



Rabobank

De impact van Brexit op Nederlandse ondernemers

Themabericht
Carlijn Prins

- De Britse premier Theresa May heeft op 29 maart Artikel 50 van het Verdrag van Lissabon ingeroepen en heeft hiermee Brexit officieel in gang gezet
- De vooruitzichten voor de vrijhandel met het VK zijn allesbehalve rooskleurig, omdat Theresa May heeft aangegeven dat ze de Europese Interne Markt en de Douane Unie wil verlaten
- Omdat het VK een belangrijke handelspartner is van Nederland, heeft de Brexit impact op het Nederlandse bedrijfsleven
- Behalve bedreigingen voor de Nederlandse economie en het Nederlandse bedrijfsleven kan de Brexit ook kansen bieden aan het Nederlandse bedrijfsleven
- Om u te helpen de invloed van de Brexit op uw bedrijf in kaart te brengen, bieden wij met een Brexit-stappenplan een aantal handvatten

Co-auteur: [Frits de Vries](#)

De vervroegde Britse verkiezingen begin juni hebben het Brexit-mandaat van de Britse premier Theresa May verzwakt. Ze hoopte de meerderheid van haar Conservatieve Partij in het Britse parlement te vergroten, maar heeft die juist verloren. En hoewel de Conservatieve Partij een minderheidsregering heeft gevormd met steun van de Noord-Ierse Democratische Unionistische Partij (DUP), valt het nog te bezien hoe stabiel deze regering is. De kans bestaat dat Theresa May later dit jaar zal aftreden als premier.

Premier May wil nog steeds de Interne Markt en de Douane Unie verlaten en lijkt dus vast te willen houden aan de harde Brexit-lijn. De verkiezingsuitslag heeft er echter toe geleid dat pro-EU parlementsleden van de Conservatieve Partij kunnen samenwerken met andere partijen die meer pro-EU zijn om de onderhandelingspositie te beïnvloeden. Hierdoor is de kans op een zachtere Brexit toegenomen. Bij een zachte Brexit zal er vergaande vrijhandel tussen de Europese Unie (EU) en het Verenigd Koninkrijk (VK) blijven bestaan, waarschijnlijk in ruil voor concessies van Britse kant. Omdat de Conservatieven afhankelijk zijn van andere partijen, is de kans dat de Britten er helemaal niet in slagen om op tijd een akkoord te sluiten met de EU over de scheiding en/of de toekomstige handelsrelatie echter ook toegenomen. Zo'n 'cliff-edge' Brexit zou tot grote onzekerheid en problemen voor het bedrijfsleven kunnen leiden.

Het Brexit-proces

De onderhandelingen tussen het VK en de EU zijn op 19 juni gestart, krap een jaar na het referendum over het

Britse EU-lidmaatschap. De Brexit was al eerder officieel in gang gezet, namelijk toen de Britse premier Theresa May op 29 maart van dit jaar Artikel 50 van het Verdrag van Lissabon inriep. De uittredingsprocedure duurt maximaal twee jaar, tenzij alle EU-lidstaten instemmen met een verlenging. Tot 29 maart 2019 blijft het VK dus lid van de EU en blijven alle EU-verdragen geldig.

Tijdens de uittredingsprocedure onderhandelen het VK en de EU over twee zaken. Allereerst de scheiding, waarbij overeenstemming moet komen over zaken als de financiële verplichtingen van de Britten, de grens tussen Noord-Ierland en Ierland en de rechten van de EU-burgers die nu zijn gevestigd in het VK, en de rechten van Britten die nu in de EU wonen. Daarnaast zullen het VK en de EU onderhandelen over de toekomstige handelsafspraken. De EU en het VK zullen eerst vergevorderde overeenstemming over de scheiding moeten bereiken, voordat de EU over de toekomstige relatie met de Britten zal spreken. Het is onzeker of het gaat lukken om binnen de uittredingsperiode overal overeenstemming over te bereiken, zeker nu de onderhandelingen vertraging hebben opgelopen door de vervroegde verkiezingen in het VK. Daarnaast zullen de parlementen van alle lidstaten een handelsverdrag moeten ratificeren, wat doorgaans veel tijd in beslag neemt. Bovendien kost het tijd om de praktische veranderingen die gepaard gaan met het uittreden te implementeren. Onderdeel van de onderhandelingen is daarom waarschijnlijk een transitieperiode. Deze zou de tijd overbruggen tussen het moment waarop het VK geen onderdeel meer is van de EU en het moment waarop de nieuwe afspraken zijn geïmplementeerd en in werking treden. Een transitieperiode lijkt nodig voor een ordelijke Brexit die goed is voor de continuïteit voor het bedrijfsleven.

