

Juni 2022

De impact van Brexit op de Vlaamse economie



Eindrapportage



Versie

Juni 2022

De impact van Brexit op de Vlaamse economie

Eindrapportage

Technopolis Group

Stijn Zegel, stijn.zegel@technopolis-group.com

Amber van der Graaf

Elmar Cloosterman

KU Leuven

Joep Konings

Université Libre de Bruxelles

Glenn Magerman

Inhoudsopgave

1	Inleiding	1
1.1	Situering en doelstelling van de impactstudie	1
1.2	Brexit: een tijdslijn	2
1.3	Aanpak voor de impactstudie	3
1.4	Analysekader voor de impactstudie	5
1.5	Leeswijzer	6
2	Impact van Brexit op de Vlaamse economie	7
2.1	Het belang van het Verenigd Koninkrijk voor Vlaanderen	7
2.2	De ervaringen van Brexit door ondernemingen	10
2.3	Impact van Brexit op de Vlaamse economie en Vlaamse handel	12
3	Impact van Brexit voor ondernemingen & sectoren	16
3.1	Negatieve impact voor ondernemingen	16
3.2	Negatieve impact binnen sectoren	23
4	Omgang van ondernemers met Brexit	31
4.1	Algemene trends in de omgang van ondernemers met Brexit	31
4.2	Stoppen van handel met het VK	31
4.3	Heroriënteren naar andere product-markt combinaties	31
4.4	Verschuiving in de waardeketen	32
4.5	Voorzetten van handel met het VK	33
4.6	Gebruikte steun door ondernemingen	35
4.7	Benodigde steun voor ondernemingen	36
5	Conclusies	37
5.1	Conclusies: impact op Vlaamse economie & Vlaamse ondernemingen	37
5.2	Conclusies: factoren die een rol spelen binnen de impact	38
5.3	Conclusies: omgang van ondernemers met Brexit	39
6	Discussie	40
Bijlage A	Lijst met gesprekpartners	42
Bijlage B	Lijst met bronnen deskstudie	43
Bijlage C	Toelichting analysekader	45

1 Inleiding

1.1 Situering en doelstelling van de impactstudie

Namens het Vlaams Agentschap Innoveren en Ondernemen (VLAIO) voerde Technopolis in samenwerking met professoren van de KU Leuven en de Université Libre de Bruxelles een onderzoek uit naar de impact van het uittreden van het Verenigd Koninkrijk uit de Europese Unie, ofwel Brexit, op de Vlaamse economie, ondernemingen en sectoren. Dit eerste hoofdstuk beschrijft de achtergrond voor het onderzoek, de doelstellingen en onderzoeksvragen, de aanpak en het gebruikte analysekader, een beknopt overzicht van de tijdslijn van Brexit, en de leeswijzer voor het rapport.

1.1.1 Situering van dit onderzoek

De vraag naar een studie betreft de impact van Brexit op de Vlaamse economie is verbonden aan het Europese Brexit Adjustment Reserve (BAR) fonds. De BAR is een fonds dat gericht is op het ondersteunen van de EU lidstaten die allen geraakt zijn door het vertrek van het Verenigd Koninkrijk (VK) uit de Europese Unie. De BAR is beschikbaar voor alle lidstaten. Aangezien de effecten van Brexit niet gelijkmatig zijn verdeeld over de lidstaten, worden de middelen geconcentreerd op landen die de sterkste verbinding hadden met het Verenigd Koninkrijk ten tijde van Brexit. Regio's met een sterke handelsrelatie met het Verenigd Koninkrijk, maar ook de zogenaamde "(maritime) border regions" en visserij, staan hierbij centraal.¹

De verordening voor de BAR is in oktober 2021 van kracht gegaan.² De BAR stelt lidstaten in staat ondersteuning te bieden in de vorm van steun aan ondernemingen, sectoren, bescherming en creatie van banen, re-integratie van EU-burgers, de werking van de grenzen en voor informatie en communicatie. Ondersteuning kan alleen geboden worden indien er een directe verbinding is met Brexit. In het fonds zijn specifieke middelen geormerkt voor de sector visserij, aangezien de beperking van toegang tot wateren van het Verenigd Koninkrijk een grote impact heeft.

Regelingen die vanuit de BAR worden vormgegeven zijn gericht op ondernemingen en organisaties die negatieve impact ondervinden van Brexit. Om voor de BAR in aanmerking te komen is het van belang om aan te kunnen tonen dat er voorafgaand aan Brexit een (handels)relatie bestond en dat er een negatieve impact heeft plaatsgevonden door Brexit.

1.1.2 Doelstelling van het onderzoek

De vraag die deze impactstudie dient te beantwoorden is hoe groot het negatieve effect van Brexit is (geweest) op de Vlaamse economie, ondernemingen en sectoren. De studie dient inzicht te geven in de impact van Brexit op micro- en macroniveau en om de context van de impact te schetsen. Hierbij wordt ingegaan op bedrijfsstrategieën die zijn/worden toegepast in reactie op Brexit. Deze impactmeting kan vervolgens dienen als onderbouwing voor (mogelijke) steun aan ondernemers vanuit de BAR en ondersteunt de Vlaamse overheid in het vormgeven van bestaande en toekomstige ondersteuningsmaatregelen.

¹ https://ec.europa.eu/regional_policy/en/funding/brexit-adjustment-reserve/

² https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=uriserv:OJ.L_.2021.357.01.0001.01.ENG

De twee doelstellingen van het onderzoek zijn als volgt geformuleerd³:

“Doelstelling 1: Een representatief beeld in kaart brengen van de impact van Brexit op de Vlaamse economie op micro- en macroniveau, alsmede de gebruikte bedrijfsstrategieën om de Brexit het hoofd te bieden. Dit moet de Vlaamse overheid informeren over bestaande en toekomstige noden om ondersteuningsmaatregelen te kunnen bijsturen.”

“Doelstelling 2: De impactstudie dient gebruikt te kunnen worden om de rapportage over de besteding van de BAR fondsen naar de Europese commissie te onderbouwen. De Commissie zal controleren of de financiële bijdrage uit de reserve correct wordt gebruikt, en zal uitvoeringsverslagen verwachten met details over de gefinancierde acties en met een beschrijving van de negatieve gevolgen van de terugtrekking van het Verenigd Koninkrijk uit de Unie voor bedrijven en economische sectoren.”

1.1.3 Onderzoeksvragen

De doelstellingen van het onderzoek geven vorm aan een drietal studievragen die de onderzoeksactiviteiten en informatieverzameling sturen. Deze staan weergegeven in Tabel 1.

Tabel 1 Overzicht van studievragen

Studievragen	
1) Wat is de negatieve impact van Brexit op de bedrijven? (Met tijdsindicatie)	
2) Welke acties heeft het bedrijf ondernomen of zal het nemen om deze negatieve impact te mitigeren?	
3) Welke inzichten kunnen worden gegeven vanuit de studie over de bestaande en voorgestelde regelingen en de algemene beleidsaanpak (incl. monitoring) voor het inzetten van de BAR fondsen?	
Aspecten	Definities
Negatieve impact op bedrijven	<ul style="list-style-type: none"> • Negatieve impact van Brexit op de bedrijven (voor export, import en waardeketens met het VK) – op vlak van omzet, kosten logistieke processen, tewerkstelling en bedrijfsvoering; • Negatieve impact van Brexit op geleverde/ontvangen goederen & diensten – op de uiteindelijke kost, op levertijden en op de waardeketen waar het goed toe behoort.
Ondernomen acties	<ul style="list-style-type: none"> • Besluitvorming rondom zakendoen met het VK; • Operationele aanpassingen; • Heroriëntering naar andere product-/marktcombinaties; • Evolutie op het vlak van duurzaamheid en/of digitalisering; • Gebruik overheidsmaatregelen of – diensten.

Konings, Magerman en Technopolis, op basis van het verzoek van VLAIO voor deze studie

1.2 Brexit: een tijdslijn

Op 23 juni 2016 vond in het VK het referendum plaats over het verlaten van de EU. In datzelfde jaar besloot de Britse regering dat dit voldoende basis gaf om inderdaad uit de Unie te treden. Negen maanden na het referendum, in maart 2017, zette het VK Artikel 50 van het Verdrag van Lissabon in gang, waarmee het proces van terugtrekking uit de EU formeel in werking werd

³ Offerteaanvraag van VLAIO, “OHO.2020.004.17: Brexit Impact Studie”, (2022).

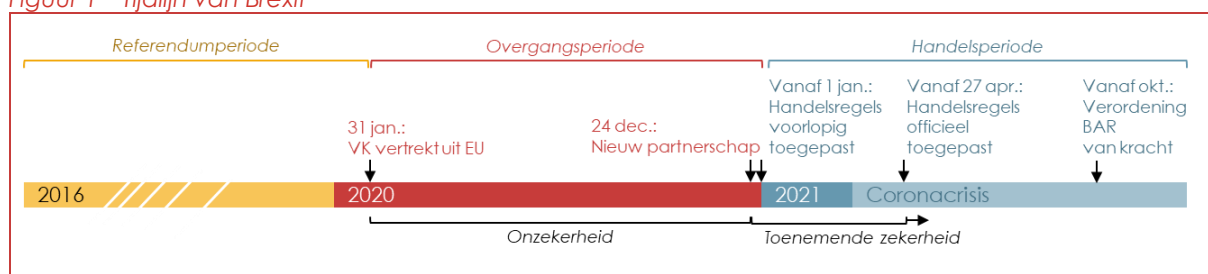
gesteld. Vanaf dit moment ging er een periode van 2 jaar in waarna het VK formeel de EU zou verlaten (maart 2019)⁴.

In de loop van 2019 werd een Terugtreedingsakkoord (Withdrawal Agreement) ontwikkeld en geaccepteerd door de EU en het VK; dit akkoord trad officieel in werking in januari 2020. In dit akkoord werd een overgangperiode afgesproken van 1 februari 2020 tot en met 31 december 2020⁵.

De volgende belangrijke mijlpaal kwam in januari 2021 met de *Trade and Cooperation Agreement (TCA)*, een nieuw partnerschap tussen het VK en de EU met een nieuwe handels- en samenwerkingsovereenkomst.

Wanneer over Brexit gesproken wordt betreft het dus niet slechts één moment in de tijd, maar een opeenvolging van stappen. Technisch gezien is 31 januari 2020 het moment van vertrek van het VK uit de EU, maar in termen van handel ging de nieuwe werkelijkheid van start in het begin van 2021. De tijdlijn van Brexit is beknopt weergegeven in Figuur 1.

Figuur 1 Tijdlijn van Brexit



Technopolis Group, 2021

1.3 Aanpak voor de impactstudie

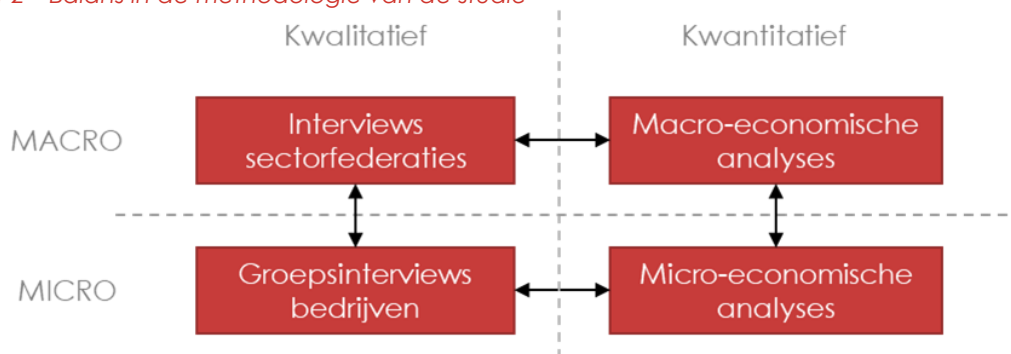
Om de studievragen te beantwoorden gebruiken we verschillende onderzoeksmethoden waarmee we op zowel micro- als macroniveau de impact van de Brexit op het Vlaamse bedrijfsleven en de Vlaamse economie analyseren. Hierbij gebruiken we zowel kwantitatieve als kwalitatieve methoden en bronnen. Met de kwantitatieve gegevens worden op zowel micro- als macroniveau economische analyses uitgevoerd. De kwalitatieve aanpak bestaat uit deskstudie, interviews met onder andere sectorfederaties, ondernemersorganisaties, publieke instanties en groepsgesprekken met bedrijven. De interacties tussen onderzoeksmethoden staan schematisch weergegeven in Figuur 2.

Via deze aanpak kan er op verschillende niveaus inzicht worden verschaft in de manieren waarop Brexit de Vlaamse economie, ondernemingen en sectoren heeft geraakt. De micro- en macro-economische analyses geven inzicht in welke impact zichtbaar is voor bepaalde productgroepen in termen van internationale handel met het VK. De verschillende gesprekken met ondernemingen, sectorfederaties en beleidsmedewerkers verrijken deze data: door in gesprek te gaan met deze partijen kan worden nagegaan welke aspecten een rol spelen in de impact van Brexit en hoe ondernemingen zijn omgegaan met de Brexit.

