet werkbaar. Zoveel knelpunten qua logistiek, wachtrijen, toiletbezoek, agressie, onbegrip. Alleen de "grote jongens" kunnen het zich veroorloven straks om horeca uit te baten en de kleine ondernemer gaat kopje onder en verzuipt in opgelegde onzin. We hebben 56 zitplaatsen en kunnen nu max 26 man kwijt. Dus laten veel omzet liggen.

Gelukkig gaat de afhalen en bezorging goed.

We hebben daar nog onvoldoende ervaring mee omdat hier te weinig mensen komen, in de winkel zijn tot nu toe max 4 personen tegelijk binnen geweest, en op 125 vierkante meter is dit geen probleem.

We liggen vooralsnog stil, dus geen goed beeld hierover

We mogen te weinig mensen binnenlaten. Mensen hebben bij de tijd nodig om keuze te maken

We vinden het erg lastig om ons restaurant in te delen. We hebben een lang en smal restaurant, moeilijk om dan met de 1,5 meter toch je restaurant in te richten. Ook stellen we vragen bij het houden van de 1,5 meter afstand tussen ons personeel en de klanten. Als ze de drankjes en gerechten moeten serveren zullen ze toch echt dichterbij de 1,5 m moeten komen. De hygiëne maatregelen zullen weinig tot geen problemen opleveren, in de toiletten gebruiken we al de goede zeep dispensers en papieren doekjes om de handen af te drogen.

we zijn goed ingericht beveiliging is geen probleem

We zijn pas sinds 12 mei weer open, laten slechts 5 klanten toe en ondervinden nog geen knelpunten.

Weer politie agent spelen onduidelijkheid of protocol KHN geaccepteerd wordt door overheid/ gemeenten
weinig knelpunten

veel klanten geven aan, ga er niet te krampachtig mee om

voor andere klanten werken wij op afspraak ook avondafspraken

Weinig, het gaat best goed.

Weinig. Eventueel klanten die geen afstand nemen uit zichzelf. Daarnaast is het lastig dat we bijvoorbeeld kleurstalen moeten laten zien, en dan snel in elkaars buurt komen. Is in de ruime winkels goed te vermijden.

werkt gewoon niet, moeten we zo snel mogelijk vanaf

Wij doen ook elektrische installaties naast onze winkelverkoop en dan is het soms lastig de 1,5m afstand te bewaren. In de winkel zelf geen problemen, ruimte genoeg.

Wij ervaren in de winkel geen hinder met deze regeling

Wij hanteren alle mogelijk adviezen en richtlijnen binnen de 1.5m economie. Feit is alleen dat waar onze bedrijfsfilosofie om gaat (persoonlijk advies, service, vriendelijk, klantgerichtheid en soms ook sociaal steunpunt) op de werkvloer een stuk lastiger is op deze manier.

Uiteraard gaat er meer tijd zitten in het schoonmaken, apart hangen en opruimen van producten/balies/etc. Als de economie aantrekt moet je dus meer kosten maken om hetzelfde uit het verleden te kunnen omzetten.

Extra nadeel is dat de overheid het funshoppen de laatste maanden ontmoedigd en blijft dit nog steeds ondanks alle versoepelingen ontmoedigen. De fun is er af bij menig consument vanwege angst en dat zal blijvend zorgen voor lagere drukte en dus minder omzet in de winkels die geen eenheidsworst verkopen.

Grootste probleem van de 1.5m economie is niet eens het aanpassen van de randvoorwaarden binnen je winkel maar het terugwinnen van het consumentenvertrouwen.

Wij hebben een ruime winkel, dus met de 1,5 meter samenleving hebben wij in de winkel in Hulst geen problemen. Wel de maximaal aantal klanten. Want die zijn berekend op een mooie verspreiding in de winkel en dat kan je niet altijd garanderen. Daarom stellen wij de maximaal aantal klanten naar beneden bij. We mogen 70 klanten, we hanteren 30 klanten.

Wij hebben geen knelpunten er zijn geen toeristen omdat de veiligheidsregio zeeland alles dicht had gegooid voor toeristen en ze nog steeds niet echt komen.

