



Gaat Brexit bedrijven bijten?

Kansen en bedreigingen

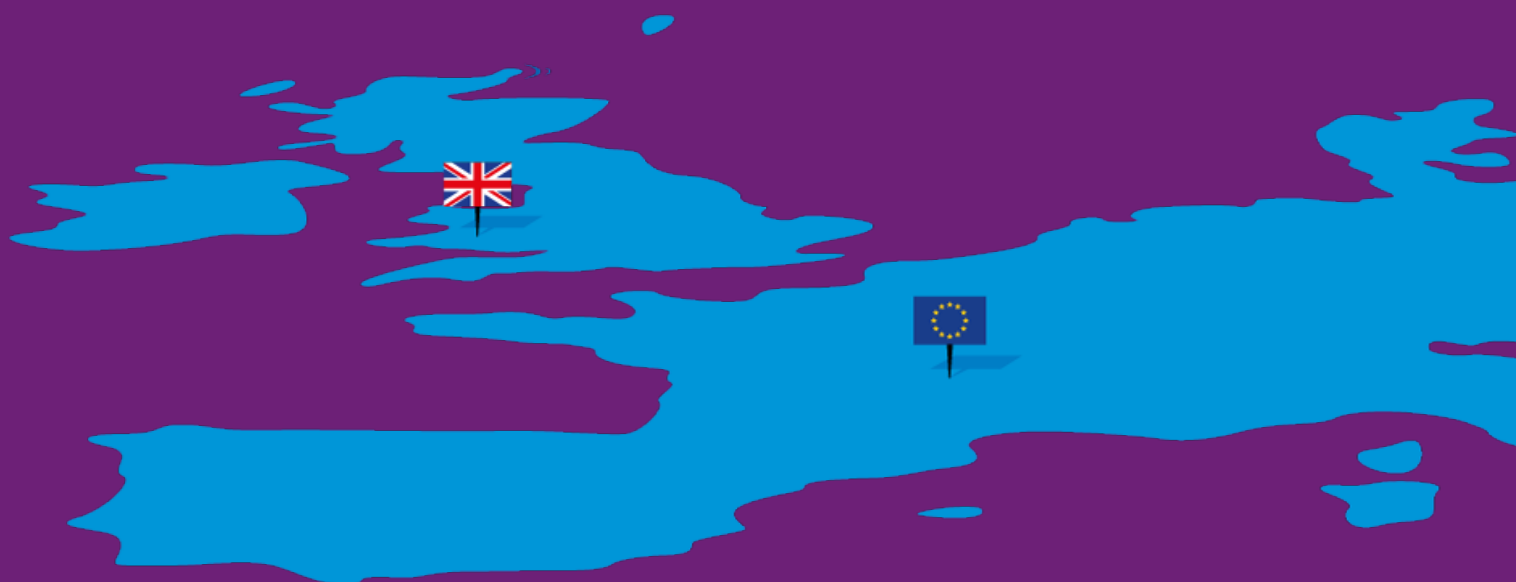


27 maart 2017

kpmg.nl

Inhoud

MAART 2017: DE SPANNING LOOPT OP	2
GAAT DE BREXIT BEDRIJVEN BIJTEN?	3
DE BEDRIJVEN ZELF	6
BREXIT SCAN	6



Voorwoord

Deze week wordt er Europese geschiedenis geschreven. Woensdag 29 maart 2017 zal de Britse premier Theresa May aan Europees president Donald Tusk formeel mededelen dat de Britten de EU willen verlaten.

Na de opschudding die losbarstte direct na de uitslag van het referendum op 23 juni 2016, is inmiddels duidelijk dat de Brexit realiteit gaat worden. Bedrijven proberen zich zo goed mogelijk voor te bereiden op wat er nu gaat komen. Maar de toekomst is nog onzeker. De Britse economie heeft ondertussen te maken met een veel lagere koers van het Britse pond en door het niveau van particuliere consumptie groeit de markt nog steeds licht.

