

Het effect van de Brexitdeal op Oost-Nederland en de topsectoren

Wouter Verbeek, Fabian Nullmeier
Fons de Zeeuw, Remco Lucassen

Case 1: producent levensmiddelen

Producent van voedingsmiddelen op plantaardige basis (versproducten). Exporteert jaarlijks een aanzienlijk deel van de productie naar het VK.

De levering aan de distributeur in het VK is sinds januari overgegaan van levering EXW (Ex Works) naar levering FCA (Free Carrier). Dat betekent onder meer dat de producent nu moet zorgdragen voor de documentatie en de douaneformaliteiten voor het uitvoeren. De distributeur in het VK zorgt nog steeds voor handling en douaneformaliteiten voor het invoeren.

Door deze constructie blijven de extra kosten voor de producent beperkt tot uitgaven voor

uitklaring (€ 60 per container) en uitvoeraangifte (€ 25 per container).

Voorwaarde is wel dat er een EUR.1-certificaat is afgegeven voor de zending (kosten € 25 per container). Het EUR.1-certificaat toont aan dat het product in de EU geproduceerd is en geeft daardoor recht op een 0% tarief voor invoer in het VK. Het was een heel proces om in aanmerking te komen voor het EUR.1-certificaat omdat veel van de grondstoffen vanuit de VS komen. Maar dat waren eenmalige investeringen in de voorbereidingsfase.

De brexit-deal pakt goed uit. Zonder deal zou er een invoertarief van 8% van kracht zijn.

Case 2: producent van matrijzen

Producent van matrijzen voor de kunststofindustrie. Exporteert jaarlijks 80% van de omzet naar het buitenland. 15% daarvan naar de UK. 2020 klanten UK erg afwachtend in kopen. Door volle orderportefeuille pas in 3^e kwartaal een dip. Vlak voor Oud & Nieuw een grote order binnengehaald uit de UK. Bedrijf heeft nog offertes uitstaan in UK voor ten minste 8% van de jaaronzet.

Matrijzen hebben NL oorsprong en dus geen last van invoerrechten. Matrijzen worden klantspecifiek geproduceerd dus geen voorraadkosten. Veel ervaring met export derde landen niet veel extra kosten in administratie/handling.

Probleem zit in orders die in 2020 zijn geoffreerd zonder BTW, nu met BTW moeten worden uitgeleverd. In gesprek hoe dit op te lossen.

Daarnaast ziet ondernemer dat een aantal van zijn klanten (meestal multinationals) de matrijzen door een dochteronderneming in een ander land laten kopen en deze, na levering intern "uitlenen" aan moeder,-zusterbedrijf. Producent krijgt hem via tijdelijke invoer terug voor onderhoud.

Door afwachtende houding Britten en Corona 2020, focus verlegd naar oude leads in India. Grote order binnengehaald.

Ondanks iets meer kosten en btw issue verwacht ondernemer door slimme leverafspraken zelf Met iets meer kosten, slimme leverafspraken en btw issue verwacht ondernemer zelfs

Case 3 en 4: webshop en UK importeur

Online onderdelen webshop voor vervoersmiddelen

Zijn wereldwijd actief en exporteren naar alle uithoeken van de wereld en zijn goed bekend met de regels met betrefft het of afstand verkopen.

Bedrijf heeft besloten hun levering naar de UK per direct te stoppen De extra kosten wegen niet op tegen marge die gemaakt wordt.

Vanaf de eerste zending moesten alle pakketten worden aangemeld bij de Britse belastingdienst HM Revenue & Customs.

De webshop is geen groot bedrijf en aandeel in de omzet naar de UK was ongeveer dertigduizend euro (allemaal particulieren). Deze handel is hij nu volledig kwijt.

Vanwege de Britse achtergrond van de ondernemer is dit privé ook een lastig. Maar ook confronterend omdat hij doordat hij deze beslissing heeft genomen een stortvloed aan reacties kreeg uit zijn geboorteland die op zijn zachts gezegd niet heel vriendelijk waren.

Importeur van kantoormeubilair.

