

# Notulen

## ALGEMENE LEDENVERGADERING NVKT

woensdag 29 juni 2022

(16.00-17.00 uur - Lijnden)



De agenda voor de vergadering luidt als volgt:

- 1 **Opening**
- 2 **Goedkeuring van de concept-notulen van de Algemene Ledenvergadering d.d. 4 juni 2021**
- 3 **Eventuele ingekomen stukken en mededelingen**
- 4 **Jaarverslag voorzitter 'NVKT in 2021' en vooruitblik 2022**
- 5 **Update communicatie betreft stand van zaken NVKT**
- 6 **a) Vaststelling van de balans per 31 december 2021 van de winst- en verliesrekening van het boekjaar 1 januari 2021 t/m 31 december 2021**

**b) Behandeling financieel verslag kascommissie NVKT**

(De financiële stukken staan ter inzage voor de leden op het besloten ledendeel van de NVKT-website en worden op de fysieke vergadering van 29 juni a.s. aan de aanwezige leden verstrekt.)

- 7 **Décharge van het bestuur voor het verenigingsjaar 1 januari t/m 31 december 2021**

- 8 **Vaststelling begroting voor het boekjaar 1 januari t/m 31 december 2022**

(De begroting voor het boekjaar 2022 staat ter inzage voor de leden op het besloten ledendeel van de NVKT-website en wordt op de fysieke vergadering van 29 juni a.s. aan de aanwezige leden verstrekt.)

- 9 **Benoeming kascommissie over (volgend) verslagjaar 2022**

De kascommissie werd het afgelopen jaar gevormd door leden Dick van der Teems en Larry Verschuur. Voorgesteld wordt om beide leden voor verslagjaar 2022 als financiële commissie te benoemen.

- 10 **Contributie**

**a) Geen inschrijfgeld bij lidmaatschapscontributie per 1 januari 2023**

Om nieuwe leden in deze tijden van prijsstijgingen tegemoet te komen, komt het inschrijfgeld van € 50,- exclusief voor alle nieuwe leden, derhalve ook voor starters, tijdelijk te vervallen. Deze maatregel wordt verlengd voor 2023.

## **b) Handhaving tarief contributie NVKT-leden 2023**

### **11 EU regelgeving – verlenging VBER-richtlijn betreft status Handelsagent per 1 juni 2022**

(update secretaris Paul Holtrop)

### **12 Rondvraag**

### **13 Sluiting vergadering**

---

#### **1. Opening**

Voorzitter Paul Visscher (PV) opent de vergadering en heet vervolgens alle aanwezigen (NVKT-bestuursleden en NVKT-leden) van harte welkom in Lijnden op kantoor/showroom van bestuurslid Rob Schalker (RS). Hij bedankt RS voor zijn gastvrijheid om zijn showroom beschikbaar te stellen voor deze ALV en voor de presentatie, rondleiding en borrel die na de Algemene Ledenvergadering plaats vinden. PV informeert bij de aanwezige textielagenten en –importeurs hoe het hen vergaat in de nasleep van de corona-pandemie en welke eventuele gevolgen zij ervaren voor hun business betreft de oorlog tussen Rusland-Oekraïne. Verschillende leden zetten uiteen waar ze momenteel tegen aan lopen als gevolg van de veranderingen in de wereld.

#### **2. Goedkeuring van de bijgesloten notulen van de Algemene Ledenvergadering d.d. 4 juni 2021**

De conceptnotulen van de NVKT- Algemene Ledenvergadering van 4 juni 2021 worden unaniem door de aanwezige NVKT-leden goedgekeurd.

#### **3. Ingekomen stukken en mededelingen**

Volgens de voorzitter zijn er geen ingekomen stukken van leden binnengekomen. Hij benoemt dat veel textielagenten en –importeurs, met name in de confectie, de afgelopen jaren in een moeilijke financiële positie terecht waren gekomen, maar dat herstel zich weer langzaam inzet.

#### **4. Jaarverslag voorzitter 'NVKT in 2021' en vooruitblik 2022**

Volgens Paul Visscher stond het jaar 2021 in het teken van meer herstel en trok de textielmarkt weer langzaam aan. De start van de oorlog tussen Rusland en Oekraïne in februari van 2022 zorgde echter voor grote prijsstijgingen in o.a. grondstoffen en voor krapte op de arbeidsmarkt, gevolgen die in bijna iedere sector voelbaar zijn. De sector interieurstoffen in tegenstelling tot confectie deed het de afgelopen jaren over het algemeen goed, volgens PV maar ziet hier nu ook een kleine daling. Paul Holtrop (PH) vult aan dat dit ook een gevolg is van goede jaren hiervoor.