⁴ Institute for Government, (geen datum), Brexit Brief: Article 50, <https://www.instituteforgovernment.org.uk/brexit/brexit-brief-article-50>

⁵ Europese Commissie, THE EU-UK Withdrawal Agreement, link: https://ec.europa.eu/info/strategy/relations-non-eu-countries/relations-united-kingdom/eu-uk-withdrawal-agreement_en

Figuur 2 Balans in de methodologie van de studie



Konings, Magerman en Technopolis Group 2021

1.3.1 Interviews met sectorfederaties, publieke instanties en groepsinterviews ondernemers

In totaal zijn er 20 interviews met gesprekspartners uit sectorfederaties, ondernemersorganisaties en publieke instanties gevoerd. Deze gesprekken waren gericht op bepaalde doelgroepen (veelal sectoren) en hebben gezorgd voor inzichten op macroniveau. Daarnaast hebben er groepsinterviews met ondernemingen uit de verschillende sectoren plaatsgevonden. Er zijn enkele losstaande groepsinterviews uitgevoerd, met de visserijsector en de sierteeltsector, daarnaast zijn voorafgaand aan het BAR kick-off event van VLAIO simultaan vier groepsinterviews uitgevoerd met een bredere selectie van ondernemers. In totaal hebben 23 ondernemingen aan de groepsinterviews deelgenomen. Een overzicht van de (groeps)interviews is te vinden in Bijlage A.

1.3.2 Micro- en macro-economische analyses

De kern van de micro-economische analyse bestaat uit een zogenaamde 'eventstudie' benadering. Hierbij wordt geschat in welke mate Brexit een impact heeft gehad op de uitvoer en invoer van producten naar Vlaanderen. Deze eventstudie wordt uitgevoerd op het niveau van 8-cijferige CN-productcodes de Europese standaard voor de classificatie van handelsstromen in goederen. Hierbij worden maandelijkse gegevens over bilaterale uitvoer en invoer gebruikt tussen Vlaanderen, het VK en andere landen. Deze cijfers zijn bezorgd door Flanders Investment and Trade (FIT). We gebruiken data voor de periode tussen januari 2014 tot en met november 2021. De eventstudie is een *difference-in-differences* benadering (zie sectie 2.3 voor verdere toelichting) zodat de ontwikkelingen in uitvoer en invoer tussen Vlaanderen en het VK als gevolg van de Brexit verkend kunnen worden. Deze benadering gaat in eerste instantie na hoe de handel tussen Vlaanderen en het VK wijzigt, om dan vervolgens deze verandering te vergelijken met de evolutie van de handel tussen Vlaanderen en andere landen. Deze andere landen, ook wel de controlegroep genoemd, dienen vergelijkbaar te zijn met het VK. Vandaar dat we hiervoor de belangrijkste handelspartners van Vlaanderen nemen, met name Frankrijk, Nederland en Duitsland. Hierbij is het van belang dat er rekening gehouden kan worden met de 'parallele trend' aanname.⁶

De evolutie van de handel met de controlegroep van landen wordt dan geïnterpreteerd als de verwachte evolutie van de handel indien Brexit niet zou hebben plaatsgevonden. Impliciet

⁶ De parallelle trend is een veelgebruikte aanname binnen dit type van econometrisch onderzoek. In dit geval van de Brexit, wordt aangenomen dat voorafgaand aan de Brexit de producten dezelfde trend in de handelscijfers laten zien. Het verschil tussen de behandelingsgroep (handel tussen Vlaanderen en het VK) kan dan afgezet worden tegen de controlegroep (handel tussen Vlaanderen en andere handels partners) om het effect van Brexit te meten.

wordt hierbij rekening gehouden met dat Brexit ook een indirecte impact kan hebben gehad op de evolutie van de handel tussen Vlaanderen en landen in de controlegroep. De mate waarin heroriëntatie van de handel heeft plaatsgevonden zal in sectie 4.3 worden becijferd.

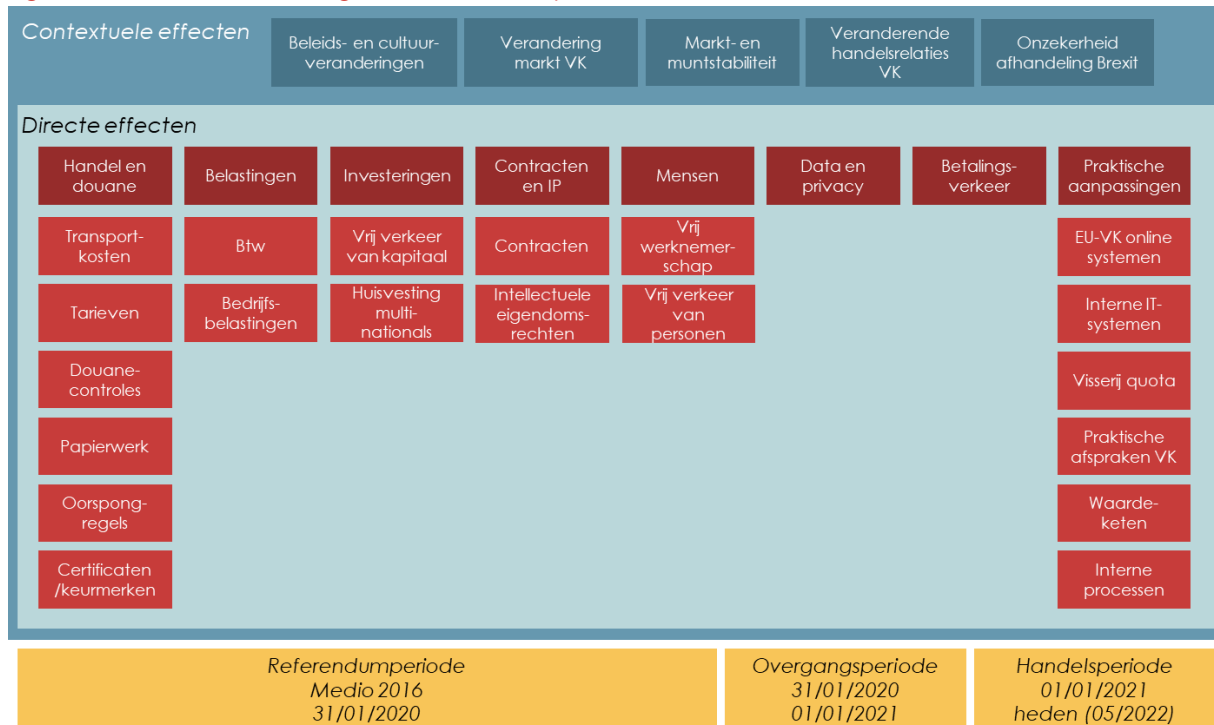
De micro- en macro-economische analyses zijn uitgevoerd op het niveau van productgroepen, data op het niveau van (individuele) ondernemingen was niet beschikbaar voor de analyses. Hierdoor hebben de cijfermatige analyses alleen betrekking op handel en niet op bedrijfsprestaties in het algemeen.

1.4 Analyse kader voor de impactstudie

Brexit heeft op verschillende manieren invloed op Vlaamse ondernemingen en de Vlaamse economie als geheel. Enerzijds hebben er veranderingen plaatsgevonden die ervoor zorgen dat ondernemingen met een (handels)relatie met het VK hun dagelijkse praktijk hebben moeten aanpassen. Anderzijds zijn er meer indirecte gevolgen van Brexit, bijvoorbeeld op de bredere economie die uiteraard ook effect hebben op Vlaamse ondernemers. Daarom wordt er binnen het analysekader een uitsplitsing gemaakt tussen directe effecten en contextuele effecten.

In Figuur 3 is het analysekader schematisch weergegeven. Dit kader is aan het begin van de studie opgesteld op basis van deskstudie (zie Bijlage B voor een overzicht van bronnen) en is tijdens de impactstudie gebruikt om de verschillende typen impact die Brexit mogelijk met zich meebrengt te categoriseren en verder te analyseren. Daarnaast is deze als leidraad gebruikt binnen de interviews met ondernemingen en sectorfederaties. De elementen uit het analysekader staan verder toegelicht in Bijlage C.

Figuur 3: schematische weergave van het analysekader



Technopolis Group 2022

Verder is in het onderzoek gebruik gemaakt van drie tijdsperiodes om vragen aan gesprekspartners en data-analyses structuur te bieden. Zoals toegelicht in sectie 1.2 definiëren wij de volgende tijdsperiodes:

1. de 'referendumperiode' van het referendum van 23 juni 2016 tot aan de Brexit op 31 januari 2020;
2. de 'overgangperiode' tot 1 januari 2021 waarin werd toegewerkt tot een nieuw partnerschap; en
3. de 'handelsperiode' vanaf 1 januari 2021 waarin de nieuwe handelsregels (voorlopig) werden toegepast.

Het is belangrijk om daarbij op te merken dat tijdens de referendumperiode het VK nog deel uitmaakte van de Europese Unie. Tijdens de overgangperiode had het VK de Europese Unie wel verlaten, maar werd de handelsrelatie nog altijd vormgegeven alsof het VK nog deel uitmaakte van de Europese Unie. De laatste periode, de handelsperiode, heeft een divers karakter. Zo werden enkele praktische zaken nog tijdelijk toegestaan (zoals achteraf controleren van douanepapieren) en worden nieuwe regels over de tijd heen geïntroduceerd. Ten tijden van deze studie waren ook sectoren zoals de voedingsindustrie al langere tijd in afwachting van extra regelgeving (fytosanitaire controles) wiens invoering meerder malen uit is gesteld. Voor deze periodes is het belangrijk om een onderscheid te maken tussen de anticipatie van ondernemingen op (mogelijke) toekomstige veranderingen en de reactie van ondernemingen op doorgevoerde veranderingen.

1.5 Leeswijzer

Dit rapport is opgebouwd uit verschillende hoofdstukken. Allereerst bieden we in hoofdstuk 2 inzicht in de impact van Brexit op de Vlaamse economie, waarbij we ook ingaan op het belang van handel tussen de VK en Vlaanderen en de algemene ervaringen van ondernemingen.

Vervolgens verkent hoofdstuk 3 de effecten van Brexit op het niveau van ondernemingen en sectoren. We gaan in het hoofdstuk ook in op de onderliggende factoren die deze effecten drijven. Verder biedt het hoofdstuk een illustratieve inschatting van de omvang van de effecten van Brexit op ondernemersniveau en een aantal beeldvormende sectorbeelden, waar dieper in wordt gegaan op hoe Brexit tot uitdagingen voor ondernemers leidt.

Hoofdstuk 4 geeft een overzicht van hoe ondernemers met Brexit om zijn gegaan na het handelsakkoord van 2021 en welke steun zij reeds hebben gebruikt en nog naar de toekomst nodig hebben.

Hoofdstuk 5 vat de belangrijkste bevindingen samen en presenteert de conclusies voor het onderzoek. Ten slotte biedt hoofdstuk 6 een discussie rondom algemene inzichten uit het onderzoek.

2 Impact van Brexit op de Vlaamse economie

2.1 Het belang van het Verenigd Koninkrijk voor Vlaanderen

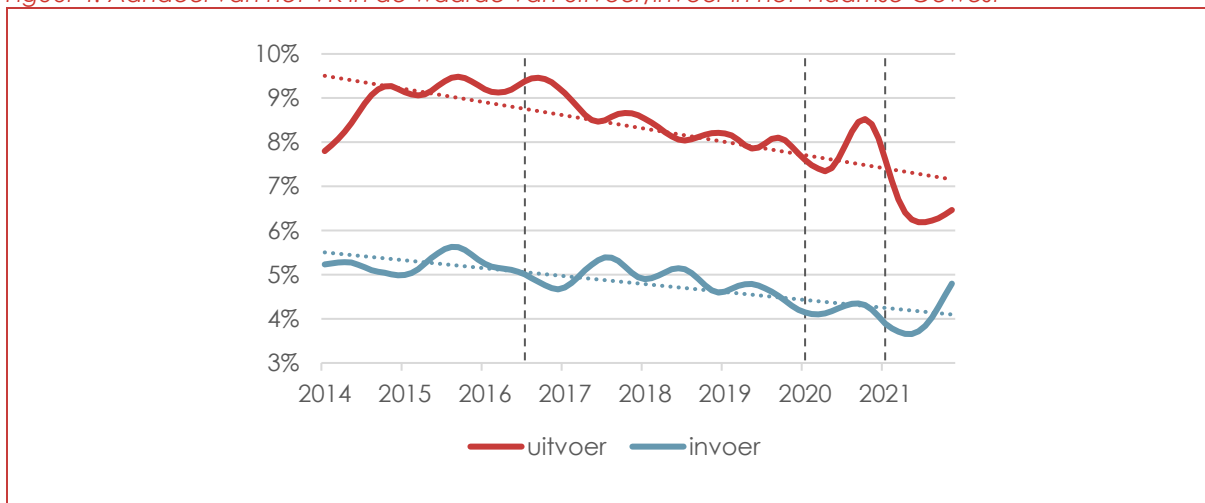
Vlaanderen is een relatief kleine en open economie in Europa, waardoor Vlaanderen sterk verbonden is met de internationale markten. Het VK is een belangrijke markt voor Vlaanderen. In de jaren voorafgaand aan de Brexit was het VK de vierde handelspartner van Vlaanderen⁷ en binnen specifieke sectoren zijn duidelijk sterke (handels)verbintenissen te zien. Vlaanderen vormt vanwege haar nabijheid tot het VK en haar havens een belangrijke schakel tussen het VK en andere markten van de Europese Unie. Het belang van het VK voor Vlaanderen is volgens gesprekspartners dan ook groot.