Het onderhandelingsproces zal het uiterste vergen van de betrokken partijen. De belangen van wederzijdse burgers, het bedrijfsleven en de economie moeten bovenaan de agenda staan. Wij hebben er alle vertrouwen in dat de partijen dit in acht nemen. Er zijn immers duizenden Britten die op het vaste Europese land verblijven en miljoenen Continentaal-Europeanen die in het Verenigd Koninkrijk verblijven. Idealiter gaan zij gewoon door met hun werk en hun leven. Er zijn vele grote en kleine bedrijven uit verschillende landen die handel drijven met het VK en met Europa. In het belang van de economie en de samenleving, zowel de Britse als de Europese, zouden ook zij hun activiteiten ongehinderd moeten kunnen voortzetten.

Voor Nederland is het VK een belangrijke handelspartner. Ruim 9% van onze goederenexport gaat naar het Verenigd Koninkrijk. Van ons BBP wordt bijna 3% gerealiseerd door export naar het VK. Export in de vorm van goederen van Nederlandse makelij (1,4%), dienstexport (1,2%) en wederuitvoer van goederen (0,4%). Nederland zal zijn best doen om zoveel mogelijk van deze handel te kunnen continueren.

De Adviesraad Internationale Vraagstukken (AIV) heeft op 22 maart 2017 een zogenaamde 'voorkopie' aangeleverd aan het nieuw te vormen kabinet. Het onafhankelijk adviesorgaan geeft hierin aan hoe voor Nederland de toekomstige relatie met het VK, na de Brexit, vorm zou moeten krijgen. In de nieuwe verstandhouding tussen het VK en de EU is de toekomstige handelsrelatie voor beide partijen van cruciaal belang. De EU moet daarbij inzetten op een veelomvattend vrijhandelsakkoord met het Verenigd Koninkrijk. Volgens de AIV zou het vrijhandelsakkoord van de EU met Canada (CETA) een goede leidraad kunnen vormen.

Naar onze mening is een dergelijk akkoord inderdaad van groot belang, onder meer om (prohibitieve) tariefs- en compliance kosten die verbonden zijn aan import en export te voorkomen en de beide economieën zoveel mogelijk te kunnen laten doorgroeien. Wij hebben er vertrouwen in dat de onderhandelaars dit belang ook zien en tot een bevredigend resultaat komen.

KPMG blijft de next steps tijdens het onderhandelingsproces op de voet volgen en haar relaties informeren over verdere ontwikkelingen. Wij staan klaar om voor uw bedrijf een Brexit impact analyse te maken en u te ondersteunen met een adequate respons, zowel strategisch als operationeel.



Albert Röell
Bestuursvoorzitter KPMG Nederland

Wilbert Kannekens
Voorzitter Dagelijks Bestuur KPMG Meijburg & Co



MAART 2017; DE SPANNING LOOPT OP

De Britse premier May heeft maandag 13 maart jl. een 'go-ahead' voor de Brexit van het Britse Hogerhuis gekregen, in vervolg op de goedkeuring van het Lagerhuis. De bezwaren die waren aangetekend tegen de Brexit zijn van tafel. Op 29 maart a.s. zal premier May de artikel-50-procedure officieel in gang zetten.

Maar wat zijn de gevolgen tot nu toe? De koers van het Britse pond daalt steeds verder, na elke stap in de richting van de Brexit. Niettemin lijkt de invloed op de economie nog mee te vallen, of is dat schijn?

- De Britse economie groeit in gestaag tempo dankzij stijgende consumenten uitgaven en Britse aandelen profiteren van het goedkope pond. De verwachte inflatieverhoging in het Verenigd Koninkrijk (VK) laat (nog) op zich wachten. En de Bank of England biedt (nog) alle mogelijkheden voor een ruim monetair beleid. Voor hoe lang?
- Binnen de Europese Unie zet het economisch herstel rustig door. Sterker nog: voor het eerst sinds tien jaar verwacht men voor de jaren 2016, 2017 en 2018 economische groei in alle EU-landen. Deze groei is het gevolg van stijgende particuliere consumptie, verbetering van de werkgelegenheid en nominale loongroei. *'De Europese economie is goed bestand gebleken tegen verschillende schokken die ze het afgelopen jaar te verwerken heeft gekregen'*, aldus eurocommissaris Pierre Moscovici van economische en financiële zaken.
- In Nederland lijken we tot nu toe nog weinig last te hebben van de op handen zijnde Brexit of van de lagere koers van het pond. De Nederlandse overnamemarkt realiseert in 2017 een twee keer zo hoge dealwaarde als in 2016. De Nederlandse goederenexport naar het VK stijgt in 2016 met 3,4%. En ook de import uit het VK stijgt, met 2,0%.

