

DECISIO



Vereniging Bloemist Winkeliers (VBW)

Effecten verhoging btw-tarief
van 6% naar 9% en verlaging
van inkomstenbelasting op
omzet en positie van
bloemisten in Nederland

Eindrapport, 22 januari 2018

TITEL

Effecten verhoging btw-tarief van 6% naar 9% en verlaging van inkomstenbelasting op omzet en positie van bloemisten in Nederland

STATUS RAPPORT

Eindrapport

OPDRACHTGEVER

Vereniging Bloemist Winkeliers (VBW)

PROJECTTEAM DECISIO

Kees van Ommeren (c.vanommeren@decisio.nl)

Lilian Tilburgs

Menno de Pater

CONTACTGEGEVENS DECISIO

Valkenburgstraat 212

1011 ND Amsterdam

T 020 – 67 00 562

E info@decisio.nl

I www.decisio.nl

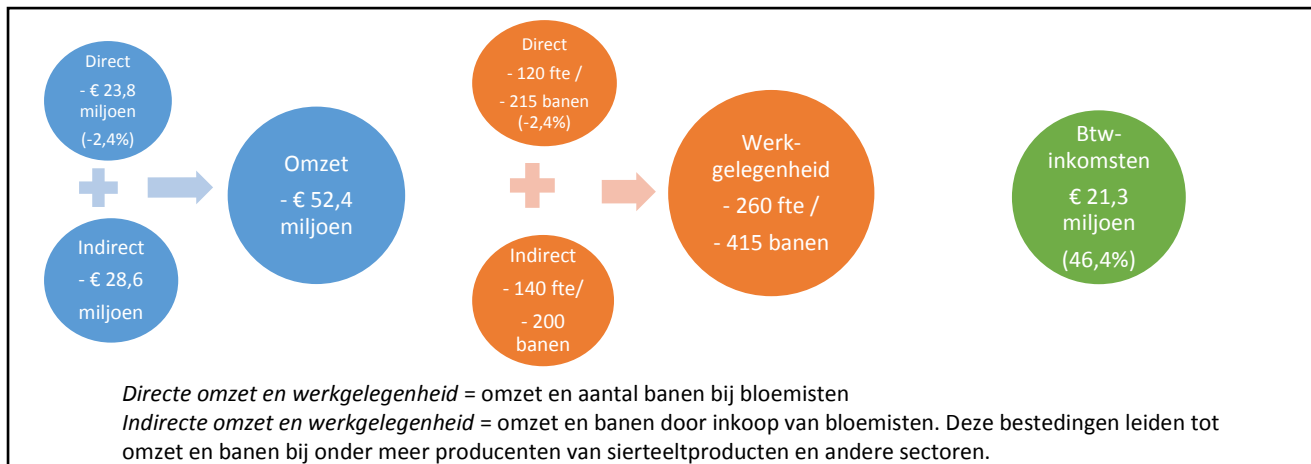
Inhoudsopgave

Dashboard	5
Samenvatting	6
S1 Inleiding	6
S2 Effecten btw-verhoging	6
S3 Effecten vergroting koopkracht door daling inkomstenbelasting	7
S4 Combinatie van beide effecten	8
S5 Overzicht effecten	9
S6 Overige effecten	9
1. Inleiding	11
2. Bevindingen deskresearch	12
2.1 Marktschets	12
2.2 Praktijkcases	12
3. Directe effecten verhoging btw-tarief	16
3.1 Theoretische achtergrond	16
3.2 Effect verhoging btw-tarief op omzet bloemisten	17
3.3 Effect verhoging btw-tarief op werkgelegenheid	18
3.4 Effect verhoging btw-tarief op btw-inkomsten	18
4. Directe effecten van daling inkomstenbelasting	20
4.1 Theorie en praktijk	20
4.2 Theoretische achtergrond voor lange termijn	21
4.3 Lange termijn effect verlaging inkomstenbelasting op omzet	21
4.4 Lange termijn effect verlaging inkomstenbelasting op werkgelegenheid	23
4.5 Lange termijn effect verlaging inkomstenbelasting op btw-inkomsten	23
5. Combinatie van de directe effecten	24
6. Indirecte effecten	25
6.1 Indirecte effecten op omzet/productie	25
6.2 Indirecte effecten op toegevoegde waarde	25

6.3	Indirecte effecten op werkgelegenheid	26
7.	Overzicht effecten	27
8.	Overige effecten	28
8.1	Effect op laagste inkomensgroep	28
8.2	Continuïteit van bloemisterijen	28

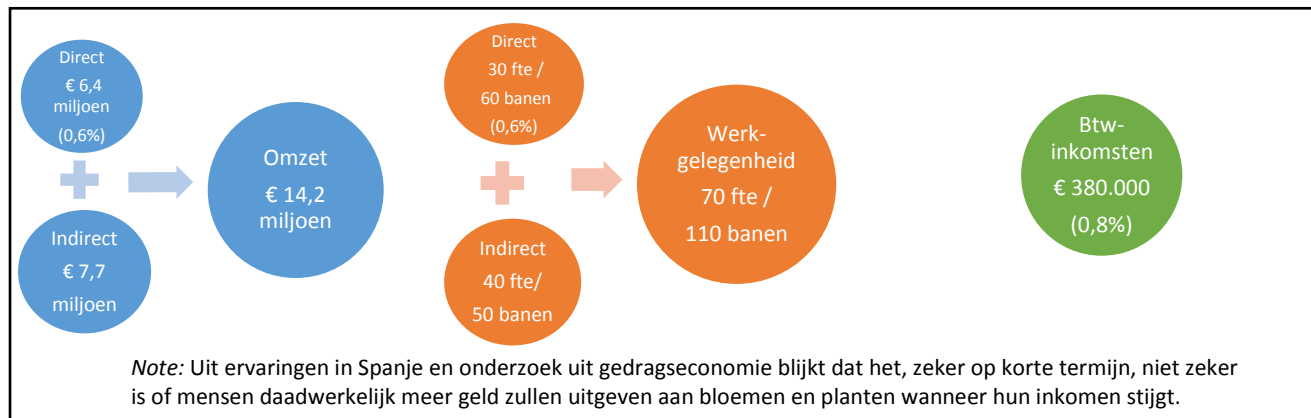
Effecten verhoging btw-tarief

Een btw-verhoging van 6 naar 9 procent leidt tot een prijsstijging voor bloemen en planten. Dit zorgt voor de volgende effecten in omzetten, werkgelegenheid en btw-inkomsten van de overheid.



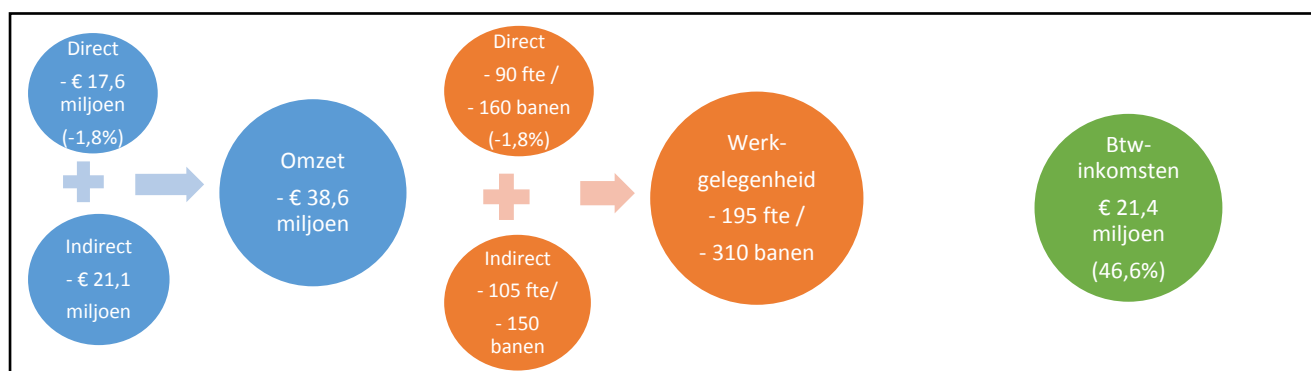
Lange termijn effecten verhoging koopkracht door verlaging inkomstenbelasting

Door een daling van de inkomstenbelasting stijgt de koopkracht van consumenten. Op lange termijn kan dit leiden tot hogere uitgaven aan producten zoals bloemen en planten. Dit effect is aanzienlijk kleiner.



