

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.
- De richtlijnen van de 1,5 meter samenleving stellen alle ondernemers voor grote uitdagingen. 43% van de horeca-ondernemers in dit onderzoek ziet weinig tot geen overlevingskansen. Daarnaast zegt 20% van de deelnemende winkeliers en een kwart van overige respondenten (waarschijnlijk) niet te kunnen voortbestaan in een 1,5 metersamenleving.
- Ruim de helft van de horeca-ondernemers en ruim 20% van de winkeliers wil graag hulp of advies bij het ondernemen binnen de richtlijnen van de 1,5 metersamenleving.

Inhoudsopgave

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

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

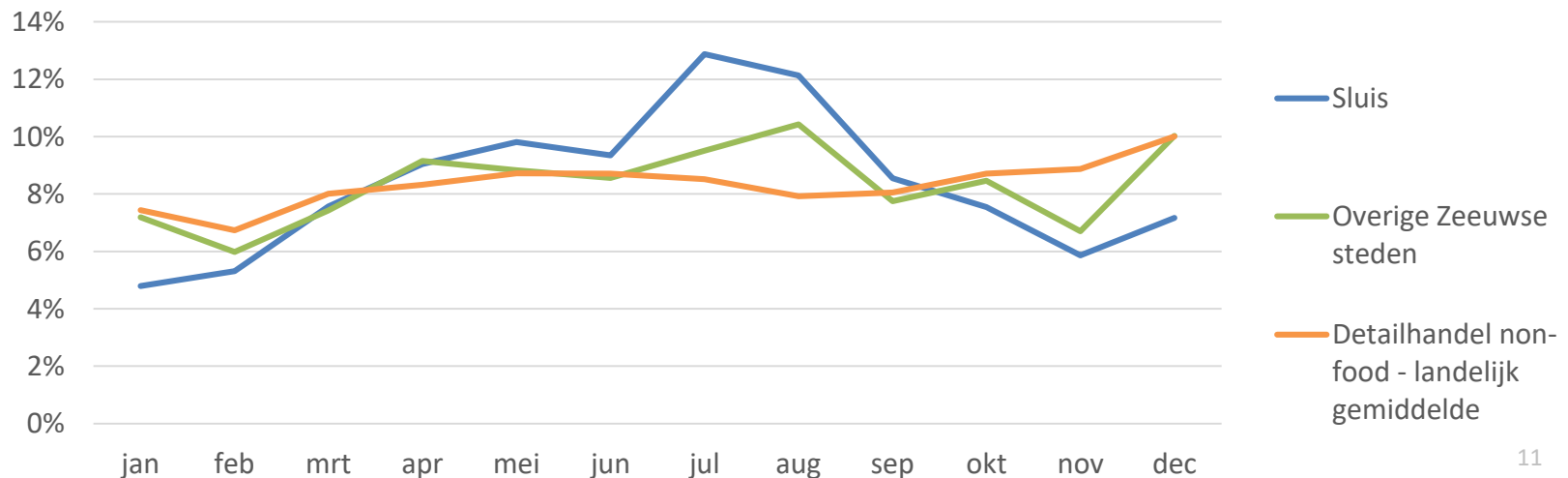
Respondenten zijn gevraagd hun netto omzet voor 2019 in te vullen en daarnaast hun verwachting ten aanzien van de omzet in 2020, wanneer er geen coronacrisis zou hebben plaatsgevonden. Iets meer dan de helft van de respondenten verwachtte een omzetstijging in 2020, een vijfde rekende op een daling en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