Oude, tevens grootste leverancier in UK ging failliet. Deze leverancier had net veel investeringen gedaan in een nieuw machinepark toen Britse overheid besloot tot een inkoopstop.

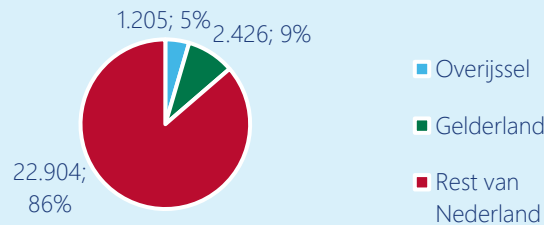
Ondernemer heeft nu een vervangende leverancier gevonden in Italië en is nu in gesprek met een nieuwe Britse leverancier. Binnen de leveringsvoorwaarden (incoterms) die hij met deze Britse leverancier gaat gebruiken heeft hij geen extra kosten n.a.v. de Brexit. Gesprekken die nu nog lopen zijn over de wisselkoers tussen de pond en de euro. Hiervoor zal een jaarlijkse bandbreedte worden afgesproken.

Ander punt van aandacht is de aansprakelijkheid. Als importeur van goederen vanuit de UK (een derde land) is hij in de EU nu gezien als producent en is dan ook productaansprakelijk. Nog geen zicht op die extra kosten.

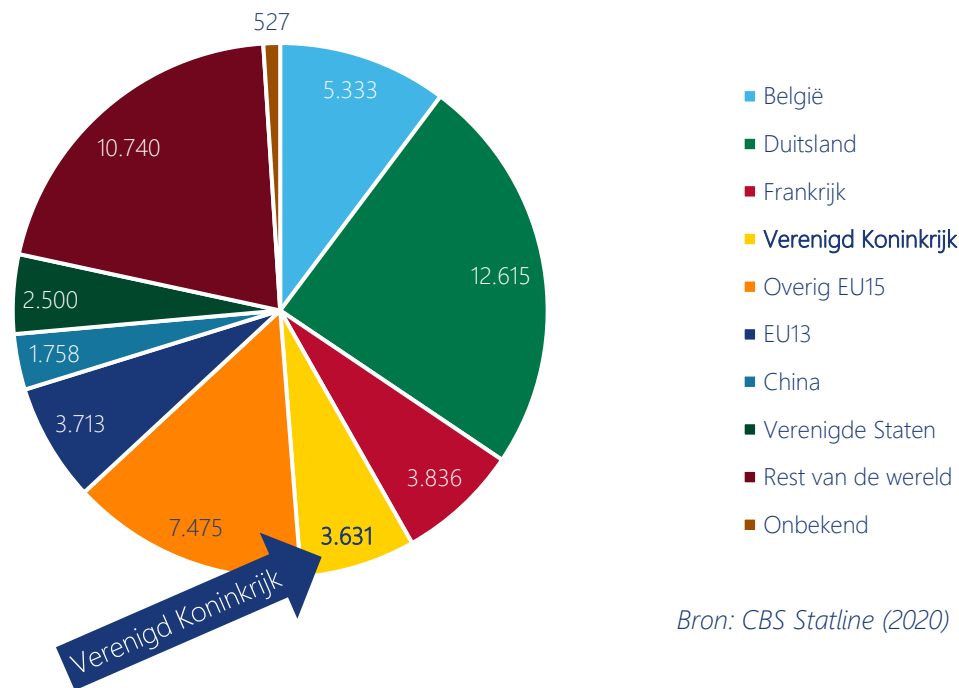
Verenigd Koninkrijk is verantwoordelijk voor 7% van de export van goederen vanuit Oost-Nederland

- Jaarlijks wordt er voor 52,1 miljard euro geëxporteerd vanuit Gelderland en Overijssel.
- Het Verenigd Koninkrijk maakt 7% van die export uit.
- Het betreft een uitgaande goederenstroom ter waarde van 3,6 miljard euro die door de Brexitdeal wordt geraakt.