Lange termijn effecten combinatie aanpassing btw en inkomstenbelasting

Het gecombineerde effect van de verhoging van het btw-tarief en de verlaging van de inkomstenbelasting kan daarmee op lange termijn als volgt zijn.



Effect laagste inkomensgroep

De laagste 20% inkomensgroep is extra gevoelig voor prijsverschuivingen van bloemen en planten en voor veranderingen in het inkomen. Uit de berekeningen blijkt dat deze groep mensen graag bloemen wil kopen (hoge inkomenselasticiteit), maar dit slechts beperkt doet vanwege de prijs (hoge prijselasticiteit). Zij veranderen hun koopgedrag dus relatief sterk en worden het meest getroffen door de aanpassingen in het belastingstelsel.

Effect op continuïteit bloemisterijen en voorzieningen kleine kernen

De prijsstijging werkt sterk door in de verdiensten voor ondernemers. Bloemisten met een omzet tot 150.000 (15% van het totaal) krijgen te maken met een daling van hun inkomen van circa acht procent. Omdat het inkomen van deze groep nu vaak al minimaal is (iets boven het minimumloon) is het aannemelijk dat een belangrijk deel van deze bloemisten de zaak zal (moeten) sluiten. Dit heeft uiteraard effect op de ondernemers die het betreft, maar ook op hun klanten, en op het voorzieningenniveau in kleinere kernen.

Samenvatting

S1 Inleiding

In Nederland geldt het lage btw-tarief van 6 procent op sierteeltproducten. Maar de regering is voornemens om dit te verhogen naar 9 procent. Tegelijkertijd wordt de inkomstenbelasting verlaagd, waardoor het besteedbaar inkomen van consumenten stijgt. Dat moet het effect voor de consument compenseren. De VBW is hierover ongerust en heeft Decisio daarom gevraagd te onderzoeken wat de effecten van deze veranderingen voor de bloemisterijen in Nederland zullen zijn.

In het onderzoek onderscheiden we de effecten van de btw-verhoging, de effecten van de verlaging van de inkomstenbelasting en de indirecte effecten hiervan. De focus in dit onderzoek ligt op bloemisten in Nederland. Andere detailhandel waar ook bloemen en planten worden verkocht zoals supermarkten, benzinestations, tuincentra en marktkramen worden hier niet in meegenomen.

S2 Effecten btw-verhoging

Een btw-verhoging van 6 naar 9 procent leidt tot een prijsstijging van 2,8 procent voor bloemen en planten, die waar mogelijk volledig wordt doorberekend aan de consument. Door deze hogere prijs zullen consumenten minder bloemen en planten kopen. We verwachten dat de omzet van bloemisten daalt met 23,8 miljoen euro. Tegelijkertijd gaat een groter deel van de bruto omzet naar de overheid in de vorm van btw-afdrachten. Deze stijgen met 21,3 miljoen euro. Omdat er minder verkocht wordt, hebben bloemisten minder personeel nodig en kunnen bloemisten hun bedrijf beëindigen of failliet gaan. Dit zorgt voor een afname van de werkgelegenheid met 119 fte, ofwel 214 banen. Het is aannemelijk dat een deel van deze mensen op korte termijn werkloos wordt. Hierdoor zullen ook de belastinginkomsten voor de staatskas dalen en de uitgaven aan uitkeringen stijgen. De verschuiving van consumentenbestedingen naar andere producten is relatief klein (3 miljoen euro incl. btw).

Tabel S1: directe effecten van een verhoging van het btw-tarief

Directe effecten	
Omzet	- € 23,8 miljoen (2,4%)
Btw – inkomsten	€ 21,3 miljoen (46,4%)
Werkgelegenheid	- 119 fte / - 214 banen (2,4%)

Als gevolg van de omzetsdaling zullen bloemisten minder inkopen bij producenten in de sierteeltsector en andere bedrijven. Een effect op de omzet van bloemisten heeft dus een doorwerking bij de toeleveranciers.

Deze indirecte effecten bestaan uit de productiewaarde (omzet), toegevoegde waarde (bijdrage aan het BBP) en werkgelegenheid.

Tabel S2: indirecte effecten van een verhoging van het btw-tarief bij toeleveranciers

Indirecte effecten	
Productie/omzet	- € 28,6 miljoen
Toegevoegde waarde	- € 11,9 miljoen
Werkgelegenheid	- 143 fte / - 200 banen

In zijn totaliteit gaat het om circa 52 miljoen euro aan omzet en 260 fte aan arbeidsplaatsen.

Tabel S3: directe en indirecte effecten van een verhoging van het btw-tarief voor bloemisten en hun toeleveranciers

Totale effect btw-verhoging (direct en indirect)	
Omzet	- € 52,4 miljoen
Werkgelegenheid	- 262 fte / - 414 banen

S3 Effecten vergroting koopkracht door daling inkomstenbelasting

Verwachting lange termijn effecten

Door de daling van de inkomstenbelasting zal de koopkracht van consumenten stijgen. Deze stijging in koopkracht voor particulieren zal volgens de economische theorie leiden tot hogere uitgaven aan producten zoals bloemen en planten. Dit zorgt voor een hogere afzet en omzet bij bloemisten. Daardoor zal de werkgelegenheid bij bloemisten stijgen. Daarnaast genereert de overheid ook meer inkomsten uit de btw op bloemen en planten.

Theorie en praktijk

Er kan echter een verschil zijn tussen theorie en praktijk. Volgens de economische theorie gaan consumenten, in ieder geval op lange termijn, meer geld besteden aan bloemen en planten wanneer zij een hoger besteedbaar inkomen hebben. Maar dit is in de praktijk op korte termijn niet altijd het geval. Dit blijkt al uit de ervaringen in Spanje (zie hoofdstuk 2) en kan verklaard worden door verschillende gedragsfactoren die ervoor zorgen dat mensen niet op de rationele wijze handelen zoals door de economische theorie wordt voorspeld. Dit kan het compenserende effect van de belastingverlaging op de bestedingen aan bloemen en planten beperken. Zeker op korte termijn is dit het geval. De onderstaande compenserende

effecten van verlaging van de inkomstenbelasting moeten dan ook worden gezien als mogelijke effecten op de lange termijn.

Tabel S4: directe en indirecte effecten van vergroting koopkracht op lange termijn

Directe effecten	
Omzet	€ 6,4 miljoen (0,6%)
Btw – inkomsten	€ 387.000 (0,8%)
Werkgelegenheid	32 fte / 58 banen (0,6%)
Indirecte effecten	
Productie	€ 7,7 miljoen
Toegevoegde waarde	€ 3,2 miljoen
Werkgelegenheid	39 fte / 54 banen
Totale effect	
Omzet	€ 14,1 miljoen
Werkgelegenheid	71 fte / 112 banen

S4 Combinatie van beide effecten

Om het gecombineerde effect van zowel de verhoging van het btw-tarief als de verhoging van de koopkracht te berekenen, kunnen de bovenstaande resultaten niet simpelweg bij elkaar opgeteld worden. Hiervoor moeten de effecten in combinatie toegepast worden in de berekeningen. De resultaten staan in onderstaande tabel. Nota bene, zoals hierboven al gemeld, is het maar de vraag of de koopkrachtwinst als gevolg van de daling van de inkomstenbelasting, zeker op de korte termijn, leidt tot hogere bestedingen aan bloemen en planten.

Tabel S5: directe en indirecte effecten van combinatie op lange termijn

Directe effecten	
Omzet	- € 17,6 miljoen (1,8%)
Btw – inkomsten	€ 21,3 miljoen (46,6%)
Werkgelegenheid	- 88 fte / - 158 banen (1,8%)
Indirecte effecten	
Productie	- € 21 miljoen
Toegevoegde waarde	- € 8,8 miljoen
Werkgelegenheid	- 105 fte / - 148 banen
Totale effect	
Omzet	- € 38,6 miljoen
Werkgelegenheid	- 193 fte / - 306 banen

S5 Overzicht effecten

In onderstaande tabel staat een overzicht van de directe en indirecte effecten.