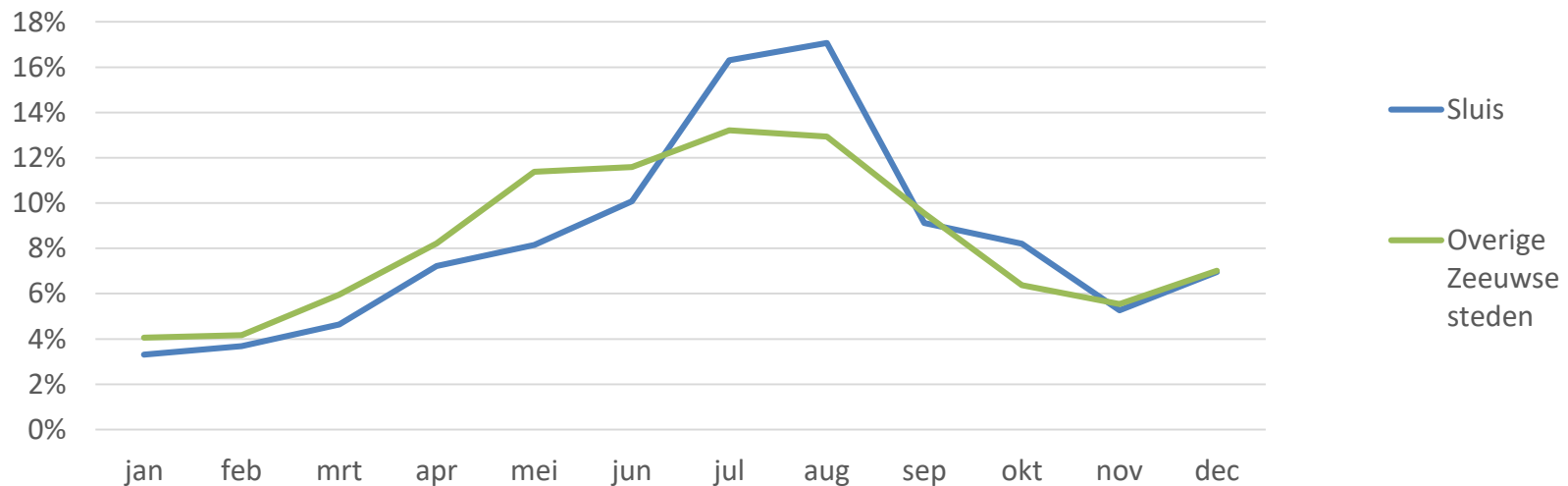
Seizoenspatroon omzet - detailhandel



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



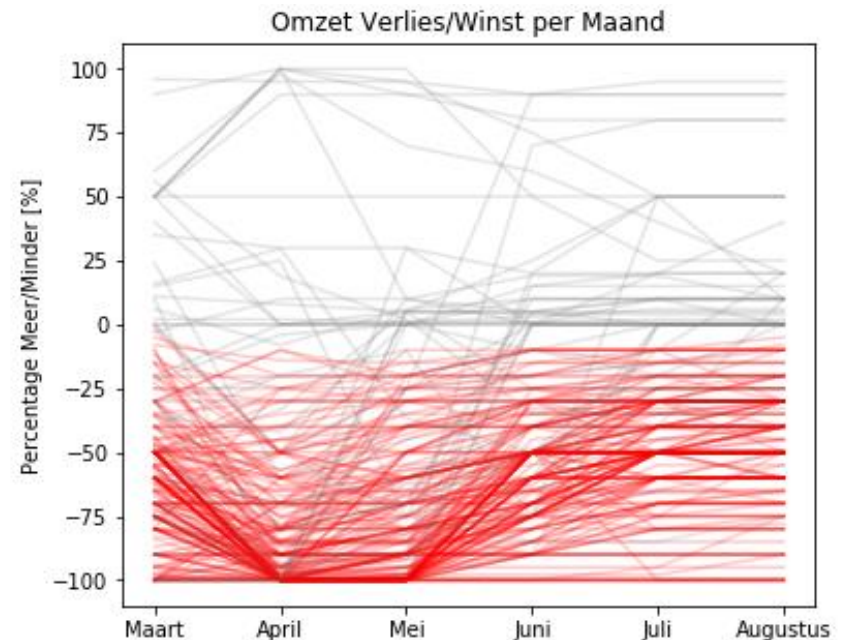
Omzetverlies

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.

