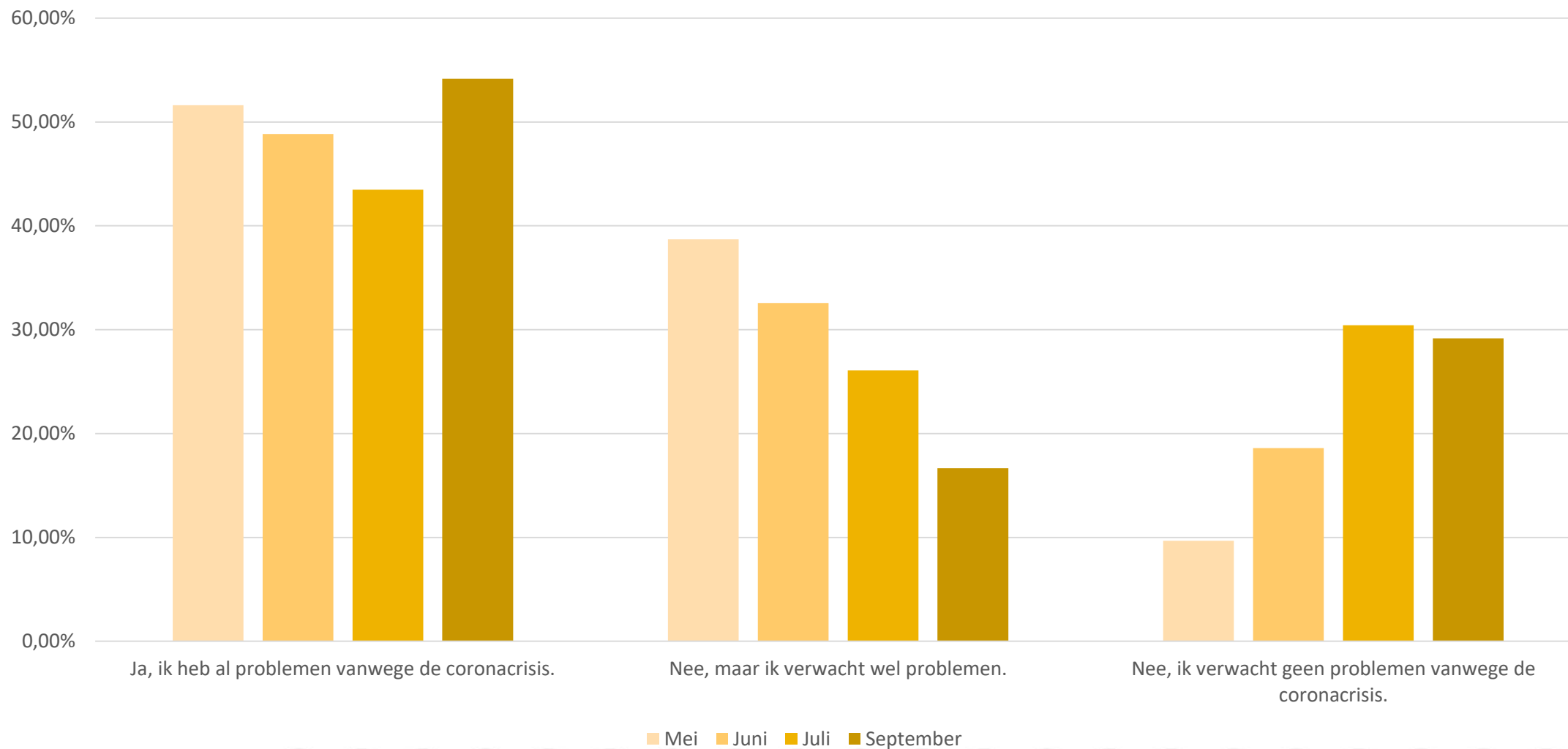




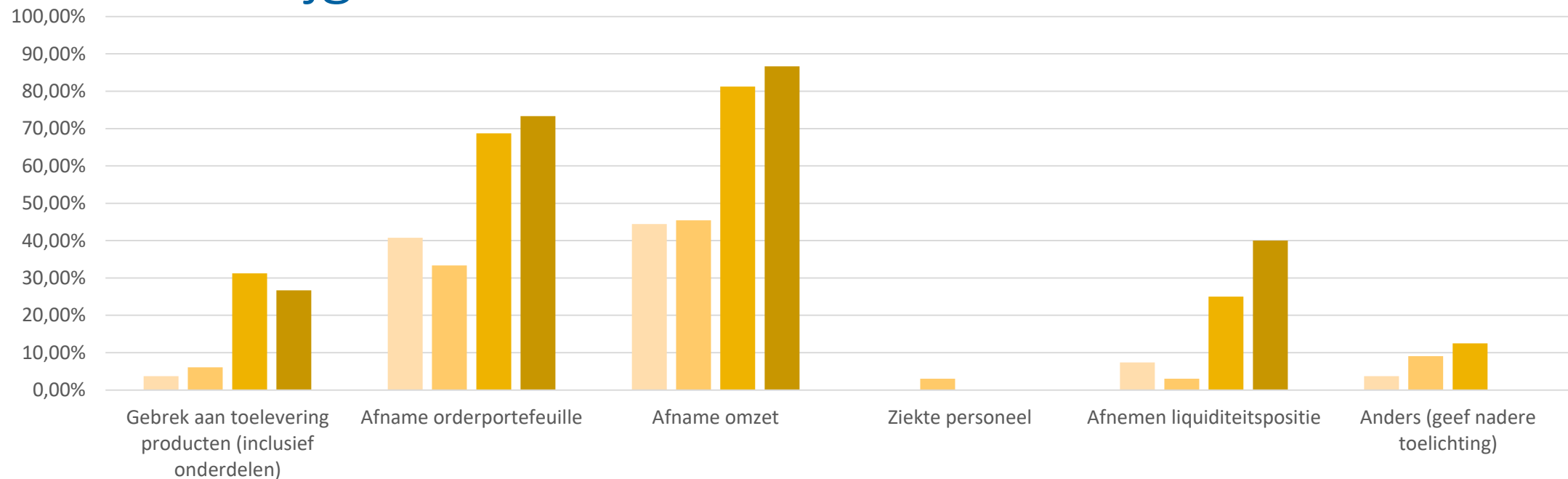
Coronaonderzoek mei-september 2020



Heeft u of verwacht u problemen vanwege de coronacrisis?



Met welke problemen heeft u te maken of denkt u te maken te krijgen?



Toelichting anders:

Mei:

- Hoge werkdruk wanneer Service weer bij klanten mag komen. Denk aan service contracten t.b.v. onderhoud aan apparatuur welke nu on hold staat.

Juni:

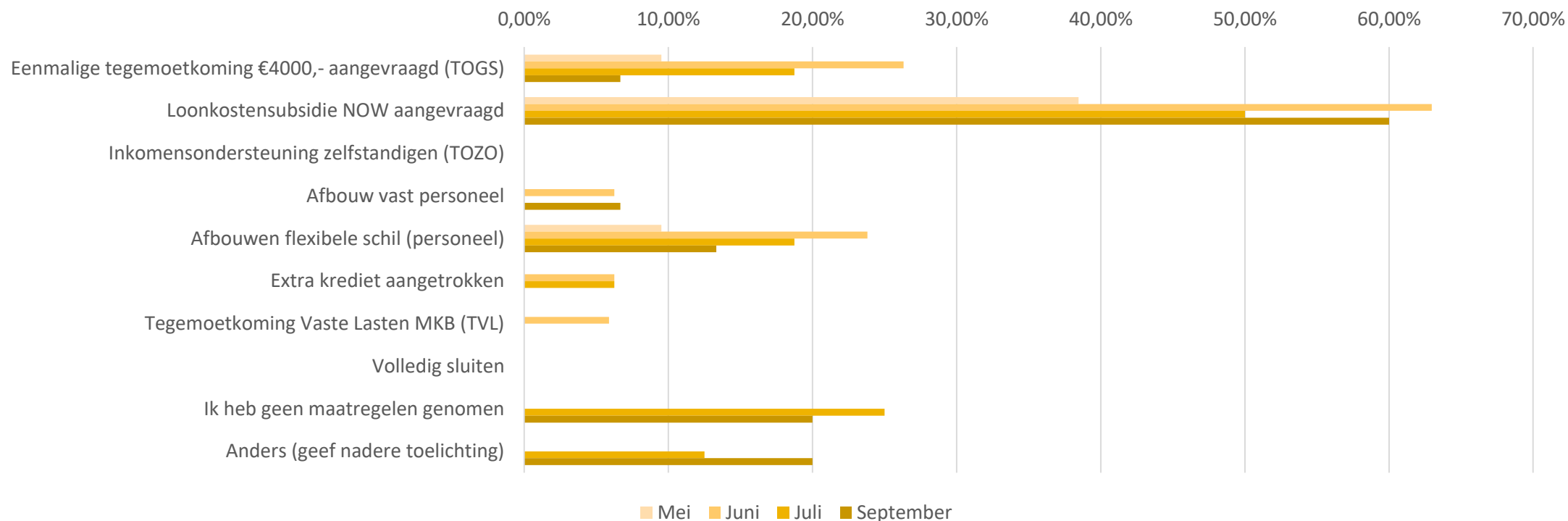
- Zowel gebrek aan toelevering producten als afname omzet
- Internationale verkoop en service is erg moeilijk

Juli:

- Groei van >400%
- Wij hebben nog geen overzicht hoe het een en ander zich verder zal ontwikkelen.



Welke maatregelen heeft u genomen?



Toelichting anders:

Juli:

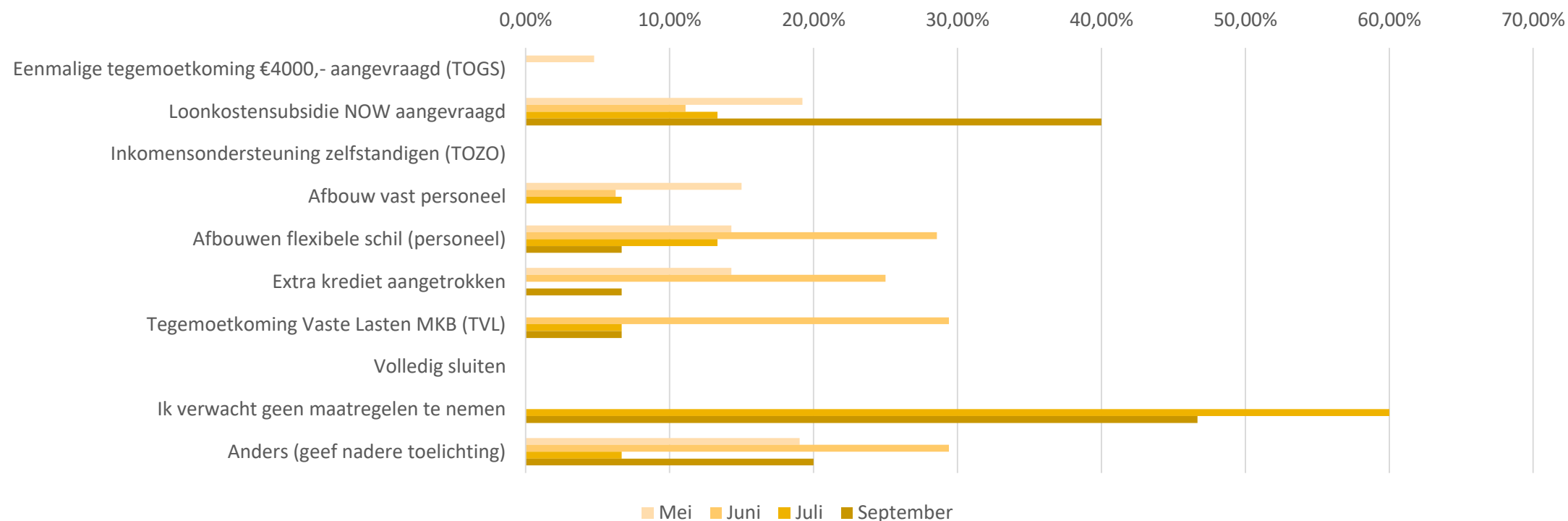
- Substantiële investering in mensen en materiaal.
- Uitsstel aangevraagd voor betalen van omzetbelasting en vennootschapsbelasting.