VERENIGD KONINKRIJK

Het VK wil een nieuwe, eigen vrijhandelsovereenkomst met de EU. Daarbij wil het VK zelf bepalen welke handelsverdragen het met willekeurig andere landen afsluit.

En dat druist in tegen de afspraken binnen de EU. Dat betekent dat het VK geen deel meer kan uitmaken van de interne markt, wat waarschijnlijk ook een lidmaatschap van de douane-unie in de weg staat.

Premier May wil graag een juridisch systeem dat zekerheid en soevereiniteit biedt. Het VK wil wel de wetgeving van de EU gebruiken, maar erkent niet het Europese Hof. Het Britse Hof moet een onafhankelijke positie innemen. Maar, dat strookt niet met het erkennen van de Europese wetgeving waarbij regelgeving telkens wordt getoetst en aangepast door het Europese Hof.

EUROPA

Europa zal de Britten in principe niet tegenhouden bij hun stap buiten Europa, maar wil tegelijkertijd ook een daad stellen.

De discussie begint bij het 'uit-elkaar-gaan'. Ofwel de rekening die het VK moet betalen voor het verlaten van Europa: € 60 miljard voor pensioen- en projectverplichtingen. EU-onderhandelaar Michel Barnier wil dat het VK eerst de openstaande rekening betaalt, voordat er gesproken wordt over nieuwe vorm(en) van samenwerking. Het VK wil deze rekening liever meenemen in de onderhandelingen en meteen praten over toekomstige deals waardoor de Brexit-schade voor de Britse economie beperkt zou kunnen blijven.

NEDERLAND

Nederland heeft nauwe banden met het VK en zou deze het liefst op hetzelfde niveau continueren. Het VK is het tweede exportland voor Nederland, na Duitsland. Bijna 3% van ons BBP komt voort uit export naar het VK. Dat is vergeleken met andere Europese landen veel.

Vooraf in 2018 zullen wij de gevolgen van de Brexit gaan merken. Het CPB verwacht dan ook dat onze economie in 2017 nog wel groeit, met 1,7%, maar dat wij in 2018 die groei zien dalen naar 1,6%. *De onzekerheid rondom de Brexit brengt een aantal tijdelijke effecten met zich mee. Nederland wordt hierdoor als kleine, open economie en handelsland relatief hard geraakt*, zo stelt het CPB.



"Het VK roept dat zij volledig onafhankelijk en soeverein willen zijn. Maar dat is nonsens, geen enkel land kan zo'n positie innemen. Boris Johnson zei in dit verband 'we'll have our cake and eat it', maar dat zullen eerder bitterkoekjes worden.", grapte Ben Bot.

GAAT BREXIT BEDRIJVEN BIJTEN?

Op 21 maart jl. organiseerden KPMG en KPMG Meijburg & Co het seminar 'Gaait Brexit bedrijven bijten?' Klanten kwamen in grote getalen luisteren naar een interessante reeks sprekers, die inzicht gaven in de politieke onderhandelingen, de macro-economische gevolgen, de positie van Nederland en van bedrijven (nationaal en internationaal) die zakendoen met het VK.

Voormalig Minister van Buitenlandse Zaken van Nederland en ruim tien jaar permanent vertegenwoordiger van Nederland bij de Europese Unie, Ben Bot, benadrukt dat het VK zich in een moeilijke onderhandelingspositie begeeft. Zij hebben een tijdsdruk; binnen twee jaar na het starten van de artikel-50-procedure vallen ze buiten de EU. En zij hebben het nadeel dat als ze geen deal kunnen sluiten met de EU, er straks niets is.