2.1.1 Inzicht in het belang aan de hand van handelscijfers

Recente handelscijfers bevestigen het belang van het VK voor Vlaanderen. Na Duitsland, Frankrijk en Nederland, die samen 44% van de export uit Vlaanderen vertegenwoordigen in 2021, is het Verenigd Koninkrijk de belangrijkste handelspartner voor Vlaanderen.

Het aandeel van het VK in de Vlaamse uitvoer en invoer is duidelijk gedaald sinds het Brexit referendum in 2016. Figuur 4 toont de maandelijkse evolutie van het aandeel van het VK in de Vlaamse uitvoer (groen) en invoer (rood) sinds 2014, waarbij gecorrigeerd is voor seizoenseffecten.⁸ Sinds het referendum in 2016 is er een duidelijke neerwaartse trend in het aandeel dat het VK inneemt in de Vlaamse uitvoer, van 8-9% naar 6-7%. Een gelijkaardige daling is zichtbaar in het aandeel van invoer, van ongeveer 5% naar 4%. Hoewel er een herstel is in 2021, is de impact op lange termijn nog niet duidelijk.

Figuur 4: Aandeel van het VK in de waarde van uitvoer/invoer in het Vlaamse Gewest



Konings, Magerman en Technopolis Group 2022

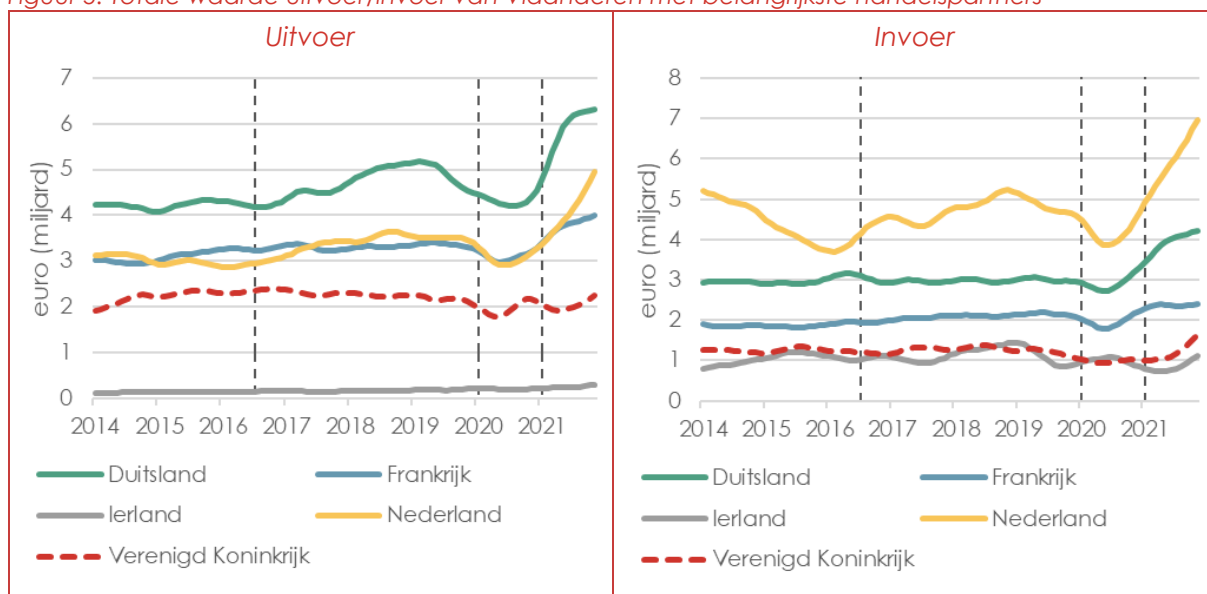
⁷ Flanders Investment & Trade, (2020), VLAAMSE BUITENLANDSE HANDEL IN 2019: enkele hoofdlijnen, https://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/sites/trade/files/market_studies/20200330%20-%20Vlaamse%20buitenlandse%20handel%202019.pdf

⁸ Het maandelijks aandeel uitvoer (invoer) van Vlaanderen met het VK is uitgedrukt als % van de totale uitvoer (invoer) van Vlaanderen met alle handelspartners. Tijdsreeksen zijn gefilterd voor seizoenseffecten door middel van een Hodrick-Prescott filter. De drie verticale lijnen geven de datum weer van het Brexit referendum (23 juni 2016), de datum van vertrek uit de EU (31 januari 2020), en de intrede van de Trade and Cooperation Agreement (TCA) (1 januari 2021). Bron: Flanders Investment and Trade Comext data, eigen bewerking auteurs.

Er hebben sterke stijgingen plaatsgevonden in de handel in 2021 die grotendeels zijn toe te kennen aan het aantrekken van de productie en de vraag na de verschillende lockdowns in 2020, het inlossen van de uitgestelde internationale vraag en de sterke inflatie in 2021. De totale waarde van uitvoer van goederen in het Vlaamse Gewest bedroeg in 2021 381 miljard euro, een stijging met 28% ten opzichte van 2020.⁹ Aan de invoerkant is de totale waarde 378 miljard euro, of een stijging van 35% ten opzichte van 2020.

In dezelfde periode, tussen 2016 en 2021, is de evolutie van uitvoer en invoer van Vlaanderen met de buurlanden over het algemeen gelijk gebleven, of zelfs gestegen. Figuur 5 toont de maandelijkse waarde van de uitvoer van goederen van Vlaanderen naar de belangrijkste handelspartners en Ierland.¹⁰ Waar de waarde van het VK daalt, zien we een significante stijging in de waarde van uitvoer naar Duitsland, Frankrijk en Nederland in de referendumperiode (2016 tot 2020). In 2020 is de uitvoer naar alle landen significant teruggevallen wegens de coronacrisis. In 2021 zien we een sterke stijging in uitvoer naar de buurlanden terug, waar de uitvoer naar het VK niet van kan meeprofitieren. Dit suggereert dat de toenemende handelsbelemmeringen in 2021 een rol hebben gespeeld. Een gelijkaardig patroon zien we in de waarde van invoer, al zij het minder uitgesproken. Ook de wisselkoers speelt hier mogelijk een rol bij aangezien een zwakkere Pond invoer uit het VK aantrekkelijker maakt, de analyse van de wisselkoers staat weergegeven in sectie 2.3.

Figuur 5: Totale waarde uitvoer/invoer van Vlaanderen met belangrijkste handelspartners



Konings, Magerman en Technopolis Group 2022

2.1.2 Heterogeniteit in het belang van het VK

Het belang van het VK verschilt per sector. De maakindustrie, de industrie die van grond- en hulpstoffen en/of halffabricaten (deel)producten maakt, is een sector met sterke

⁹ Statistiek Vlaanderen (2022). Uitvoer/invoer van goederen, gepubliceerd op 29 maart 2022.

<https://www.vlaanderen.be/statistiek-vlaanderen/buitenlandse-handel/uitvoer-invoer-van-goederen>

¹⁰ De maandelijkse waarde van uitvoer en invoer van Vlaanderen is uitgedrukt in miljard euro. Tijdsreeksen zijn gefilterd voor seizoenseffecten door middel van een Hodrick-Prescott filter. Bron: Flanders Investment and Trade Comext data, eigen bewerking auteurs.

(handels)relaties met het VK. Met name de automotive sector kwam sterk terug in de uitgevoerde deskstudie. Zo wordt in een studie van Deloitte¹¹ aangegeven dat voor de automotive sector ongeveer 31% van de uitvoer en 26% van de invoer van Vlaanderen met het VK plaatsvindt. In de diepte-interviews is aangegeven dat voor de chemische en farmaceutische industrie de handelsketens sterk verweven zijn met het VK. Bij andere sectoren, zoals de voedingsindustrie, is dit minder het geval. De voedingsindustrie is echter wel sterk verbonden met het VK, maar dit betreft met name een uitvoerrelatie. Het VK is namelijk niet zelfvoorzienend in haar voedselproductie¹², productie ligt op ongeveer 60% van de consumptie in het VK, waardoor dit een aantrekkelijke markt is voor uitvoer, zeker in combinatie met de nabijheid van de markten. De textielsector is eveneens een belangrijke sector voor Vlaanderen die sterk afhankelijk is van uitvoer, volgens een recente update van Fedustria¹³ voor ongeveer 75%. Uit het economische conjunctuurverslag van de FOD Economie voor de textiel- en kledingindustrie van 2017¹⁴ en een sectorupdate in 2022 van de federatie voor textiel¹⁵ komt ook naar voren dat het VK voor textiel de grootste handelspartner is voor België. Voor de sector transport en logistiek is het VK ook een zeer belangrijke handelsmarkt. Zo vervoert de haven in Zeebrugge bijvoorbeeld 17,6 miljoen ton (43% van het totaal) per jaar met het VK, het vervoer voor de genoemde automotive sector is daar een belangrijk aandeel van. Verder geldt uiteraard dat alle bedrijven die handeldrijven met het VK hier enig belang aan hechten en dat zij allen geconfronteerd zijn met Brexit.

2.1.3 Belang van het VK gaat verder dan handel in producten

Het belang van het VK gaat verder dan handel alleen. De **visserijsector** is een belangrijk voorbeeld aangezien Brexit ook betrekking heeft op de wateren waarin gevist kan worden.

Daarnaast betreft **dienstverlening** een belangrijk deel van de handel van Vlaanderen; 23,5% van de totale export van Vlaanderen¹⁶. Uit een bevraging over Brexit door FIT (Flanders Investment and Trade) en VLAIO onder ondernemers gaf 20% van de 321 respondenten aan actief te zijn in dienstverlening met het VK. Uit deze groep geven 26% van ondernemingen aan dat dienstverlening vanuit en naar het VK voor 20% tot 60% van hun activiteiten bestaat; voor 9% geldt hun aandeel met het VK voor 60% tot 100% van hun totale activiteiten.¹⁷ Naast deze bevestigingen waren recente data over de dienstenexport voor specifiek Vlaanderen niet beschikbaar tijdens het onderzoek. Op het niveau van België, laten recente cijfers van 2021 zien dat het Verenigd Koninkrijk de vijfde handelspartner was, met iets meer dan 8% van de totale Belgische uitvoer en ongeveer 8,7% van de totale Belgische invoer van diensten. Een oudere studie van de KU Leuven¹⁸, wel specifiek voor Vlaanderen, laat zien dat het VK in 2005

¹¹ Deloitte, 2018, Belgium's Brexit Why you should plan now, https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/be/Documents/public-sector/Belgiums-Brexit_Why-you-should-plan-now_2018_lo-res.pdf

¹² UK Department for Environment, Food & Rural Affairs, (2021), United Kingdom Food Security Report 2021: Theme 2: UK Food Supply Sources, <https://www.gov.uk/government/statistics/united-kingdom-food-security-report-2021/united-kingdom-food-security-report-2021-theme-2-uk-food-supply-sources#united-kingdom-food-security-report-2021-theme2-indicator-2-1-1>

¹³ Fedustria, 2022, Recente update textielindustrie, <https://www.fedustria.be/over-fedustria/cijfers/textielindustrie>

¹⁴ FOD Economie (2018) "Verslag over de economische conjunctuur in de textiel- en kledingindustrie"

¹⁵ FOD Economie, 2017, Verslag over de economische conjunctuur in de textiel- en kledingindustrie

¹⁶ NBB Regionale Rekeningen

¹⁷ VLAIO, European Enterprise Network Flanders, en FIT, (2022), Bevraging Brexit: Impact en Begeleiding, niet openbaar.

¹⁸ Lecocq, et. al., KU Leuven, (2015), "De internationalisering van de Vlaamse dienstensector: Dataproblematiek rond de verzameling van statistische informatie en karakteristieken van de Vlaamse dienstenexport in 2005"

na Nederland de belangrijkste dienstenhandelspartner was voor Vlaanderen. Uit deze studie blijkt verder dat een groot deel (64%) van de dienstenexport bestaat uit logistiek en transport. Daarna zijn de grootste sectoren commerciële diensten (16%) en de bouwsector (8%). Voor de cultuursector is het VK ook een belangrijk land voor artiesten. Vertegenwoordigers van de sector benadrukten dat het VK vaak als opstap dient naar breed internationaal succes.

2.2 De ervaringen van Brexit door ondernemingen

2.2.1 Anticipatie op Brexit (TCA)

Gedurende het traject van Brexit zijn er meerdere mijlpalen geweest waarbij steeds een opleving van **onzekerheid** heerste onder ondernemingen. Volgens gesprekspartners heeft dit, mede door de lange duur van Brexit, geleid tot **afwachtendheid** onder Vlaamse ondernemers. Uit de interviews komt naar voren dat veel ondernemers op een gegeven moment een “we zullen het wel zien” mentaliteit kregen door het lange traject waarbij de situatie steeds leek te veranderen. Men spreekt achteraf over een zekere mate van “*deadline-moeheid*”. Met het Terugtreedingsakkoord, voor het vertrek van het VK uit de EU, hoopten ondernemers op meer zekerheid. Het akkoord bevatte helaas met name afspraken over het uit elkaar halen van regels en verordeningen. Het akkoord ging niet in op de vormgeving van een nieuwe handelsovereenkomst en wat de effecten daarvan zouden zijn op Britse en EU-ondernemers. De nieuwe handelswerkelijkheid kwam er uiteindelijk pas aan het begin van 2021 en desondanks bleef er veel onzekerheid over toekomstige veranderingen. Die onzekerheid werd toen nog verder verhoogd door de coronacrisis.

