

Ministerie voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking
Minister mevrouw S.A.M. Kaag
Postbus 20061
2500 EB DEN HAAG

Datum	contactpersoon	doorkiesnummer	referentie
31 januari 2020			SL

Betreft: Onderhandelingen toekomstige relatie EU-VK.

Excellentie,

Namens de in Nederland gevestigde handels- en productiebedrijven willen wij u een aantal belangrijke zaken meegeven met betrekking tot de komende onderhandelingen tussen de EU en het Verenigd Koninkrijk over het bilaterale akkoord dat de toekomstige onderlinge relaties moet gaan regelen. Voor het Nederlandse bedrijfsleven is het van groot belang dat de handel met het Verenigd Koninkrijk zo eenvoudig en efficiënt mogelijk blijft verlopen en dat de toegang tot de Britse markt voor handel en investeringen gegarandeerd blijft. evofenedex heeft de volgende 7 hoofdaandachtspunten als het gaat om nieuwe handelsafspraken:

1. *Een gelijk speelveld met uniforme regels en vrije markttoegang;*

Na afloop van de transitieperiode moeten er voldoende waarborgen zijn voor een gelijk speelveld, zodat er geen oneerlijke concurrentie ontstaat tussen Europese en Britse bedrijven door staatssteun, afwijkende mededingingsregels, dumping, belastingen, technische productvoorschriften of andere marktverstoringen (bijvoorbeeld ten aanzien van productie- en arbeidsomstandigheden). Onze economieën zijn zo met elkaar verweven dat afwijkende regels al snel de wederzijdse concurrentiepositie schaden, dat is voor niemand goed.

2. *Geen invoerheffingen;*

Hier kunnen we kort over zijn: in principe zijn tarieven en quota uit den boze en een gelijk speelveld moet worden gegarandeerd. Daar waar tarieven moeten worden opgelegd, moeten deze tot een minimum worden beperkt, om te voorkomen dat zij een zo vrij mogelijk verkeer van goederen hinderen.

In het kader van toekomstige invoerheffingen en het gebruik maken van preferenties in derde landen is ook van belang dat er snel duidelijkheid komt over de nieuwe oorsprongsregels.

3. *Gelijke producteisen en toegang tot data;*

Het kan niet zo zijn, dat Nederlandse producten, of het nu gaat om tomaten of babyspeelgoed of machines, na de afloop van de overgangsfase niet meer op de Britse markt worden toegelaten. Hiervoor moet de wederzijdse erkenning van de technische en juridische standaarden voor producten en dienstverlening geborgd worden. Daarnaast is het van belang dat de toegang tot en het gebruik van noodzakelijke datagegevens wordt gewaarborgd. Dit kan worden geregeld door te blijven samenwerken binnen de Europese regelgevende instituties. Binnen deze instituties wordt nu ook met andere derde landen samengewerkt en dit kan dus onder dezelfde voorwaarden met het VK plaatsvinden.

4. *Zo eenvoudig mogelijke douaneformaliteiten;*

Bedrijven houden zich nu al intensief bezig met douaneprocedures. Met het uittreden van het VK zal dit naar verwachting sterk toenemen. Gezien het Nederlandse handelsvolume met het VK zullen de handelingen bij de douane met circa 30 procent stijgen. Een goede samenwerking tussen de douanes van het VK, Nederland en andere EU-lidstaten aan de buitengrens moet daarom worden gewaarborgd, zodat toezicht en handhaving kunnen plaatsvinden zonder dat dit tot vertragingen en overbodige administratie leidt. Daarbij moeten de mogelijkheden worden onderzocht om van de huidige handhavingssystemen gebruik te blijven maken, zoals bijvoorbeeld RAPEX en ICSMS. Deze systemen voorzien in communicatiemogelijkheden tussen lidstaten en bieden veel vereenvoudiging en behoud van grip op onder andere kwaliteitscontroles.

In relatie tot douaneprocedures kunnen de administratieve lasten voor bedrijven worden beperkt door het wederzijds erkennen van de AEO-status van bedrijven. Ook zou het goed zijn als zowel het VK als de EU de formaliteiten onderbrengt bij één loket, waar bedrijven terecht kunnen voor al hun douaneformaliteiten.

