

DE DIRECTE KOSTEN VAN BREXIT VOOR NEDERLANDSE EXPORTBEDRIJVEN



SAMENVATTING

Op Duitsland en België na, is het Verenigd Koninkrijk de grootste exportbestemming van Nederlandse bedrijven. Ongeveer 7% van de totale export gaat naar het VK. Hoewel de Brexit-onderhandelingen tussen de EU en het VK nog bezig zijn, lijkt het erop dat het VK niet alleen de Europese interne markt, maar ook de douane-unie gaat verlaten.

Samen met Clifford Chance heeft Oliver Wyman de directe kosten berekend van een scenario waarbij de EU en het VK terugvallen op een wereldhandelsrelatie (WTO). In onze modellen hebben we de duur van de aanpassing zo gesteld, dat bedrijven en overheden de nodige voorbereidingen en aanpassingen kunnen doen. Er moet bijvoorbeeld een douane-infrastructuur komen. Ons onderzoek richt zich op de directe kosten voor de Nederlandse economie veroorzaakt door importtarieven en non-tarifaire handelsbarrières. Andere consequenties van Brexit, zoals het bijstellen van prijzen en de verplaatsing met verhuizing van werknemers, bedrijven of Europese instituties¹ naar Nederland zijn buiten beschouwing gelaten. Om de directe kosten in context te plaatsen, drukken we deze uit in Bruto Toegevoegde Waarde, wat een maatstaf is voor de economische output per sector.

We schatten de jaarlijkse directe kosten van WTO-tarieven en non-tarifaire handelsbarrières voor de hele EU op ongeveer €70 miljard. Dit bedrag is nadat maatregelen zijn genomen om de impact van Brexit te verminderen. Britse bedrijven moeten daarvan €32 miljard voor hun rekening nemen en de bedrijven in de resterende lidstaten €37 miljard. De relatieve impact is voor het Verenigd Koninkrijk met 1.5% van de Bruto Toegevoegde Waarde bijna viermaal zo groot als voor de andere EU-landen (0.4% van de Bruto Toegevoegde Waarde). Hoewel dit geen onderwerp van dit rapport vormt, leiden deze hogere kosten natuurlijk ook tot een afname van het handelsverkeer tussen het VK en de EU.

Vanwege de nauwe handelsbetrekkingen met het VK, is Nederland na Duitsland het meest geraakte land in Europa, met kosten tot €4.5 miljard, ook hier nadat de nodige maatregelen zijn genomen om de impact zo beperkt mogelijk te houden. Dit is 11% van de huidige totale export naar het Verenigd Koninkrijk en 0.8% van het Bruto Toegevoegde Waarde. Ongeveer de helft van de kosten valt binnen de Food & Agri en Chemie. Van de provincies gaan Limburg en Zuid-Holland daarvan het meeste merken, omdat daar veel van deze bedrijven zijn gevestigd². Vanwege een sterke oriëntatie op export wordt de Nederlandse Food & Agri duidelijk meer getroffen dan die in andere EU-landen.

De helft van de Nederlandse MKB-bedrijven met tussen de 10 en 50 werknemers heeft geen ervaring met handel buiten de EU. Van deze bedrijven wordt veel aandacht gevestigd omdat ze geen ervaring hebben met douane-administraties. Daarbovenop komt dat kleinere bedrijven vaak minder speling hebben om extra administratieve lasten op te vangen.

Afhankelijk van de sector en regio kunnen aanpassingen – zoals bijvoorbeeld het verleggen van de supply chain om grensovergangen tussen VK en EU te vermijden – de directe kosten voor bedrijven met 10% tot 30% verminderen. Zelfs na deze maatregelen zullen de kosten voor bedrijven na Brexit hoger zijn, waardoor bedrijven genoodzaakt zijn om strategische besluiten te nemen over prijsstelling, investeringen en geografische focus.

¹ Bron: "Amsterdam wins fight for EU medical agency", Financial Times, 20-11-2017

² De berekende impact komt overeen met die in het Brexit rapport dat recentelijk door het European Committee of Regions (ECR) is gepresenteerd. Zie European Committee of Regions (ECR), "Assessing the exposure of EU27 regions and cities to the UK's withdrawal from the European Union", maart 2018

METHODOLOGIE

Aanpak. In dit rapport worden de directe kosten berekend van post-Brexit handelsbarrières op sectorniveau binnen Nederland. Dit wordt gedaan door WTO-importtarieven³ toe te passen en daarbij de geschatte kosten van non-tarifaire handelsbarrières op te tellen⁴. Non-tarifaire kosten worden berekend door een schatting te maken van de kosten „achter de grens” (bijvoorbeeld dubbele certificering) en de kosten „aan de grens” (bijvoorbeeld tijdsverlies en administratieve lasten).

Onze aanpak is gebaseerd op een combinatie van wetenschappelijke publicaties, benchmarks en interviews met marktspelers. Zo is onze inschatting van de „achter de grens” kosten gebaseerd op een gedetailleerde lijst van handelsbarrières van Clifford Chance en publicaties zoals Berden et al.'s (2009) analyse van het Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)⁵. Op basis hiervan hebben we een nauwkeurig beeld ontwikkeld van de kosten van de nieuwe regelgeving voor iedere sector, die vervolgens zijn aangepast aan de hand van benchmarks en interviews met bedrijven en brancheorganisaties⁶.

Bij het modelleren is de aanname gemaakt dat tarifaire en non-tarifaire kosten door exporteurs worden gedragen, en dat deze niet aan de consument worden doorberekend. Dit is een simplificatie van de prijsdynamiek en machtsverhoudingen die in werkelijkheid supply chains en klantrelaties beïnvloeden.

Reikwijdte. De analyse beperkt zich tot de directe EU-VK handel gerelateerde kosten (zie Figuur 1). Andere potentiële gevolgen van Brexit, zoals veranderingen in de prijsstelling en de verhuizing van talent en bedrijven zijn niet meegenomen.