Wij hebben maar 60 m2 oppervlakte ter beschikking binnen voor gasten. Reken maar uit hoeveel er dan kunnen zitten of afhalen.

wij kunnen door 1,5 meter regel niet meer dan 3 a 4 klanten in winkel, zitgelegenheid eruit moeten doen anders komt dit helemaal niet goed,

als we weer terras (3 tafels en 6 stoelen) weer buiten mogen zetten is dit voor ons niet interessant ivm hygienemaatregelen om dit telkens weer te desinfecteren, op terras is bediening

Wij kunnen prima werken in de 1,5 meter samenleving

Wij moeten rekening houden met elkaar, maar ga er niet te panisch mee om, hou rekening met de 1,5 m, en heb geduld. In de winkelstraten zo min mogelijk obstakels, als geparkeerde fietsen ed. in ieder geval niet fietsen, met scooter en auto rijden wat zo wie zo niet is toegestaan. In onze winkel is een smalle doorgang, dit kan niet aangepast worden, kan een knelpunt worden als het drukker wordt.

Wij werken volgens de RIVM richtlijnen, sommige klanten vinden het overdreven. Als je mensen aanspreekt op de richtlijnen heb je wel eens een discussie.

wij zijn al vanaf 15 maart gesloten, dus is dit niet van toepassing, onze knelpunten komen als wij weer open mogen, twee of vier gasten aan een tafel, mag de bediening naast de tafel komen, moeten de consumpties en of de maaltijden door de gasten zelf worden afgehaald, hoeveel traffic genereert dit.

Mogen de toiletgroepen in het restaurant gebruikt worden, is de 1.5 mtr ook voor het verliefde koppeltje onderling of mogen zij naast elkaar zitten, etc etc etc etc etc winkelcentrum onbegrip klanten

Zaak veel te klein

zeer moeilijk hanteerbaar.

zeer moeilijk in een cafe

Zowel in keuken als bediening is 1,5m afstand houden bijna onmogelijk.

Voor het ontsmetten + ontvangen en ondervragen van klanten aan de deur zal er extra personeel voorzien moeten worden, terwijl de klantenbezetting minder zal zijn

Bijlage 3: antwoorden op vraag

“Welke oplossingen heeft u gevonden voor het ondernemen in de 1,5 meter samenleving en deelt u graag met collega-ondernemers?”

- Meer persoonlijke leveringen aan huis
- Meer internetbestellingen (maakt op termijn de winkelstraat wel leger want voor pakketjes versturen heb je geen duur winkelpand op een A locatie nodig)
- Window shopping op basis van QR-codes
- * duidelijke en goed zichtbare spelregels (bij de ingang en in de winkel)
- * tips hoe je zonder aanraking met de handen deuren kunt openen
- * deur die automatisch sluit
- * contactloos betalen (kleine bedragen) of bediening pinapparaat met pen (met rubberen punt)
- * luifel boven eigen stoep (al hebben we die al 35 jaar)
- * vitrinekasten
- * maximaal 2 klanten in de winkel; wachten buiten (op respectsafstand)
- * regelmatig reinigen toonbank en deurknoppen (bewust géén handgel)
- * ruimere openingstijden (op afroep; na contact vooraf)

1 persoon per keer naar binnen

1. Deurbeleid voeren

2. Private shoppingafspraken voor kwetsbare klanten

3. Webshop

2 klanten in de winkel en handen ontsmetten

4 mensen tegelijk in de winkel, afstand houden en desinfecteren.

7 dagen geopend en ruimere tijden

Aantal klanten in kleine winkels te beperken

aanvraag gedaan voor extra ruimte op terras langs pand, en mogen gebruik maken van grond winkel naast ons en overkant.

Advies opgevolgd inretail

afspraken

Afstand creëren voor de toonbank.

afstand houden

afstand houden - niet denken doen.

Afstand tape in winkel

Alle bekende activiteiten die voorbij komen passen wij ook toe.

alleen de RIVM maatregelen proberen na te leven zo goed en zo kwaad dat mogelijk is.