Tabel S6: Overzicht effecten

Directe effecten	Btw-verhoging	Inkomenseffect	Combinatie
Omzet	- € 23,8 miljoen	€ 6,4 miljoen	- € 17,6 miljoen
Btw-inkomsten	€ 21,3 miljoen	€ 387.000	€ 21,4 miljoen
Werkgelegenheid	- 119 fte	32 fte	- 88 fte
	- 214 banen	58 banen	- 158 banen
Indirecte effecten	Btw-verhoging	Inkomenseffect	Combinatie
Productie	- € 28,6 miljoen	€ 7,7 miljoen	- € 21,1 miljoen
Toegevoegde waarde	- € 11,9 miljoen	€ 3,2 miljoen	- € 8,8 miljoen
Werkgelegenheid	- 143 fte	39 fte	- 105 fte
	- 200 banen	54 banen	- 148 banen
Totale effecten	Btw-verhoging	Inkomenseffect	Combinatie
Omzet	- € 52,4 miljoen	€ 14,2 miljoen	- € 38,6 miljoen
Werkgelegenheid	- 262 fte	71 fte	- 193 fte
	- 414 banen	112 banen	- 306 banen

S6 Overige effecten

Daarnaast zijn er nog andere effecten van de belastingherziening.

Effect op laagste inkomensgroep

De laagste 20% inkomensgroep is extra gevoelig voor prijsveranderingen van bloemen en planten en voor veranderingen in het inkomen. Uit de berekeningen blijkt dat deze groep mensen graag bloemen wil kopen (ze hebben een hoge inkomenselasticiteit), maar dit slechts beperkt doet vanwege de prijs (de prijselasticiteit is ook hoog). Zij zullen hun koopgedrag dus relatief sterk veranderen en worden het meest getroffen door de aanpassingen in het belastingstelsel.

Effect op continuïteit van bloemisterijen

De verhoging in het btw-tarief en de koopkracht heeft ook gevolgen voor de continuïteit van ondernemingen. De prijsstijging werkt namelijk sterk door in de verdiensten voor de ondernemers. Bijvoorbeeld een bloemist in de laagste omzetklasse (tot 150.000 euro per jaar, ca. 15% van de bloemisterijen) die 140.000 euro per jaar aan omzet genereert en daarmee een jaarinkomen heeft van 19.600 euro, heeft na de btw-verhoging nog een jaarinkomen van 18.088 (een daling van ongeveer acht procent). Dit inkomen ligt onder het minimum loon. Dat

lijkt een erg mager inkomen voor een ondernemer die veel meer risico loopt dan een werknemer. Het is dus aannemelijk dat een belangrijk deel van de bloemisten in de onderste 15 procent van de markt de zaak zal sluiten.

Dit heeft uiteraard effect op de ondernemers die het betreft, maar ook op hun klanten, zeker als het winkels zijn in kleinere kernen. De inwoners zullen dan niet meer in hun eigen woonplaats bloemen kunnen kopen, en het voorzieningenniveau verschaalt verder in een periode dat al veel winkels de deuren moeten sluiten, juist in dat soort plaatsen.

1. Inleiding

Aanleiding

In Nederland geldt sinds 1975 het lage btw-tarief van 6 procent op sierteeltproducten. Dit zorgt ervoor dat sierteeltproducten betaalbaar blijven voor lage inkomensgroepen en dat de omzet en werkgelegenheid in de tuinbouwsector gestimuleerd wordt. De Nederlandse regering heeft in het verleden enkele malen overwogen om dit btw-tarief te verhogen. Momenteel speelt de algemene verhoging naar 9 procent die in het regeerakkoord 2017-2021 'Vertrouwen in de toekomst' van 10 oktober 2017 staat¹. Dit zou zorgen voor hogere belastinginkomsten en een vereenvoudiging van de btw-regelingen. In de huidige plannen komt daarbij dat een verlaging van de inkomstenbelasting moet zorgen voor een stijging in het besteedbaar inkomen van consumenten waardoor het effect op de totale bestedingen volgens het kabinet beperkt blijft.

Doelstelling onderzoek

De VBW vreest dat een stijging in het btw-tarief zal zorgen voor een daling in de omzet en werkgelegenheid bij bloemisten. Zij wenst daarom beter inzicht in het effect van een prijsstijging op het koopgedrag (in volume en waarde) van consumenten bij bloemisten in Nederland en in hoeverre dit negatieve effect gecompenseerd wordt door een verlaging in inkomstenbelasting.

Om deze effecten te bepalen hebben we data en literatuur verzameld over de markt voor bloemenwinkels en de effecten van een btw-verhoging en inkomensverhoging.

Aan de hand van de beschikbare informatie zijn de volgende effecten bepaald:

- Effect op omzet bij bloemisten
- Effect op werkgelegenheid bij bloemisten
- Effect op belastinginkomsten uit btw
- Effect op de rest van de economie (indirecte effecten)
- Effect op de laagste inkomensgroep onder consumenten
- Effect op de continuïteit van ondernemingen

Afbakening

De focus in dit onderzoek ligt op bloemisten in Nederland. Het CBS hanteert voor deze bedrijfspcategorie de SBI-code 47761 'Winkels in bloemen en planten'. Andere detailhandel waar ook bloemen en planten worden verkocht zoals supermarkten, benzinestations, tuincentra en marktkramen worden hier niet in meegenomen.

¹ VVD, CDA D66 en ChristenUnie (2017) Regeerakkoord 2017-2021 'Vertrouwen in de toekomst'

2. Bevindingen deskresearch

2.1 Marktschets

Er zijn in Nederland ongeveer 3.000 bloemisten actief. Deze bloemisten zorgen voor werkgelegenheid van 9.000 personen in 5.000 voltijdbanen (fte)². Zij verdienen een loonsom van ongeveer 90 miljoen euro per jaar³. De totale omzet van bloemisten wordt geschat op 1 miljard euro⁴. Deze omzet komt voor 90 procent van particulieren⁵. De zakelijke markt wordt niet geraakt door de verandering in het btw-tarief omdat bedrijven de btw terug kunnen vorderen bij de belastingdienst en daardoor geen effect ondervinden van de verhoging. De omzet komt voor 85 procent van snijbloemen, kamerplanten en buitenplanten⁶. De andere 15 procent komt van de verkoop van producten die onder het hoge btw-tarief van 21 procent vallen. Ook hierop heeft de btw verhoging geen effect. Uiteindelijk wordt dus 76,5 procent van de omzet bij bloemisten beïnvloed door een verhoging van het lage btw-tarief. Ongeveer 10 procent van de bestedingen komt van de laagste 20 procent inkomensgroep⁷. Deze groep is gevoeliger voor prijsveranderingen van bloemen en planten en veranderingen in het inkomen dan ander inkomensgroepen.

2.2 Praktijkcases

In een aantal andere landen zijn er ervaringen met een verhoging in het btw-tarief op sierteeltproducten. Daarnaast is er onderzoek gedaan naar de effecten van een dergelijke verhoging in Nederland en in heel Europa. We bespreken de resultaten van deze onderzoeken in deze paragraaf. Florint⁸ noemt in haar studie ook Polen en Portugal als landen die in het verleden het btw-tarief op sierteeltproducten hebben verhoogd vanwege de financiële situatie. Slovenië zou in 2012 het btw-tarief juist succesvol hebben verlaagd. Hierover hebben we geen onderzoeken kunnen vinden.