Export naar het Verenigd Koninkrijk vanuit Nederland (in miljoen euro)



Export vanuit Oost-Nederland (Gelderland en Overijssel) in 2019 inclusief wederuitvoer (in miljoen euro)

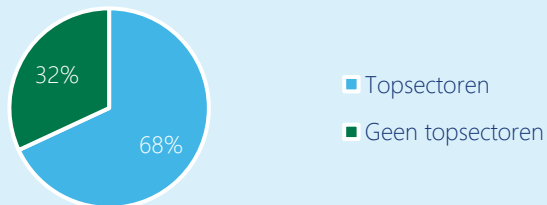


Bron: CBS Statline (2020)

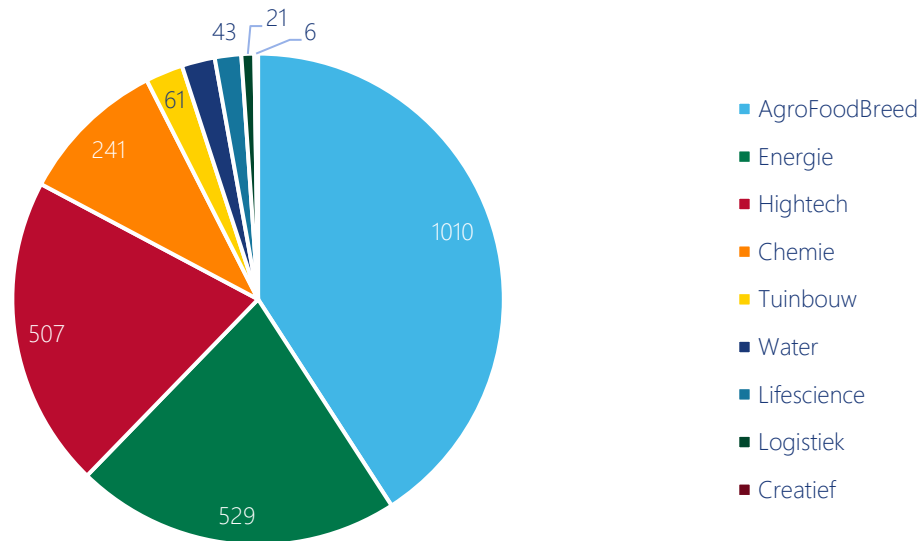
Export naar het Verenigd Koninkrijk vindt vooral plaats vanuit de topsectoren en met name in de AgroFood sector.

- We zien dat met name in de AgroFood veel export plaatsvindt naar het Verenigd Koninkrijk: het gaat hier om 1 miljard euro
- Ook Energie en de Hightech industrie leveren een grote bijdrage aan de export naar het Verenigd Koninkrijk.

Export naar het Verenigd Koninkrijk uit topsectoren (in miljoen euro)



Export vanuit Gelderland en Overijssel naar het Verenigd Koninkrijk in 2019 vanuit de topsectoren inclusief wederuitvoer (in miljoen €)

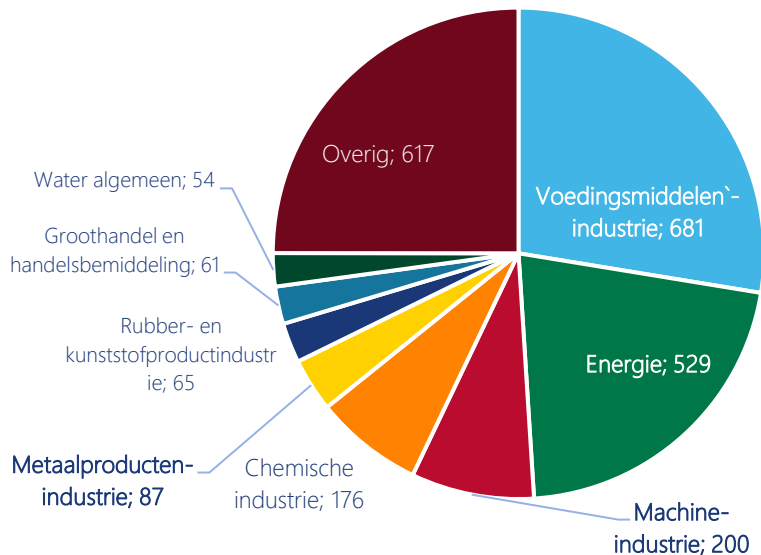


Bron: CBS maatwerk (2020)