Over het algemeen zorgde deze combinatie van onzekerheid en afwachtendheid voor **bepaalde anticipatie op de effecten van Brexit**. Dit is enerzijds begrijpelijk en anderzijds ook verstandig geweest aangezien het nieuwe partnerschap pas enkele dagen voor de jaarwisseling van 2020-2021 tot stand kwam. Uit de interviews kwam wel naar voren dat de mijlpalen voor enorme piekmomenten hebben gezorgd waarin ondernemingen naar informatie op zoek gingen. Er is daarbij waardering uitgesproken voor de grote inzet van publieke spelers en (sector)federaties om, tijdens deze piekmomenten en daarbuiten, informatievoorziening te verzorgen en processen zoals het aanvragen van licenties voor de visserij te faciliteren.

Naast de inzichten uit de gevoerde gesprekken is de **onzekerheid ook terug te zien in de cijfers** aan de hand van een analyse van de volatiliteit in handelstromen. We meten de volatiliteit¹⁹ in de handelstromen door middel van de gemiddelde standaarddeviatie van de groeivoet²⁰ in uitvoer en invoer in de drie periodes van Brexit.

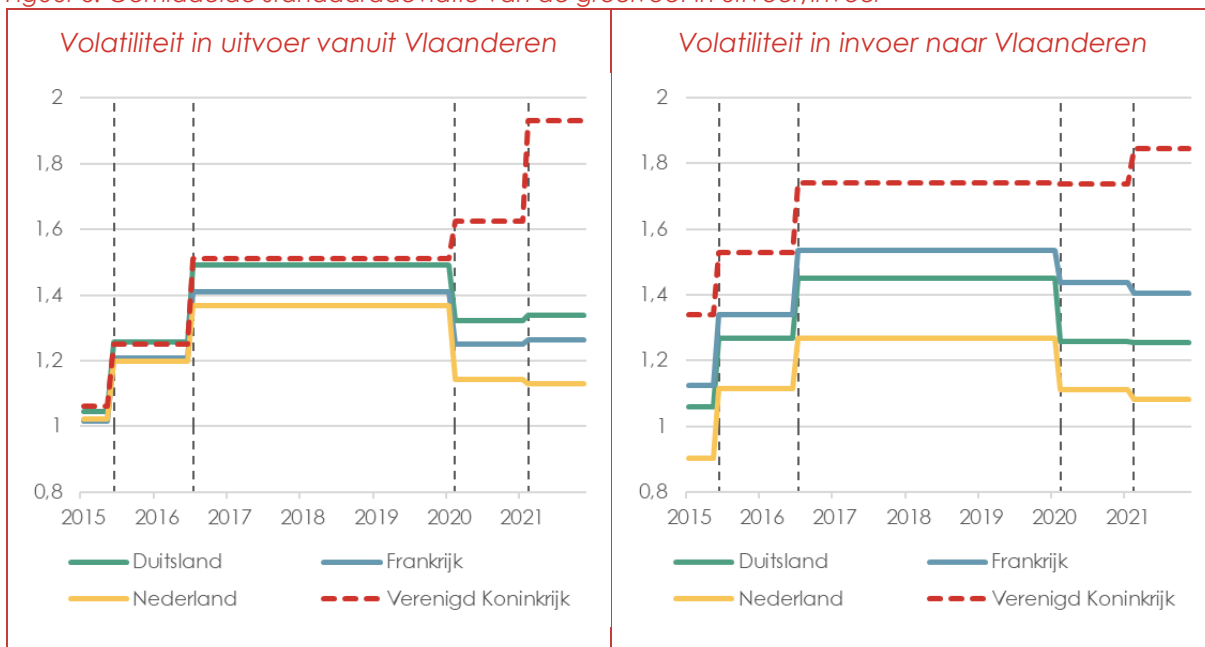
Figuur 6 toont de resultaten van deze analyse. We meten onzekerheid door de gemiddelde standaarddeviatie te nemen van de groeivoet per product. De standaarddeviatie is een veel gebruikte maatstaf om onzekerheid te meten en geeft aan hoe groot de verschillen zijn in de groei in uitvoer en invoer van de verschillende producten. Als die verschillen in groei sterk toenemen spreekt men van grotere volatiliteit en is het moeilijker om te voorspellen hoe handel in de toekomst zal evolueren. Dit is vergelijkbaar met hoe men op de beurs kijkt naar de

¹⁹ Volatiliteit is een term die veel in data-analyse wordt gebruikt voor het meten van stabiliteit en berekent in nauwe zin de mate waarin de waarde van bezit verandert binnen een gegeven tijd. Bij een hoge mate van volatiliteit is de onzekerheid ook hoog, mede omdat er dan geen stabiliteit is en onverwachte veranderingen voorkomen. Zie Ramey & Ramey (1995). “Cross-Country Evidence on the Link Between Volatility and Growth”, *American Economic Review*, Vol. 85, pp.1138-1151.

²⁰ Groeivoet is een term die uitdrukt hoeveel (negatieve) groei plaatsvindt binnen een bepaalde tijdseenheid. De veelgebruikte Engelse term is ‘*growth rate*’.

volatiliteit van aandelen. In Figuur 6 zien we een **duidelijke toename in onzekerheid sinds 2016**. Over de hele periode is de volatiliteit in uitvoer toegenomen met ongeveer 75% ten opzichte van de periode voor het referendum en in vergelijking met de buurlanden. Aan de invoerkant is de volatiliteit toegenomen met ongeveer 42%. Waar de volatiliteit in handelstromen tussen Vlaanderen en de buurlanden is afgenomen sinds 2020, is deze met het VK sterk toegenomen.

Figuur 6: Gemiddelde standaarddeviatie van de groeiwet in uitvoer/invoer



Konings, Magerman en Technopolis Group 2022

2.2.2 Reactie op Brexit (TCA)

Met de introductie van de nieuwe handelsovereenkomst was het in de volksmond genoemde "no-deal scenario" van de baan. Zeker gezien de voorbereidingstijd van slechts enkele dagen vroeg dit ondernemers wel om een grote mate van **flexibiliteit en aanpassingsvermogen** bij de jaarwisseling. Voor veel ondernemers is echter door de nieuwe handelsovereenkomst de **verwachte grote schok grotendeels achterwege gebleven**. Waarbij de impact op de individuele ondernemer, zeker in specifieke (sub)sectoren, nog steeds fors kan zijn, zijn de onheilspellende scenario's van eindeloze rijen vrachtwagens en een totale stilstand van de handel voorkomen. De algemene trend die uit de interviews naar voren komt is dat er met name sprake is van **een ophoop van de kosten** om handel te drijven. Men verwoordt dit door aan te geven: "Alles kan nog, maar kost moeite en is niet altijd nog rendabel". De kosten zijn per onderneming over het algemeen te overzien al worden deze afgewogen tegen de marge op de handel. Voor de Vlaamse economie als geheel tellen deze zaken wel op.

2.2.3 Blik op de toekomst

Het is belangrijk te benadrukken dat een deel van de effecten nog in de toekomst kan volgen. De effecten van Brexit komen stapsgewijs. Voor veel ondernemingen ligt Brexit gevoelsmatig in het verleden gezien de aandacht voor andere actuele ontwikkelingen, zoals de situatie in Oekraïne, tegelijkertijd is men zich bewust dat Brexit **verdere effecten in de toekomst** kan hebben. De impact die in sectie 2.3 en hoofdstuk 3 aan bod komt vertelt dus slechts een deel van het verhaal. Zaken om bij de interpretatie van de impact in acht te houden zijn:

- Veel ondernemers vragen zich af of, en zo ja wanneer, **nieuwe of aangepaste regelgeving** zal worden geïntroduceerd. Voorbeelden hiervan komen in meer detail terug in sectie 3.2 waar we dieper ingaan op de impact binnen sectoren. Nu loopt regelgeving op veel gebieden in het VK nog gelijk met de EU, maar sinds Brexit heeft het VK de vrijheid om deze aan te passen. De mogelijke **toekomstige divergentie in producteisen en handels procedures** komt zowel uit literatuur en onderzoek naar voren²¹ als in gesprekken met organisaties en ondernemers.
- Ondernemers vragen zich ook af hoe de **samenwerking tussen het VK en de EU** op termijn zal worden vormgegeven. Dit is onderdeel van een dieperliggende onzekerheid dat het VK figuurlijk 'afdrijft' van het vasteland. Niet alleen zaken zoals regelgeving, normen, standaarden en labels, maar ook de vanzelfsprekendheid van de handelsrelatie tussen het VK en Europese landen kan gaan veranderen.
- Daarnaast kan worden opgemerkt dat het wegvallen van het **vrij verkeer van personen** tussen Vlaanderen en het VK mogelijk nog enigszins onder de radar is gebleven dankzij de coronacrisis. Enkele sectorfederaties geven aan dat het aannemen en uitzenden van personeel uit en naar het VK langzaam weer op gang komt, waardoor steeds meer ondernemers aanlopen tegen de nieuwe regelgeving over het aanvragen van visums.
- Op lange termijn is ook te verwachten dat de **waardekets** zich verder zullen aanpassen aan de nieuwe situatie van Brexit. Dit zal met name een rol gaan spelen binnen de doorvoer van producten van bijvoorbeeld Azië naar het UK, die vroeger via regio's zoals Vlaanderen liep, maar nu direct kan gaan lopen. Dit fenomeen werd ook al door Flanders Investment & Trade aangekaart in de jaartekst van 2022.²² In sectie 4.1 beschrijven we dat hier cijfermatig ook enige aanwijzing voor is.

2.3 Impact van Brexit op de Vlaamse economie en Vlaamse handel

In deze sectie van het rapport wordt een analyse gemaakt van de impact op de Vlaamse economie en handelsstromen die uit de (handels)cijfers van productgroepen naar voren komt, waarbij de drie periodes worden geanalyseerd aan de hand van verschillende methodes. De primaire methode voor het analyseren van de impact betreft een **difference-in-differences methode** waarin een controlegroep wordt gebruikt van handel met andere handelspartners. Figuur 7 toont de intuïtie van deze methode.

We vergelijken de evolutie van uitvoer/invoer tussen Vlaanderen en het VK, **voor en na Brexit (de eerste difference)**. Vervolgens wordt gekeken naar de evolutie van de uitvoer/invoer **tussen Vlaanderen en haar andere belangrijkste handelspartners, de controlegroep (de tweede difference)**. Het verschil in evolutie van handel tussen Vlaanderen en het VK enerzijds, en tussen Vlaanderen en de andere partners anderzijds geeft de verandering weer in handel tussen Vlaanderen en het VK, relatief tegenover de handel van Vlaanderen met haar belangrijkste partners.

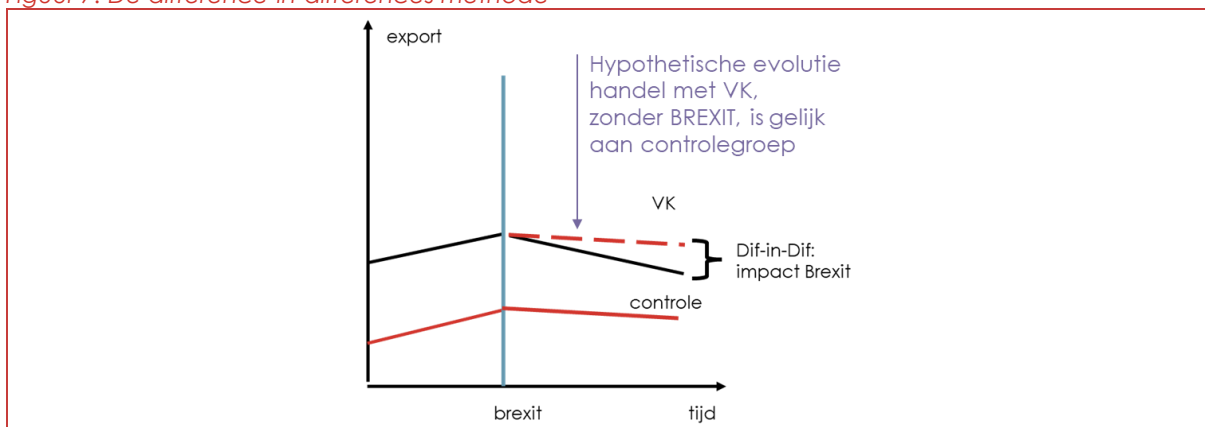
Om erachter te komen wat de gevolgen zijn van Brexit op de handel met Vlaanderen, gebruiken we '**parallele trends assumptie**': namelijk, dat de evolutie in handel tussen Vlaanderen en het VK enerzijds en die tussen Vlaanderen en de controlegroep anderzijds,

²¹ London School of Economics – Centre for Economic Performance, (2022), Expecting Brexit, beschikbaar via: <https://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp1824.pdf>

²² FIT, 2022, Jaaranalyse Vlaamse buitenlandse goederenhandel 2021

gelijk zou zijn (parallele trends).²³ Onder die assumptie kan het verschil in evolutie tussen de eerste en de tweede groep worden toegeschreven aan het 'event' Brexit. In deze methodiek wordt dus expliciet rekening gehouden met andere mondiale ontwikkelingen door het vergelijken met de controlegroep. Zo zal alle handel worden beïnvloed door bijvoorbeeld de coronacrisis. De coronacrisis heeft alle landen op hetzelfde moment getroffen en dus wordt dit effect mee opgenomen in de analyse. Het verschil tussen handel met het VK en handel met de andere handelspartners kan dan toegeschreven worden aan het effect van de Brexit.