De kans dat Brexit niet doorgaat lijkt op dit moment klein, omdat zelfs de Britse pro-EU-partijen de referendumuitkomst accepteren en dus uit de EU willen – zij het op een zachtere manier. Het is echter niet uit te sluiten dat hun positie verandert als het sentiment onder de Britse bevolking in de komende twee jaar omslaat.

De toekomstige handelsrelatie: vier mogelijkheden

De toekomstige handelsrelatie tussen het VK en de EU kan verschillende vormen aannemen. Er zijn grofweg vier modellen denkbaar (tabel 1): lidmaatschap van de Europese Economische Ruimte, volledig onderdeel blijven van de Douane Unie, een nieuw bilateraal handelsverdrag tussen het VK en de EU en een 'harde' Brexit. Van deze vier modellen lijkt momenteel echter slechts een bilateraal verdrag of een 'harde Brexit' een realistische uitkomst. Dit omdat de Britse premier Theresa May heeft voorgesteld dat het VK de Europese Interne Markt (waarmee lidmaatschap van de EER van de baan is) en de Douane Unie verlaat. Alleen zo kan May de wensen van de Britse bevolking inwilligen, namelijk de controle terugkrijgen over EU-migratie, de mogelijkheid hebben om bilaterale vrijhandelsverdragen af te sluiten met landen buiten de EU, een einde maken aan de jurisdictie van het Europese Hof van Justitie, niet meer bijdragen aan de EU-begroting en loskomen van de regelgeving vanuit Brussel. Omdat vergaande vrijhandel tussen het VK en de EU met name zou worden gewaarborgd via het lidmaatschap van de Interne Markt (EER-model) en de Douane Unie, zijn de vooruitzichten voor de vrijhandel allesbehalve rooskleurig.

Tabel 1: De impact op de handel hangt af van de handelsovereenkomst tussen het VK en de EU

| | <i>Tarieven op goederen-export naar het VK</i> | <i>Tarieven op goederen-import uit het VK</i> | <i>Grens-controles & douane-procedures</i> | <i>Vrij verkeer van diensten</i> | <i>Vrij verkeer van personen</i> | <i>EU vrijhandels-verdragen met landen buiten de EU</i> | <i>Kans op Brexituitkomst</i> |
|-----------------------------------|--|--|--|----------------------------------|----------------------------------|---|-------------------------------|
| Europese Economische Ruimte (EER) | Nee (m.u.v. sommige landbouw- en visserij-producten) | Nee (m.u.v. sommige landbouw- en visserij-producten) | Ja | Ja | Ja | Nee | Onwaarschijnlijk |
| Douane Unie met de EU | Nee (uitzonderingen zijn mogelijk) | Nee (uitzonderingen zijn mogelijk) | Ja | Nee | Nee | Ja | Onwaarschijnlijk |
| Bilateraal-verdrag | Waarschijnlijk op een selectie van goederen | Waarschijnlijk op een selectie van goederen | Ja | Afhankelijk van het verdrag | Waarschijnlijk niet | Nee | Waarschijnlijk |
| Harde Brexit | Ja (waarschijnlijk WTO) | Ja (waarschijnlijk WTO) | Ja | Nee | Nee | Nee | Waarschijnlijk |

Bron: Rabobank, Kalf en Prins (2017). Investing in Europe after Brexit, RaboResearch Economic Report