Het gaat hierbij vooral om de voedingsmiddelenindustrie, machinebouw, metaalproducten en energie

- Binnen de AgroFood gaat het met name om de **Voedingsmiddelenindustrie**
- Binnen de Hightech industrie gaat het vooral om de **machinebouw** en om **metaalproducten**
- Ook op het gebied van **energie** vindt veel export vanuit Gelderland en Overijssel plaats. We weten niet precies om wat voor industrie het hier gaat

Export vanuit topsectoren in Gelderland en Overijssel naar het Verenigd Koninkrijk in 2019 inclusief wederuitvoer (in miljoen €)

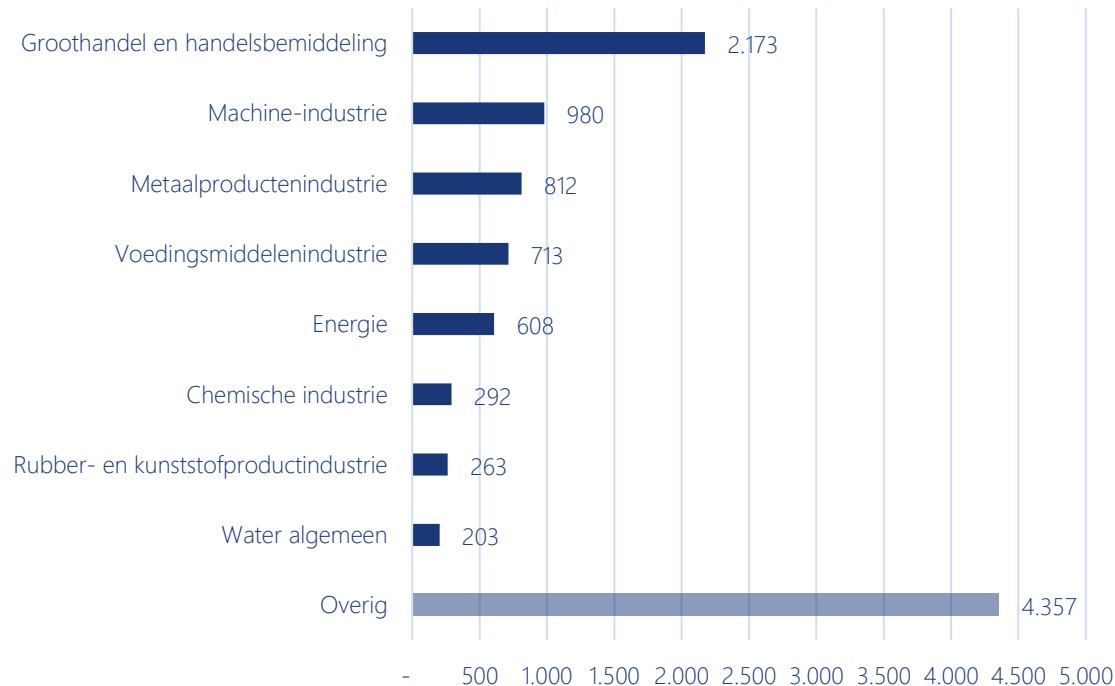


Bron: CBS maatwerk (2020)

Naar verwachting worden zo'n 10.000 bedrijven in Oost Nederland geraakt door de Brexitdeal

- Naar verwachting worden zo'n 10.000 exporterende bedrijven in Gelderland en Overijssel geraakt door de Brexitdeal
- Het betreft hier veel groothandels en handelsondernemingen
- Daarnaast zullen naar verwachting ook veel machinebouwers en de metaalproductenindustrie en de voedingsmiddelenindustrie hinder ondervinden van de Brexit.