2.2.1 Nederland

Het WUR (voorheen LEI) heeft in 2007, 2010, 2014 en 2015 onderzoek gedaan naar het effect van een btw-verhoging in de hele sierteeltsector. In het meest recente onderzoek is het HORTUS-model gebruikt om het effect van een toepassing van het algemene tarief (21 procent) te bepalen. Hieruit blijkt dat de afzet in de Nederlandse detailhandel zal afnemen met 12,4 procent. De omzet zal dalen met

² Vereniging bloemist winkeliers (VBW)

³ Vereniging bloemist winkeliers (VBW)

⁴ Vereniging bloemist winkeliers (VBW)

⁵ Vereniging bloemist winkeliers (VBW)

⁶ Vereniging bloemist winkeliers (VBW)

⁷ CBS - Maatwerktabel bestedingen huishoudens 2015. Berekening Decisio

⁸ Florint (2015) - EU Value Added Tax (VAT)

300 miljoen (13 procent) en de werkgelegenheid met 1.630 fte (13 procent/ 2.600 banen)⁹. Deze onderzoeken houden geen rekening met een stijging in de koopkracht van consumenten als gevolg van een daling in de inkomstenbelasting.

2.2.2 Spanje

In juli 2012 kondigde de Spaanse overheid een stijging in het btw-tarief aan als gevolg van de crisis en de overheidsschuld. Het verlaagde btw-tarief werd verhoogd van 8 naar 10 procent en het standaard tarief van 18 naar 21 procent. Daarnaast werd in verschillende sectoren, waaronder de sector voor bloemen en planten, het btw-tarief van het oude lage tarief (8 procent) naar het nieuwe hoge tarief (21 procent) veranderd¹⁰. Dit zorgde voor een grote terugval in omzet bij Spaanse bloemisten. Tussen 2012 en 2014 is de omzet met 27 procent gedaald. Dit ligt mede aan de economische en financiële crisis, maar een groot deel kan worden verklaard door het verhoogde btw-tarief¹¹. Volgens de Spaanse bloemisten autoriteit (AEFI) is 23 procent van haar leden failliet gegaan tussen 2012 - 2014¹². Ook de Spaanse import van sierteeltproducten vanuit Nederland is door de invoering van het hoge btw-tarief gedaald¹³. Naast de verhoging in het btw-tarief was er ook een verlaging in de inkomstenbelasting. Er werd verwacht dat consumenten hierdoor meer geld zouden uitgeven aan sierteeltproducten en dat het verlies in omzet hierdoor werd gecompenseerd. Deze verwachting kwam niet uit¹⁴. De Spaanse overheid heeft de btw-regeling op sierteeltproducten herzien en vanaf 2015 geldt het verlaagde btw-tarief van 10 procent.

2.2.3 Frankrijk

In Frankrijk werd in augustus 1991 het btw-tarief voor sierteeltproducten verhoogd van het lage tarief van 5,5 procent naar het hoge tarief van 18,6 procent¹⁵. In de twee jaar daarna daalde de omzet en de werkgelegenheid in de sector sterk. De omzet *exclusief* belasting (netto-omzet) van de detailhandel in sierteeltproducten daalde van 17,5 miljard Franse frank in 1991 naar 15,3 miljard Franse frank in 1992. Dat is een daling van 12,6 procent in een jaar tijd. Dat terwijl de omzet *inclusief* btw (bruto-omzet) met 1,6 procent licht steeg van 18,5 naar 18,8 miljard Franse frank¹⁶. Consumenten gaven ongeveer hetzelfde bedrag uit aan bloemen en

⁹ LEI (2015) - Effecten van verhoging btw-tarief voor sierteeltproducten

¹⁰ Florint (2015) - EU Value Added Tax (VAT)

¹¹ LEI (2015) - Effecten van verhoging btw-tarief voor sierteeltproducten

¹² Florint (2015) - EU Value Added Tax (VAT)

¹³ Florint (2015) - EU Value Added Tax (VAT)

¹⁴ <http://www.hortidaily.com/article/18668/Dutch-horticultural-sector-expects-major-setback-with-higher-VAT-rate>

¹⁵ LEI (2015) - Effecten van verhoging btw-tarief voor sierteeltproducten

¹⁶ LEI (2015) - Effecten van verhoging btw-tarief voor sierteeltproducten

planten in 1991 en 1992, maar de overheid ontving nu een groter deel van de consumentenuitgaven. Door de lagere netto-omzet bij bloemisten daalde de werkgelegenheid in de sierteeltsector met 5.000 in 1992 en 6.000 in 1993 t.o.v. een totaal van 158.000¹⁷. Dat is een daling van 7 procent in twee jaar tijd. Dit zorgde voor lagere inkomstenbelasting en waarschijnlijk hogere werkloosheidsuitgaven. De hogere btw-inkomsten compenseerde dit onvoldoende en de maatregel werd in 1993 teruggedraaid.

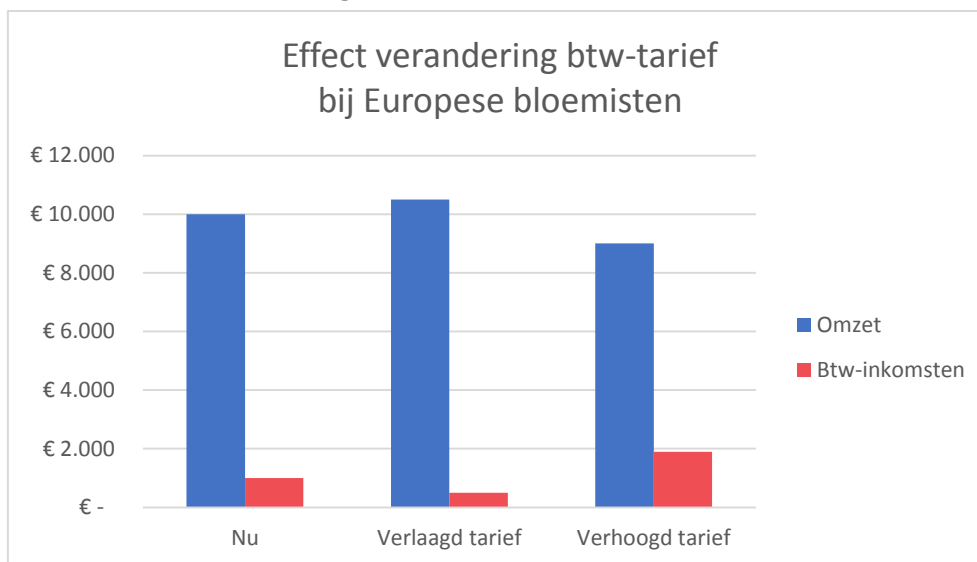
2.2.4 Europa

Florint¹⁸ heeft onderzoek gedaan naar de effecten van een laag btw-tarief en een hoog standaard btw-tarief in de EU 28-landen. De aanleiding voor dit onderzoek was een eventuele afschaffing van de EU-richtlijn 2006/112/EG artikel 122 door de Europese Commissie waarin staat dat EU-leden het verlaagde btw-tarief mogen toepassen op sierteeltproducten (snijbloemen, tuin- en potplanten, bloembollen en boomkwekerijproducten). In het onderzoek is gekeken naar wat er gebeurt wanneer alle Europese landen een verlaagd of een verhoogd btw-tarief op sierteeltproducten zouden toepassen. Uit het onderzoek blijkt dat er een groot verschil in omzet is tussen de situatie dat in heel Europa het reguliere hoge btw tarief geldt en de situatie van een verlaagd tarief in heel Europa. De huidige situatie zit daartussen in. Daarnaast is te zien dat de overheid meer inkomsten uit btw ontvangt bij het hoge btw-tarief. Maar op lange termijn kan dit ook weer dalen doordat er bloemisten failliet gaan en de werkloosheid stijgt.

¹⁷ <http://www.hortidaily.com/article/18668/Dutch-horticultural-sector-expects-major-setback-with-higher-VAT-rate>

¹⁸ Florint (2015) - EU Value Added Tax6 (VAT)

Grafiek 2.1: Effect verandering in btw-tarief bij Europese bloemisten



Bron: Florint 2015

2.2.5 Conclusie

Uit een aantal praktijksituaties en eerder uitgevoerd onderzoek blijkt dat de omzet in de sierteeltsector relatief sterk daalt na een verhoging van het btw-tarief. Consumenten gaan in absolute zin niet meer geld aan bloemen en planten besteden, dus de omzet van de sector daalt fors. In Spanje bleek dat de stijging in koopkracht door verlaging in de inkomstenbelasting hierop nauwelijks een compenserende werking had. Maar een groter deel van de omzet van bloemisten vloeit naar de overheid in de vorm van btw-afdrachten.