De onderhandelaars moeten op korte termijn een oplossing zoeken voor:

- De vele Britten die nu in Europa verblijven en de continentale Europeanen die in het VK verblijven. We willen allemaal graag dat deze mensen gewoon door kunnen gaan met hun werk.
- De wens van het VK om wel toegang te hebben tot de interne Europese markt. Een deel van de 27 EU-lidstaten zal om die reden voor een zachte Brexit zijn, een ander deel (dat minder afhankelijk is van de handel met het VK) kiest voor een harde Brexit.
- De wijze waarop de onderhandelingen worden voortgezet als de eerste twee jaar voorbij zijn? Ben Bot is van mening dat het vrijwel onmogelijk is om binnen twee jaar een nieuw handelsverdrag tot stand te brengen tussen het VK en de EU. Dus, hoe gaan we verder als er twee jaar voorbij zijn en het VK buiten de EU valt? Én bedenk wel dat voor verlenging unanimitéit vereist is.

Jeroen Lammers, directeur Economische Zaken VNO-NCW, opperde de mogelijkheden voor een zachte Brexit en vertelde ons dat Nederland zijn best moet doen onze belangen kenbaar te maken bij EU-onderhandelaar Michel Barnier, net als de andere 27 EU-lidstaten.

Nederlandse ondernemers willen het liefst geen Brexit, maar als er dan toch een Brexit komt dan bij voorkeur één waarbij de gevolgen voor onze economie het kleinst zijn. Bij een harde Brexit zullen bepaalde sectoren in ons land hard geraakt worden. Anderzijds biedt een harde Brexit wel mogelijkheden voor nieuwe investeringen. "VNO-NCW doet zijn best om ervoor te zorgen dat onze belangen gehoord worden in Brussel. Dat moet zo direct mogelijk. Tegelijkertijd kloppen we aan bij de Nederlandse overheid om duidelijk te maken dat die ervoor moet zorgen dat ons land een interessant vestigingsklimaat heeft voor bedrijven die straks willen uitwijken naar het vasteland. We moeten iets doen aan het bonusplafond in de financiële sector, het belastingniveau en het arbeidsrecht. Nederland staat wel op het lijstje van buitenlandse bedrijven, maar we staan niet altijd bovenaan. Dat moet anders!", aldus Jeroen Lammers.

Lammers benadrukte dat de EU niet zomaar uit elkaar zal vallen bij een Brexit. Het oosten van Europa is om hele andere redenen lid van de EU dan het VK dat is/was. Lammers: "Dus als we straks een goede Brexit deal met het VK afsluiten, hoeft dat geen gevolgen te hebben voor de rest van Europa en kan de handel gewoon doorgaan. We kunnen het gewoon een Brexit noemen, want niemand weet precies wat een Brexit is. En misschien kan de Brexit wel zo dat de relatie met het VK dan nagenoeg hetzelfde blijft als nu ze deel uitmaken van de interne markt."

Carlijn Prins, Brexit-expert en econoom bij RaboResearch Internationaal Rabobank, benadrukt de afhankelijke positie die het VK heeft ten opzichte van Europa, terwijl dit andersom niet het geval is.

- Van de Britse export gaat 47% naar Europa; dit draagt voor 12% bij aan het Britse BBP. 50% van de Britse import komt uit Europese landen.
- Voor Europa is het VK geen bijzonder belangrijke handelspartner. De Europese export is verspreid, 10% gaat naar het VK en een vergelijkbaar percentage wordt uit het VK geïmporteerd door Europa.
- Voor enkele lidstaten is het VK weer wel belangrijk. Met name voor Malta, Cyprus, Ierland, Spanje, Denemarken, Griekenland, Frankrijk, België en Nederland geldt dat een relatief groot deel van hun BBP gerealiseerd wordt door export naar het VK.

Prins legt de twee mogelijke uitkomsten van de onderhandelingen naast elkaar:

- Een nieuwe vrijhandelsovereenkomst met het VK, waarbij hoogstwaarschijnlijk hogere invoertarieven gaan gelden en er nieuwe procedures zullen komen voor import en export, grenscontroles, enzovoort (met een stijging van de kosten als gevolg).
- Geen nieuwe handelsovereenkomst met het VK. Zelfs de WTO-afspraken zijn dan niet vanzelfsprekend. Het VK verkeert straks in een situatie waar de WTO nog geen procedures voor heeft. May zal nog moeten onderhandelen over het lidmaatschap met de WTO.