Figuur 7: De difference-in-differences methode



Konings, Magerman en Technopolis Group 2022

In de volgende paragrafen beschrijven we de resultaten van deze analyse, waarbij we drie events identificeren (de start van de drie periodes): het Brexit referendum (23 juni 2016), de datum van vertrek uit de EU (31 januari 2020), en de intrede van de Trade and Cooperation Agreement (TCA) (1 januari 2021)²⁴.

Figuur 8 toont **de impact van Brexit op de waarde van de totale handel tussen Vlaanderen en het VK**, relatief tegenover de verandering in de controlegroep.²⁵ We aggregeren hiervoor over alle 8-cijfer producten de uitvoer en invoer per maand en per land. Dit geeft met andere woorden een beeld van de macro-economische impact van Brexit op de uitvoer en invoer van Vlaanderen met het VK.²⁶ De linkerkant toont de impact op uitvoer en de rechterkant die op invoer. De uitkomsten van de analyse van de waarde van handel, zie "(1) log_value", zijn:

²³ Een deel van de evolutie van de handel van Vlaanderen met het VK en andere landen kan mogelijks worden verklaard door gemeenschappelijke factoren, zoals de Covid schok in 2020, obstructies in de globale aanvoerlijnen etc. De parallele trends assumptie neemt aan dat deze globale schokken een gelijklopend effect hebben op de evolutie van de handel van zowel Vlaanderen met het VK, als van Vlaanderen met de controlegroep. Het verschil in evolutie tussen de eerste en de tweede groep kan dan worden toegeschreven aan het 'event' Brexit.

²⁴ Concreet wordt de volgende vergelijking geschat door middel van OLS: $nY_{it} = \alpha + \beta_1 D_{ref,t} \times D_{UK} + \beta_2 D_{exit,t} \times D_{UK} + \beta_3 D_{TCA,t} \times D_{UK} + FE_i + FE_t + \varepsilon_{it}$, met Y de log uitvoer of invoer, D staat voor dummies die verschillende tijdsperiodes weergeven, FE verwijzen naar product en tijds vaste effecten

²⁵ De geschatte coëfficiënten van de difference-in-difference vergelijking worden getoond met standaardfouten voor het 95% betrouwbaarheidsinterval tussen haakjes. De landen in de controlegroep zijn Duitsland, Frankrijk en Nederland. In alle regressies wordt gecontroleerd voor handelspartner vaste effecten, en tijdseffecten. p-waarden: * = 0.1, ** = 0.05, *** = 0.01.

²⁶ We hebben tevens een gelijkaardige regressie uitgevoerd op micro-economische niveau, waarbij elke observatie gekenmerkt is door een specifiek 8-cijfer product per maand. De resultaten geven hetzelfde beeld weer, ofschoon de puntschattingen groter zijn. Dit weerspiegelt dat het gemiddeld effect per product groter is en de macro-economische impact wat kleiner is omdat enkele grote productgroepen minder geleden hebben onder de Brexit dan kleinere productgroepen gewogen volgens de waarde van de uitvoer. Deze heterogeniteit komt verder aan bod in sectie 3.

- In de periode tussen het referendum en het vertrek uit de EU, is de waarde van de Vlaamse uitvoer met 8.4% gedaald, tegenover de controlegroep. In de periode tussen het vertrek en de TCA daalt de uitvoer verder tot 17.6%. In de finale fase, sinds de TCA, is de totale impact vanaf het referendum 18.2%. In elke periode is dit een statistisch significante daling. **De totale impact van Brexit op de waarde van uitvoer van Vlaanderen naar het VK, is dus tot op heden 18.2%**, vergeleken met de controlegroep van de andere belangrijkste handelspartners van Vlaanderen. Dit komt neer op **een daling van ongeveer €210 miljoen in de uitvoer van Vlaanderen naar het VK**.
- Aan de invoerkant is het verhaal anders. Daar zijn er negatieve effecten gedurende de drie periodes, met een totale impact van -13.1% op de totale invoerwaarde van goederen uit het VK naar Vlaanderen vergeleken met de controlegroep. Dit effect wordt echter minder precies geschat en is statistisch niet significant verschillend van nul wanneer een strikt betrouwbaarheidsinterval wordt gehanteerd (95% zekerheid). Wanneer we kijken naar de impact op hoeveelheden en prijzen afzonderlijk, zien we een sterke negatieve impact op hoeveelheden, ten belope van 9.1%. De impact op de invoer in hoeveelheden is ongeveer de helft van die op de uitvoer (-18.5%). De impact op prijzen is echter niet significant. De kleinere impact op de invoer kan onder meer verklaard worden door de depreciatie van het Britse pond, waardoor de invoer vanuit het VK goedkoper wordt.

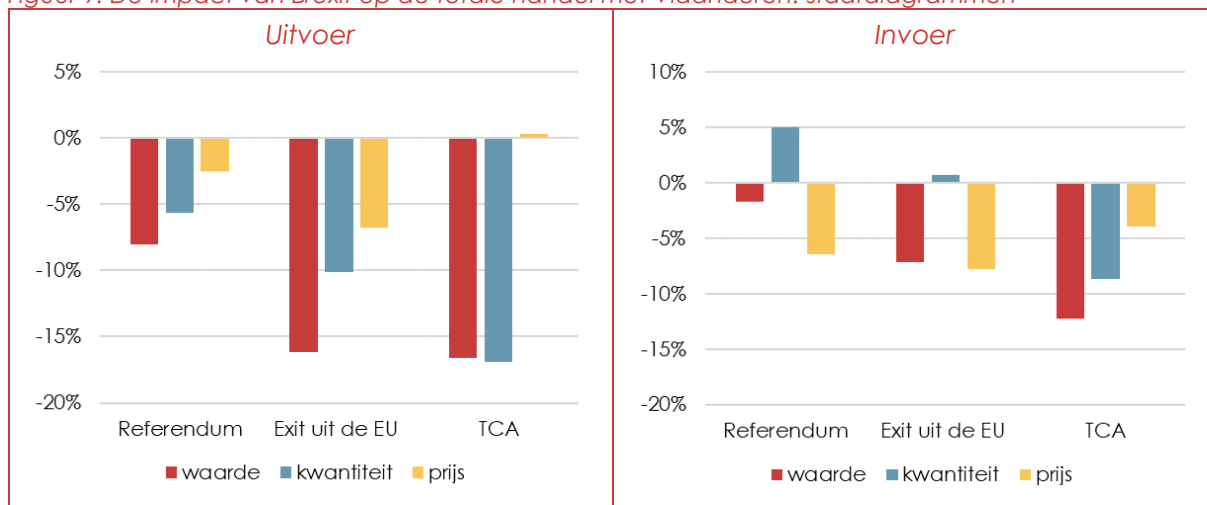
Figuur 8: De impact van Brexit op de totale handel met Vlaanderen: statistische uitkomsten

Uitvoer				Invoer			
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	
	log_value	log_quantity	log_price	log_value	log_quantity	log_price	
d_REF	-0.084** (0.025)	-0.058*** (0.009)	-0.026 (0.019)	-0.017 (0.011)	0.049 (0.025)	-0.066 (0.036)	
d_EXIT	-0.176*** (0.030)	-0.107* (0.039)	-0.070** (0.013)	-0.074 (0.056)	0.007 (0.008)	-0.081 (0.062)	
d_TCA	-0.182** (0.043)	-0.185*** (0.020)	0.003 (0.039)	-0.131 (0.063)	-0.091*** (0.001)	-0.040 (0.064)	
Partner FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
Time FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	
N	380	380	380	380	380	380	
R-squared	0.973	0.983	0.953	0.985	0.988	0.953	
Adj R-squared	0.963	0.976	0.936	0.979	0.984	0.935	

* p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01

Konings, Magerman en Technopolis Group 2022. Bron: Comext, FIT, eigen berekeningen

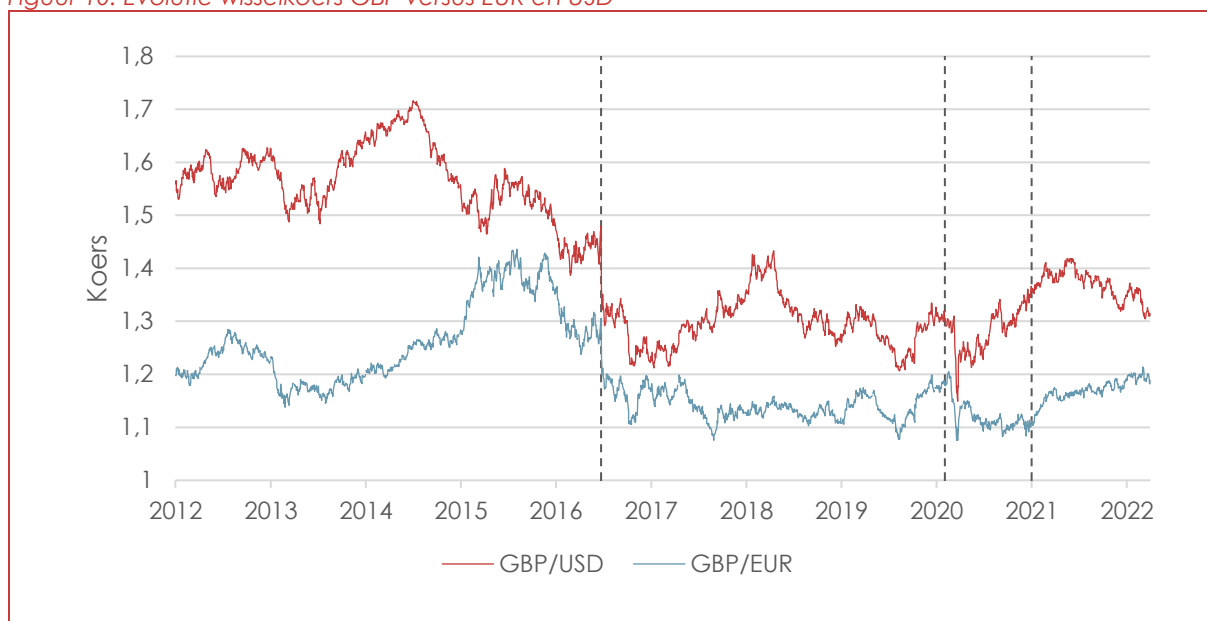
Figuur 9: De impact van Brexit op de totale handel met Vlaanderen: staafdiagrammen



Konings, Magerman en Technopolis Group 2022, noot: de staafdiagrammen geven de puntcoëfficiënten weer van de difference-in-differences regressie uit Figuur 8, waarin ook de statistisch significantie van de coëfficiënten wordt weergegeven. Bron: Comext, FIT, eigen berekeningen

Zo deprecieerde de Britse Pond met 12-15% binnen twee weken na het referendum tegenover grote munten zoals de Euro en de Dollar (zie Figuur 10).²⁷ Om dit mee te nemen in de impactanalyse splitsen we de waarde in hoeveelheden en prijzen, en schatten we het model op die variabelen. Figuur 8 toont ook de impact van Brexit op de verhandelde hoeveelheden in uitvoer, zie "(2) *log_quantity*", en die op de prijzen, zie "(3) *log_price*". Hier is het duidelijk dat de impact van de daling in uitvoer vooral te wijten is aan de daling in hoeveelheden, meer dan wegens een mogelijk prijseffect door de wisselkoers van de Pond. Een gelijkaardig verhaal zien we aan de invoerkant, hoewel minder uitgesproken.²⁸ Aan de invoerkant zien we een negatieve impact op de prijzen, wat consistent is met de depreciatie van het pond.

Figuur 10: Evolutie wisselkoers GBP versus EUR en USD



Konings, Magerman en Technopolis Group 2022

De cijfermatige analyse voor producthandel is grotendeels ook relevant voor de logistiek en transportsector, die dienstverlening verzorgen om handel mogelijk te maken. Voor andere dienstverlening is de impact van Brexit momenteel niet cijfermatig in te schatten op basis van de data die voor het onderzoek beschikbaar zijn.

Naast de effecten op producthandel, is er ook een impact van Brexit op de Vlaamse economie via de visserijsector. Voor de visserijsector vindt er direct impact plaats die niet met handel te maken heeft, bijvoorbeeld door de nieuwe quota. In sectie 3.2 lichten we verschillende sectoren, waaronder visserij, in detail toe.

²⁷ Een zwakkere Pond kan de export van het VK stimuleren, aangezien de relatieve prijs die handelspartners betalen lager kan zijn. Dit effect kan een mogelijke daling van export van het VK naar haar handelspartners tegengaan.