Alleen maatregelen op onze eigen specifieke situatie

Als het virus controleerbaar is moet je ; Geen handen en kussen meer geven. Als je ziek bent blijf thuis. Zorg nog beter voor de ouderen en zwakken (die dat wensen) En nog beter voor de mensen in verzorgingstehuizen. Geen grootschalige bijeenkomsten. En je bent klaar. De samenleving kan dan weer naar normaal. Regeren is vooruit zien, begin met meer vrijheid en positiviteit. Straks gaat een derde van de kleine bedrijven kapot en de rest komt jaren aan het 'corona afbetaal infuus' te liggen.

Beperkt aantal personen binnen. Liefst pinnen

Betreden op eigen risico!

Ieder bepaalt zelf of hij naar binnen gaat en hoever ze uit elkaar zitten.

Waarom moet in de horeca alles op 1,5 mtr afstand en mogen we niet aan tafel bedienen, terwijl een kapper wel bovenop een persoon mag staan zonder mondkapjes en handschoenen. Ik snap het verschil niet.

Beurtelings bezoeken van de dagbesteding. Ontsmettingspunt bij binnenkomst
bezorgdienst

Bij mooi weer hebben we een groot terras en een grote tuin waar ruimte genoeg is.

Borden met houdt afstand en routing in de winkel

cafe gesloten zaal open

Coronaschermen tussen tafels om aan 1,5 meter te voldoen

Covid -9 proof mat ligt bij de voordeur.

Daar waar mogelijk worden de middelen om afstand te houden toegepast. Als wij niet ziek zijn en de klanten zijn het ook niet zal men er geen moeite mee hebben om iets dicht bij elkaar in de buurt te komen. En ziek mensen komen niet!

De deur dichthouden

De huidige economie is niet geschikt voor de 1,5 meter samenleving. Zolang er geen harde "reset" gedaan wordt met medewerking van overheden, pandeigenaren, banken enz. zal de sector het niet redden. In dat geval is ons advies je bedrijf goed leegtrekken, alles verstoppen onder je matras. De schuldsanering biedt betere perspectieven dan de huidige economie en de horeca.

de nodige PBM'S Dragen

De oplossingen zijn om klanten handdesinfecterende gel en schermen te bieden tussen hen en het personeel van het bedrijf. Medewerkers krijgen de mogelijkheid om zelf handschoenen en gezichtsmaskers te dragen. Visuele secties zijn afgeplakt om te voldoen aan de regels voor klantafstand. En een gewoonte van het afvegen van stoelen, bureaus en apparatuur die door klanten zijn aangeraakt terwijl interactie met het personeel plaatsvindt, vindt plaats na elke sessie met klanten eindigt.

De standaard oplossingen: plexiglas, looproutes, mondkapjes, handschoenen, reserveren, toegangscontrole

desinfectie bij binnenkomst, zelf (klanten)schoenen aantrekken , extra tafel aan kassa voor veiligheid en afstand, contactloos betalen

Digitaal werken waar mogelijk

Doen wat er in jouw bereik is maar ook een beroep doen op het gezond verstand van de mens.

doorsnee aanpak

duidelijk aangeven en baas blijven in je eigen zaak.

Duidelijk aanwijzingen aantonen en laten de klanten aan de regels houden

Duidelijk zijn in alles; is al een heel grote stap in de goede richting

duidelijke aanduidingen

duidelijke routing , en overal plexiglas platen, maximaal 4 klanten in de winkel, en

Duidelijke vermelding van richtlijnen, een scherm waardoor het mogelijk is om toch bij de klant te voelen of de maat van de schoen goed is.

Klanten zelf een voetscan laten uitvoeren.

Een goede indeling van het terras uitgemeten, plexiglas tussenschotten besteld.

Een meeneem kaartje met daarop een nummer voor de klant. Na zes kaartjes hangt er een kaart waarop staat dat maximaal aantal klanten bereikt is en dat met even moet wachten

Een reserveringssysteem die bloktijden kan reserveren: www.jimani.nl

Ideaal!!

Extra ruimte terras verder geen uitbreidings mogelijkheden

Extra terrasschotten

Ga in gesprek met de Gemeente over extra terrasmogelijkheden

Ga in gesprek met elkaar , kan je heel veel van leren. Websites zijn heel onduidelijk .

Geen klanten=geen maatregelen nodig. Er is een hoestscherm bij de kassa, op de vloer stickers 1,5 m afstand.