Tot nu toe merken we alleen nog de korte-termijn-gevolgen van de lage koers van het Britse pond. De economische groei in het VK blijft op het huidige niveau omdat het niveau van particuliere consumptie nog relatief hoog is.

“Op de langere termijn”, zo waarschuwt Carlijn Prins, “zullen de prijzen stijgen. In 2017 verwacht men een gemiddelde stijging van 2,8% van de prijzen in het VK. En de inflatie zal verder toenemen de komende jaren. Het lage pond zorgt voor hogere importprijzen. We zien nu al een stijging van 20% ten opzichte van vorig jaar.”

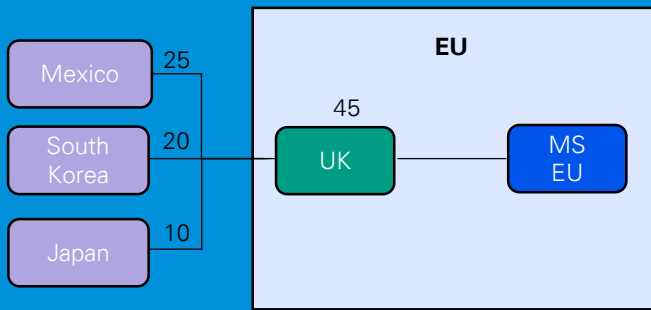
Leon Kanters, voorzitter Indirect Tax, Trade & Customs EMEA en Tax Partner bij KPMG Meijburg & Co, vertaalt de data naar concrete voorbeelden en verrast menig toeschouwer met de invloed van additionele douane afhandelingen en hogere invoertarieven.

Zo zien we dat telecommunicatieapparatuur en medische en farmaceutische producten zeer belangrijke exportproducten voor Nederland naar het VK zijn. Dit kan verklaard worden door de vele distributiecentra die Nederland rijk is. Buitenlandse producenten hebben hier in Nederland een opslagcentrum, voor verdere distributie in Europa. En leveren vervolgens een groot deel van die producten aan het VK. De kans is uiteraard aanwezig dat buitenlandse producenten zich herbezinnen over de locatie voor distributie.

Kanters laat ons ook zien welke producten verhoudingsgewijs het hardst worden geraakt door stijgende invoertarieven. Dat zijn met name Nederlandse tomaten, zoete paprika's en komkommers. Rules of origin zullen in de toekomstige handel met het VK een belangrijke rol spelen, zo verwacht Kanters. Om dit concreet te maken heeft hij een voorbeeld van een fictieve producent in het VK die bij de productieonderdelen gebruikt van buiten de Europese Unie. Met dit voorbeeld wordt het effect direct zichtbaar.



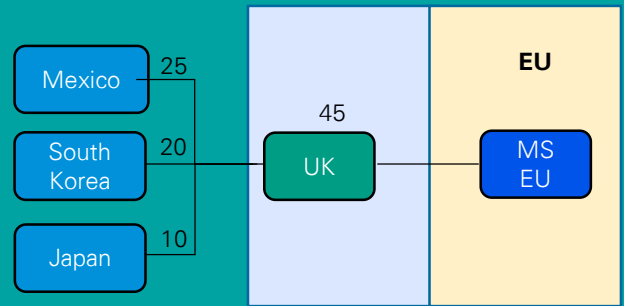
HUDIGE SITUATIE



- Britse producent assembleert in het VK
- De waarde van het samengesteld product € 10.000,-
- Belastingtarief samengesteld product 10%
- Belastingtarief onderdelen 5%
- Invoer van de onderdelen
 - 25% komt uit Mexico
 - 20% uit Zuid-Korea
 - 10% uit Japan
- Toegevoegde waarde in het VK 45%
- Afzetmarkten:
 - Lidstaten EU 80%
 - VK 20%
- Invoer vanuit Mexico en Zuid-Korea valt onder vrijhandelsovereenkomst met EU 0%
- Alleen betaling van invoerrechten van de onderdelen uit Japan
- Intracommunautaire levering aan lidstaten EU