Scenario. Het gemodelleerde scenario gaat ervan uit dat de EU en het Verenigd Koninkrijk na Brexit een WTO-handelsrelatie op „most-favored nation” basis met elkaar onderhouden. We hebben hierbij de aanname gedaan dat er een geleidelijke overgang is naar de WTO-handelsrelatie en dat een „cliff edge Brexit” (een abrupte uittreding waardoor bijvoorbeeld luchtvaartmaatschappijen niet meer in elkaars luchtruim kunnen vliegen) wordt voorkomen. Dit is gebaseerd op gesprekken die we met brancheorganisaties en de industrie hebben gevoerd. Doordat dit rapport zich richt op de directe kosten, is de impact voor sectoren zoals horeca en de publieke sector beperkt in kaart gebracht. Deze en andere sectoren kunnen echter grote gevolgen ondervinden door potentiële migratiebeperkingen en hogere importkosten van goederen en diensten die in deze analyse niet zijn opgenomen.

3 Het gemiddelde van ad valorem heffingen in het „WTO EU most-favoured nation tariffs” schema wordt toegepast, waarbij niet-ad valorem heffingen niet worden meegenomen.

4 Brexit kosten worden verschillend gemodelleerd voor goederen en diensten. Voor diensten worden kosten uitgedrukt als de vermindering in activiteit door non-tarifaire barrières. Voor goederen nemen kosten toe door de introductie van importtarieven en andere non-tarifaire barrières.

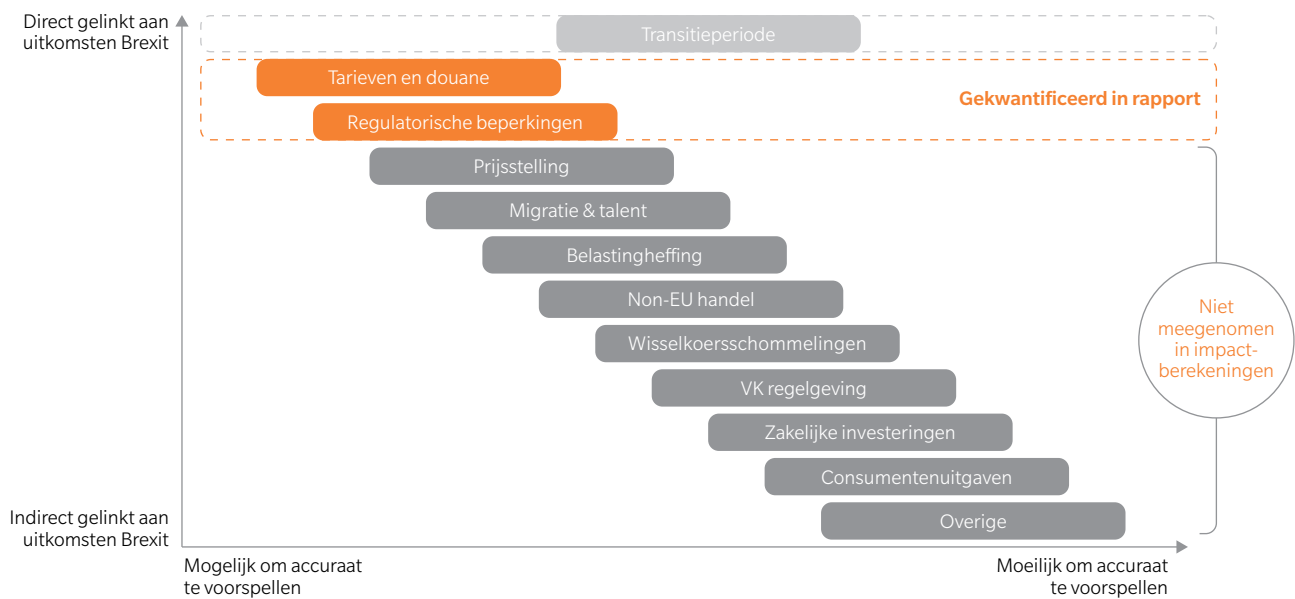
5 Bron: Berden et al. (2009): „Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis”.

6 „At the border” kosten zijn gebaseerd op verschillende publieke data, waaronder die van de Britse Belastingdienst, voor een inschatting van administratieve kosten en op cijfers van C. Hornok (2011) „Need for Speed: Is Faster Trade in the EU Trade-Creating?” voor een inschatting van de kostenimpact van handelsvertragingen.

Aanpassingen. Onze analyse gaat uit van een aantal maatregelen die bedrijven kunnen nemen om de directe kosten van Brexit deels te voorkomen. Bijvoorbeeld het ontwikkelen van betere IT-systemen, voorraadvorming net achter de grens om op tijd te kunnen leveren en het verleggen van supply chains. Het verschilt echter per bedrijf, sector en regio in hoeverre dergelijke maatregelen mogelijk zijn. Voor kleinere bedrijven kunnen de relatief hoge kosten van nieuwe IT-systemen en de toename van administratieve lasten een beduidende drempel zijn.

Definities. In het rapport worden verschillende technische termen gebruikt, zoals Bruto Toegevoegde Waarde, importtarieven en non-tarifaire handelsbarrières. De betekenis van deze termen staat in de laatste sectie van het rapport beschreven.

Figuur 1: Elementen van de Brexit-impact die in de analyse zijn meegenomen



Voetnoot: gaat uit van een „soepele“ brexit; analyse omvat geen andere Brexit-gerelateerde gevolgen

Bron: Oliver Wyman en Clifford Chance analyses

TOTALE DIRECTE BREXIT-KOSTEN VOOR BEDRIJVEN ZIJN GERAAMD OP €70 MILJARD

NAAR VERHOUDING ZIJN DE KOSTEN VOOR BRITSE EXPORTEURS VIER KEER ZO HOOG ALS DIE VOOR EUROPESE BEDRIJVEN

We schatten de jaarlijkse directe kosten van WTO-tarieven en non-tarifaire barrières op ongeveer €70 miljard, nadat de nodige aanpassingen zijn gedaan om de gevolgen van Brexit te verminderen. Britse bedrijven krijgen ongeveer €32 miljard aan extra kosten voor hun rekening en Europese bedrijven een totaal van €37 miljard. In absolute zin is dit vergelijkbaar, relatief is dat voor het Verenigd Koninkrijk met 1.5% van de Bruto Toegevoegde Waarde bijna viermaal zo groot als voor de EU-landen (0.4% van de Bruto Toegevoegde Waarde).