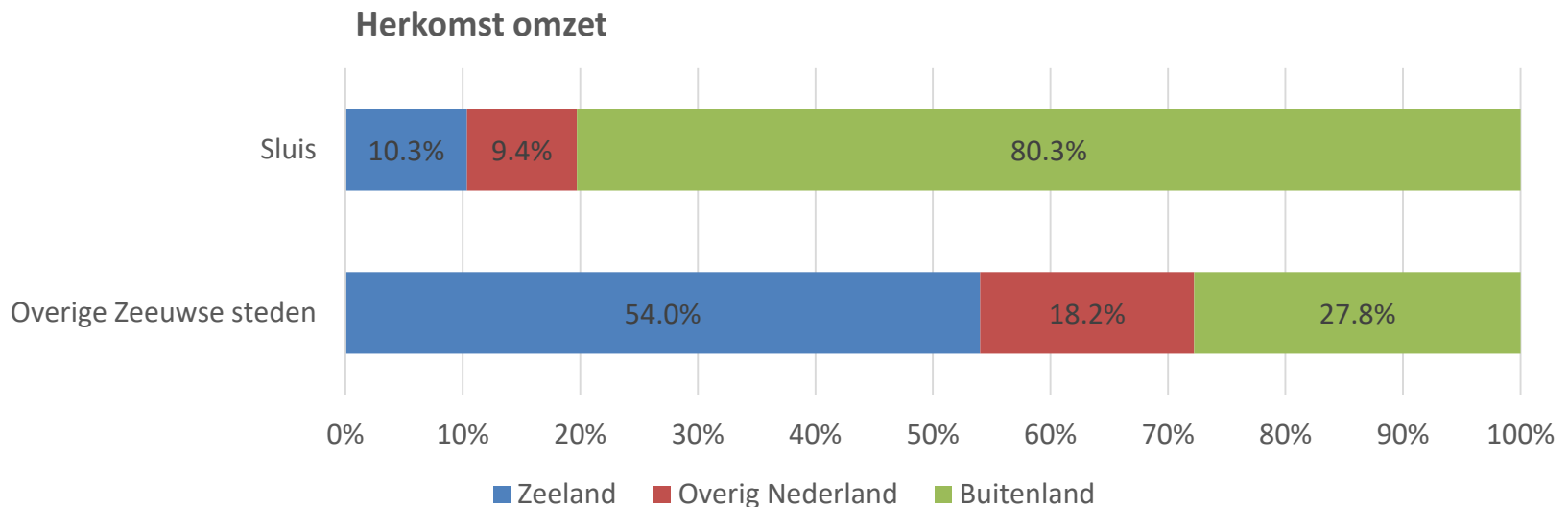
Bij de aanvraag moesten werkgevers aangeven welk omzetverlies zij verwachtten voor een periode van drie maanden. Het UWV heeft deze gegevens samengevat op landelijk niveau en vormt een vergelijking voor de omzetverliezen gerapporteerd door de ondernemers die deelnamen aan het Zeeuwse onderzoek.