3. Directe effecten verhoging btw-tarief

In dit hoofdstuk beschrijven we de effecten van een verhoging van het lage btw-tarief van 6 procent naar 9 procent. De effecten van een verandering in de koopkracht van consumenten is hier nog niet in meegenomen. Deze effecten worden in hoofdstuk 4 besproken, waarna beide effecten in hoofdstuk 5 worden gecombineerd.

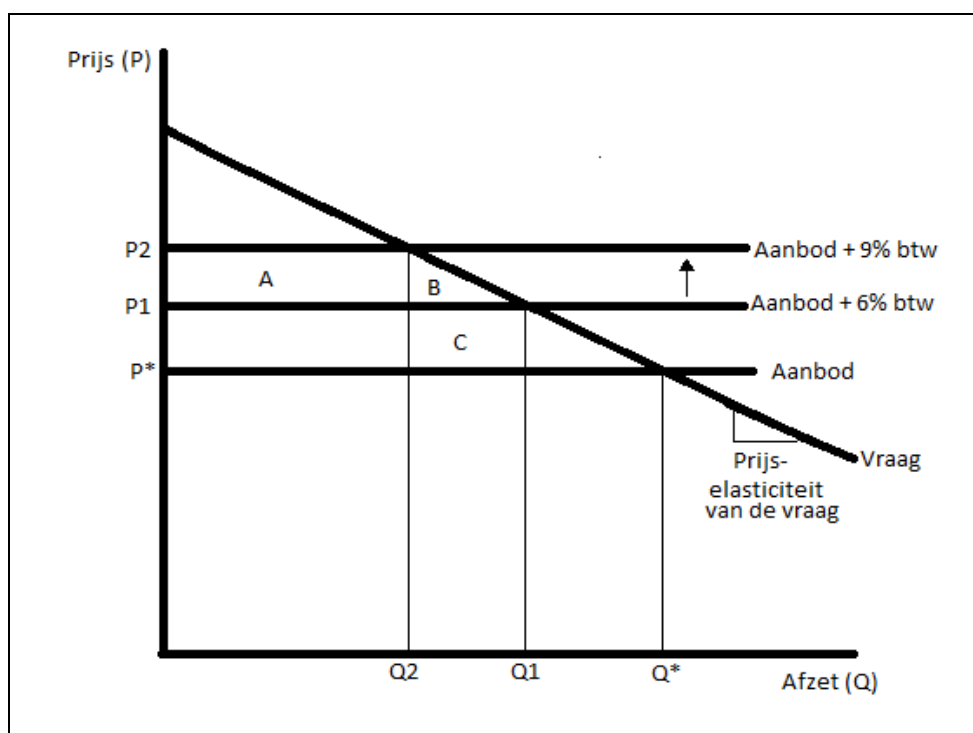
3.1 Theoretische achtergrond

Vanwege het grote aantal bloemisten die in de Nederlandse markt opereren, de (relatief beperkte) omvang van deze bedrijven, de lage barrières voor nieuwe toetreders en het homogene product kan worden aangenomen dat deze markt wordt gekenmerkt door volledige concurrentie. Dit betekent dat een verhoging in het btw-tarief volledig wordt doorberekend aan de consument¹⁹. Door deze hogere prijs gaan consumenten minder bloemen en planten kopen en een deel van hun budget zullen zij besteden aan andere producten. Daardoor daalt de afzet van bloemen en planten en hebben bloemisten een lagere omzet. Een groter deel van deze omzet gaat nu naar de overheid in de vorm van btw-afdrachten. Omdat er minder verkocht wordt, hebben bloemisten minder personeel nodig en er kunnen bloemisterijen failliet gaan. Dit zorgt voor een afname van de werkgelegenheid. In box 1 is beschreven hoe het effect van een btw-verhoging eruit ziet in een vraag en aanbod grafiek.

Box 1: Vraag en aanbod grafiek – effect verhoging btw

Een verhoging van het btw-tarief zorgt voor een verhoging van de indirecte kosten van bloemisten. Deze stijging in de kosten wordt doorberekend aan de consument. Dit resulteert in een gelijkwaardige opwaartse verschuiving van de aanbodlijn en een stijging van de prijs van P1 naar P2 (zie grafiek pagina 18). De afzet daalt hierdoor van Q1 naar Q2. Consumenten verliezen een deel van hun welvaart doordat ze minder bloemen kunnen kopen dan ze eigenlijk zouden willen. Dit verlies in consumentensurplus is gelijk aan gebied A + B. De extra belastinginkomsten zijn gelijk aan gebied A - C. Er ontstaat hierdoor een welvaartsverlies voor de maatschappij ter grootte van gebied B.

¹⁹ LEI (2015) - Effecten van verhoging btw-tarief voor sierteeltproducten



3.2 Effect verhoging btw-tarief op omzet bloemisten

Wanneer het btw-tarief wordt verhoogd naar 9 procent wordt dit (door de volledige concurrentie in de markt) waar mogelijk geheel doorberekend in de prijs voor de consument. Dit zorgt voor een prijsstijging van 2,8 procent op bloemen en planten. Om de reactie van consumenten hierop te bepalen, is de prijselasticiteit van de vraag naar snijbloemen en potplanten gebruikt. Deze is berekend door het LEI en is gelijk aan -1,1²⁰. Dit betekent dat als de prijs met 1 procent stijgt de vraag met 1,1 procent daalt. Een prijsstijging van 2,8 procent met een prijselasticiteit van de vraag van -1,1 zorgt er dus voor dat de omzet van bloemisten daalt met 3,1 procent. In totaal betekent dit een omzetsdaling van 24 miljoen euro. Dat is 2,4 procent van de totale omzet van bloemisten.

Tabel 3.1: Effect verhoging btw-tarief op omzet van bloemisten

	Waarde
Totale omzet bloemisten (excl. btw)	€ 1 miljard
Omzet uit bloem/plant door particulieren (76,5%)	€ 765 miljoen
Verschil omzet bloem/plant door particulier (- 3,1 %)	- € 23,8 miljoen (2,4%)

²⁰ LEI (2007) Beleidsevaluatie btw-regeling sierteeltproducten

3.3 Effect verhoging btw-tarief op werkgelegenheid

Met een gemiddelde omzet van 200.000 euro per fte²¹ is er een daling in de werkgelegenheid van 119 fte bij bloemisten. Een fte in deze sector is gelijk aan 1,8 banen²². In totaal gaat het dus om 214 banen. Dat is 2,4 procent van de totale werkgelegenheid bij bloemisten en 3,1 procent van de werkgelegenheid die wordt gegenereerd door de verkoop van bloemen en planten aan particulieren. Het is aannemelijk dat een deel van deze mensen op korte termijn werkloos wordt. Hierdoor zullen ook de belastinginkomsten voor de staatskas dalen en de uitgaven aan uitkeringen stijgen.

Tabel 3.2: Effect verhoging btw-tarief op werkgelegenheid bij bloemisten

	Waarde
Verschil omzet	- € 23,8 miljoen
Omzet per fte	€ 200.000
Verschil werkgelegenheid	- 119 fte / - 214 banen (2,4%)

3.4 Effect verhoging btw-tarief op btw-inkomsten

Door het hogere btw-percentages zal een groter deel van de omzet van bloemisten naar de overheid vloeien in de vorm van btw-afdrachten. De btw-inkomsten van bloemen en planten voor de staatskas zullen stijgen met 20,8 miljoen euro. Dat is een stijging van 45 procent.