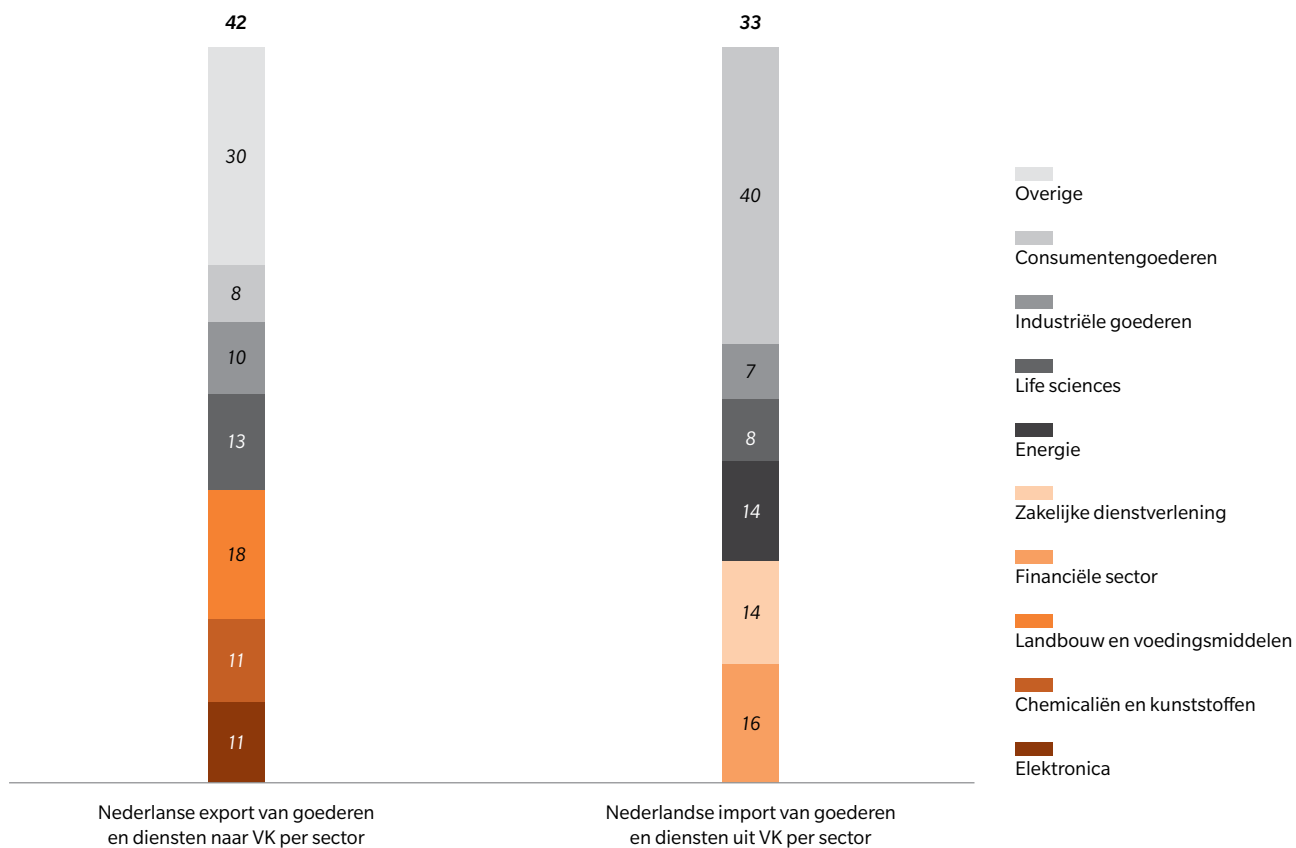
De financiële dienstverlening is de sector die in het VK het meest wordt geraakt. Deze sector is verantwoordelijk voor één derde van de berekende directe kosten. Daarnaast zullen Food & Agri en Automotive het meest gaan merken. Omdat de supply chain door heel Europa loopt, gaan de Chemie, Aerospace en Automotive relatief veel merken. U leest meer in sectie 3.2 over de Brexit-invloed op Europese bedrijven.

Hoewel per sector verschillend, laat ons onderzoek zien dat de Europese bedrijven in het algemeen de impact van non-tarifaire handelsbarrières beter kunnen vermijden dan Britse bedrijven. Dit komt doordat een groter deel van de Europese handel naar het VK in goederen zit en niet in diensten en doordat EU-bedrijven doorgaans uit meer toeleveranciers kunnen kiezen.

Een handelsverdrag waarin het VK en de EU een douane-unie afspreken, resulteert in minder impact door Brexit, omdat er in dat geval geen douanetarieven zijn. Voor de meeste bedrijven (in het bijzonder bedrijven die handelen in goederen in plaats van diensten) pakt dit voordeliger uit dan een WTO-handelsovereenkomst. De directe kosten van Brexit voor de EU worden vermindert tot €17 miljard en €21 miljard voor het VK.

Figuur 3: Volume van import en export tussen Nederland en het VK per sector

2016, EUR MLD, %



Bron: ONS, Oliver Wyman analyse

BOX 1: GEDACHTE-EXPERIMENT

WAT ALS DE KOSTEN VAN BREXIT WORDEN DOORBEREKEND AAN DE CONSUMENT?

In dit rapport doen we de aanname dat de Brexit-kosten door Nederlandse exporteurs worden gedragen. In deze box doen we het precies andersom, namelijk dat Nederlandse exporteurs hun verhoogde kosten volledig aan de Britse consumenten kunnen doorberekenen. Het is aannemelijk dat de verdeling van kosten in werkelijkheid tussen deze twee scenario's in zullen vallen, dat houdt in dat zowel bedrijven als consumenten een deel van de Brexit-kosten dragen.

Aanpak

We hebben prijswijzigingen op productniveau berekend op basis van de WTO-handelstarieven en non-tarifaire handelsbarrières. De stijging van importtarieven en non-tarifaire handelsbarrières wordt gebruikt om de relatieve prijsstijging van Nederlandse, Europese en non-Europese leveranciers van vergelijkbare producten en diensten te berekenen. De prijswijziging en de prijselasticiteit van een product zijn bepalend voor de afname van de vraag van Britse consumenten en de geschatte afname in het exportvolume van Nederlandse bedrijven. Daarbij is verder de aanname gedaan dat Britse importeurs Nederlandse goederen volledig kunnen vervangen.

Resultaten

Tabel 1 geeft een overzicht van de impliciete vermindering in volume van de Nederlandse export voor de zes sectoren die het grootste exportvolume naar het VK hebben.