Geen oplossingen die collega's nog niet hebben. We hebben in Sluis met vele ondernemers / werknemers een app groep opgericht met dacht ik +/-200 personen. We houden mekaar via deze app op de hoogte van allerlei dingen en dat werkt voortreffelijk.

Geen oplossingen, alleen noodmaatregelen! Hopend op de snelle ontwikkeling van een medicijn!

Geen, dit is voor kleine cafés onmogelijk.

Geen, niks binnen “het nieuwe normaal” is ook daadwerkelijk normaal

Geen, onmogelijk.

Hou asjeblieft op met die onzin over 1,5 meter samenleving. Dat KAN NIET!

geen.

In de stad zelf het verwijderen van allerlei obstakels om zo de ruimte creëren om veilig te winkelen

gewoon normaal blijven doen.

Gewoon op normale manier onze klanten bedienen!! Het oude normaal..... gewoon verstandig ondernemen

Gezelligheid binnen de ruimte

Schermen tussen de tafels

gezond verstand

Gezond verstand gebruiken

Gezond verstand gebruiken

Handgel bij de kassa; brilpoetsdoekjes om de het pinapparaat schoon te maken na ieder gebruik

Heb ik geen.

Heb stickers en posters op deur en grond geplaatst

Het is onmogelijk om eten en drinken te serveren op anderhalve meter.

Het personeel rijdt allemaal apart naar het werkadres. In de winkel stickers voorzien op de vloer om de klant erop te attenderen.

Het werken op reservering geeft de mogelijkheid om met meerdere shiften te gaan werken, dus dineren van 17.30 tot 20.00 of van 20.00 tot einde avond, daardoor dus tafels 2x bezetten.

Hotelgasten worden even van te voren gebeld en ingelicht. Wij ventileren het restaurant en terras. Verder gaan wij zoveel mogelijk normaal doen.

ik ben een beetje inspiratieloos momenteel, sorry

Ik hanteer gewoon alle protocollen opgesteld door de brancheverenigingen.

Tip voor de collega ondernemers: indien je mondkapjes gebruikt, gebruik ze dan correct.

Dus OVER de neus, aangesloten op de huid, bij de neus aangedrukt met het aluminium draadje. NIET tussendoor het mondkapje afzetten, NIET tussendoor je gezicht

aanraken. Het masker afhalen via de elastieken. Ook niet het kapje aan je nek laten bungelen.
kapjes zijn voor 1malig gebruik.

Ik heb geen idee. Liever denk ik na over wanneer we weer normaal gaan doen met zn allen.

Ik heb in mijn winkel een route gemaakt met kasten en plexiglas wanden zodat de 1,5 meter wel duidelijk te zien zijn en gehanteerd kan worden. En altijd blijven lachen en vriendelijk blijven wat veel een hele opgave is in deze gekke tijd.

Ik kan door hoe de winkel in de loop van 135! Jaar gebouwd is delen van mijn winkel voor 1 klant reserveren. Zodat ze daar veilig kunnen winkelen.

Mijn mening is dat dit alles niet te lang moet duren niet voor de economie maar zeker ook vanwege het onmenselijke aspect.

Ik kan niet snel iets bedenken wat ik nog niet bij anderen ben tegengekomen.

Ik wacht de protocollen af. Omdat er alleen maar verwarring wordt gezaaid.

in de winkel gaat dit tot nu toe goed, aangezien er minimale traffic is

In onze branche zijn de maatregelen ruim gedeeld en doorgevoerd.

In onze zaak (restaurant) tafel niet geschikt gemaakt om aan te zitten door middel van bijvoorbeeld bloemstukken. Buiten tafel iets meer uit elkaar.

Indeling is van belang

Is in mijn geval nauwelijks van toepassing

Ism MVS

Klanten moeten verplicht mandje meenemen bij binnenkomst.

Zo weet je precies hoeveel klanten er zijn.

Kuchschermen aan de kassa

Ontsmette lange schoenlepels

Mondmaskers

Spatschermen/gezichtshield

Handgel bij binnen komen vr klant

Pijlen op de vloer

Loop richting, scherm boven de toonbank, hand gel. Rek waar de gepaste kleding word op gehangen, papieren zakdoeken, Max 6 personen in de winkel.

loop routes, handgel, kleding stomen, appart rek voor gepaste kleding, scherm boven de toonbank, stokjes voor het pin automaat, papieren zakdoeken in de winkel en niet meer dan 6 klanten tegelijk.

looprichtingen, spatschermen

Looproute in de winkel aangebracht.