September:

- Uitsstel van betalen omzetbelasting aangevraagd en gekregen
- Reduceren kosten
- Vertrokken vast personeel wordt niet opnieuw ingevuld



Welke maatregelen verwacht u nog te nemen?



Toelichting anders:

Mei:

- Verkopers kunnen vrijwel geen bezoeken doen. Omzet neemt wel wat af, maar zeker nog niet een probleem.
- Uitstel belasting betalen.
- Kosten zoveel mogelijk drukken, zoals auto langer rijden.
- Eind dit jaar een beter inzicht.

Juni:

- Voorzichtiger met spontane uitgaven.
- Uitstel aangevraagd voor betalen van omzetbelasting

Juli:

- -

September:

- De bedrijfskosten strak managen en zo laag mogelijk houden voor de rest van 2020
- Vooral nog niet nodig, hopelijk hoeft dit ook niet
- Afhankelijk van komende maanden, grote order OK, zo niet?



Waar zou FHI en/ of andere leden uw organisatie mee kunnen helpen?

Mei:

- Communicatie gaande houden.
- Lobby om direct weer normaal te gaan werken.
- Modelbrief voor uitstel betaling belastingen.
- Economische impact in onze industrie laten berekenen per sector, milieu, petrochemie, onderwijs, voedingsmiddelen industrie etc.
- Volledig inzetten op WoTS 2021 met betere prijzen voor exposanten, uitgebreide promotiecampagnes, (pro)actieve bezoekerswerving,... alles om er een super beurs van te maken zowel voor exposanten als bezoekers. Daarmee ondersteun je als beroepsvereniging de FHI leden.
- Centrale kredietfaciliteit organiseren voor de branche. Banken kennen de markt niet en werken onvoldoende mee / leggen (te) veel drempels op.
- Informatievoorziening. Protocol 1,5 meter bedrijf (kantoor/lab).
- Collectief steunpakket aanvragen voor onze branche.
- Met wat FHI al doet, namelijk de belangen van haar leden behartigen, in de ruimste zin.

Juni:

- Centrale kredietfaciliteit organiseren voor de branche.
- Bench mark data hoe andere bedrijven bijvoorbeeld omgaan met promoties, salarisverhogingen ed
- Snel weer bijeenkomsten organiseren.
- Ik zou het niet direct weten. We hebben de mini website opgestart m.b.v. het speciale aanbod van FHI en hopen hierdoor beter gevonden te worden door potentiële klanten.
- Tips en tricks blijven delen met elkaar
- Makro onderzoek buurlanden, ook Frankrijk
- Dat het bij wet geregeld gaat worden dat er binnen 30 dagen na factuurdatum betaald moet zijn en dat er boetes opgelegd kunnen worden indien de multinationals hier niet aan voldoen.

Juli:

- Branche gerichte ondersteuning vanwege budgetvermindering medische sector.
- We zien niet direct mogelijkheden, behalve enige coulance m.b.t. betalingstermijnen en verbeteren van onze zichtbaarheid middels de mini website bij FHI digitale service, waarvan we nu al gebruik maken.
- Leden inspireren zaken te doen binnen het FHI.
- Zo snel mogelijk weer terug naar het normale en dat de bijeenkomsten weer mogen. Weg met het max aan mensen en de afstand van 1,5 meter.
- Macro economisch perspectief.

September:

- Blijven informeren over ontwikkelingen
- Benchmark data blijven delen
- Blijven communiceren over de mogelijkheden die de overheid specifiek voor onze branche aanbiedt.
- Er voor zorgen dat alles weer normaal gaat draaien. En niet afwachten op wat er gaat gebeuren.