De onderstaande tabel toont dat het exportvolume voor goederen met een hoge of gemiddelde prijselasticiteit sterk verminderd. Een voorbeeld voor een sector die gevoelig is voor prijsstijgingen is elektronica. Dit kan komen doordat aankopen niet regelmatig worden gedaan en relatief duur zijn. Hoewel de WTO-regelgeving farmaceutische producten vrijstelt van heffingen, is er toch een prijsstijging van 9% te verwachten. Dit wordt veroorzaakt door de gecompliceerde supply chain met strikte veiligheidseisen en non-tarifaire handelsbarrières als gevolg.

De vermindering van het volume van chemicaliën en voedingsmiddelen is beperkter in omvang omdat de vraag naar deze producten een lagere prijselasticiteit kent. Deze producten worden met een hoge frequentie aangeschaft en de aankoopprijs is relatief laag. De prijsstijging voor voedingsmiddelen is het gevolg van zowel WTO-tarieven als non-tarifaire kosten door langere bezorgtijden van bederfelijke producten en hogere administratieve kosten.

Deze analyse is een vereenvoudiging van de werkelijke prijsdynamiek, maar is bedoeld als uitgangspunt voor bedrijven. Hiermee kunnen bedrijven een inschatting maken van de invloed die Brexit op hun exportvolume naar het VK kan hebben. Bij het opstellen van een robuust strategisch plan is het belangrijk dat bedrijven eventuele implicaties van het veranderen van de exportbestemming van (een deel van) de huidige export naar het VK meenemen.

Tabel 1: Afname volume van Nederlandse export naar het VK ten gevolge van prijsstijgingen – in euro volume

SECTOR	HUIDIG EXPORTVOLUME (IN € MILJARD)	PRIJSSTIJGING	IMPLICIETE VOLUMEVERMINDERING
Food & Agri	7,4	19%	-16%
Life sciences	5,6	9%	-27%
Chemie	4,7	18%	-17%
Elektronica	4,6	9%	-47%
Industriële goederen	4,1	8%	-14%
Consumentengoederen	3,3	16%	-31%
Total top 6 sectoren	29,6	–	–

Bron: Eurostat, Oliver Wyman analyse

NEDERLANDSE BREXIT-KOSTEN ZIJN GECONCENTREERD IN DE LANDBOUW EN CHEMIESECTOREN, EN DE ZUIDELIJKE PROVINCIES

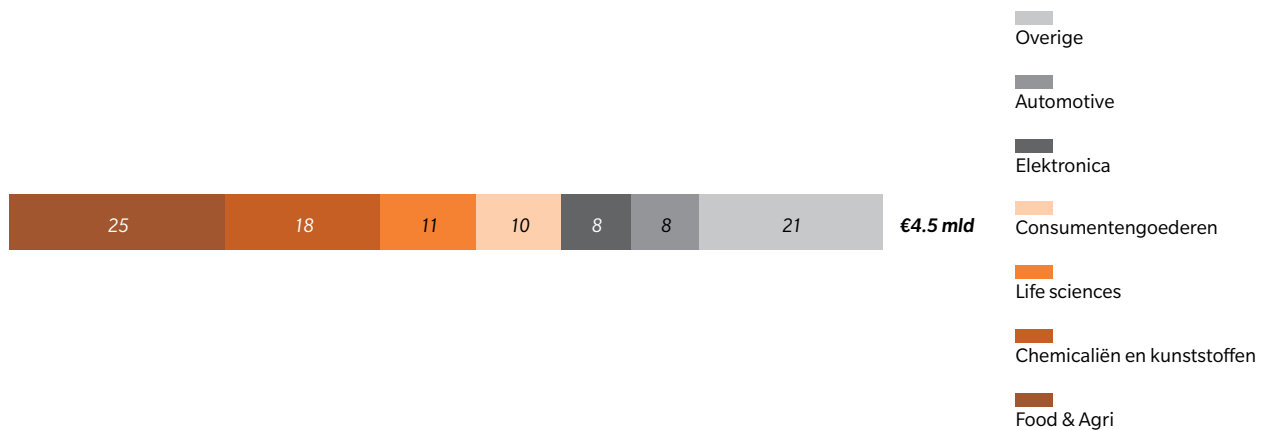
40% VAN DE TOTALE DIRECTE KOSTEN VALLEN IN DE LANDBOUW EN DE CHEMIE

Een belangrijk deel van de berekende directe kosten van Brexit moet in een beperkt aantal sectoren worden opgevangen (zie Figuur 4). Tachtig procent slaat in slechts zes sectoren neer. De Landbouw en Chemie dragen samen 45% van de kosten, hoewel ze goed zijn voor slechts 9% van GHBruto Toegevoegde Waarde.

Bedrijven in de Chemie hebben doorgaans supply chains die door heel Europa en het VK gaan. Zij krijgen door nieuwe importtarieven en non-tarifaire handelsbarrières met nieuwe logistieke kosten te maken. In de Landbouwsector hebben veel bedrijven tot nu toe weinig ervaring met handel buiten de EU (zie ook Box 2) en worden daarom met stevige extra logistieke kosten geconfronteerd.

Van alle EU-landen heeft de Nederlandse Landbouwsector de grootste gevolgen van Brexit te duchten. Volgens de European Committee of Regions (ECR) heeft Nederland 11 van de 20 EU-landbouwregio's, die het meest door Brexit worden geraakt. De impact voor deze regio's verschilt van 8.3% tot 12.3% op GH Bruto Toegevoegde Waarde (zie Tabel 2).