Looproutes, hygiënezuil en regels

Max 3 personen

meer buiten doen

Meer inzetten op online verkoop en je klant daarbij helpen.

Mensen aanspreken

Mensen erop wijzen waar ze kunnen gaan staan en actief aanspreken als dit mis dreigt te gaan (wel met een lach om de sfeer goed te kunnen houden).

Met de ondernemers om ons heen is er een verdeling gemaakt voor een groot terras. Daarin kunnen we wederzijds uitbreiden in het aantal plekken dat met 1,5m afstand gerealiseerd kan worden. Daarmee kan het terras intensiever en langer gebruikt worden, ivm de wisselende openingstijden. De gemeente staat tijdelijk toe dat er meer grond gebruikt mag worden dan dat er normaal gesproken gepacht word.

Meten is weten. Ik heb al zeer snel mijn zaak op anderhalve meter gezet. Zowel binnen, als buiten. Zowel anderhalve meter per tafel, als anderhalve meter per persoon. Hierdoor wist ik hoeveel mensen ik maximaal kwijt zou kunnen, als we open mogen en kan ik een goede inschatting maken van de te verwachten omzet. Door de inschatting kan ik ook anticiperen op personeel en kosten.

Minder mensen per dienst

moeilijk, het is gewoon inleveren ! we werken de richtlijnen uit en zoeken oplossingen voor de regels. Maar ook nog eens heel veel investeren in bv. plexie hokjes ... terwijl we niet weten voor hoelang ?? heb ik nu moeite mee. groot bedrijf, alle groepen & bussen zijn geannuleerd voor de komende periode, alle voorschotten terug betaald, daar is geen oplossing voor

Mondkapjes bij proefvaartaan boord

Na ruim 5 weken de discussiëren over wel of geen plexi glas toch overstag om ruim 10 schermen van 160 breed bij 160 hoog tussen de 2 persoons tafels aan te schaffen. Net als alle andere ondernemers door het plaatsen van signings, tape en transparante schermen en instructies aan medewerkers hoe om te gaan met klanten. En om de extra drukte in de winkel beter te reguleren is een extra afrekenpunt net buiten de winkel een mogelijke oplossing.

niet meer dan 2 personen binnen laten in de winkel van 40 m2

Niks bijzonders; gel en handschoentjes voor binnenkomst, alleen op afspraak geopend. Deur op slot, altijd eerst kloppen. Max 2 personen binnen. Handen wassen altijd voor en na klant. Scherm boven tafel. Alles schoonmaken na elke klant. Mondkapjes bij de hand...

Nog niets. Beginnen er een week voordien aan.

O.a. zorgen voor duidelijke signing in de etalage en op de winkelvloer. Het aanschaffen van een hygiënezuil en natuurlijk een kuchschermbij de toonbank.

Ondanks dat we geen enkele belemmering hebben om 1,5 meter te handhaven, hebben we aan onze klanten gecommuniceerd dat het de voorkeur heeft om op afspraak onze showroom te bezoeken. Op diverse plaatsen zijn, conform de richtlijnen, desinfecterende handgels geplaatst en informatieborden. Onze klanten hebben er alle begrip voor en houden zich op een prettige manier aan de richtlijnen. We kunnen er heel eenvoudig goed over praten. Zowel met klanten als met eigen medewerkers en toeleveranciers.

Ontsmettingsmiddelen, beperkt aantal mensen naar binnen. De regels zijn duidelijk zichtbaar voor het publiek.

Onzin ding

op afspraak ook avondafspraken

Op werkplekken zeil gespannen om afstand te kunnen houden.

oplossingen? hoezo oplossingen? de horeca ondernemer moet halsbrekende toeren uithalen om sowieso open te kunnen voor een beperkt aantal gasten die het beu zijn om zich aan de regelgeving te houden, zodat wij ons gastheerschap moeten inruilen voor verkeersagentje spelen, dokter, ambtenaar, hygienist etc - als je niet aan een "markt" zit kun je als ondernemer niet eens uitbreiden met terras bv en is verruiming slechts weggelegd voor de happy few. Het enige wat je kunt doen is geld toeleggen als je hart en ziel voor je zaak hebt en voor slechts een zeer beperkt aantal mensen je zaak open stellen, niet rendabel, maar je wilt zo graag en dat gaat velen de kop kosten. hoezo het nieuwe normaal??