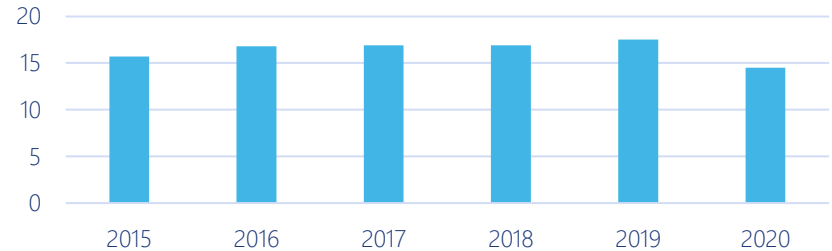
Indicatie van het aantal getroffen bedrijven



Trends met betrekking tot de export

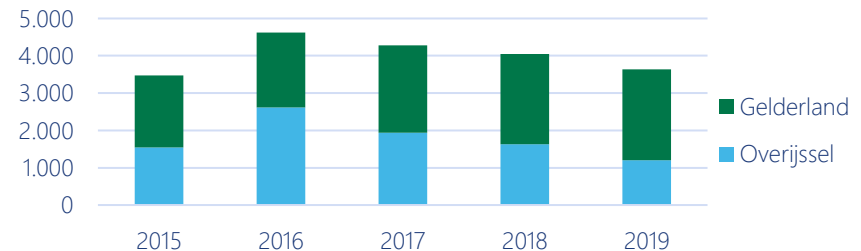
- De export van Nederlandse goederen naar het VK daalde van 17 miljard in de eerste 10 maanden van 2019 naar 14,5 miljard in de eerste 10 maanden van 2020.
- Dit is een daling van 17%
- Door onder andere corona daalde de export van Nederland in totaal met 10%. De daling van export naar het VK is dus groter dan de algemene daling van de export.
- Dit komt mogelijk door de waarde van de Britse pond: deze was 21 procent lager dan in 2015. Hierdoor zijn veel goederen duurder geworden in het VK.
- De dalende trend qua export naar het VK was voor Oost-Nederland al eerder zichtbaar. Vanaf 2016 t/m 2019 is telkens de export naar het VK ieder jaar gedaald.

Export vanuit Nederland naar het Verenigd Koninkrijk inclusief wederuitvoer (miljard €)



Bron: CBS Statline (2020)

Export vanuit Oost-Nederland naar het Verenigd Koninkrijk inclusief wederuitvoer (miljoen €)



Bron: CBS Statline (2020)

Welk type kosten zullen toenemen door Brexit?



Vorraadkosten

Kosten die gemaakt moeten worden doordat producten tijdelijk, bij de douane, moeten worden opgeslagen of in voorraad moeten worden gehouden om fluctuaties in doorlooptijd op te vangen

Gebruik vereenvoudigde douaneprocedures door 'Authorised Economic Operator' (AEO) status aan te vragen



Administratiekosten

Kosten in personeel en ICT benodigd om exportdocumentatie in te vullen

Schrijf kosten af over een groot aantal bestellingen



Financieringskosten

Door langere wachttijden, moeten producten eerder gereed zijn. Dit heeft een effect op het werkkapitaal.

Verlaag benodigd werkkapitaal door AEO status aan te vragen



Transportkosten

Transporteurs berekenen extra kosten om investeringen i.v.m. Brexit door te berekenen aan klanten ([4-5 euro](#))

Bundel zendingen om extra kosten per zending te verlagen

Welk type kosten zullen toenemen door Brexit?



Inklaringskosten

[Vaste bedragen](#) die per zending moeten worden betaald, waaronder algemene documentatie voor import en export en toeslag die door de Douane wordt gerekend.

Bundel zendingen om extra kosten per zending te verlagen



Invoerrechten

Als er niet voldaan wordt aan vereisten m.b.t. 'preferentiële oorsprong' moeten invoerrechten betaald worden (verschilt per product categorie

Voldoe aan eisen voor preferentiële oorsprong door minimaal 55% van fabricagewaarde uit de EU te sourcen



Certificaten

Er moet voldaan worden aan zowel EU en UK eisen. Wederzijdse erkenning van certificaten is in bepaalde gevallen niet meer van toepassing. Om te voldoen aan bewijslast is een [exportcertificaat](#) benodigd.