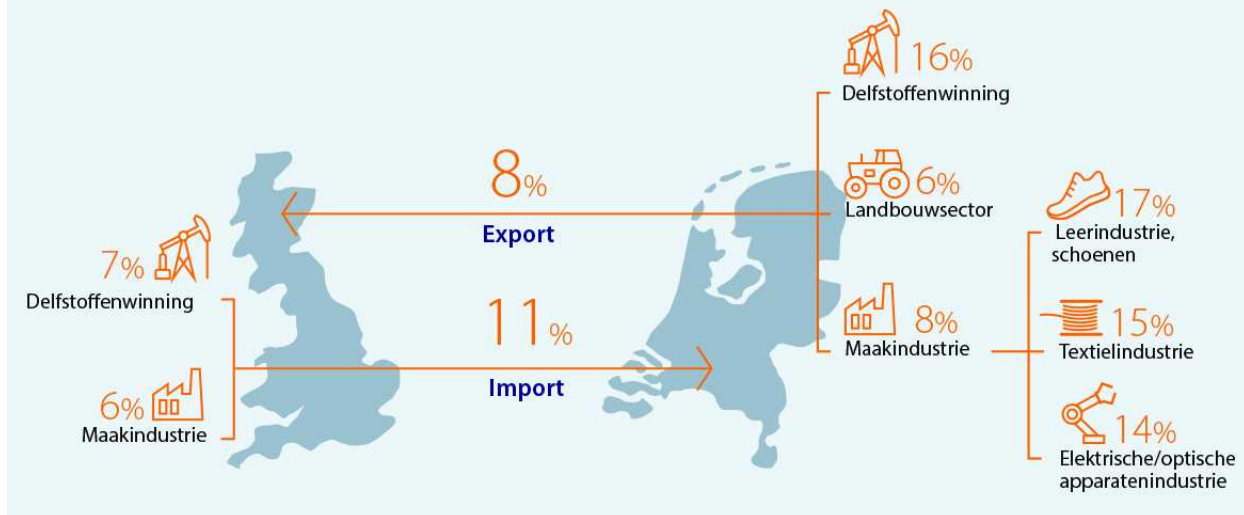
Het VK is een belangrijke handelspartner van Nederland

Omdat het VK een belangrijke handelspartner is van Nederland, heeft de Brexit impact op het Nederlandse bedrijfsleven. Van de totale Nederlandse export (in toegevoegde waarde) heeft 8 procent het VK als eindbestemming en dit draagt 2,3 procent bij aan het Nederlandse bbp. Nederland importeert 11 procent van de totale import in toegevoegde waarde vanuit het VK.

De delfstoffenwinning, de maakindustrie en de landbouwsector zijn de sectoren in Nederland die het meest afhankelijk zijn van de rechtstreekse export naar het VK. Binnen de maakindustrie zijn bedrijven in de leer-, schoenen- en textielindustrie en in de elektrische en optische apparatenindustrie relatief sterk afhankelijk van de Britse vraag. De Nederlandse delfstoffenwinning en maakindustrie zijn ook de sectoren die wat import betreft het meest afhankelijk zijn van het VK. Het relatief grote aandeel directe buitenlandse investeringen (DBI) weerspiegelt tevens de van oudsher sterke economische band tussen het VK en Nederland. Lees meer over de [impact van de Brexit op het Nederlandse bedrijfsleven \(artikel van 15 juni 2016\)](#).

Het Verenigd Koninkrijk (VK) is een belangrijke handelspartner van Nederland

Van de Nederlandse export heeft 8% het VK als eindbestemming. En van de Nederlandse import komt 11% uit het VK. Bekijk hier de Nederlandse sectoren die het meest verweven zijn met het VK. Zo haalt de maakindustrie 8% van de omzet en 6% van de productiemiddelen uit het VK.