Tabel 3.3: Effect verhoging btw-tarief op btw-inkomsten uit bloemen en planten

	Waarde
Btw-inkomsten voor verandering tarief	€ 45,9 miljoen
Btw-inkomsten na verandering tarief	€ 66,7 miljoen
Verschil btw-inkomsten	€ 20,8 miljoen (45,3%)

Consumenten blijven in totaliteit ongeveer hetzelfde bedrag besteden aan bloemen en planten. Dit is vergelijkbaar met de beschreven cases van Spanje en Frankrijk in hoofdstuk 2. Slechts een klein deel van hun oorspronkelijke bestedingen aan bloemen en planten (circa 3 miljoen euro of 0,4 procent) besteden ze aan andere producten (zie tabel 3.4). Dit zullen zij besteden aan andere producten. De belangrijkste motieven voor particulieren om bloemen te kopen zijn: als cadeau, voor een bruiloft, voor een begrafenis en eigen gebruik²³. Omdat veel van de substituten in het hoge btw tarief vallen, gaan we voor de substituut-producten uit

²¹ Vereniging bloemist winkeliers (VBW)

²² Vereniging bloemist winkeliers (VBW)

²³ Vereniging voor groothandelaren in bloemkwekerijproducten (VGB)

van een gemiddeld btw-percentage van 17 procent²⁴. Dit substitutie-effect zorgt voor extra btw-inkomsten van 512.000 euro voor de overheid. In totaal stijgen de btw-inkomsten dus met 21,3 miljoen euro. Dat is een stijging van 46,4 procent. Het is echter mogelijk dat consumenten een deel van dit inkomen sparen of in het buitenland besteden, dan zou dit effect lager uit kunnen komen.

Tabel 3.4: Effect op btw-inkomsten uit substitutie van de consument

	Omzet bloemisten	Btw-inkomsten	Bestedingen consument
Bestedingen voor verandering	€ 765 miljoen	€ 45,9 miljoen	€ 811 miljoen
Bestedingen met nieuw tarief	€ 741 miljoen	€ 66,7 miljoen	€ 808 miljoen
Verschil	- € 23,8 miljoen	€ 20,8 miljoen	- € 3 miljoen
Btw-inkomsten uit substitutie		€ 512.000	
Totaal effect op btw-inkomsten		€ 21,3 miljoen	

²⁴ Uitgangspunt: 1/3 laag tarief (9%) en 2/3 hoog tarief (21%).

4. Directe effecten van daling inkomstenbelasting

In dit hoofdstuk beschrijven we de effecten van een stijging in de koopkracht door een daling in de inkomstenbelasting. Het effect van een verhoging van het btw-tarief is hier niet in meegenomen. De effecten worden in hoofdstuk 5 gecombineerd.

4.1 Theorie en praktijk

Volgens de economische theorie gaan consumenten, in ieder geval op lange termijn, meer geld besteden aan bloemen en planten wanneer zij een hoger besteedbaar inkomen hebben. Maar dit is in de praktijk op korte termijn niet altijd het geval. Dit blijkt al uit de ervaringen in Spanje (zie hoofdstuk 2) en kan verklaard worden door gedragsfactoren die ervoor zorgen dat mensen niet op de rationele wijze handelen zoals door de economische theorie wordt voorspeld. Dit zou het effect van een verhoging in de inkomens op de bestedingen aan bloemen en planten kunnen beperken. Er zijn twee effecten uit de gedragseconomie die dit kunnen verklaren.

Loss aversion

Mensen zijn gevoeliger voor verliezen dan voor winsten. In andere woorden de pijn van het verliezen van 100 euro is erger dan de vreugde die men voelt bij het vinden van 100 euro. Een verhoging in de prijs van een product (zoals de verhoging van het btw-tarief) wordt dus zwaarder gewogen dan een vergelijkbare stijging in het inkomen.

Price anchoring

Mensen vinden het moeilijk om een redelijke prijs voor een dienst of product te bepalen en zijn gevoeliger voor relatieve verschillen dan voor absolute waarden. Ze gaan daarom vaak op zoek naar een referentieprijz om verschillende prijzen mee te vergelijken. Deze referentieprijz bepaalt uiteindelijk wat een consument bereid is te betalen voor een product. Wanneer de prijs voor een boeket bloemen stijgt vanwege de btw-verhoging, zullen consumenten mentaal blijven vasthouden aan de prijs die ze voorheen voor dat boeket betaalde. Zij zullen daarom op zoek gaan naar een kleiner boeket dat wel binnen de referentieprijz valt. Daarnaast zullen mensen ook blijven vasthouden aan deze referentieprijz wanneer hun inkomen stijgt. Een verlaging van de inkomstenbelasting zorgt er in dat geval niet voor dat consumenten een duurder boeket gaan kopen.

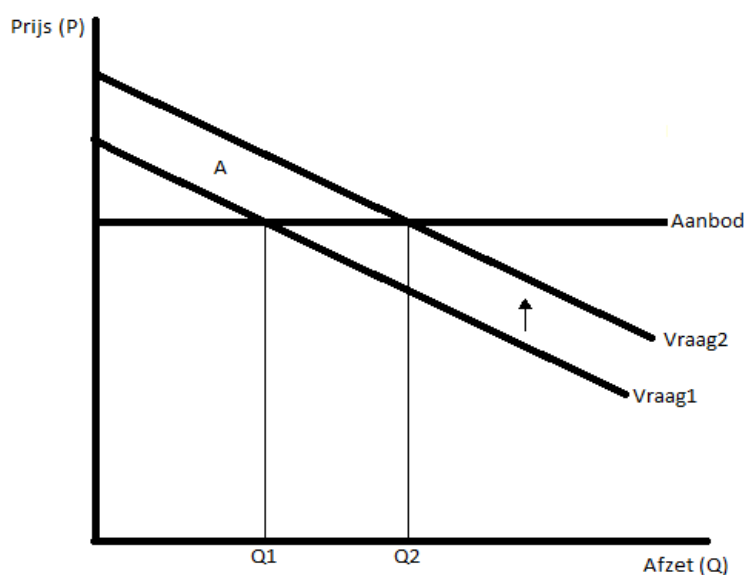
In de praktijk is het, zeker op de korte termijn, dus maar de vraag of het verlies aan omzet door de prijsstijging deels wordt gecompenseerd door de koopkrachtwinst. Desalniettemin presenteren we in dit hoofdstuk wat het effect op lange termijn zou zijn.

4.2 Theoretische achtergrond voor lange termijn

Door aanpassingen in het belastingstelsel zal de koopkracht van consumenten stijgen. Deze stijging in koopkracht voor particulieren zal volgens de theorie leiden tot hogere uitgaven aan producten zoals bloemen en planten. Dit zorgt voor een hogere afzet en omzet bij bloemisten. Daardoor zal de werkgelegenheid bij bloemisten stijgen. Daarnaast genereert de overheid ook meer inkomsten uit de btw op bloemen en planten. In box 2 is beschreven hoe dit effect eruit ziet in een vraag en aanbod grafiek.

Box 2: vraag en aanbod grafiek - inkomenseffect

Wanneer het inkomen van consumenten stijgt, verschuift de vraaglijn (afhankelijk van de inkomenselasticiteit) omhoog. Dit zorgt ervoor dat de afzet stijgt van Q_1 naar Q_2 . Het consumentensurplus wordt hierdoor groter met gebied A.



4.3 Lange termijn effect verlaging inkomstenbelasting op omzet

Wanneer de inkomstenbelasting daalt, stijgt de koopkracht van consumenten. Volgens de doorrekening van het regeerakkoord van 2017 stijgt de koopkracht voor

de laagste inkomensgroep met 0,6 procent²⁵. De koopkracht van de andere inkomensgroepen stijgt gemiddeld met 0,8 procent. Op lange termijn zou dit kunnen zorgen voor een grotere vraag naar bloemen en planten.

Ongeveer 10 procent van de omzet bij bloemisten komt van consumenten in de laagste 20 procent inkomensgroep. De inkomenselasticiteit voor deze groep is 2,03²⁶. Dit betekent dat als het inkomen met 1 procent stijgt de vraag naar bloemen en planten van deze groep met 2,03 procent stijgt. Een stijging in koopkracht van 0,6 procent resulteert dus op lange termijn in een stijging van de vraag voor bloemen en planten van deze groep met 1,22 procent.