Breng verschillen tussen EU en VK eisen in kaart en contracteer een partij om VK certificaten te verkrijgen



VAT

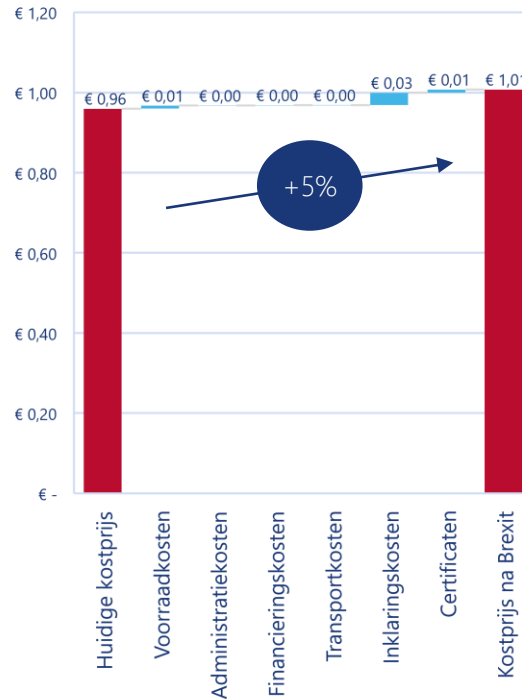
Waar voorheen VAT werd geheven op het punt van import, wordt nu VAT geheven op het [punt van verkoop](#). Dit betekent dat geen gebruik meer kan worden gemaakt van drempelbedragen. Online verkooppunten dienen de VAT te administreren en te innen.

Registreer je als retailer zo snel mogelijk bij HM Revenue and Customs: de wachttijden zijn momenteel erg lang.

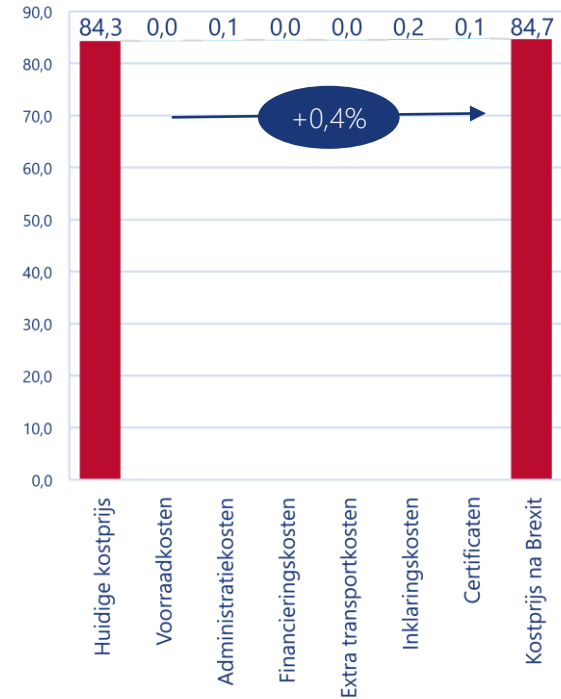
Door additionele douane- en transportkosten stijgt de kostprijs

- We hebben de belangrijkste effecten doorgerekend. We zien dat bij voedingsmiddelen de kosten fors kunnen stijgen.
- Dit heeft vooral te maken met de relatief lage prijs per product.
- Daarnaast zijn bij de voedingsmiddelenindustrie extra certificaten nodig.
- Machines uit de hightech industrie hebben over het algemeen een hoge kostprijs ten opzichte van de transportkosten. Hierdoor zal de toename van douane- en inklaringskosten relatief beperkt zijn.

Verhoging kostprijs door Brexit bij plakken ham



Verhoging kostprijs door Brexit bij hightech machines (x 1.000 €)



Wat is het effect van hogere kostprijzen op de concurrentiepositie?

- Oost-Nederlandse producten worden duurder in het Verenigd Koninkrijk.
- Het gaat daarbij vooral om levensmiddelen. Op b.v. high-tech machine-onderdelen is de kostenstijging relatief beperkt.