Figuur 4: Directe kosten in Nederland van Brexit per sector, %



Bron: WTO, Eurostat, ONS, CBI, Clifford Chance, analyses Oliver Wyman

Tabel 2: De 20 EU regio's met de grootste afhankelijkheid van de agrarische industrie volgens de ECR

REGIO	LAND	IMPACT (%)
Grens, midden en west	Ierland	30,1
Zuid en oost	Ierland	23,8
Noord-Holland	Nederland	12,3
Flevoland	Nederland	12,3
Noord-Brabant	Nederland	12,2
Limburg	Nederland	11,4
Gelderland	Nederland	11,4
Zuid-Holland	Nederland	11,1
Overijssel	Nederland	11,0
Utrecht	Nederland	10,4
Zeeland	Nederland	9,6
Friesland	Nederland	9,1
Groningen	Nederland	8,6
Hoodstad	Denemarken	8,4
Drenthe	Nederland	8,3
Prov Luxembourg	België	7,7
Prov West-Vlaanderem	België	7,0
Prov Limburg	België	6,8
Prov Namur	België	6,3
Prov Antwerpen	België	6,2

Bron: ECR Rapport „Assessing the exposure of EU regions and cities to the UK's withdrawal from the European Union,” maart 2018

DE KOSTEN VAN DE BREXIT ZIJN IN HET ZUIDEN VAN NEDERLAND DISPROPORTIONEEL HOOG

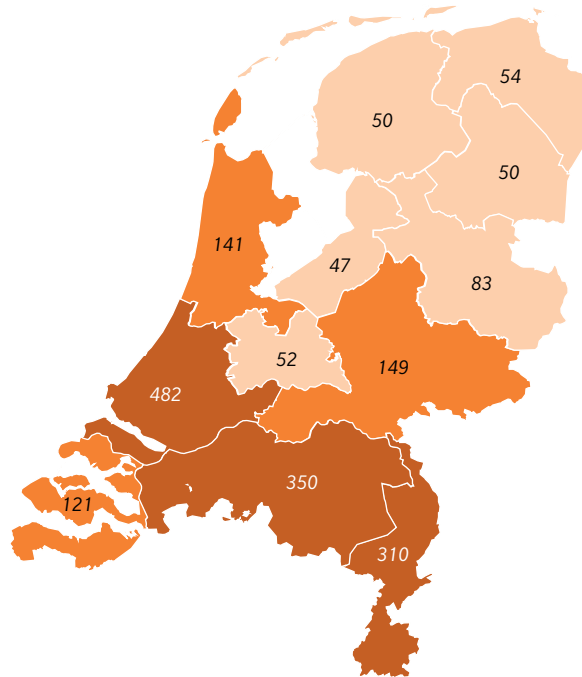
De economische activiteit in de Landbouwsector is voornamelijk geconcentreerd in de zuidelijke provincies in Nederland. Van de totale Bruto Toegevoegde Waarde in de Landbouw wordt 25% in Zuid-Holland gegenereerd. Vijf provincies zorgen voor 73% van het Bruto Toegevoegde Waarde. Omdat de verwachte directe kosten het grootst voor de Landbouwsector zijn, is de kans groot dat de zuidelijke provincies de Brexit-impact relatief sterk gaan voelen. De Chemie is de sector met de grootste verwachte impact na de Landbouw.

Zuid-Holland, Noord-Brabant en Limburg nemen 72% van de Bruto Toegevoegde Waarde voor hun rekening. Vooral Limburg gaat veel van Brexit merken, 27% van de inkomsten in de chemische sector wordt daar verdiend. In 2015 kwam 20% van de Limburgse export van chemische producten⁷. De Chemie en de Landbouw hebben samen een belangrijk aandeel in de Bruto Toegevoegde Waarde van de zuidelijke provincies, daarom zal Brexit in relatieve termen het meest voelbaar zijn in Zeeland en Limburg. De directe kosten van Brexit kunnen hier tot 1% van de Bruto Toegevoegde Waarde van de provincies bedragen (zie Figuur 5).

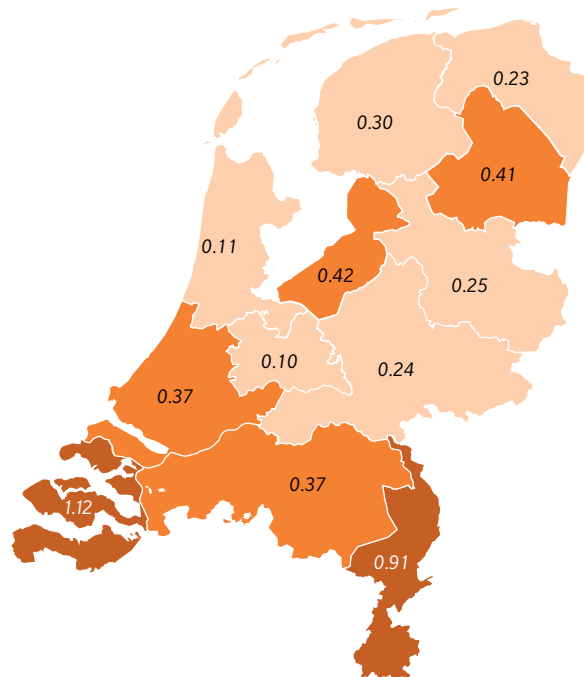
⁷ Bron: CBS & TNO, Analyse van de Limburgse economie

Figuur 5: Absolute en relatieve Brexit-kosten in de agrarische- en chemische industrie

ABSOLUTE IMPACT AGRARISCHE & CHEMISCHE INDUSTRIE PER PROVINCIE, € MLN



RELATIEVE BBP IMPACT AGRARISCHE & CHEMISCHE INDUSTRIE PER PROVINCIE, %



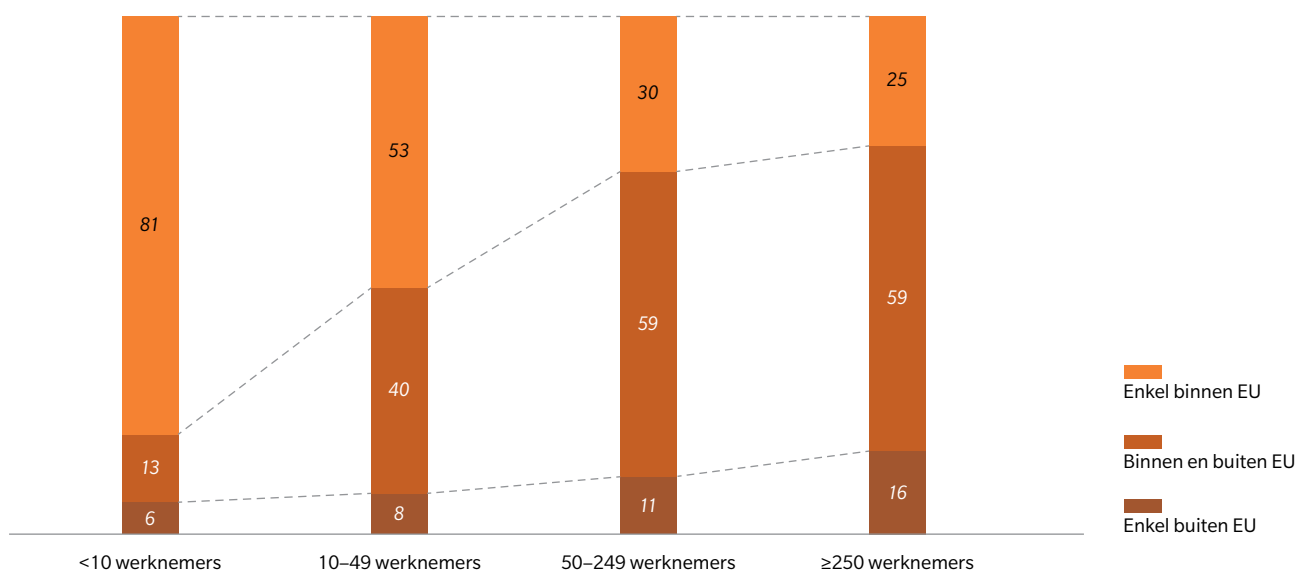
Bron: CBS open data, 2015; Oliver Wyman analyse