Peepshow achter plexiglas is totaal niet rendabel.

plexiglas aan Kassa

Pashokjes zijn op 4 m afstand van elkaar

ontsmettinggel en mondkapjes zijn aanwezig

Er mogen maar 3 personen samen binnen

Plexiglas boven toonbank. Wattenstaafjes bij pinautomaat. En ontsmettingsmiddel.

Plexiglas schermen op de toonbanken en routing. Afbakenen van afstand rond de toonbank.

Plexiglas tussen de tafels zou bij ons het beste zijn en een groter terras, dan nog kunnen wij maar 35% draaien van het huidige

positief blijven en zelf nadenken, ga niet altijd uit van de professionaliteit van anderen maar filter de goede tips

Praktisch werken zoveel mogelijk binnen de bestaande situatie. Niet voorbarig al grote investeringen doen zolang exacte regelgeving nog niet staat.

Probeer te ondernemen en wees niet te moeilijk over die 1.5 meter. Je bent een ondernemer, geen politie agent of handhaver

reeds bekende maatregelen

Rekken ruim opgesteld in de winkel, handgel, desinfecterende doekjes etc. staat er klaar voor onze klanten. Kleding welke wordt gepast wordt uitgestoomd.

respect voor elkaar en tafels zo ver mogelijk uit elkaar. In café geen oplossing mogelijk. is maar 70m2 en vrij smal.

richting geleiding en limitering van klanten aantal + veiligheidsschermen aan de kassa's

Richtlijnen KHN

Ronde stickers op de vloer als wachtpunt. Slechts 1 kassa in gebruik, is overzichtelijk.

Routing

Ruimte tussen de stoelen en schermen tussen de wasbakken

Ruimte voldoende

Rustig blijven en blijven investeren, zodat de gasten graag komen als het weer mag. En dat was ook het geval gelukkig.

Scheidingswanden van karton.

Goedkoop en goeie oplossing.

Schermen

schermen, vloerstickers, desinfectiemiddelen, extra schoonmaak, discipline van medewerkers

Serveer tafels plaatsen voor buiten, binnen zelfbediening. Zowel bestellen en betalen aan de balie met alleen pas en afhalen eten aan de balie

spatschermen bij de balies en kassa's, winkelen met winkelmandjes, routing door de winkel, bezorgservice aan huis, sluiting horeca, handgel-dispensers door de winkel,

RIVM spelregels bij de entree, handschoentjes beschikbaar, steeds schoonmaken pin-automaten; beperking personeel bij kassa's, alleen pin-betalingen,

Stickers op de vloer en ik kijk zelf heel hard uit.

Stickers op de vloer, een tafel bij de kassa gezet zodat mensen niet tegen de toonbank kunnen leunen. Alle maatregelen bij de ingang gepresenteerd. Desinfectiemiddel bij de ingang. En klanten erop wijzen. De helft van de paskamers dicht.

Stickers op de vloer, handen reinigings producten, info blad,

Stickers plakken, minder rekken

stoeltjes buitenzetten als wachtruimte bij mooi weer.

schermen in de oogmeetruidtes en wij werken zelf met gelaatschermen

Stop met mensen bang te maken, mensen die zich kwetsbaar voelen gelieve niet buiten te komen. De mensen die (hoe grijzer hoe eigenwijzer) zich bij ons niet veilig voelen, dit gelieve met elkaar te communiceren! Mensen behandelen elkaar als Melaatsen. Doe gewoon normaal en gebruik je verstand

strepen zetten

tafelindeling veranderen, en vooral minder tafels/stoelen

tafels tussen de gastentafels waar spullen zoveel mogelijk neergezet kunnen worden.

mensen zelf drank laten inschenken nadat wij de fles open op de serveertafel gezet hebben.

tafels verder uit elkaar zetten

tussen een aantal tafels schermen zetten

meer ruimte op het terras doordat de gemeente meer ruimte beschikbaar stelt

Toch met schermen enz werken om meer personen te kunnen plaatsen binnen

Tussen de ruggen van de stoelen 1,5 m

Uitbreiding terras, plaatsen van schermen

uitbreiding van de terrassen

vaccin is de enige oplossing met impact.

veel plexiglas schermen en overleg met team wat wenselijk en werkbaar is

Verplaatsen van aankoopmoment i.c. het gaan werken in shifts (ontbijt en diner)

verplicht winkelmandje > aantal beschikbare mandjes is maximaal aantal toelaatbare klanten.