Producten uit Oost-Nederland in het VK

- Als producten uit Oost-Nederland weinig concurrentie tegenkomen in het VK, dan is het niet zo erg dat ze duurder worden.
- Het VK is slechts voor 60% zelfvoorzienend met betrekking tot voedsel (Bron: Rabobank).
- Een prijsverhoging zal daardoor slechts in beperkte mate van invloed zijn op de vraag: er bestaan voor sommige soorten voedsel geen binnenlandse alternatieven.

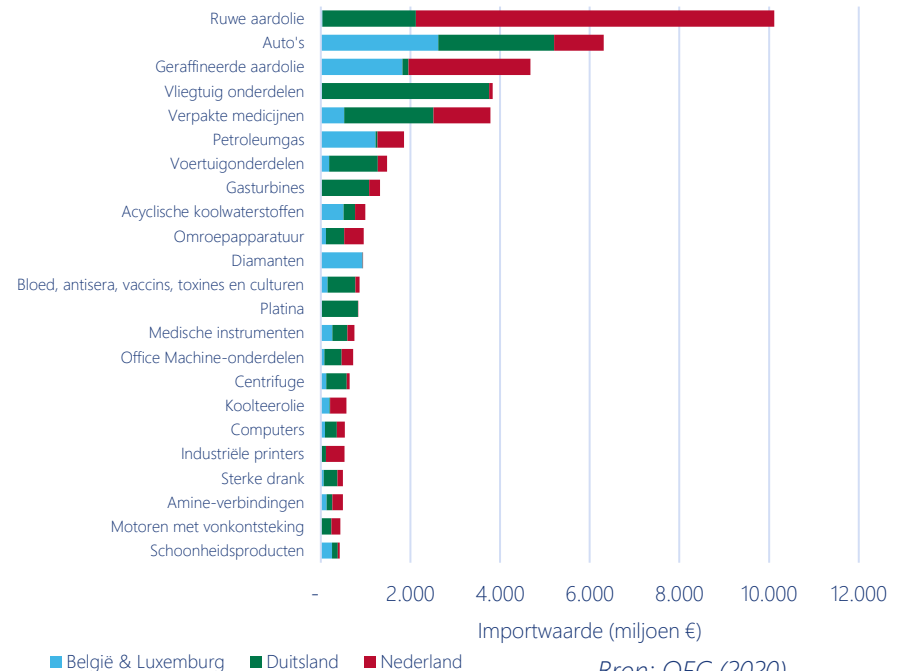
Producten uit het VK in Noord-West Europa

- Producten uit het VK worden ook duurder in Europa.
- Dit kan kansen bieden voor Oost-Nederland, als zij hierdoor kunnen concurreren met producten die normaliter vanuit het VK komen.
- Dit is met name interessant in de directe omgeving (Nederland, Duitsland, België & Luxemburg)

Hogere kostprijzen beiden theoretisch ook kansen voor Oost-Nederland om te concurreren met producten uit het VK

- Vanuit het Verenigd Koninkrijk wordt door België, Nederland, Duitsland en Luxemburg veel olie en auto's geïmporteerd.
- Ook wordt een grote hoeveelheid vliegtuigonderdelen uit het VK naar Noord-West Europa verscheept
- Het ligt niet voor de hand dat Gelderland en Overijssel dergelijke producten extra kan gaan leveren: deze worden maar beperkt in Oost-Nederland gemaakt.

Import van producten vanuit het VK naar Nederland, Duitsland, België en Luxemburg (2018)