DE KOSTEN VAN DE BREXIT ZIJN VOOR KLEINE BEDRIJVEN DISPROPORTIONEEL HOOG

Momenteel zijn er in Nederland ongeveer 77.000 exporterende bedrijven die minder dan 10 werknemers hebben. Dat is 64% van het aantal exporterende Nederlandse bedrijven. Van alle exporterende bedrijven met minder dan 10 werknemers, heeft 81% geen ervaring met export naar landen buiten de EU (zie Figuur 6). Deze bedrijven hebben weinig tot geen ervaring met veel van de handelsbelemmeringen van buiten de EU.

Na Brexit worden zij geconfronteerd met processen die grotendeels nieuw voor hen zijn. Grotere bedrijven met meer dan 250 werknemers handelen in veel gevallen (75%) wel met landen buiten de EU en zouden dus beter in staat moeten zijn om aanpassingen door te voeren en hogere kosten op te vangen.

Figuur 6: Exportervaring naar bedrijfsgrootte in Nederland (alle sectoren)



Bron: Eurostat; Oliver Wyman analyse

AANPASSINGEN

In het rapport zijn de maatregelen, die bedrijven kunnen nemen om de impact van Brexit te verminderen, meegenomen. Hierbij komen twee onderwerpen sterk naar voren.

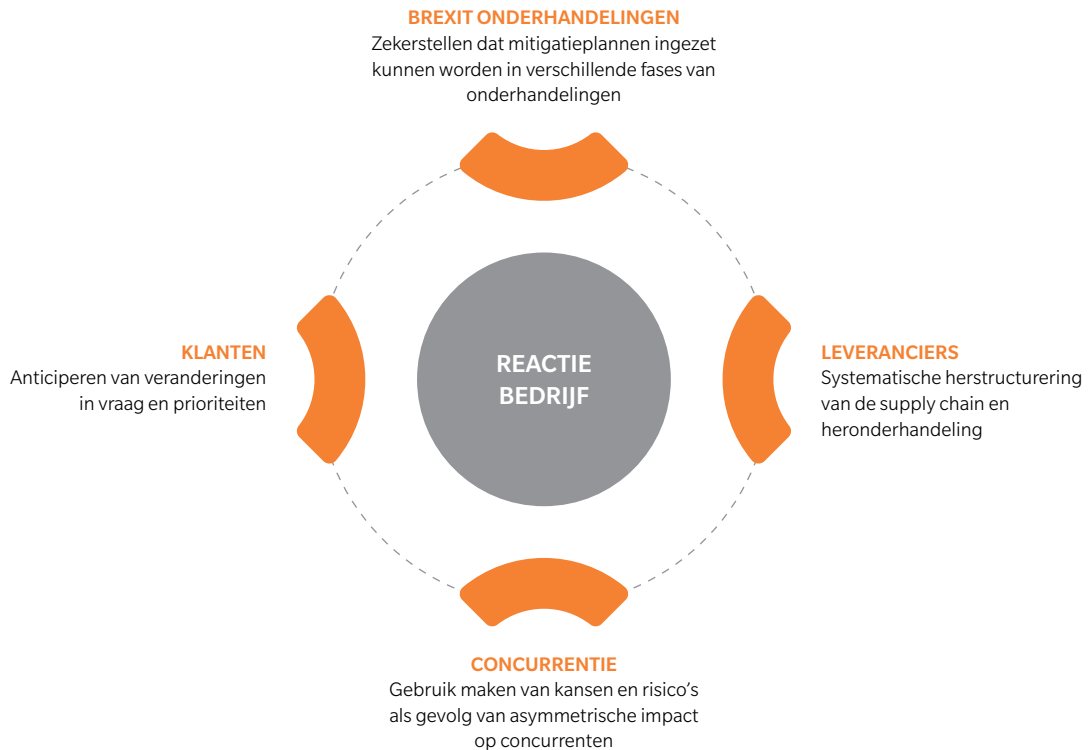
Ten eerste verschilt het per sector in hoeverre bedrijven in staat zijn aanpassingen te doen om de extra kosten van Brexit te verminderen. De Automotive- en Aerospacesector zijn het best in staat om hun huidige bedrijfsvoering aan te passen. Voornamelijk door meer gebruik te maken van binnenlandse leveranciers en in sommige gevallen door de eindproductie-fabrieken te verplaatsen. Bedrijven in de financiële sector, die geen traditionele supply chain hebben, beschikken niet over zulke mogelijkheden en zullen dus vaker lokale sales-, risicomanagement- en controlefuncties moeten opzetten om de kosten van Brexit te verminderen.

Op basis van onze gesprekken met bestuurders, verwachten wij dat bedrijven stappen zullen zetten zoals het verbeteren van IT-systemen, het plaatsen van magazijnen vlak voor of over een grens, en het verleggen van delen van de supply chain. De mate waarmee bedrijven dit kunnen en gaan doen varieert echter sterk per bedrijf, sector en regio. Daarnaast geeft www.hulpbijbrexit.nl ook goed advies over hoe bedrijven zich verder kunnen voorbereiden op Brexit.