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

Omzet – herkomst klanten

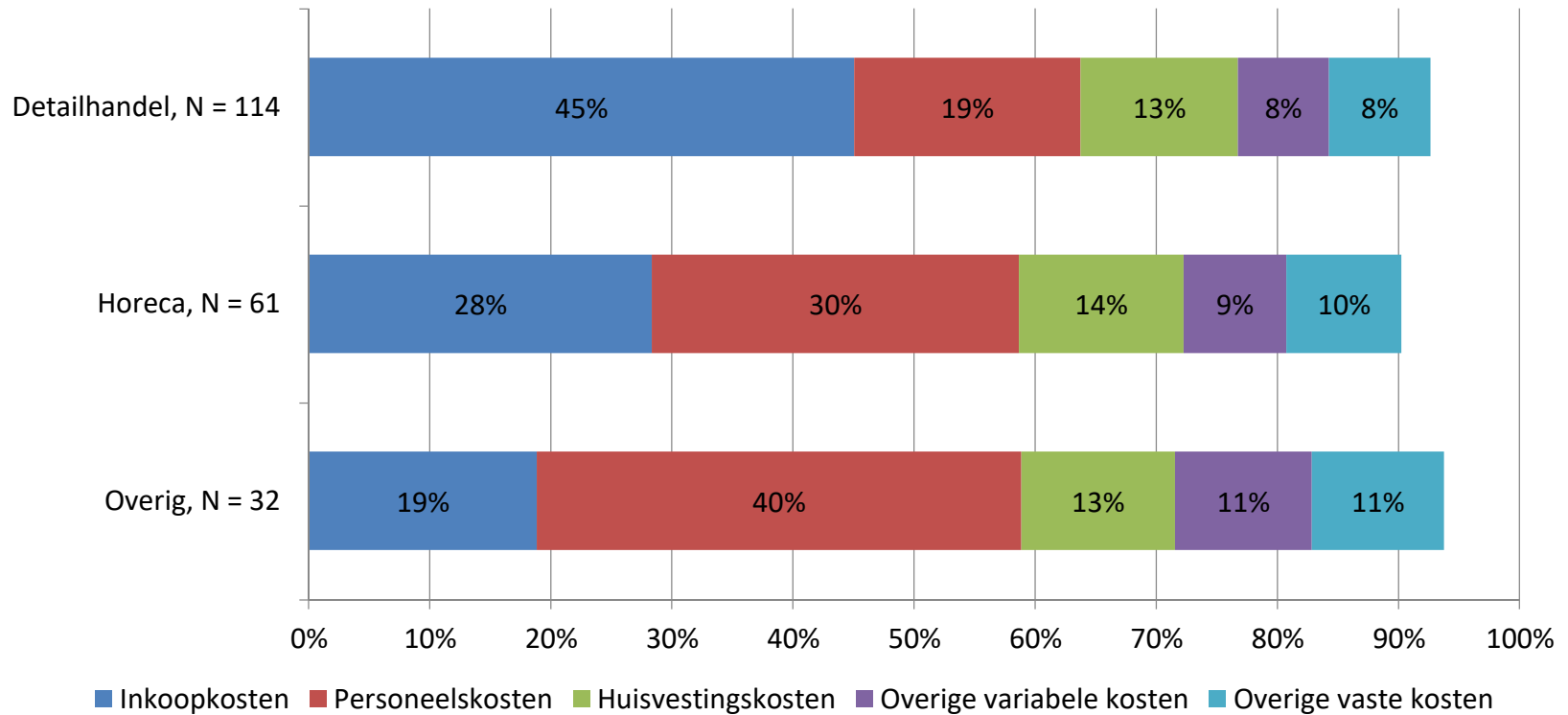
Zeeland is een toeristische provincie bij uitstek en Zeeuws-Vlaanderen is bovendien een grensregio. Dit betekent dat de steden hun klanten niet alleen vanuit de eigen regio trekken, maar ook elders uit Nederland en uit het buitenland. Respondenten zijn gevraagd om de verhouding te duiden voor omzet gegenereerd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