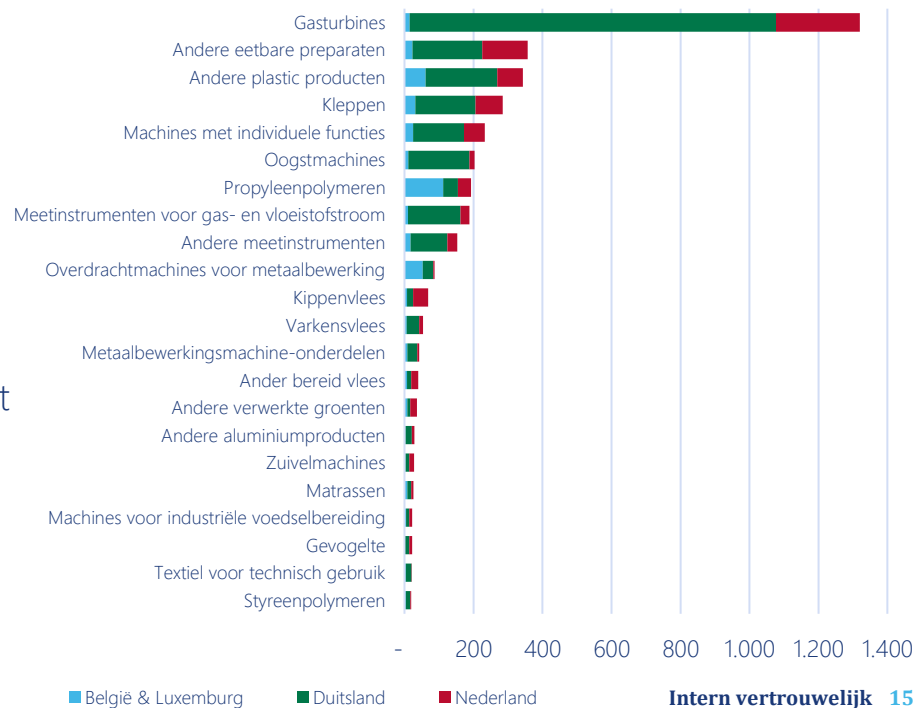


Bron: OEC (2020)

Toch gaat het om een totale waarde van 4,7 miljard waarvoor Oost-Nederland kan meeconcurreren

- Alhoewel de grootste goederenstromen vanuit het VK weinig kansen bieden voor concurrentie, is er toch een aantal type producten dat wel kansen biedt voor Gelderland en Overijssel
- Het betreft hier o.a. geïmporteerde gasturbines, plastic producten, eetbare producten en preparaten en machines
- In totaal gaat het om een goederenstroom van 4,7 miljard € per jaar die afkomstig is vanuit het VK en waar voor Oost-Nederland kansen liggen
- Het is wel belangrijk te beseffen dat niet alleen Oost-Nederland om deze stroom concurreert: dit zijn in elk geval ook de Britten zelf, de Duitsers, Belgen en overige Nederlandse provincies.

Import van producten vanuit het VK naar Nederland, Duitsland, België en Luxemburg waarmee Oost-Nederland kan concurreren
(in miljoen €)



Belangrijkste conclusies en overige afrondende opmerkingen

Conclusies

- Export naar het Verenigd Koninkrijk vindt vooral plaats vanuit de topsectoren en met name in de AgroFood sector. Het gaat hierbij vooral om de voedingsmiddelenindustrie, machinebouw, metaalproducten en energie.
- Naar schatting krijgen 10.000 bedrijven uit Oost-Nederland te maken met de gevolgen van de Brexit
- Kosten zullen toenemen door douanekosten, vertragingen en benodigde certificaten
- Retailers krijgen mogelijk ook te maken met extra VAT-verplichtingen. In met name de AgroFood kan dit tot significante kostenstijgingen leiden.
- Import vanuit het VK wordt duurder, dat betekent kansen voor Oost-Nederland met betrekking tot een markt van 4,7 miljard.

Overige constatering

- Momenteel zijn er ook overgangverschijnselen: partijen die machines eerder hebben besteld en nu moeten leveren en tegen extra kosten (inklaringskosten, VAT) aanlopen die ze niet in de prijs hadden berekend.
- Mogelijk gaat er ook ontduiking en ontwijking plaatsvinden: multinationals die goederen naar een lokale vestiging laten leveren en daarna als interne zending de EU-VK grens overbrengen
- Tot slot bestaat er de kans dat multinationals productielocaties zullen verplaatsen om te voorkomen dat producten een grens over komen. In principe heeft de EU daardoor meer last van negatieve werkgelegenheidseffecten dan het VK, door de negatieve handelsbalans van het VK.
- In algemene zin zullen op de lange termijn bedrijven kiezen voor een productielocatie op de plaats met de grootste afzet: dit zal over het algemeen de EU zijn en niet het VK.