Ten tweede, kan de omvang van een bedrijf een beperkende factor zijn in het doen van aanpassingen. Kleine bedrijven hebben hiertoe minder mogelijkheden. De kosten om zich op de Brexit-uitkomsten voor te bereiden liggen relatief hoger en het geld ontbreekt voor het opstellen en uitvoeren van strategische aanpassingsprogramma's.

Dit rapport richt zich enkel op de directe kosten, wat betekent dat dit slechts een deel is van de totale gevolgen van Brexit. Bij het maken van post-Brexit plannen moeten bedrijven verder denken dan enkel en alleen het doen van aanpassingen en ook operationele en strategische gevolgen in de afweging meenemen. De bedrijven met de beste voorbereiding dekken zich in tegen gevolgen voor henzelf, hun supply chain, hun klanten en hun concurrenten (zie Figuur 9). Een dergelijke exercitie is een grote operationele uitdaging, en vraagt om planning, investering en menskracht.

Figuur 7: Operationele en strategische afwegingen



Bij gebrek aan duidelijkheid over de toekomstige handelsrelatie tussen het Verenigd Koninkrijk en de EU dienen proactieve bedrijven zich ervan bewust te zijn dat de toekomst nog onzeker is. Beter dan proberen de toekomst te voorspellen, ontwikkelen deze bedrijven strategische scenario's om zich aan te passen en ze doen er verstandig aan om de uitvoering ter hand te nemen naarmate de onderhandelingen vorderen en daarmee de onzekerheid afneemt. De mate van alert zijn van bedrijven kent echter grote verschillen, en veel Nederlandse bedrijven hebben nog geen plannen voorbereid. Degelijke plannen zijn niet alleen nodig om de kosten van Brexit op te vangen, maar ook om in te kunnen springen op de nieuwe kansen die Brexit met zich mee brengt, zoals het creëren van nieuwe supply chains en het verplaatsen van operationele activiteiten.

BOX 2:

GEVOLGEN VOOR DE FOOD & AGRI-SECTOR NADER BEKEKEN

In 2017 was Nederland de op één na grootste exporteur van landbouwproducten ter wereld, met een totale exportwaarde van ongeveer €92 miljard. Daarmee bedraagt de export van landbouwproducten bijna 20% van de totale export van Nederland⁸. Aangezien het VK de op twee na grootste bestemming is voor de landbouwexport (met ongeveer 9% van de totale exportwaarde), is het niet verrassend dat de landbouwsector de impact van Brexit het meest zal gaan voelen.

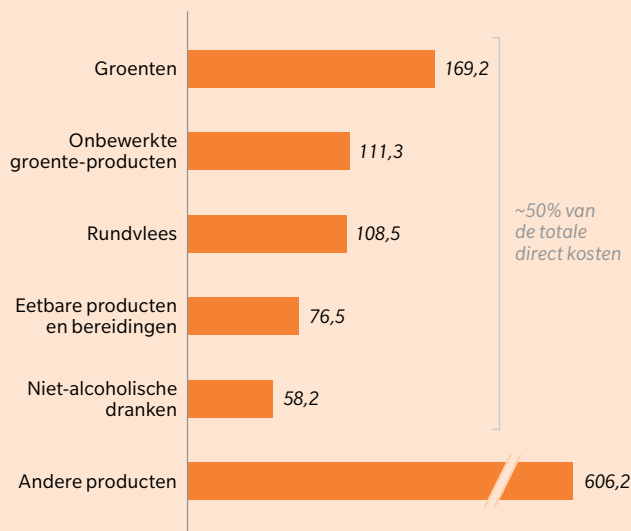
De verhoging in kosten voor Nederlandse exporteurs door handelstarieven bedraagt ongeveer €500 miljoen. Daarnaast worden de non-tarifaire kosten, voornamelijk door langere transporttijden van bederfelijke goederen, geschat op ongeveer €600 miljoen, zelfs na aanpassingen. De totale Brexit kosten vormen met ongeveer €1,1 miljard, ongeveer 15% van de totale landbouwexport naar het VK.

Binnen de landbouwsector is de impact voor de helft geconcentreerd in vijf productcategorieën (zie Figuur 7).

De zuivel en tabak gaan relatief het meeste merken door de hoge WTO-tarieven op deze producten (respectievelijk 35% en 45%).

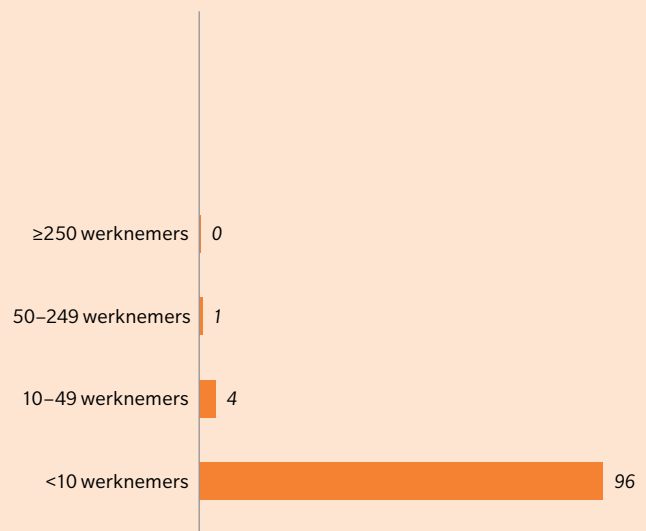
De Food & Agri in Nederland is met meer dan 80.000 individuele bedrijven gefragmenteerd. 74.000 van deze bedrijven zijn actief in landbouw, bosbouw en visserij. Het merendeel van deze bedrijven is van beperkte omvang; 99% van de bedrijven in deze sector heeft minder dan 50 FTE⁹ (zie ook Figuur 8). Slechts 20% van de bedrijven in de landbouwsector zijn actief in de internationale handel¹⁰. In deze sector zijn dus veel kleine exporteurs actief. Deze bedrijven hebben doorgaans beperkte ervaring met export naar landen buiten de EU, en hebben te beperkte (financiële) middelen om vooraf aanpassingen te doen. De Nederlandse landbouwsector zou daarom, als er geen verdere maatregelen worden getroffen, zwaar door Brexit kunnen worden geraakt.