Tot slot: de definitie van exporteur (en de verplichte vestiging in EU) gaat voor vele ketens een noodzakelijke juridische verandering betekenen in het kader van regionale vertegenwoordiging. Hierover moeten Rijk en bedrijfsleven gezamenlijk tijdig en duidelijk communiceren.

5. *Waarborg voor efficiënt goederenvervoer;*

Het VK is de derde handelspartner van Nederlandse bedrijven en de tweede zelfs qua toegevoegde waarde. Dit betekent automatisch heel veel transport van goederen via weg, zee, spoor en lucht. Daarnaast is het VK nu ook belangrijk voor de doorvoer en transit van goederen. De Nederlandse lucht- en zeehavens zien kansen in het vertrek van het VK uit de EU, maar hebben vooral ook zorgen over de problemen en vertragingen die hier mogelijk uit voortvloeien. Veel voorwerk is reeds gedaan met behulp van het samenwerkingsverband '*get ready for brexit*'. Desalniettemin moeten we zijn voorbereid op onverwachte scenario's en de gevolgen van problemen van ketenpartners elders uit Europa die minder goed zijn voorbereid. Daarom is het belangrijk dat alle afspraken die raken aan het vervoer van goederen, de toegang tot de vervoersmarkt (inclusief de uitzondering voor het eigen vervoer) en optimaal gebruik van luchtruim, spoor en havens zijn gewaarborgd.

6. *Afstemming over belastingbeleid;*

Ondernemers worden direct geraakt door een veranderd btw-regime. Het zou optimaal zijn wanneer de Britten besluiten aansluiting houden met het Europese kader. Dan zijn er zo min mogelijk wijzigingen voor zowel Britse als Europese bedrijven. Ook voor dit dossier geldt dat nauwe samenwerking en tijdige communicatie veel problemen en onrust bij bedrijven kan wegnemen. Wanneer dergelijke afspraken worden vastgelegd in belastingverdragen tussen beide partijen, is dat een zorg in de praktijk minder. Ook een gelijk vrijstellingsbedrag voor de omzetbelasting voor de verzending 'goederen met een te verwaarlozen waarde' tussen de EU en het VK heeft meerwaarde voor mkb-bedrijven, door duidelijkheid en eenduidigheid. Afspraken over andere belastingen, zoals de vennootschapsbelasting, zijn in het kader van een gelijk speelveld en concurrentie op vestigingsklimaat eveneens noodzakelijk.

7. *Minimale administratieve lasten;*

Het minimaliseren van administratieve lasten lijkt een open deur, maar dit is het niet. Elke wijziging van regelgeving en procedures brengt ander (digitaal) papierwerk met zich mee, hetgeen voor ondernemers al snel tot veel extra werk en grote financiële gevolgen leidt. Als ondernemersorganisatie weten wij hoe complex en divers de huidige administratieve lasten nu al zijn bij import of export van of naar de Europese Unie. Daarom pleiten wij voor een 'administratieve lasten toets' aan het einde van de onderhandelingen, zodat overbodige procedurestappen die door de complexiteit van de onderhandelingen zijn toegevoegd, tijdig kunnen worden geschrapt indien zij op andere wijze (kunnen) worden ingevuld.



Tot slot pleiten wij ervoor om bij alle grote veranderingen op het gebied van handel en transport die nu nog niet voorzien zijn, een implementatie- en communicatieperiode van tenminste 9 maanden af te spreken zowel in de EU als in het VK. In die periode kunnen ondernemers goed worden voorgelicht en kunnen zij zich voorbereiden om compliant te zijn. Een implementatietermijn betekent naar ons inzicht dat vorderingen (bijvoorbeeld ten aanzien van importtarieven of btw) over deze periode niet kunnen plaatsvinden, ook niet achteraf.

Ter afronding

Graag bieden wij aan om onze kennis- en praktijkervaring te delen in de (interdepartementale) ambtelijke werk- en stuurgroepen die de brexit-onderhandelingen ondersteunen vanuit Nederland. Ook zullen wij, net zoals de afgelopen jaren, onze verantwoordelijkheid nemen in de communicatie naar onze leden over de brexit en de toekomstige relatie. Daarnaast blijft ondersteuning vanuit de overheid voor een no-deal plan essentieel en moeten de activiteiten daartoe komend najaar toch weer worden opgeschaald als de situatie daar om vraagt.

Hoogachtend,



Steven Lak
voorzitter evofenedex