Verschillende dingen zoals extra terras op t grote plein voor ons, waar ik het voortouw voor heb genomen.

dus dat deel ik zeker met m n collega's, we hebben elkaar nodig.

Verwijderen van tafels en stoelen, aankopen van tussenschermen, aankopen van desinfectie zuilen, aanbrengen van vloerstickers, aankopen van mondkapjes.

Via de Middenstandsvereniging hebben we 1,5 stickers en affiches met daarop de RIVM richtlijnen in de winkel. Tevens handgel voor de klanten aangeschaft en wattenstaafjes om pinbetalingen mee te doen zonder dat de klant de pin terminal moet aanraken.

Vloerstickers om aandacht te vragen hiervoor, en een deurbeleid op een max aantal bezoekers. Wij krijgen hier echter zeer weinig mee te maken in onze ruime showrooms.

voor zover mogelijk een looproute, buiten een bankje en stoelen waar mensen kunnen wachten.

Wacht op duidelijkheid en ga dan schakelen om onnodige kosten te voorkomen

We gaan om het werkbaar te houden volgens richtlijnen ons assortiment verkleinen

we hebben een app voor de gasten om digitaal te communiceren

Wellicht dat er een mogelijkheid voor uitbreiding terras komt via de gemeente

wij beschikken over grote ruimtes dus dat probleem denken wij wel te kunnen oplossen.

Wij hebben afhaalbalie ingericht waarop we bestellingen plaatsen die klaar zijn . Ook de pinautomaat plaatsen we daarop.

Wij hebben als mode winkel mandjes geleend bij de AH, zo kunnen we makkelijk tellen hoeveel mensen in onze zaak zijn en is er automatisch wat afstand

Wij hebben een corona protocol voor de enkeling (groep) die in de maand juni hier komt vergaderen. De meerkosten hiervoor worden niet door de klant gedragen, dus je doet open uiteindelijk voor niets. Dat zie ik ook in de horeca gebeuren dat er wel van alles uitgedacht wordt maar de kosten niet doorberekend kunnen worden anders blijven de klanten weg.

wij hebben genoeg ruimte in ons restaurant om de 1,5 meter te kunnen maken, buiten op het terras hebben we afzettafels zodat de gasten het zelf kunnen pakken en wij niet dicht bij de gasten hoeven komen.

Wij hebben niet veel hoeven te puzzelen aangezien we zo een grote zaak hebben we makkelijk 1,5 tussen de tafels en we hebben ook altijd iemand die de gasten ontvangt en naar de tafel begeleid

Wij hebben op de voordeur de uitleg en RIVM regels staan, men kan afspraak maken via de website en per telefoon. In de etalage hebben wij een Monitor met een deel van de expositie draaiende. en we hebben een grote banner met een komend kunstproject in de etalage staan.

Wij trachten voor de collega ondernemers/ brouwers een oplossing aan te bieden die zowel kortstondig als op langere termijn een win-win situatie is voor beiden... Deze samenwerking is eveneens ook goed voor milieu en diversiteit maar toch nog lokaal!!!

Wij zijn opereren heel kleinschalig en hebben creatieve alternatieve ideeën omtrent het ontbijt. Hier hebben gasten keuzes en hoeven ze geen gebruik te maken van de ontbijtruimte. Goede communicatie vooraf aan de gast.

Winkel is groot genoeg voor een degelijke routing, en tot nu toe zijn het alleen vaste klanten geweest er die zéér relaxed mee omgaan .

Zaak ruimer opgezet

zijn nieuwe initiatieven gestart, zoals live bingo's, moederdagontbijt e.d.

Zoom meetings