De handel met het VK wordt lastiger en duurder

De eerste realistische uitkomst die wij voorzien, is een bilateraal handelsverdrag tussen de EU en het VK. Maar de inhoud van zo'n verdrag is nog erg onzeker, omdat zowel de onderhandelingspositie van de EU ten opzichte van vrijhandel als de mate waarin de Britten concessies willen doen om vrijhandel te behouden momenteel onbekend zijn. Dit betekent dat er een verscheidenheid aan uitkomsten is voor de toename van handelsbelemmeringen. Tarieven op specifieke producten, grenscontroles en douaneprocedures zouden kunnen worden geïntroduceerd. Het VK zal proberen uitgebreide toegang tot de Interne Markt te behouden, maar wij achten het onwaarschijnlijk dat de EU dit zal toelaten, tenzij de Britten de voorwaarden van de Interne Markt grotendeels accepteren. De Britten zouden anders namelijk de krenten uit de pap halen: wel de voordelen van vrijhandel met de EU, maar niet de bijbehorende lasten van het EU-lidmaatschap. Als de EU zou toegeven aan alle wensen van het VK, riskeert ze dat andere lidstaten ook willen vertrekken en, in het ergste geval, dat zij uiteenvalt.

Van een harde Brexit is sprake wanneer de EU en het VK er niet in slagen om in de uittredingsperiode afspraken te maken over vrijhandel. Dit is de tweede realistische uitkomst die wij voorzien, waarbij de handel waarschijnlijk terug zal vallen op de afspraken van de Wereldhandelsorganisatie (WTO). Dit betekent dat er importtarieven komen. Daarnaast zullen de handelskosten stijgen door grenscontroles en douaneprocedures. Een Brits uittreden zonder afspraak met de EU wordt ook wel vergeleken met een *cliff-edge*. Dit omdat zaken doen met het VK op de dag van uittreding plotseling zou veranderen zonder dat alle nodige aanpassingen al zijn geïmplementeerd. Dit zou de continuïteit voor het bedrijfsleven bedreigen.

Nederlandse bedrijven die zaken doen met het VK of daar een vestiging hebben, kunnen dus in beide realistische Brexit-uitkomsten te maken krijgen met [meer handelsbelemmeringen](#).

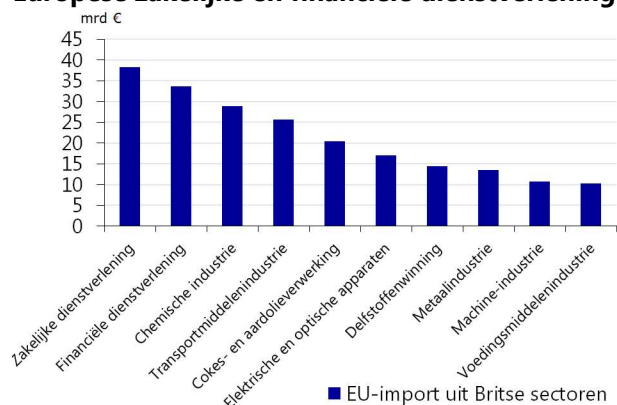
Kansen en bedreigingen van Brexit voor ondernemers



Handelsverlegging: kansen voor Europese en Nederlandse bedrijven

Behalve bedreigingen voor de Nederlandse economie en het Nederlandse bedrijfsleven kan de Brexit ook kansen bieden aan individuele bedrijven in Nederland. Dit betreft bijvoorbeeld bedrijven die producten en diensten aanbieden die de EU momenteel uit het VK importeert. Een toename van de handelsbelemmeringen zal de Europese invoer uit het VK waarschijnlijk duurder maken na de Brexit. Dit kan de concurrentiepositie van Europese en Nederlandse bedrijven ten opzichte van hun Britse concurrenten aanzienlijk verbeteren. De kansen liggen voornamelijk in de zakelijke en financiële dienstverlening en de industrie. Dit zijn de Britse sectoren waarvan de Europese Unie het meest importeert (figuur 1).

Figuur 1: Brexit biedt mogelijk kansen voor Europese zakelijke en financiële dienstverlening



Bron: World Input-Output Database (2011 data), Rabobank

Daarnaast is Nederland goed gepositioneerd om bedrijven van buiten de EU aan te trekken die nu het VK nog als toegangspoort tot de EU gebruiken. Nederland is namelijk een logische en relatief aantrekkelijke toegangspoort tot Europa, mede dankzij Rotterdam als grootste haven van Europa, Schiphol als kwalitatief hoogwaardige internationale 'hub', een goede (ICT) infrastructuur, een gunstige geografische ligging binnen Europa en een hoogopgeleide beroepsbevolking die haar talen spreekt.