Tabel 4.1: Effect op omzet van verhoging koopkracht laagste 20% inkomensgroep

	Waarde
Totale omzet bloem/plant particulier	€ 765 miljoen
Omzet laagste inkomensgroep (10,3 %)	€ 79 miljoen
Verschil omzet laagste inkomensgroep (1,22 %)	€ 963.000

De inkomenselasticiteit voor de andere inkomensgroepen is 1,0²⁷. Dit in combinatie met een koopkrachtstijging van 0,8 procent zorgt ervoor dat de vraag van deze groep op lange termijn met 0,8 procent stijgt.

Tabel 4.2: Effect op omzet van verhoging koopkracht andere inkomensgroepen

	Waarde
Totale omzet bloem/plant particulier	€ 765 miljoen
Omzet andere inkomensgroepen (89,7%)	€ 686 miljoen
Verschil omzet andere inkomensgroepen (0,8 %)	€ 5,5 miljoen

Dit resulteert in een totale omzetstijging bij bloemisten van 6,4 miljoen euro. Dat is 0,64 procent van de totale omzet van bloemisten en 0,84 procent van de omzet die wordt gehaald uit de verkoop van bloemen en planten aan particulieren.

Consumenten gaan 6,8 miljoen euro (incl. btw) meer uitgeven aan bloemen en planten.

²⁵ CPB (2017) Analyse economische en budgettaire effecten van de financiële bijlage van het Regeerakkoord

²⁶ Berekend op basis van CBS - Maatwerktabel bestedingen huishoudens 2015.

²⁷ Berekend op basis van CBS - Maatwerktabel bestedingen huishoudens 2015.

Tabel 4.3: Totale effect verhoging koopkracht op omzet van bloemisten

	Waarde
Effect op omzet door lage inkomensgroep	€ 963.000
Effect op omzet door andere inkomensgroepen	€ 5,5 miljoen
Totaal effect op omzet	€ 6,4 miljoen (0,6%)

4.4 Lange termijn effect verlaging inkomstenbelasting op werkgelegenheid

Door deze stijging in de omzet en een gemiddelde omzet van 200.000 euro per fte, stijgt de werkgelegenheid met 32 fte. Dat is 0,64 procent van de totale werkgelegenheid van bloemisten en 0,84 procent van de werkgelegenheid die wordt gehaald uit verkoop van bloemen en planten aan particulieren. Een fte is gelijk aan 1,8 banen. In totaal gaat het dus om 58 banen.

Tabel 4.4: Effect verlaging inkomstenbelasting op werkgelegenheid bij bloemisten

	Waarde
Stijging omzet	€ 6,5 miljoen
Omzet per fte	€ 200.000
Verschil werkgelegenheid	32 fte / 58 banen (0,6%)

4.5 Lange termijn effect verlaging inkomstenbelasting op btw-inkomsten

De extra bestedingen door consumenten genereren extra btw-inkomsten voor de schatkist van de rijksoverheid van 387.000 euro. Dat is 0,84 procent van de btw-inkomsten die worden gehaald uit de verkoop van bloemen en planten aan particulieren.

Tabel 4.5: Effect verlaging inkomstenbelasting op btw-inkomsten uit bloem/plant

	Waarde
Btw-inkomsten voor verandering koopkracht	€ 45,9 miljoen
Btw-inkomsten na verandering koopkracht	€ 46,3 miljoen
Verschil btw-inkomsten	€ 387.000 (0,8%)

5. Combinatie van de directe effecten

Om het gecombineerde effect van zowel de verhoging van het btw-tarief als de verhoging van de koopkracht te berekenen, kunnen de bovenstaande resultaten niet simpelweg bij elkaar opgeteld worden. Hiervoor moeten de effecten in combinatie toegepast worden in de berekeningen.

Wanneer de effecten tegelijkertijd optreden zal de omzet bij bloemisten dalen met ruim 17,6 miljoen euro. Dat is 1,8 procent van de totale omzet bij bloemisten en 2,3 procent van de omzet die wordt gehaald uit de verkoop van bloemen en planten aan particulieren. De werkgelegenheid zal dalen met 88 fte, ofwel 158 banen. De overheid heeft 21 miljoen euro extra inkomsten uit btw. Dat is een toename van 46,6 procent. Nota bene, zoals hierboven al gemeld, is het maar de vraag of de koopkrachtwinst als gevolg van de daling van de inkomstenbelasting, zeker op de korte termijn, leidt tot hogere bestedingen aan bloemen en planten. Het gecombineerde effect zal dan meer lijken op het effect van de verhoging in het btw-tarief.

Tabel 5.1: Combinatie van effecten op lange termijn

	Btw-verhoging	Inkomenseffect	Combinatie
Omzet	- € 23,8 miljoen	€ 6,4 miljoen	- € 17,6 miljoen
Werkgelegenheid	- 119 fte	32 fte	- 88 fte
	- 214 banen	58 banen	- 158 banen
Btw - inkomsten	€ 21,3 miljoen	€ 387.000	€ 21,4 miljoen

Box 3: Effecten volledige detailhandel in sierteeltsector

In dit onderzoek is alleen gekeken naar bloemisten. De verkoop van bloemen en planten bij supermarkten, benzinestations, tuincentra etc. is hier niet in meegenomen. Deze ondernemingen zullen echter ook effecten ondervinden van de btw-verhoging en de verhoging in koopkracht. Wij hebben daarom ook een schatting gemaakt van het effect op de volledige detailhandel in sierteeltproducten. Het LEI heeft in 2015 de omzet van de detailhandel in sierteeltproducten geschat op 2,3 miljard euro en de werkgelegenheid op 12.300 fte. Er wordt geschat dat 75 procent van de omzet wordt gegenereerd vanuit particulieren. Als we van deze basis uitgaan, komen we op de volgende effecten voor de hele detailhandel:

Tabel 5.2: effecten volledige detailhandel in sierteeltsector

	Btw-verhoging	Inkomenseffect	Combinatie
Omzet	- €52,5 miljoen	€ 14,2 miljoen	- € 38,8 miljoen
Werkgelegenheid	- 287 fte	78 fte	- 212 fte
Btw-inkomsten	€ 45,9 miljoen	€ 854.000	€ 47,1 miljoen

6. Indirecte effecten

Wanneer er bij de bloemisten omzet wegvalt, zullen zij ook minder inkopen bij producenten in de sierteeltsector en andere bedrijven. Een effect op de omzet van bloemisten heeft dus een doorwerking bij de toeleveranciers. Om de effecten op de toeleveranciers van bloemisten te kunnen bepalen, bestuderen wij drie aspecten: de productie/omzet, de toegevoegde waarde en de werkgelegenheid. Deze worden bepaald op basis van multipliers²⁸. Deze indirecte effecten werken niet door op de btw-inkomsten van de overheid aangezien bloemisten geen btw betalen over hun inkoop.

6.1 Indirecte effecten op omzet/productie

De eerste stap is om te bepalen wat de waarde is van de goederen en diensten die zijn aangeschaft door bloemisten, zoals bijvoorbeeld inkoop van producten en huisvesting. Deze waarde noemen we 'productie'(waarde). Per miljoen euro aan omzet bij bloemisten is er 1,2 miljoen euro aan productiewaarde bij toeleveranciers en andere sectoren²⁹. Door de btw-verhoging en de veranderingen in de inkomstenbelasting zal de omzet elders in de economie met 21 miljoen euro dalen.

Tabel 6.1: Indirecte effecten op productie in de keten

	Btw-verhoging	Inkomenseffect	Combinatie
Omzetverandering	- € 23,8 miljoen	€ 6,4 miljoen	- € 17,6 miljoen
Multiplier	1,2	1,2	1,2
Productie elders	- € 28,6 miljoen	€ 7,7 miljoen	- € 21 miljoen

6.2 Indirecte effecten op toegevoegde waarde

De tweede stap is om op basis van de vastgestelde productiewaarde (bestedingen van bloemisten) aan te geven wat daarvan de 'toegevoegde waarde' is. De toegevoegde waarde is het verschil tussen de omzet (productie) en inkoop van goederen en diensten bij bedrijven die leveren aan bloemisten. Per miljoen euro aan omzet bij bloemisten is er 0,5 miljoen euro aan toegevoegde waarde elders³⁰. Door de btw-verhoging en de veranderingen in de inkomstenbelasting zal de toegevoegde waarde bij toeleveranciers met 8,8 miljoen euro dalen.