=> $10\% * € 10.000,- = € 1.000,-$
 $€ 1.000 * 5\% = € 50,-$

POST BREXIT SITUATIE



- Britse producent assembleert in het VK
- Belastingtarief samengesteld product 10%
- Het VK en de EU hebben een vrijhandelsakkoord bereikt waarbij voor dit product een toegevoegde waarde geldt van 60%
- Invoer van de onderdelen
 - 25% komt uit Mexico
 - 20% uit Zuid-Korea
 - 10% uit Japan
- Toegevoegde waarde in het VK 45%
- Afzetmarkten:
 - Lidstaten EU 80%
 - VK 20%
- Heeft het VK een vrijhandelsovereenkomst met Mexico en Zuid-Korea?
- Oorsprongscriterium voor dit product (60% in het VK) wordt niet gehaald, met als gevolg 10% belastingen over de ingevoerde onderdelen.
- Dubbele belastingen over de onderdelen die uit Mexico, Zuid-Korea en Japan komen kunnen voorkomen worden door gebruik te maken van de bijzondere douaneregeling actieve veredeling.

=> EU: $€ 10.000 * 10\% = € 1.000,-$
 VK: $€ 5.500,- * 5\% = € 275$ (zonder vrijhandelsovereenkomst)
 Of $€ 1.000,- * 5\% = € 50$ (met vrijhandelsovereenkomst)



DE BEDRIJVEN ZELF?

We zien in het nieuws dat bedrijven op verschillende manieren reageren op de Brexit. Er zijn bedrijven die nu al grote gevolgen ondervinden van de lage koers van het Britse pond. Er zijn bedrijven die nog weinig merken, maar wel wachten met investeringen. Er zijn Britse en internationale bedrijven die naar mogelijkheden zoeken om hun vestigingen te verplaatsen naar het Europese vasteland. En er zijn Nederlandse bedrijven die reserves inbouwen voor hogere invoertarieven of douanekosten van bijvoorbeeld onderdelen die zij uit het VK importeren of rekening houden met het inzakken van de markt in het VK.

Tijdens het seminar is KPMG met uiteenlopende klanten het gesprek aangegaan. Het is duidelijk dat de onzekerheid over de toekomstige handelsafspraken als vervelend wordt ervaren. *“We weten nu nog niet waar we aan toe zijn. We kunnen ons het beste voorbereiden door naar dit soort bijeenkomsten te gaan, waar we meer leren over de gevolgen. Ik denk dat het goed is dat bedrijven zich hierin verdiepen”*, zo stelt een van de aanwezigen die gespecialiseerd is in recruitment en loopbaanbegeleiding.

De heer Lobbes van Lobbes Insurance Consultants ziet het vooral als een uitdagende tijd. *“Er is nog veel onzekerheid, het is nog niet duidelijk wat de impact zal zijn. Met name voor de mensen, de bevolking, is die impact niet te bevatten.”*