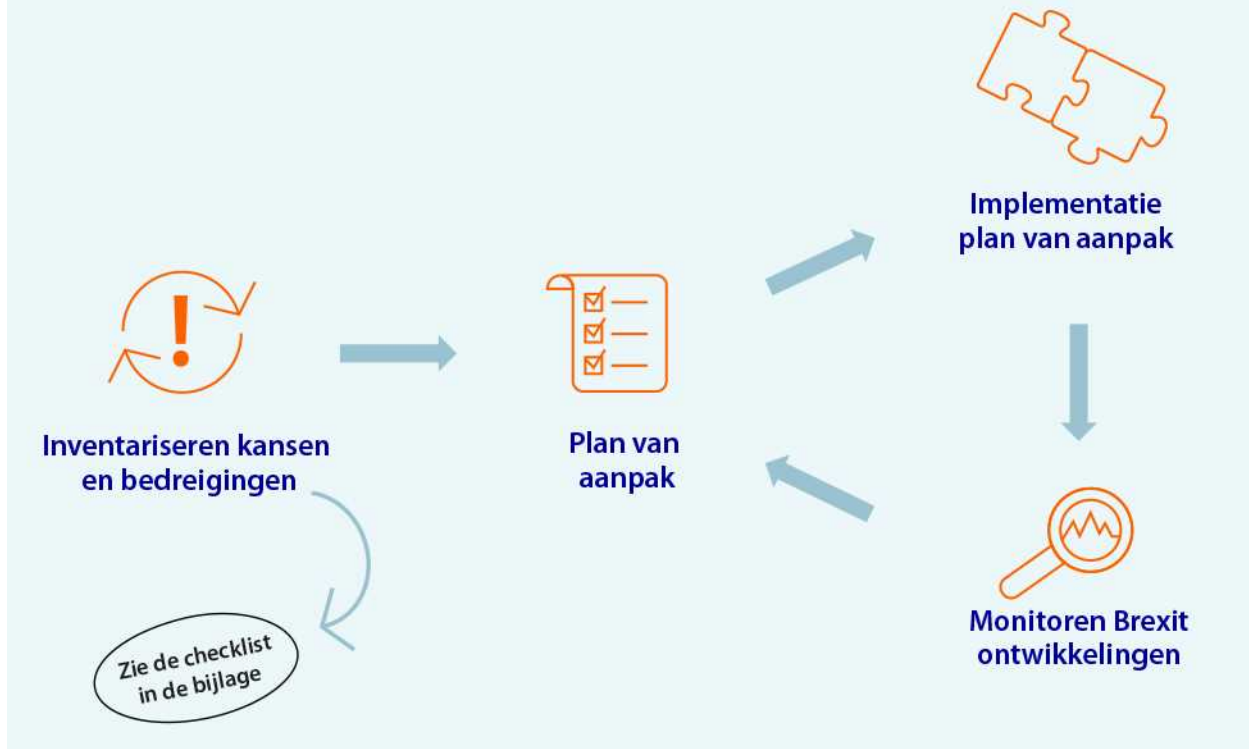
Box: De Britse economische ontwikkelingen op de korte termijn

De Britse economie vertoonde de eerste tekenen van zwakte na het Brexit-referendum in het eerste kwartaal van 2017. Lagere groei van de bestedingen van huishoudens was de voornaamste reden dat de economische groei in deze periode lager uitviel. We verwachten dat deze trend zal aanhouden en dat de groei van de particuliere consumptie in 2017 lager zal uitvallen dan voorgaande jaren. Een lager consumentenvertrouwen, mede vanwege de onzekerheid rond de Brexit, zal huishoudens namelijk voorzichtiger maken. Daarnaast stuwt de sterke depreciatie van het pond vis-a-vis de munten van de belangrijkste handelspartners de inflatie in het Verenigd Koninkrijk op en hierdoor daalt de koopkracht van huishoudens. Het pond kan zelfs nog verder depreciëren als een harde Brexit waarschijnlijker wordt. De sterke verzwakking van het pond is op korte termijn wel gunstig voor de export, omdat het zwakkere pond de concurrentiepositie van Britse exporteurs tijdelijk verbetert. De onzekerheid rond de Brexit en de impact ervan op de Britse vrijhandel en economie zullen de bedrijfsinvesteringen in de tweede helft van dit jaar waarschijnlijk drukken. We voorspellen dat de Britse economische groei in 2017 uitkomt op 1,5 procent en in 2018 op 1,7 procent.