²⁸ Het is ook mogelijk dat Britse bedrijven hun uitvoerprijzen verhogen om hun voordeel te halen uit de zwakke Pond, om zo hun winsten te verhogen. Zie Corsetti, Crowley en Han (2018) voor het VK, en Amifi, Itskhoki en Konings (2020) voor België: <https://www.econ.cam.ac.uk/research/cwpe-abstracts?cwpe=1860> & <https://www.nber.org/papers/w27926>

3 Impact van Brexit voor ondernemingen & sectoren

3.1 Negatieve impact voor ondernemingen

3.1.1 Typen ondernemers die negatieve impact ervaren

Uit de gevoerde interviews en groeps gesprekken komt een algemeen, maar tegelijkertijd duidelijk en eenduidig beeld naar voren over welke typen ondernemingen hard zijn getroffen door Brexit. Zoals omschreven in de introductie (sectie 1.3.2) waren alleen handelsdata beschikbaar voor de economische analyses. Zonder toegang tot data op het niveau van ondernemingen is het niet mogelijk om een cijfermatig inzicht te geven in typen ondernemingen die door Brexit zijn geraakt. In sectie 3.2, waar wordt ingegaan op sectoren in de vorm van productgroepen, komt de cijfermatige analyse wel aan bod.

Het beeld vanuit de kwalitatieve onderzoeksbevindingen kan in vier kwadranten worden geschetst. Deze **vier kwadranten met groepen ondernemingen** bestaan uit twee assen:

1. De mate waarin ondernemingen voorgaand aan Brexit toegewijd waren aan de markt van het VK, en
2. De mate waarin ondernemingen voorafgaand aan Brexit al ervaring hadden met handel buiten de Europese Unie (EU).

Schematisch staat dit weergegeven in Figuur 11. Zoals in de figuur aangegeven hebben kmo's veelal beperkte ervaring met handel buiten de EU, waar veel grootbedrijven die ervaring vaak wel hebben.

Figuur 11: Schematische weergave van typen bedrijven



Technopolis Group 2022

De toewijding aan/afhankelijkheid van het VK is een bepalende factor voor de inspanning die ondernemingen hebben geleverd om handel en/of bedrijfsactiviteiten met het VK door te zetten na Brexit. Ondernemingen voor wie het VK een belangrijke handelspartner was lijken,

niet geheel verassend, veel negatieve impact te hebben ervaren. Wanneer het VK een belangrijke handelspartner vormde waren ondernemingen minder geneigd om, zonder diepgaande afweging, te stoppen met handelen met het VK of te gaan handelen met andere landen (heroriënteren). Voor deze ondernemers geldt dat zij relatief veel inspanning hebben geleverd om Brexit en de gevolgen daarvan op handel en het bedrijfsmodel te doorgronden. In de praktijk betekent dit dat er tijd en menskracht nodig is geweest om de nieuwe situatie en regels te internaliseren, administratieve en productieprocessen aan te passen of om heroriëntering naar andere product/marktcombinaties te overwegen.

Heroriëntatie, op zoek gegaan naar nieuwe handelspartners en andere product/marktcombinaties, lijkt sterk afhankelijk te zijn geweest van de sector van de onderneming. Voor ondernemingen voor wie het VK geen belangrijke handelspartner was, geldt over het algemeen dat deze ondernemingen de markt van het VK hebben losgelaten.

Ervaring met handelen buiten de EU is een sterk bepalende factor voor de moeite die ondernemingen hebben ervaren met de nieuwe regels en vereiste administratie voor handel met het VK na de TCA. Brexit betekent dat het VK in feite een derde land is geworden dat buiten de interne markt van de EU en *European Economic Area (EEA)* ligt. Voor handel met derde landen is meer administratie vereist en dat is nu ook het geval voor handel met het VK.

Voor ondernemingen die al gewend waren om met derde landen te handelen vormt deze nieuwe administratie een beperkte belemmering; voor ondernemingen die dat niet gewend waren is deze groter. Er was een gebrek aan kennis aanwezig bij deze ondernemers, waardoor zij veel tijd en menskracht hebben moesten inzetten om regels te doorgronden die door Brexit van toepassing zijn geworden. Ook de naleving van nieuwe exportregels en administratie kost deze ondernemers meer tijd en middelen aangezien zij nog geen ingerichte processen hiervoor hadden.

Wat ook blijkt uit de gevoerde gesprekken is dat kleinere ondernemingen gemiddeld genomen een negatiever effect van Brexit ervaren, mede omdat zij over het algemeen veel minder vaak ervaring hadden met handel buiten de EU. Kleinere bedrijven hadden daarbij vaak beperkte tijd, mensen en middelen om de veranderingen die Brexit veroorzaakt in kaart te brengen en om hun bedrijfsprocessen aan te passen. De complexiteit en extra kosten gemoeid met nieuwe product-, export- en douaneregels en duurdere transportkosten vormen daarmee een grotere uitdaging voor kleinere bedrijven. Sectorfederaties geven aan dat over sectoren heen het vaak de kleinere ondernemers zijn die beslissen om minder of helemaal niet meer met het VK te handelen. Grote ondernemingen hebben veel vaker wel de ervaring met handel buiten de EU en hebben ook de capaciteit en middelen om dit actief op te pakken.

3.1.2 Specifieke groepen ondernemers die negatieve impact ervaren

Naast deze algemene typen ondernemingen zijn er nog **enkele specifieke groepen** te herkennen die, volgens gesprekspartners, relatief harder geraakt zijn door Brexit. Het betreft ondernemingen die handelen in producten met strenge regelgeving, verse producten, ondernemers die actief zijn in productgroepen met lage marges en ondernemers die handelen in veel verschillende soorten producten:

- **Ondernemers die handelen in producten met strenge regelgeving** hebben veel negatieve effecten van Brexit ervaren, denk bijvoorbeeld aan voedingsproducten of chemische producten. De strenge regels voor producten kunnen nu vanwege Brexit gaan verschillen tussen de EU en het VK. Hier komen grote administratieve lasten en controles bij kijken die de kosten voor deze ondernemers doen oplopen. Niet in alle sectoren zijn deze regels al veranderd, in sectie 3.2 over sectoren wordt hier specifieker op ingegaan.

- **Ondernemingen die handelen in verse producten** ervaren negatieve impact door langere transporttijden. Die transporttijden brengen hogere directe kosten met zich mee en de waarde van verse producten is bij aankomst lager aangezien deze daalt over de tijd heen.
- **Ondernemingen die handelen in productgroepen met lage marges** hebben moeite met het dekken van de extra kosten die gemoeid zijn bij handel met het VK. Sectorfederaties geven aan dat sectoren die producten ontwikkelen zonder veel vervaardiging of die aan het begin van de waardeketen staan veelal lagere marges hebben op producten.
- **Onderneming die in veel verschillende soorten producten handelen** zijn relatief hard geraakt door Brexit omdat zij voor elk (soort) product dienen te voldoen aan de nieuwe regelgeving en administratieve eisen. Voor deze ondernemingen lopen de kosten snel op door het aantal verschillende soorten producten waarin zij handelen.

3.1.3 Negatieve impact voor ondernemingen met lage marges

Ondernemingen met lage marges kunnen wij met beschikbare data ook statistisch analyseren. Het is conceptueel niet verwonderlijk dat ondernemingen met lagere marges het moeilijker hebben dan ondernemingen met hogere marges. **Met hogere marges kunnen ondernemingen makkelijker prijzen aanpassen aan de veranderende marktomstandigheden** en in zekere mate een beleid toepassen van 'pricing-to-market' met als doel hun marktaandeel meer te beschermen.

We maken opnieuw gebruik van een difference-in-differences benadering. We delen de sectoren in volgens de gemiddelde eenheidsprijzen (unit values) van de producten. Ofschoon dit een ruwe benadering is, weten we op basis van de literatuur dat er doorgaans een positief verband bestaat tussen eenheidsmarges en de mogelijkheid om hogere prijzen te vragen. We rangschikken de productgroepen in vier groepen, van lage eenheidsprijzen tot hoge eenheidsprijzen. Sectoren die in de hoogste groep vallen, zijn onder meer farmacie en precisie-instrumenten. In de groep met de laagste marges bevinden zich sectoren zoals dranken en groentebereidingen. We schatten de gemiddelde impact van de Brexit, voor deze verschillende groepen.

De tabellen in Figuur 12, visueel weergegeven in Figuur 13, **laten zien dat sectoren met de laagste eenheidsprijzen een groter negatief effect ervaren van Brexit dan sectoren met de hoogste eenheidsprijzen**. Zo daalt de gemiddelde uitvoer in de sectoren met de laagste marges op producten (zoals groenten) met 55% in de periode na de TCA, maar in de sectoren met de hoogste marges op producten (zoals farmaceutische producten) bedraagt dit slechts 30 percent $(-0.55+0.20)$ ²⁹. En voor de invoer zien we enkel statistisch significante effecten voor de groep van sectoren met de laagste marges.

²⁹ Significant op 10 percent kritisch niveau.

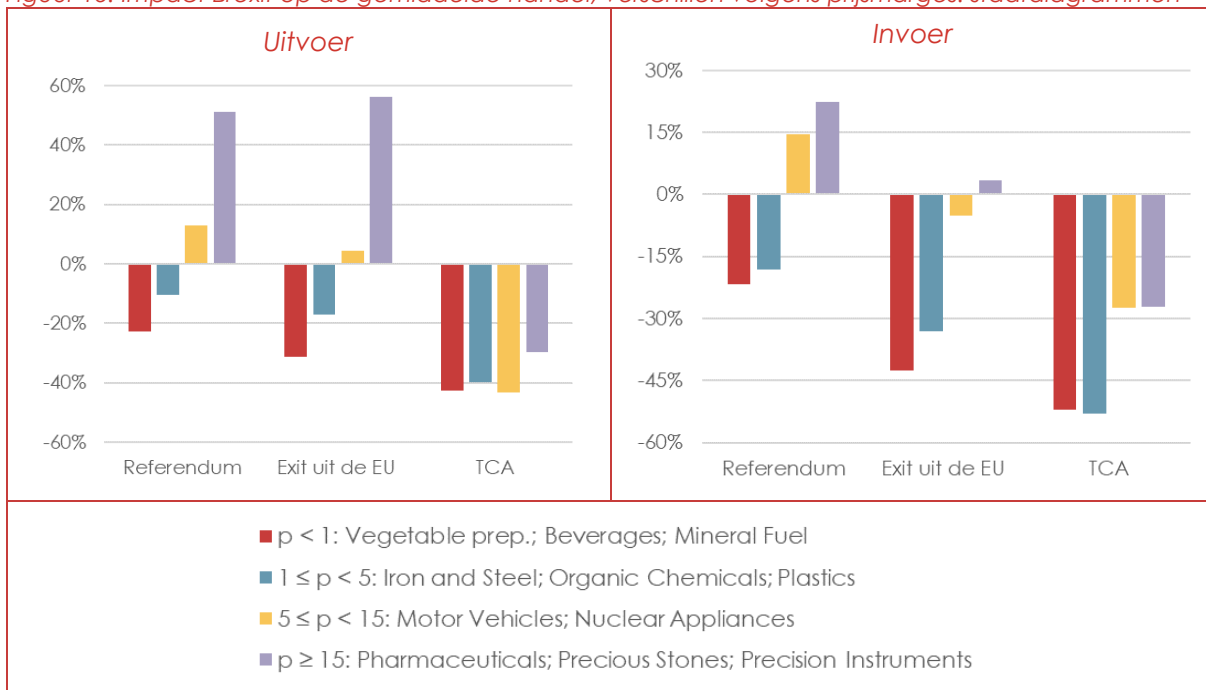
Figuur 12: Impact Brexit op de gemiddelde handel, verschillen volgens prijsmarges: statistische uitkomsten

Uitvoer				Invoer			
	(1)	(2)	(3)		(1)	(2)	(3)
	log_value_w	log_quantit~w	log_price_w		log_value_w	log_quantit~w	log_price_w
d_REF=1	-0.256** (0.064)	-0.401** (0.098)	0.145** (0.038)	d_REF=1	-0.246 (0.181)	-0.597* (0.225)	0.351*** (0.045)
group_1=2 # d_REF=1	0.147** (0.036)	0.229** (0.056)	-0.082 (0.038)	group_1=2 # d_REF=1	0.045 (0.180)	0.218 (0.253)	-0.173* (0.073)
group_1=3 # d_REF=1	0.377** (0.088)	0.556** (0.143)	-0.179* (0.062)	group_1=3 # d_REF=1	0.382 (0.243)	0.864* (0.294)	-0.482*** (0.053)
group_1=4 # d_REF=1	0.668*** (0.068)	0.881*** (0.146)	-0.213 (0.097)	group_1=4 # d_REF=1	0.449 (0.309)	0.803 (0.346)	-0.354*** (0.039)
d_EXIT=1	-0.373** (0.096)	-0.552** (0.131)	0.179** (0.040)	d_EXIT=1	-0.555* (0.201)	-1.058** (0.259)	0.503*** (0.058)
group_1=2 # d_EXIT=1	0.185* (0.059)	0.293** (0.065)	-0.107** (0.024)	group_1=2 # d_EXIT=1	0.153 (0.185)	0.358 (0.255)	-0.205* (0.070)
group_1=3 # d_EXIT=1	0.417*** (0.064)	0.653*** (0.071)	-0.236** (0.047)	group_1=3 # d_EXIT=1	0.503 (0.262)	1.095** (0.333)	-0.591*** (0.070)
group_1=4 # d_EXIT=1	0.819*** (0.125)	1.178*** (0.169)	-0.359** (0.073)	group_1=4 # d_EXIT=1	0.589 (0.355)	1.081* (0.413)	-0.493*** (0.058)
d_TCA=1	-0.553*** (0.064)	-0.765*** (0.090)	0.212*** (0.029)	d_TCA=1	-0.736** (0.166)	-1.191** (0.221)	0.455*** (0.055)
group_1=2 # d_TCA=1	0.046 (0.041)	0.073 (0.052)	-0.027 (0.017)	group_1=2 # d_TCA=1	-0.020 (0.203)	0.072 (0.296)	-0.092 (0.093)
group_1=3 # d_TCA=1	-0.013 (0.081)	-0.076 (0.119)	0.063 (0.052)	group_1=3 # d_TCA=1	0.417 (0.251)	0.835* (0.315)	-0.418*** (0.064)
group_1=4 # d_TCA=1	0.203 (0.136)	0.118 (0.185)	0.085 (0.078)	group_1=4 # d_TCA=1	0.420 (0.310)	0.716 (0.371)	-0.296** (0.062)
Partner FE	Yes	Yes	Yes	Partner FE	Yes	Yes	Yes
Product x Time FE	Yes	Yes	Yes	Product x Time FE	Yes	Yes	Yes
N	1509382	1509382	1509382	N	1480388	1480388	1480388
R-squared	0.774	0.811	0.865	R-squared	0.690	0.751	0.826
Adj R-squared	0.683	0.735	0.811	Adj R-squared	0.552	0.641	0.749

* p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01

Konings, Magerman en Technopolis Group 2022, de referentiegroep (d_REF=1) en verwijst naar alle producten die de laagste marges hebben. De groep 2, 3 en 4 weerspiegelen in oplopende lijn producten met hogere marges, dus groep 4 is de groep van sectoren met de hoogste marges.