Larry Verschuur (LV), sector confectie, ziet een terugloop van 20 % in zijn online winkel en merkt op dat de “stenen winkel” weer in populariteit groeit. Mensen willen weer bediend worden, gaan weer naar een stenen winkel voor de extra service, volgens LV. Hij bemerkt ook dat hij via zijn online shop meer trammelant ervaart, meer retouren wat de omzet geen goed doet.

Rob Schalker (RS) merkt op dat zijn business in de sector mannenkleding online gegroeid is, maar in wholesale wel een stilstand ervaart, mede door een gebrek aan voorraad.

Dick van der Teems (DvdT) vult aan dat zijn business, mannenkleding, midden/hoog segment, het op zich goed doet, ook online. Door een goede investering in een serieuze webshop en meer personeel en zo ook een investering in service kan bieden. Hij heeft momenteel dubbele leveringen waardoor hij bijna weer op het niveau zit van 2019 (voor coronatijd).

LV benadrukt dat hij een verschil ervaart in segment mannen- en vrouwenkleding, maar dat het segment “duurzame kleding” het juist weer beter gaat doen. Mannen zijn naar zijn mening vaak wat trouwer aan een bepaald merk, winkel. Hij verkoopt juist zijn webshops, maar behoudt zijn groothandel en richt zich op een specifiek segment in dameskleding.

RS bemerkt dat het veelal ook afhankelijk is per land. Veel landen hebben in coronatijd op “slot” gestaan waardoor leveringen vrijwel niet mogelijk waren. In Australië en Canada was dat bijvoorbeeld niet het geval, waardoor hier minder problemen met levering zijn.

PH vraagt zich af welke strategie in deze tijd het beste is, alleen online verkopen, juist fysieke winkel of toch allebei. LV antwoordt dat hij de webshop nu meer als servicetool ziet. Volgens RS ligt het er ook aan of je aan retailer of consument verkoopt. En wat je allemaal zelf kunt doen en dus niet hoeft uit te besteden.

Roland Fritschy (RF) beaamt het verschil in verkoop mannen- en vrouwenkleding, de huidige voorkeur voor de stenen winkel versus online verkoop, maar volgens hem blijft de balans uiterst wankel gezien de huidige onvoorziene omstandigheden in wereld/economie.

Volgens PV is het moeilijk om de juiste visie of strategie te bepalen aangezien we ons nu bevinden in een bizarre situatie en niemand echt kan voorspellen hoe lang deze oorlog gaat duren en of dit tot een nieuwe crisissituatie leidt. Het blijft zeker een ongewisse tijd de komende zes tot twaalf maanden. RF vult aan dat het erg moeilijk is in te schatten en je over een paar maanden een heel ander gesprek kunt voeren.

## **5. Update communicatie betreft stand van zaken NVKT**

Annemarie Grob (AG) geeft een update over het laatste kwartaal van 2021 en eerste helft van 2022 en benoemt o.a. dat de vereniging momenteel 52 betalende leden telt. De nasleep van de coronapandemie blijft zijn impact op het ledenaantal hebben waardoor er eind 2021 iets meer opzeggingen van het NVKT-lidmaatschap zijn dan aanmeldingen met als voornaamste opgave van reden kostenbesparing en zware financiële omstandigheden. Wellicht stijgt het ledenaantal weer naarmate de textielmarkt wat meer aantrekt en de omstandigheden voor textielagenten en –importeurs verbeteren.

In het tweede kwartaal van 2022 trok de NVKT-website ruim 1600 bezoekers wat een stijging is ten opzichte van de bezoekcijfers in van het eerste kwartaal in 2022 (1200 bezoekers). Volgens AG werden de “Homepagina rubrieken”, de Engelstalige informatiepagina: “frequently asked questions”, de Adverteerpagina en de NVKT- agenda het meest bezocht. Volgens AG is er een duidelijke toename in websitebezoek na vermeldingen op NVKT-LinkedIn en na verzending van de online NVKT-nieuwsbrief.

Ook is er een stijging in het aantal mensen dat de NVKT-LinkedIn-profielpagina bezocht in vergelijking met vorig jaar, respectievelijk 271 volgers en 270 netwerkconnecties.

Annemarie benoemt verder de verschillende (online) bijeenkomsten, evenementen en activiteiten die in 2021 en in de eerste helft van 2022 hebben plaats gevonden en bij welke events de NVKT als belangenvereniging zelf aanwezig was.

Vervolgens vermeldt ze de collectieve voordelen voor de leden die eind 2021 en in de eerste helft van 2022 werden geïntroduceerd, vernieuwd of verlengd. AG informeert de leden over de plannen voor najaar 2022 en welke evenementen/ netwerkbijeenkomsten er bij genoeg belangstelling van de leden worden georganiseerd.

Ten slotte merkt AG op dat er wordt gewerkt aan het opbouwen van een netwerk van ambassades en hun exportafdelingen en het leggen van nieuwe contacten met en onderhouden van nieuwe relaties. Inzet is naast kennisdeling het doorverwijzen van fabrikanten naar de website van de NVKT voor advertentieplaatsing of het versturen van Direct Mailing naar NVKT-leden en eventueel (samenwerkings)contracten met de ambassades af te sluiten zodat NVKT leden optimaal kunnen profiteren van nieuwe kansen en mogelijkheden om een business uit te breiden.