Brexit stappenplan en checklist

Brexit-stappenplan

Het Brexit-stappenplan biedt een aantal handvatten om de invloed van de Brexit op uw bedrijf in kaart te brengen.



Om u te helpen de invloed van de Brexit op uw bedrijf in kaart te brengen, bieden wij met onderstaand Brexit-stappenplan een aantal handvatten.

1. **Inventariseer** allereerst hoe verweven uw bedrijf met het VK is. Belangrijk voor de mogelijke impact van de Brexit is of u alleen exporteert of ook importeert. Ook is het belangrijk om vast te stellen hoe afhankelijk uw toeleveranciersketen van het VK is (direct en indirect). Daarnaast is het van belang of u eventueel dochtermaatschappijen in het VK heeft. Betrek bij de inventarisatie medewerkers uit verschillende lagen van de organisatie die het meeste zicht hebben op de gevolgen van een Brexit. Voor grotere bedrijven kan het zelfs goed zijn om een 'Brexit Taskforce' op te richten. Deze medewerkers kunnen bijvoorbeeld werkzaam zijn bij operations, marketing, inkoop, HR, strategie of communicatie. Ook medewerkers met financiële en juridisch-fiscale expertise kunnen een belangrijke bijdrage leveren. Let bij de inventarisatie niet alleen op de bedreigingen van de Brexit, maar breng ook kansen in kaart (zoals Britse concurrenten die aan de EU verkopen en na de Brexit mogelijk minder concurrerend worden).

Zie de [Brexit-checklist](#) voor zaken waar u rekening mee kunt houden in deze fase.

2. Maak voor de verschillende mogelijke uitkomsten voor de handelsrelaties tussen EU en VK (zie tabel 1) een **plan van aanpak**. Bepaal in dit plan van aanpak welke acties u moet ondernemen om met de bedreigingen en kansen om te gaan. Maken handelsbelemmeringen bijvoorbeeld aanpassingen in uw prijsstelling of in de logistieke keten noodzakelijk? Neem bovendien in het plan van aanpak niet alleen uw eigen activiteiten mee, maar denk ook aan de impact van de Brexit op stakeholders zoals (potentiële) klanten, toeleveranciers, aandeelhouders en de concurrentie. Maak in uw plan van aanpak duidelijk wanneer u welke actie wilt gaan ondernemen. Dit is afhankelijk van een aantal zaken. Belangrijke factoren kunnen zijn: de potentiële impact van de Brexit op uw onderneming, de tijd die de implementatie van de actie vergt (bijvoorbeeld het opzetten van een marketingcampagne om een nieuwe afzetmarkt aan te boren) en de mate van zekerheid van de onderhandelingsuitkomst en de daarbij behorende handelsbelemmeringen (zie tabel 1).
3. Het is belangrijk om de onderhandelingen tussen het VK en de EU continu te **monitoren**. Naarmate de tijd vordert en de onderhandelingen lopen, zullen bepaalde onderhandelingsuitkomsten (zie tabel 1) namelijk waarschijnlijker worden en kunt u andere negeren.
4. **Implementeer** de acties uit het plan. Het is wellicht nodig om al in actie te komen voordat er een definitieve onderhandelingsuitkomst is. Voorbereidende acties, zoals alternatieve afzetmogelijkheden of leveranciers verkennen, kunt u al in een vroeg stadium uitvoeren. Daarnaast zal gaandeweg duidelijk worden welke kant de onderhandelingsuitkomst op gaat, zodat u steeds meer acties uit uw plan van aanpak kunt implementeren. Blijf de Brexit-ontwikkelingen en de onderhandelingen daarom monitoren en pas uw plan van aanpak indien nodig aan.

Auteur(s)

Carlijn Prins

RaboResearch Nederland, Economie
en Duurzaamheid

✉ Carlijn.Prins@rabobank.nl