Figuur 8: Tarieven en non-tarifaire kosten voor de vijf sterkst geraakte landbouwproducten, in € miljard



Bron: WTO, Eurostat, ONS, CBI, Clifford Chance, analyses Oliver Wyman

Figuur 9: Omvang van bedrijven in de landbouw sector – Landbouw, bosbouw en visserij, %



Bron: Eurostat; Oliver Wyman analyse

8 Bron: De Nederlandse landbouwexport 2017

9 Bron: CBS data, 2018 Q1

10 Bron: CBS Internationaliseringsmonitor 2016 (tweede kwartaal)

TERMINOLOGIELIJST

Aan de grens kosten („At the border costs“): Kosten van non-tarifaire handelsbarrières die ontstaan bij het overgaan van een landgrens, bijvoorbeeld door aangiftes die er tot nu toe niet waren en vertragingen in het vervoer door de grens.

Achter de grens kosten („Behind the border costs“): Kosten van non-tarifaire handelsbarrières die niet direct ontstaan bij het oversteken van de landgrens, bijvoorbeeld dubbele certificering in het VK en de EU.

Bruto Toegevoegde Waarde: Dit vormt een maatstaf voor de waarde van goederen die gedurende een bepaalde periode worden geproduceerd. De Bruto Toegevoegde Waarde bestaat uit het Bruto Binnenlands Product plus subsidies en min belastingen.

Cliff edges: Brexit-scenario waarbij geen afspraken worden gemaakt tussen de EU en het VK, waardoor het VK van de één op de ander dag een „derde land“ wordt (zonder transitie periode).

Derde land: Dit zijn landen die geen lid zijn van de Europese Unie. De term „derde landen“ wordt vaak gebruikt als het gaat om afspraken tussen twee of meer EU-lidstaten en een ander land.

Non-tarifaire handelsbarrière: Non-tarifaire handelsbarrière is een beperking van het handelsverkeer die los staat van belastingen of accijnzen.

Tarief: Dit is een belasting of accijns die betaald moet worden voor een bepaalde groep van import- of exportproducten of goederen.

Aanpassingen: Acties die een bedrijf of overheid kunnen nemen om de verwachte invloed op de handel als gevolg van tarifaire en non-tarifaire handelsbelemmeringen te beperken. In de berekeningen van de directe kosten van Brexit in dit rapport, wordt de aanname gedaan dat alle bedrijven aanpassingen zullen doen; dit is echter niet vanzelfsprekend en vereist het nodige.

AUTHORS

OLIVER WYMAN

Kumar Iyer
Partner
kumar.iyer@oliverwyman.com

Lisa Quest
Partner
lisa.quest@oliverwyman.com

Lucas du Croo de Jongh
Partner
lucas.ducroodejongh@oliverwyman.com

Cornelia Neumann
Principal
cornelia.neumann@oliverwyman.com

Meike Kaasenbrood
Associate
meike.kaasenbrood@oliverwyman.com

Thijmen Jessen
Consultant
thijmen.jessen@oliverwyman.com

CLIFFORD CHANCE

Jessica Gladstone
Partner
jessica.gladstone@cliffordchance.com

Mark Poulton
Partner
mark.poulton@cliffordchance.com

Phillip Souta
Head of UK Public Policy
phillip.souta@cliffordchance.com

CONTRIBUTORS

OLIVER WYMAN

Céleste Hugenholtz, Amsterdam
Jeroen Kremers, Amsterdam
Ronald Florisson, Amsterdam
Ted Rudholm-Alfvín, Amsterdam
Neil Reid, Frankfurt
Crispin Ellison, London
David Stewart, London
Davide Taliente, London
Duncan Brewer, London
Francois Austin, London
Lindsey Naylor, London
Nick Harrison, London
Nick Studer, London
Paddy Doran, London
Rebecca Emerson, London
Pablo Campos, Madrid
Rafael Asensio, Madrid
Andrea Federico, Milan
Giovanni Viani, Milan
Fabian Brandt, Munich
Finja Kütz, Munich
Eric Bach, Paris
Gilles Roucolle, Paris
Jerome Bouchard, Paris
Marc Boilard, Paris
Michel Jacob, Paris
Xavier Ruaux, Paris

CLIFFORD CHANCE

Jeroen Ouwehand, Amsterdam
Thijs Alexander, Amsterdam
Jan-Hendrik Horsmeier, Amsterdam
Niek De Pauw, Brussels
Anselm Raddatz, Düsseldorf
Marc Benzler, Frankfurt
Thomas Krecek, Frankfurt
Jörg Rhiel, Frankfurt
Chris Bates, London
Robert Crothers, London
Isabelle Hessel-Tiltman, London
Jenine Hulsmann, London
Daud Khan, London
Stephen Lewis, London
Dan Neidle, London
David Pudge, London
Christian Kremer, Luxembourg
Javier Garcia de Enterria, Madrid
Jaime Sánchez, Madrid
Paolo Sersale, Milan
Michel Petite, Paris
Laurent Schoenstein, Paris
Alex Cook, Prague

ABOUT OLIVER WYMAN

Oliver Wyman is a global leader in management consulting that combines deep industry knowledge with specialized expertise in strategy, operations, risk management, and organization transformation.

www.oliverwyman.com

ABOUT CLIFFORD CHANCE

Clifford Chance is one of the world's pre-eminent law firms, with significant depth and range of resources across five continents.

www.cliffordchance.com

Copyright © 2018 Oliver Wyman and Clifford Chance

All rights reserved. This report may not be reproduced or redistributed, in whole or in part, without the written permission of Oliver Wyman and Clifford Chance.

Oliver Wyman and Clifford Chance accept no liability whatsoever for the actions of third parties in this respect.

The information and opinions in this report were prepared by Oliver Wyman and Clifford Chance. This report is not investment advice and should not be relied on for such advice or as a substitute for consultation with professional accountants, tax, legal or financial advisors.

Oliver Wyman and Clifford Chance have made every effort to use reliable, up-to-date and comprehensive information and analysis, but all information is provided without warranty of any kind, express or implied. Oliver Wyman and Clifford Chance disclaim any responsibility to update the information or conclusions in this report. Oliver Wyman and Clifford Chance accept no liability for any loss arising from any action taken or refrained from as a result of information contained in this report or any reports or sources of information referred to herein, or for any consequential, special or similar damages even if advised of the possibility of such damages. The report is not an offer to buy or sell securities or a solicitation of an offer to buy or sell securities. This report may not be sold without the written consent of Oliver Wyman and Clifford Chance.