Figuur 13: Impact Brexit op de gemiddelde handel, verschillen volgens prijsmarges: staafdiagrammen



Konings, Magerman en Technopolis Group 2022, noot: de staafdiagrammen geven de puntcoëfficiënten weer van de difference-in-differences regressie uit Figuur 12, waarin ook de statistisch significantie van de coëfficiënten wordt weergegeven. Een aantal coëfficiënten zijn niet statistisch significant van nul, ofschoon de grootte en het teken ervan wel consistent is met de vooropgestelde hypothesen. Bron: Comext, FIT, eigen berekeningen

3.1.4 Factoren die een rol spelen binnen de impact van Brexit

Brexit heeft via verschillende factoren invloed gehad op Vlaamse ondernemers. Deze factoren zijn uit te splitsen in verschillende categorieën (zie het analysekader in sectie 1.4). Zoals reeds eerder toegelicht speelde er **tijdens de eerste periodes** van Brexit met name een **sterke onzekerheid** en enkele **verschuivingen op macroniveau** zoals de wisselkoers. Na de daadwerkelijke invoering van de nieuwe handelsovereenkomst, de TCA, is Brexit voor veel ondernemers pas gaan leven en zijn er directe factoren aan te wijzen die van invloed zijn op hun bedrijfsvoering. Ook na de komst van de TCA zijn de factoren veelal stapsgewijs opgekomen.

De voornaamste aspecten uit het analysekader die uit het onderzoek naar voren komen zijn in de categorieën **“Handel en douane”** en **“Praktische aspecten”**. Daarnaast komen deels de aspecten van **“Belastingen”** en **“Contracten en IP”** terug in de resultaten. Deze aspecten hebben op twee verschillende manieren invloed op ondernemingen. Ten eerste brengen deze aspecten **veel uitzoekwerk** met zich mee, denk daarbij aan het uitzoeken van regelgeving, het uitdenken van nieuwe processen of het aanpassen van contracten met partners. Ten tweede **lopen de kosten van handel op**, denk daarbij aan het opmaken van administratie per transport, het uitvoeren van controles op locatie en aan de grens en btw-regels en inklaringskosten.

Voor de categorie **“Handel en douane”** komen alle onderliggende aspecten sterk terug in de analyse. De transportkosten zijn hoger doordat leveringen langer duren en ook transporteurs een deel het papierwerk op zich nemen (registratie). Tarieven zijn hoger, deels vanwege de inklaringskosten, maar ook omdat ondernemers vaak moeite hebben met het aantonen van preferentiële oorsprong (afkomstig uit de EU), waardoor de tarieven niet komen te vervallen.³⁰ Controles vanuit de douane en in het kader van certificaten/keurmerken brengen additionele kosten met zich mee en leiden tot langere levertijden. Douaneprocedures in het algemeen verlopen volgens ondernemers sinds de Brexit niet optimaal, met name aan de kant van het VK. Vlaamse ondernemers noemen onder andere dat zij de indruk hebben dat regels niet altijd goed worden begrepen en nageleefd door Britse ondernemers en de Britse douane, en dat wachttijden erg lang kunnen zijn. Vissers hebben sinds Brexit een licentie nodig om te kunnen vissen in de wateren van het VK. Bovenstaande aspecten brengen als geheel veel meer papierwerk met zich mee, denk hierbij aan:

- Aangifte van goederen: sinds Brexit is het bestaande UK EORI-nummer niet langer geldig, indien Vlaamse ondernemers invoerformaliteiten in het VK wensen te verrichten dienen zij een Brits btw-nummer en Brits EORI-nummer aan te vragen;
- Oorsprongregels: ondernemers moeten, voor export hoger dan €6000, aantonen dat het product uit de EU komt, hiervoor is een REX-nummer nodig. Dit nummer wordt eenmalig aangevraagd zonder tussenkomst van en oorsprongsonderzoek van douaneautoriteiten, wel is (een hoge mate van) kennis van kennis van de oorsprong nodig;
- Certificaten/keurmerken voor specifieke productgroepen: bepaalde sectoren, zoals voeding en chemie, hebben strenge veiligheidsregels, deze regels komen ook terug in de internationale handel. Deze sectoren moeten hierdoor meer papierwerk op orde hebben, sinds de Brexit kunnen deze regels veranderen ten opzichte van de regels in de EU. Denk hierbij aan het voldoen aan fytosanitaire regels voor plantaardige en dierlijke producten of VK REACH voor de chemiesector. Bijvoorbeeld, voor de chemiesector is het bestaande EU

³⁰ In het handelsakkoord tussen het VK en de EU is afgesproken dat producten met preferentiële oorsprong, afkomstig uit de EU of het VK, vrij worden gesteld van tarieven – mits dit voor de onderneming wordt aangetoond.

REACH ingeruild voor het VK REACH, dit werkt ten tijde van deze studie nog volgens dezelfde principes, maar er zijn al operationele veranderingen doorgevoerd³¹;

- Registratie: middels een Goods Movement Reference (GMR) nummer;
- Douaneadministratie en controles: voor bepaalde productgroepen, zoals sanitaire en fytosanitaire producten, moeten zowel aan de Vlaamse als aan de Britse grensplaats controles plaatsvinden. Aan de Vlaamse kant vinden deze vaak plaats op grenscontroleposten, aan de Britse kant is dit proces nog in ontwikkeling.

Wat betreft de categorie "**Praktische aspecten**" komen ook alle aspecten uit het analysekader terug in de bevindingen. Zo dienen veel ondernemingen interne IT-systemen en processen aan te passen aan de nieuwe manier van handelen met het VK. De flexibiliteit in het exporteren van goederen is door deze formaliteiten ook deels weggevallen. Goederen moeten vaak meer dan 24 uur van tevoren worden aangemeld, inclusief alle verplichte administratie. Groepage (i.e. meerdere verschillende producten binnen één lading) is complexer geworden aangezien elke productgroep andere administratieve vereisten kent. De mondiale waardeketen is zich als geheel ook aan het aanpassen aan de nieuwe situatie, waardoor handelsstromen mogelijk niet meer via Vlaanderen zullen lopen (zie ook sectie 4.4). Specifiek in de visserijsector spelen ook veel praktische zaken, zoals de quota die zijn ingesteld en vissers kunnen momenteel niet aanlanden in VK-havens.

Wat betreft de categorie "**Belastingen**" spelen vooral de veranderde btw-regels en het betalen van inklaringskosten een rol voor in- en uitvoer van goederen naar en van het VK. Voor "**Contracten en IP**" draait het met name om het "*brexit-proofen*" van bestaande contracten en afspraken. Bestaande contracten, met afnemers of toeleveranciers, moesten tegen het licht gehouden worden in het kader van de nieuwe regels.

3.1.5 Omvang van de negatieve impact voor ondernemers

Deze sectie biedt een indicatie van de omvang van de negatieve impact van Brexit op typen ondernemingen. De omvang van de negatieve effecten staat zo veel mogelijk in termen van tijd en geld uitgedrukt. Deze bevindingen zijn gebaseerd op de directe input vanuit gevoerde gesprekken met (vertegenwoordigers van) ondernemingen. Er zijn op dit moment geen andere bronnen voor handen die cijfermatig inzicht in de impact voor typen ondernemingen bieden. Voor sectoren, aan de hand van productgroepen, is dit wel beschikbaar, zie sectie 3.2.

Enkele kanttekeningen over het kwantificeren van effecten vanuit gesprekken:

- Over het algemeen hadden gesprekspartners veel moeite met het kwantificeren van effecten, mede doordat kosten vaak moeilijk te achterhalen zijn en over een lange periode hebben plaatsgevonden;
- Sommige negatieve effecten zijn zeer lastig te kwantificeren, denk aan aangepaste processen waar in de eerste periode een lagere efficiëntie zal worden ervaren;
- De negatieve impact op ondernemingen hangt vaak sterk samen met de eigenschappen en de werkomgeving van de onderneming, hierdoor zijn kosten lastiger te veralgemenen;
- Brexit en de daaruit volgende veranderingen worden stapsgewijs ingevoerd, hierdoor zien ondernemers nog niet allemaal dezelfde effecten terug en kunnen sommige effecten pas in de toekomst volgen;

³¹ <https://www.hse.gov.uk/reach/about.htm>

- Gesprekspartners zijn expliciet gevraagd de effecten van Brexit los te koppelen van andere mondiale ontwikkelingen zoals de Coronacrisis, oplopende grondstofprijzen en de oorlog in Oekraïne, maar dit was een uitdagend verzoek voor de gesprekspartners.

In Tabel 2 zijn de schattingen gepresenteerd van de omvang van negatieve effecten die veroorzaakt worden door Brexit en de onderliggende factoren zoals toegelicht in sectie 3.1.4. Over het algemeen geldt dat deze kosten met name spelen in het gele kwadrant uit Figuur 11, de ondernemingen met hoge toewijding aan het VK en beperkte ervaring met non-EU handel. Dit zijn immers de bedrijven die de handel met het VK hebben doorgezet en tegelijkertijd nog niet waren ingericht op handel met non-EU landen. Wel geldt dat ook ondernemingen met ervaring met non-EU handel bepaalde ondernemersactiviteiten hebben moeten aanpassen, waarbij ICT-systemen voor bijvoorbeeld groothandelaren complexe aanpassingen kunnen betreffen.

Tabel 2 geeft de indicatieve kosten weer die het negatieve effect wat ondernemers ervaren tonen. De schattingen in de tabel zijn veelal gebaseerd op 2 tot 4 gesprekken met ondernemers met eventuele inbreng van een sectorfederatie of ondernemersorganisatie.

Tabel 2 Inschatting omvang generieke negatieve effecten van factoren op ondernemers

Vaakst genoemde factoren die impact hebben op ondernemers	Inschatting van negatieve impact
Informatie-inwinning	
Uitzoekwerk en bijhouden Brexit-ontwikkelingen vóór TCA	0 tot 0,3 VTE
Uitzoekwerk, bijhouden, en naleving regels ná TCA	0,5 tot 3,0 VTE
Aanpassing ondernemersactiviteiten	
Aanpassing werkprocessen	Geen data: processen zijn vaak complex met veel betrokken personeelsleden, een aanpassing kan daarom op veel plekken in de organisatie een effect hebben.
Software en ICT-systemen aanpassen	Tussen €5.000 en €12.000
Douaneadministratie, exportvergunningen en transport:	
Douaneadministratie (import en exportdocumenten)	Geen data (uurbesteding): Schatting vaak lastig gezien betrokken personeelsleden €50 tot €100 extra per zending
Exportvergunningen (bijv. fytosanitaire certificaten)	1 uur, per certificaat €95, per certificaat
Transportkosten	1 tot 3 dagen extra levertijd €200 extra per camion

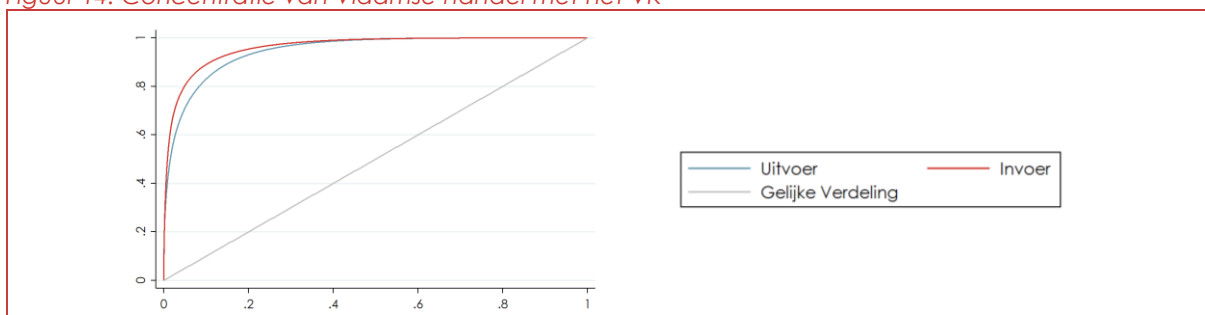
Technopolis Group 2022, op basis van interviews sectorfederaties en groepsgesprekken ondernemers

3.2 Negatieve impact binnen sectoren

3.2.1 Omvang van de negatieve impact: de grootste productgroepen

In Figuur 14 tonen we aan de hand van een Lorenz-curve dat **de handel van Vlaanderen met het VK vooral gedreven is door een relatief beperkt aantal producten**: 10% van alle producten³² die worden ingevoerd uit het VK vertegenwoordigen 90% van de totale waarde van de invoer uit het VK. Ook vertegenwoordigen slechts 10% van de producten die worden uitgevoerd naar het VK, 85% van de totale uitvoerwaarde naar het VK.