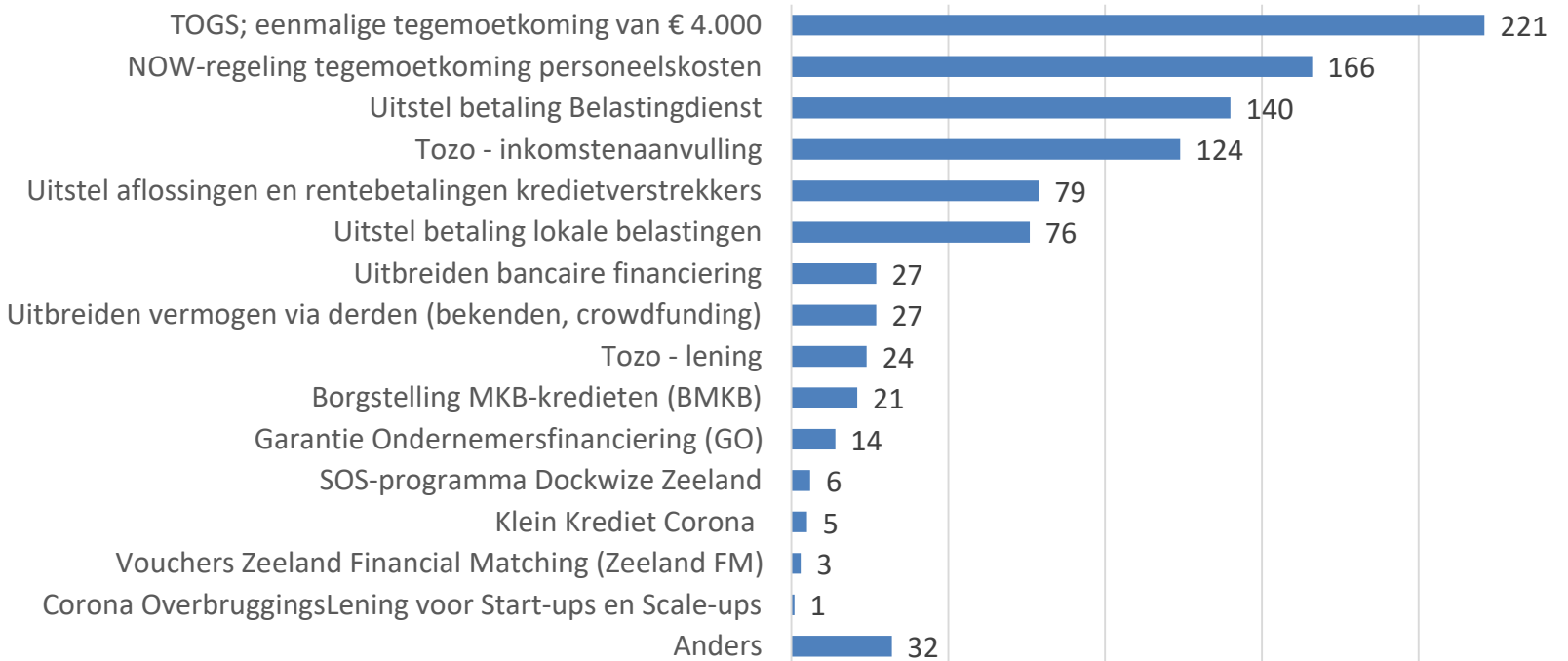
Winkels met seizoengerelateerd aanbod (zoals mode, sport en recreatie) hebben voorraden die snel 'verouderen' en daarmee aan waarde kunnen verliezen.

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. De meest genoemde zaken worden zijn:

- 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

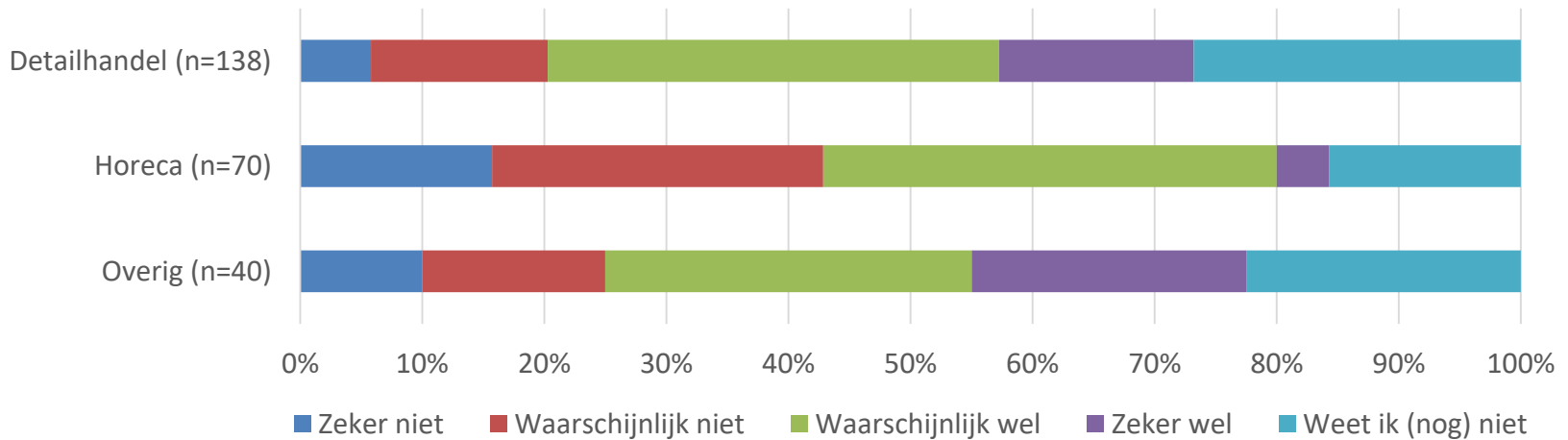
Financiële regelingen – knelpunten (vervolg)

- 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



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. De meest benoemde zaken kunnen als volgt worden 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.

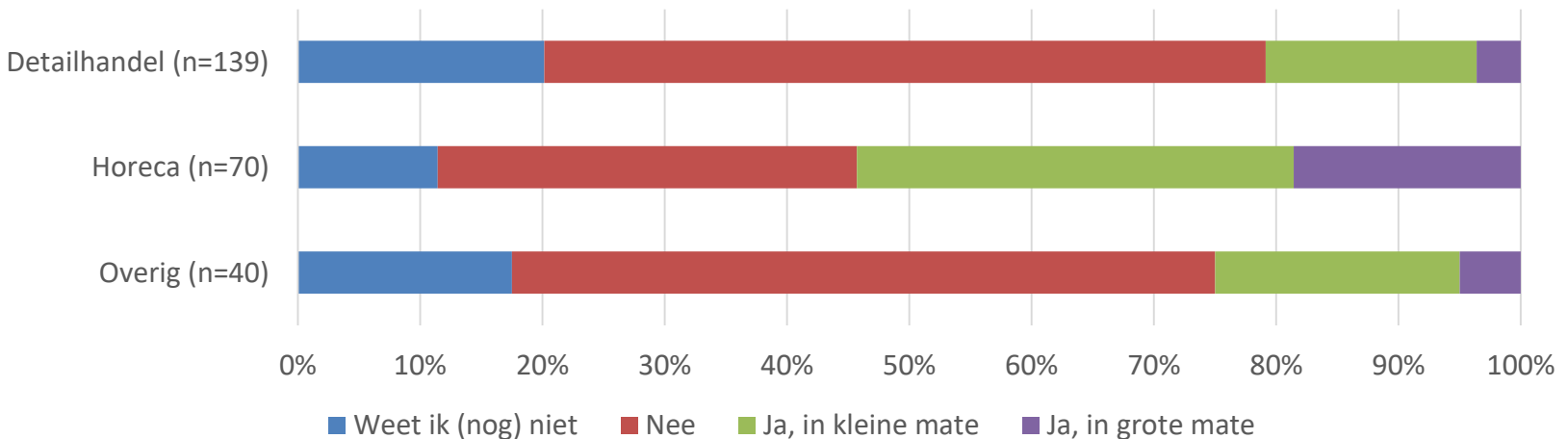
Knelpunten in de 1,5 meter samenleving (vervolg)

- **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. De antwoorden worden kunnen als volgt worden 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.