

RACE TEGEN DE KLOK VOOR ONDERHANDELAARS EN ONDERNEMERS

BREXIT: THE STORY CONTINUES

Vrienden heeft Boris Johnson waarschijnlijk amper gemaakt sinds zijn aantreden als Brits premier. Of hij daar wakker van ligt, is zeer de vraag. Wat je ook van de opportunistische politicus vindt, hij heeft wel woord gehouden: *he got Brexit done*. Nu de praktische uitwerking nog. Wat is de status en wat zijn de gevolgen voor Nederlandse bedrijven?



Op 31 januari 2020 werd de Britse vlag in Brussel gestreken. Officieel om midernacht die dag verliet het Verenigd Koninkrijk definitief de Europese Unie. Het is voor eerst in de historie van de EU en haar voorgangers dat een land uit het statenverband stapte. Een trendbreuk na de sterke aanwas uit Oost-Europa. De EU telt nu nog 27 landen. Twee dagen voor het formele vertrek wreef Nigel Farage met zijn laatste speech in het Europese Parlement nog vakkundig wat zout in de Brusselse wonden. Zwaaiend met Britse vlaggetjes namen de euroscepticus en zijn kompanen afscheid. Overigens is het de moeite waard om Farage's toespraak te beluisteren: "We love Europe, we just hate the European Union" en meer vergelijkbare oneliners.

BUSINESS AS USUAL

En nu? Wat gaan Nederlandse bedrijven en burgers merken van deze historische gebeurtenis? Voorlopig helemaal niets. Tot 31 december van dit jaar geldt een formele overgangsfase. In- en uitreizen blijft mogelijk zonder aanvullende formaliteiten. Voor EU-werknemers van Britse bedrijven is geen werk- of verblijfsvergunning vereist, vice versa is dat evenmin nodig. Nederlanders die langer dan vijf jaar in het VK wonen, kunnen een

permanente verblijfsvergunning aanvragen. Zelfs als iemand die een baan heeft of als zelfstandige werkt zich er vlak voor 31 december aanstaande vestigt, geldt deze termijn. Ook de onderlinge handel kan vooralsnog ongestoord doorgaan. Er is geen sprake van extra papierwinkel, controles of rijen vrachtwagens aan de grens.

GELIJK SPEELVELD

In maart 2020 zijn de onderhandelingen gestart over het vervolg van de relatie tussen de EU en het VK na 31 december. Dat gebeurt afwisselend in Brussel en Londen, telkens in blokken van drie weken. Namens de EU leidt Michel Barnier de delegaties. Eerder was hij al verantwoordelijk voor de eerste fase van de Brexit-gesprekken.

Over tal van onderwerpen moet overeenstemming worden bereikt; samenwerking op het gebied van veiligheid, dataverkeer, standaarden en certificeringen. Maar de meeste aandacht gaat uit naar het handelsakkoord. Vaststaat dat de douaneprocedures terugkeren. Maar hoe deze eruit gaan zien, is nog compleet onduidelijk. De Britten willen vrijheid om af te wijken van Europese richtlijnen. De EU ziet het conformeren hieraan juist als voorwaarde voor een handelsrelatie zonder

heffingen en quota. Gelden voor Britse bedrijven daarbij minder stringente voorwaarden dan verzwakt dat de concurrentiepositie van hun EU-concurrenten. Het speelveld moet gelijk zijn.

BLOK WAARSCHUWT

Uiteraard zal Boris Johnson inzetten op een betere uitgangspositie voor zijn bedrijfsleven. Onder meer VNO-NCW en MKB-Nederland benadrukken dat de EU dan maatregelen moet nemen om dit te compenseren. Mochten de onderhandelende partijen al bereid zijn om water bij de wijn te doen, dan nog is de kans reëel dat zaken doen met het VK complexer en duurder wordt. Op de achtergrond zweeft daarbij het zwaard van Damocles; een no deal-Brexit. Aan de vooravond van de onderhandelingen waarschuwde minister Stef Blok (Buitenlandse Zaken) al nadrukkelijk voor de kans dat de gesprekken mislukken.

DERDE LAND

Mocht het doemscenario van een no deal inderdaad werkelijkheid worden dan is het VK voor de EU een zogenaamd derde land. Daarvoor gelden de regels en tarieven van de Wereldhandelsorganisatie. De EU zal



“WE LOVE
EUROPE,
WE JUST
HATE THE
EUROPEAN
UNION”

dan invoerrechten heffen op VK-producten. Gemiddeld zijn die niet hoog maar in specifieke gevallen – auto's en onderdelen, landbouwproducten – lopen ze flink op. Het VK kan op haar beurt naar eigen inzicht heffingen opleggen. Verder betekent een harde Brexit extra administratieve lasten, douaneformaliteiten en controles.

Zijn de gevolgen van een no deal voor producten ingrijpend, voor diensten is dat helemaal het geval. Bij een harde Brexit gelden daarvoor de regels van de General Agreement on Trade in Services. Dit betekent dat levering van sommige diensten helemaal niet meer mogelijk is.

BETER GOED DAN SNEL

De onderhandelingen zijn zeer complex. De hoeveelheid details is enorm en de onderhandelaars staan onder grote tijdsdruk. Deskundigen stellen vrijwel unaniem dat het simpelweg onmogelijk is om voor 31 december te komen tot een gedegen akkoord. VNO-NCW en MKB-Nederland waarschuwen voor kunstmatige druk om de overgangsperiode zo kort mogelijk te houden. Beter een goed akkoord dan een snel akkoord, aldus de ondernemingsorganisaties. Het is mogelijk om de overgangsfase met maximaal twee jaar te verlengen. Een besluit daarover zou echter

al voor 1 juli moeten worden genomen. En premier Johnson heeft aangegeven dat hij de transitieperiode onder geen beding wil verlengen.

NIEUWE WERKELIJKHEID

Voor Nederlandse bedrijven zit er dus niets anders op dan zich voor te bereiden op een no deal-scenario. Net als op een akkoord in verschillende gradaties van hard en zacht. Hoe dat eruit ziet, zal pas duidelijk zijn als de onderhandelingen zijn afgerond. En de overeenkomst vervolgens is goedgekeurd door de parlementen van het VK en alle individuele lidstaten. Het wordt een race tegen de klok. Bedrijven hebben waarschijnlijk maar kort de tijd om hun processen aan te passen aan de nieuwe werkelijkheid.

Tal van organisaties en platforms ondersteunen bij de voorbereiding op de verschillende Brexit-scenario's. Ondernemers kunnen onder meer terecht bij hulpbijbrexit.nl, brexitloket.nl alsmede bij branche- en werkgeversorganisaties.