#### **6. A) Vaststelling van de balans per 31 december 2021 van de winst- en verliesrekening van het boekjaar 1 januari 2021 t/m 31 december 2021**

Voorzitter Paul Visscher licht de winst- en verliesrekening van het boekjaar 1 januari 2021 t/m 31 december 2021 toe dat met een kleine winst werd afgesloten dan begroot, mede door sponsoring van de Stichting Bevordering Verkoopbelangen Textielagenten en een toename in de advertentiegelden.

#### **B) Behandeling financieel verslag kascommissie NVKT**

PV vervolgt dat hij het financieel akkoord heeft ontvangen van de financiële commissie bestaande uit Dick van der Teems en Larry Verschuur die voor boekjaar 2021 de financiële stukken hebben beoordeeld. Hij bedankt de kascommissie voor hun verleende diensten.

#### **7. Décharge van het bestuur voor het verenigingsjaar 1 januari t/m 31 december 2021**

Het NVKT-bestuur wordt bedankt voor haar inspanningen en de online aanwezige leden verlenen het bestuur décharge voor het jaar 2021.

#### **8. Vaststelling begroting voor het boekjaar 1 januari t/m 31 december 2022**

De voorzitter bespreekt de begroting voor 2022 met de aanwezige leden. Mede door sponsor- en advertentiegelden zullen eventuele verliezen voor 2022 waarschijnlijk meevallen en zal boekjaar 2022 wellicht afgesloten worden met een kleine winst. Echter, zo vermeldt PV, het bestuur zal de voortgang van het ledenaantal van de vereniging en de binnenkomende gelden goed in de gaten houden de komende jaren en zal daar, indien nodig op anticiperen met de nodige stappen. De begroting wordt verder zonder wijzigingen unaniem akkoord bevonden door de leden.

#### **9. Benoeming kascommissie over (volgend) verslagjaar 2022**

Zowel Dick van der Teems als Larry Verschuur geven aan zich ook voor boekjaar 2022 beschikbaar te stellen voor de Kascommissie en derhalve bevestigt de voorzitter de benoeming van de financiële

commissie voor boekjaar 2022. De benoeming wordt unaniem akkoord bevonden door de aanwezige leden.

## **10. Contributie**

### **a) Geen inschrijfgeld bij contributie 2023 gehandhaafd**

PV deelt mee dat het tijdelijk vervallen van het inschrijfgeld van € 50,= exclusief btw voor alle nieuwe leden, derhalve ook voor starters, wordt verlengd om zo nieuwe leden in deze tijden tegemoet te komen.

### **b) Handhaving tarief contributie NVKT-leden 2023**

Het NVKT-contributietarief van € 350,- (exclusief btw) per jaar voor NVKT-leden blijft gehandhaafd. Ook het tarief voor het NVKT-proeflidmaatschap van € 185,- (exclusief btw) blijft ongewijzigd voor 2023.

## **11. EU regelgeving – verlenging VBER-richtlijn betreft status Handelsagent per 1 juni 2022**

Paul Holtrop deelt mee dat de EC besloten heeft dat de VBER-richtlijnen gehandhaafd blijven en worden verlengd t/m 2034. Het stond ter discussie of deze Richtlijnen waarin de wettelijke bescherming van de uitzonderlijke status van de handelsagent in Europa is vastgesteld, na 31 mei 2022 gehandhaafd zouden blijven en worden verlengd, aangezien er in het algemeen een verbod geldt op afspraken die de mededinging kunnen beperken.

Echter, de definitie van het beroep van handelsagent, zo vermeldt Paul, wordt wel aangescherpt en nauwkeuriger omschreven. De hoofdtaak van een agent is bemiddeling tussen de principaal en de klant en het opbouwen van een duurzame relatie met de principaal/leverancier/klant. Een handelsagent mag dus niet bijdragen in de kosten van goederen waarbij deze bemiddeld heeft of kosten voor zijn rekening nemen in het kader van de relatie. Ook mag de handelsagent op eigen kosten geen voorraad aanhouden t.b.v. de principaal, volgens PH of investeren in sales en promotiedoeleinden. Volgens PH betekent deze verlenging een erkenning van het vak van handelsagent.

## **12. Rondvraag**

Er zijn verder geen vragen voor de rondvraag.

## **13. Sluiting vergadering**

Voorzitter Paul Visscher bedankt alle aanwezigen en met name gastheer Rob Schalker, die hierna een presentatie zal geven en een rondleiding door zijn showroom. PV nodigt iedereen uit deel te nemen aan de netwerkborrel en sluit daarmee de vergadering af.