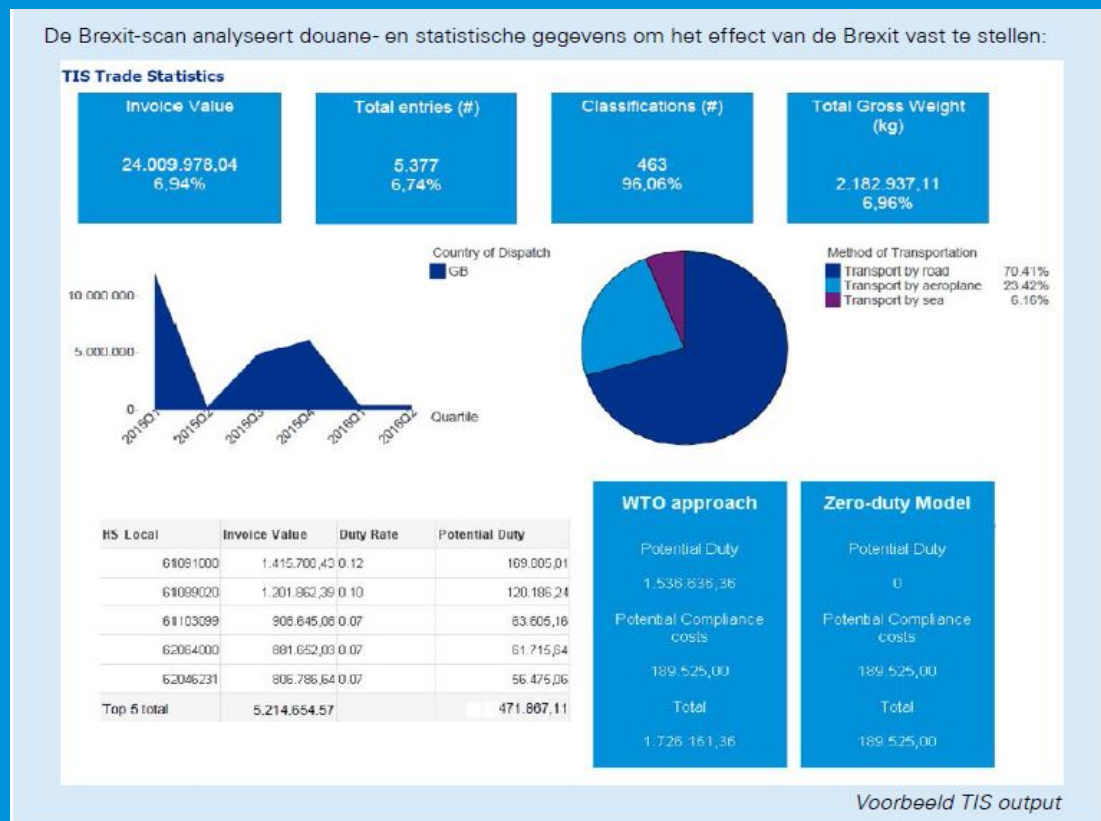
De heer Bosma van Kancha BV, leverancier van tomatenplanten aan onder andere het VK, denkt serieus na over de mogelijkheden na de Brexit. *Is het dan verstandiger om niet de planten, maar de zaden naar het VK te exporteren? De mogelijkheden zijn nog erg onduidelijk omdat er nog geen deal is gesloten tussen het VK en de EU.*

Voor Deutsche Bahn geldt dat zij zich hier in Nederland wel sterk bezighouden met de mogelijke gevolgen van de Brexit. De heer W. Stijl: *“Er gaan meerdere treinen door de Kanaaltunnel en als daar inderdaad per zending extra invoertarieven bij komen, dan tikt dat behoorlijk aan! In Duitsland leeft het nog wat minder. Maar wij hebben een aantal strategen die zich hier zeker mee bezighouden. We wachten even met investeringen, het zijn onzekere tijden. Anderzijds moeten we wel straks het juiste moment pakken, dat hoort bij ondernemen.”*

BREXIT-SCAN

Met onze ‘Brexit-scan’ stelt u eenvoudig risico’s en kansen vast aan de hand van gegevensanalyse en kunt u zich voorbereiden op de Brexit. De Brexit-scan is specifiek binnen KPMG’s Tax Intelligence Solution (‘TIS’) ontworpen en analyseert douane- en statistische gegevens om risico’s en kansen vast te stellen. Aan de hand van een reeks analytische controles worden uw eigen data omgezet in waarde. De scan analyseert het effect van de Brexit (additionele douanerechten en afhandelingskosten).

De uitkomst van de Brexit-scan, in combinatie met uw bedrijfsstructuur, maakt het voor u mogelijk vroegtijdig risico’s te beperken en kansen te identificeren. U kunt de Brexit-scan uitvoeren voor al uw handelsactiviteiten van het VK naar de EU en omgekeerd.



Onze Brexit-experts in Nederland zijn:



Gijs van Reen

Partner KPMG Nederland, Deal Advisory.
Specialist in internationale fusies, overnames en
beursgangen. Brexit-expert.
Email: VanReen.Gijs@kpmg.nl



Robert van der Jagt

Partner KPMG Meijburg & Co en Chairman KPMG's EU
Tax Centre. Specialist in internationaal belastingrecht
en EU-recht waaronder Brexit.
Email: VanDerJagt.Robert@kpmg.com



Michiel Hoogeveen

Risk Consultant ITA Financial Services. Afgestudeerd
als politicoloog aan de Vrije Universiteit Amsterdam.
Brexit-expert.
Email: Hoogeveen.Michiel@kpmg.nl