²⁸ De aanname in de berekening is dat toeleveranciers van bloemisten hun producten en diensten niet elders in de markt wegzetten.

²⁹ Berekening Decisio op basis van input-outputmodel en CBS-data

³⁰ Berekening Decisio op basis van input-outputmodel en CBS-data

Tabel 6.2: Indirecte effecten op toegevoegde waarde in keten en andere sectoren

	Btw-verhoging	Inkomenseffect	Combinatie
Omzetverandering	- € 23,8 miljoen	€ 6,4 miljoen	- € 17,6 miljoen
Multiplier	0,5	0,5	0,5
TW elders	- € 11,9 miljoen	€ 3,2 miljoen	- € 8,8 miljoen

6.3 Indirecte effecten op werkgelegenheid

Vanuit de toegevoegde waarde wordt berekend om hoeveel banen dit gaat. Per fte wordt er 200.000 euro omzet gegenereerd bij bloemisten. Per miljoen euro aan omzet bij bloemisten is er dus een werkgelegenheid van 5 fte bij de bloemisten en 6 fte bij toeleveranciers en in andere sectoren³¹. Dat komt neer op een multiplier van 1,2. Door de btw-verhoging en de verandering in inkomstenbelasting zal de werkgelegenheid in de rest van de Nederlandse economie met 105 fte dalen. Een fte is gelijk aan 1,4 banen. Dat betekent dat er 148 banen zullen verdwijnen in de rest van economie. Het aantal banen per fte voor de indirecte effecten is lager dan bij directe effecten omdat er in de detailhandel doorgaans meer parttime werknemers zijn dan in andere sectoren. Het is aannemelijk dat een deel van deze mensen op korte termijn werkloos wordt. Hierdoor zullen ook de belastinginkomsten voor de staatskas dalen en de uitgaven aan uitkeringen stijgen.

Tabel 6.3: Indirecte effecten op werkgelegenheid in de keten

	Btw-verhoging	Inkomenseffect	Combinatie
Omzetverandering	- € 23,8 miljoen	€ 6,4 miljoen	- € 17,6 miljoen
Multiplier	1,2	1,2	1,2
Werkgelegenheid	- 143 fte	39 fte	- 105 fte
	- 200 banen	54 banen	- 148 banen

³¹ Berekening Decisio op basis van input-outputmodel en CBS-data

7. Overzicht effecten

In onderstaande tabel staat een overzicht van de directe en indirecte effecten.

Tabel 7.1 Overzicht effecten

	Btw-verhoging	Inkomenseffect	Combinatie
Directe effecten			
Omzet	- € 23,8 miljoen	€ 6,4 miljoen	- € 17,6 miljoen
Btw-inkomsten	€ 21,3 miljoen	€ 387.000	€ 21,4 miljoen
Werkgelegenheid	- 119 fte	32 fte	- 88 fte
	- 214 banen	58 banen	- 158 banen
Indirecte effecten			
Productie	- € 28,6 miljoen	€ 7,7 miljoen	- € 21,1 miljoen
Toegevoegde waarde	- €11,9 miljoen	€ 3,2 miljoen	- € 8,8 miljoen
Werkgelegenheid	- 143 fte	39 fte	- 105 fte
	- 200 banen	54 banen	- 148 banen
Totale effecten			
Omzet	- € 52,4 miljoen	€ 14,1 miljoen	- € 38,6 miljoen
Werkgelegenheid	- 262 fte	71 fte	- 193 fte
	- 414 banen	112 banen	- 305 banen

8. Overige effecten

In dit hoofdstuk bespreken we overige effecten van een btw-verhoging en de verhoging in koopkracht, zoals effecten voor de laagste inkomensgroep en de continuïteit van ondernemingen.

8.1 Effect op laagste inkomensgroep

De laagste 20 procent inkomensgroep is extra gevoelig voor prijsverschuivingen van bloemen en planten en voor veranderingen in het inkomen. Zij hebben bijvoorbeeld een prijselasticiteit van - 1,3 in plaats van het gemiddelde van - 1,1. Dit zorgt voor een daling in de vraag bij een prijsstijging die 18 procent sterker is dan bij de gemiddelde consument. De inkomenselasticiteit van deze groep is twee keer zo groot als de inkomenselasticiteit van de andere inkomensgroepen. Dit op zich is al een interessant gegeven, want dat betekent dat deze groep mensen graag bloemen wil kopen, maar dit slechts beperkt doen vanwege de prijs. Zij zullen hun koopgedrag dus sterk veranderen en worden het meest getroffen door de aanpassingen in het belastingstelsel. De laagste inkomensgroep bepaalt ongeveer 10 procent van de bestedingen aan bloemen en planten bij bloemisten.

8.2 Continuïteit van bloemisterijen

Het is aannemelijk dat er bloemisten failliet gaan of hun bedrijf beëindigen door de veranderingen in het koopgedrag van consumenten. Door de btw-verhoging zal de omzet bij bloemisten gemiddeld met 2,4 procent dalen. In tabel 8.1 is weergegeven hoe de kostenopbouw van bloemisten op dit moment is verdeeld.

Tabel 8.1: Verdeling omzet per omzetklasse

Omzetklasse	€ 0 – € 150.000	€ 150.000 – € 300.000	€ 300.000 – € 500.000	Groter dan € 500.000
Aantal bloemisten	15 %	40 %	40 %	5 %
Omzet	100 %	100 %	100 %	100 %
Inkoop	55 %	54 %	49 %	45 %
Bruto marge	45 %	46 %	51 %	55 %
Personeelskosten	2 %	9 %	23 %	28 %
Netto winst	12 - 16 %	10 - 14 %	9 - 12 %	8 - 10 %

Bron: VBW, schatting op basis van 30 jaarrekeningen

Wat is nu het effect van de btw-verhoging? Stel, we gaan ervan uit dat een bloemist in de laagste omzetklasse 140.000 euro per jaar aan omzet genereert. Daarvan blijft gemiddeld 14 procent over als nettowinst en inkomen voor de eigenaar.

Dit is 19.600 euro (zie tabel 8.2). Als de omzet met 2,4 procent daalt, nemen de inkoopkosten met datzelfde percentage af. De inkoopkosten zullen dus dalen, maar de andere bedrijfskosten (pand, nutsvoorzieningen, kassasystemen, administratie etc.) blijven gelijk. Uiteindelijk daalt daardoor de nettowinst en dus het inkomen van de bloemist tot 18.088 euro (7,7 procent minder). Dit inkomen ligt onder het minimum loon van 18.780 euro (per 1 juli 2017)³². Dat lijkt een erg mager inkomen voor een ondernemer die veel meer risico loopt dan een werknemer. Het is dus aannemelijk dat een belangrijk deel van de bloemisten in de onderste 15 procent van de markt de zaak zal sluiten. Dit heeft uiteraard effect op de ondernemers die het betreft, maar ook op hun klanten, zeker als het winkels zijn in kleinere kernen. De inwoners zullen dan niet meer in hun eigen stad bloemen kunnen kopen, en het voorzieningenniveau verschaalt verder in een periode dat al veel winkels de deuren moeten sluiten, juist in dat soort plaatsen.

Tabel 8.2: Voorbeeldberekening omzetsdaling door verhoging btw-tarief

	Voor verhoging btw-tarief		Na verhoging btw-tarief	
	Percentage	Euro's	Euro's	Vershil
Omzet	100 %	€ 140.000	€ 136.640	- 2,4 %
Inkoop	55 %	€ 77.000	€ 75.152	- 2,4 %
Bruto marge	45 %	€ 63.000	€ 61.488	- 2,4 %
Bedrijfskosten	31 %	€ 43.400	€ 43.400	0 %
Inkomen/winst	14 %	€ 19.600	€ 18.088	- 7,7 %

³² <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/minimumloon/bedragen-minimumloon/bedragen-minimumloon-2017>