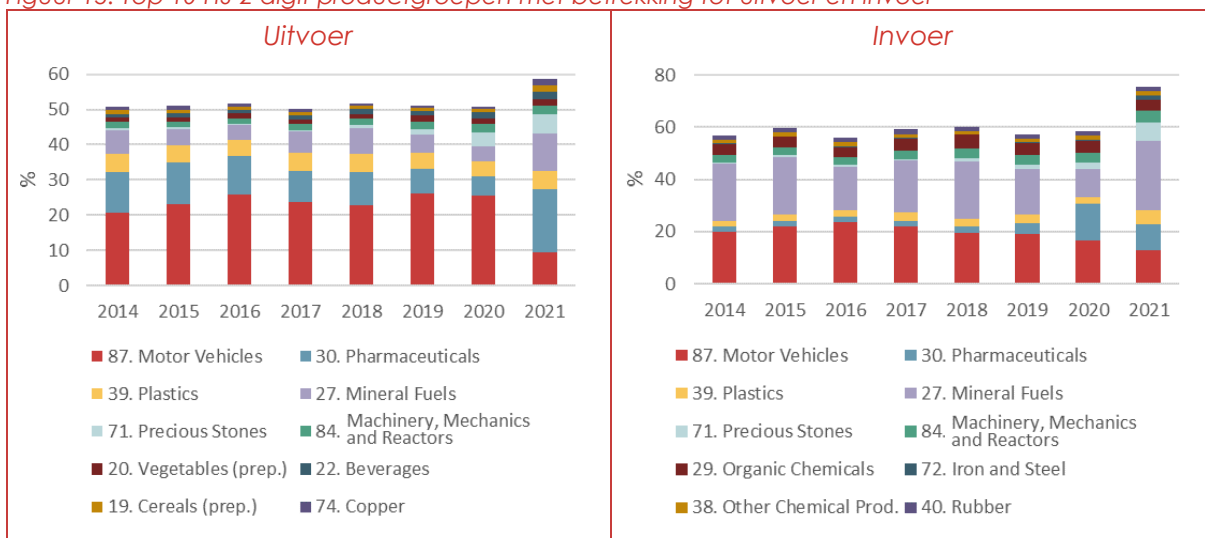
Figuur 14: Concentratie van Vlaamse handel met het VK



Konings, Magerman en Technopolis Group 2022, bron: Comext, FIT, eigen berekeningen

Vervolgens groeperen we deze belangrijkste producten volgens hun 2-digite HS-code. Figuur 15 toont de 10 belangrijkste productgroepen die het leeuwendeel van de handel met het VK weerspiegelen. Productgroepen zoals voeding (bereide groenten, granen en drank) zijn belangrijk in de Vlaamse export, maar minder voor de invoer vanuit het VK. Farmaceutische producten en motorvoertuigen zijn zowel belangrijk voor de uitvoer en de invoer. Een aantal productgroepen die niet meteen in het oog springen, zijn 'machines, mechanica en reactoren', plastic, koper en minerale brandstoffen. Opvallend is de daling in de uitvoer en in mindere mate de invoer van motorvoertuigen.

Figuur 15: Top 10 HS-2 digite productgroepen met betrekking tot uitvoer en invoer

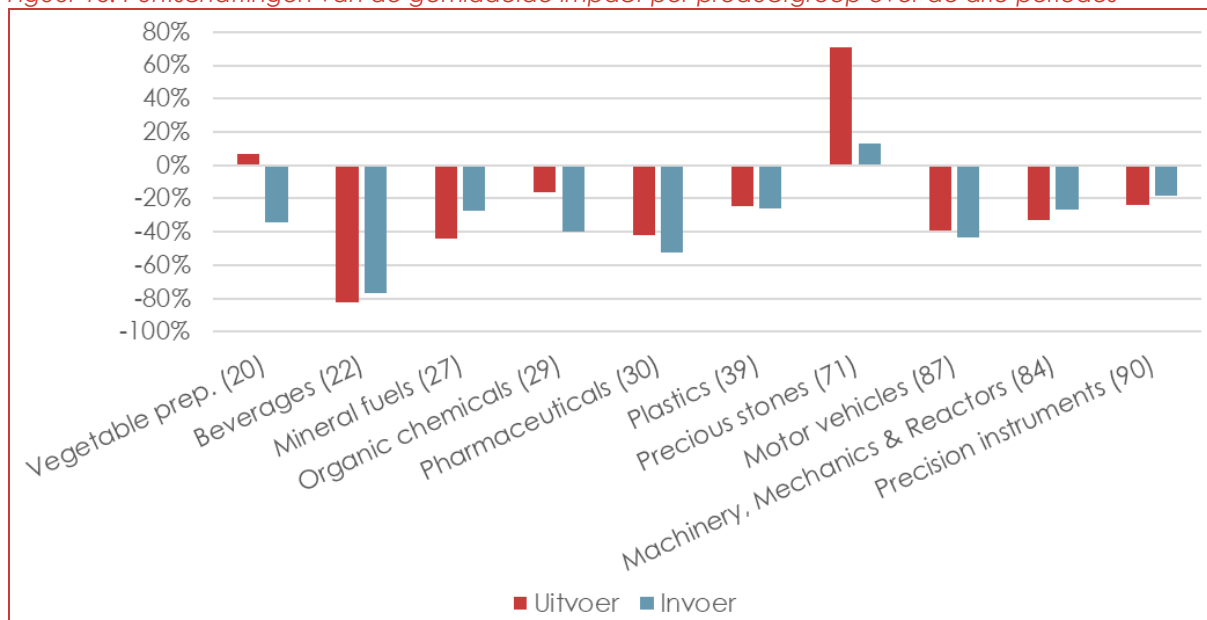


Konings, Magerman en Technopolis Group 2022 bron: Comext, FIT, eigen berekeningen

³² De EU comext data rapporteert handel van producten gedefinieerd volgens een 8-digite CN-code, waarbij CN staat voor Combined Nomenclature. Deze classificatie is gebaseerd op het Harmonized System (HS) gebruikt door de UN. De eerste 6 cijfers van de CN-classificatie komt overeen met de 6-digite HS classificatie.

Als de *difference-in-differences* impactanalyse, zoals beschreven voor de Vlaamse economie in sectie 2.3, wordt gebruikt om puntschatting te geven voor de productgroepen wordt inzichtelijk hoe groot het aandeel van deze productgroepen is in de afname van handel. In Figuur 16 wordt het gemiddelde effect weergegeven over de drie periodes van Brexit. De afnamen van dranken, komt hierin erg sterk naar voren.

Figuur 16: Puntschattingen van de gemiddelde impact per productgroep over de drie periodes



Konings, Magerman en Technopolis Group 2022, bron: Comext, FIT, eigen berekeningen

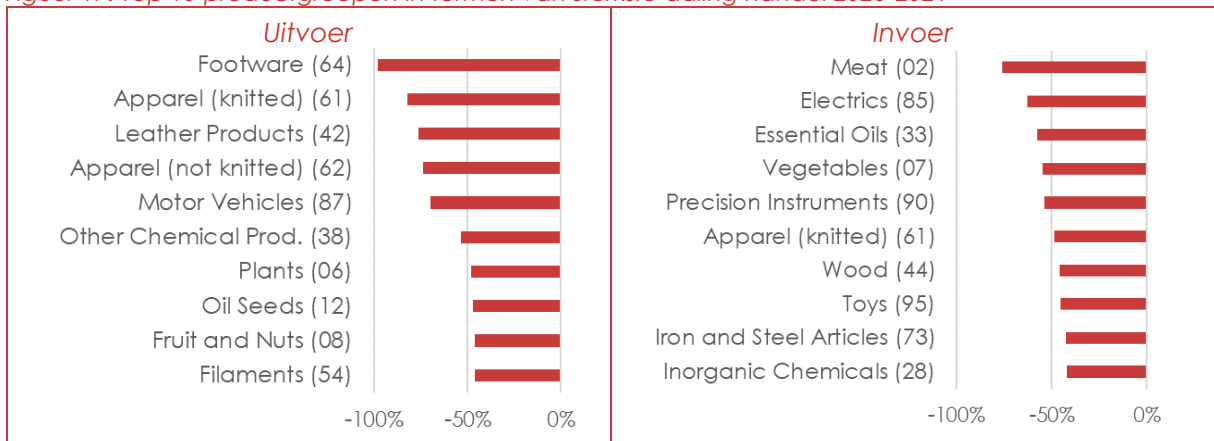
Het is opvallend dat in Figuur 16 de impact van Brexit (TCA) negatief is voor farmacie, wat in tegenstelling lijkt met Figuur 15, waarin we een grote toename observeren in de handel van farmaceutische producten. Deze grote toename valt samen met de coronacrisis. Figuur 16 geeft de resultaten van een *difference-in-differences* regressie weer en vergelijkt met andere woorden de handel tussen Vlaanderen en het VK met de handel tussen het VK en de controlegroep van landen, Duitsland, Frankrijk en Nederland. Nu blijkt dat de uitvoer en invoer van farmaceutische producten tussen Duitsland en het VK nog sterker is toegenomen dan die tussen Vlaanderen en het VK. Relatief gezien, ten opzichte van de controlegroep, gaat Vlaanderen erop achteruit.

3.2.2 Omvang van de negatieve impact: de hardst geraakte productgroepen

De focus in Figuur 15 ligt op de productgroepen die in de totale handel van Vlaanderen met het VK het grootste aandeel hebben. Dit geeft inzicht in de productgroepen die voor de Vlaamse economie het grootste effect zullen meebrengen. Dit betekent echter niet dat deze productgroepen ook de grootste daling hebben gezien in handel met het VK tussen 2020 en 2021. Ook ondernemers die handelen in andere productgroepen kunnen grote negatieve effecten hebben ervaren zonder dat die producten in dezelfde mate bijdragen aan het effect op het niveau van Vlaanderen als de top 10 productgroepen die eerder werd beschreven.

We presenteren daarom in Figuur 17 de **top 10 hardst getroffen productgroepen** in termen van uitvoer en invoer in 2021. Productgroepen die de uitvoer sterk zagen dalen zijn onder meer schoenen, textiel, motorvoertuigen en plantaardige producten. Bij de invoer zien ook voedsel, plantaardige producten en kleding terug, naast elektrische, metalen en chemische producten.

Figuur 17: Top 10 productgroepen in termen van sterkste daling handel 2020-2021



Konings, Magerman en Technopolis Group 2022, bron: Comext, FIT, eigen berekeningen

3.2.3 Factoren die een rol spelen binnen de impact van Brexit: sectoren

In sectie 3.1.4 is reeds een overzicht gegeven van de **factoren die een rol spelen binnen de impact van Brexit**. In deze sectie reflecteren we op deze factoren **vanuit het perspectief van verschillende sectoren**. Tabel 3 toont een overzicht van de belangrijkste factoren per sector.

Aan de hand van interviews met sectorfederaties, ondernemersorganisaties en ondernemers zijn **vijf sectorbeelden** ontwikkeld. De sectorbeelden illustreren hoe Brexit de sectoren heeft beïnvloed en wat voor negatieve impact ondernemers in de sectoren en sub-sectoren ervaren. Deze sectorbeelden staan weergegeven in de hierop volgende secties.

Tabel 3 Belangrijkste factoren die bijdragen aan negatieve impact binnen sectoren

		Visserij	AgriFood/sierteelt	Transport / logistiek	Industrie	Bouw	Chemie / farma
Douane en handel	Transportkosten en levertijden	Levertijden langer Hogere kosten	Levertijden langer Hogere kosten	Levertijden langer Ritten minder rendabel			
	Import- en exporttarieven		Lage marges		Lage marges		
	Douanecontroles	Producten onderworpen aan controles	Producten onderworpen aan controles	Veroorzaken langere ritten			
	Papierwerk	Douaneadministratie nodig		Douaneadministratie begeleiding zending		Regelgeving (visa, etc.) personeel	
	Oorsprongsregels	Bepalen oorsprong	Bepalen oorsprong, slecht zicht op keten		Bepalen oorsprong, kiezen voor 'niet van oorsprong'		Complexe waardeketen
	Certificaten en keurmerken		Fytosanitaire certificaten	Controles op certificaten			Strengere productwet-/regelgeving
Praktische aspecten	EU-VK online systemen & processen		EU-VK online administratie-systemen	Gebruik en afstemming ICT-systemen			Veiligheid (VK REACH, etc.)
	Interne IT-systemen			Complexe IT systemen			
	Interne processen	Brandstof, aanlanden	Minder flexibiliteit, kennis nodig	Groepage moeilijker, vertragingen			
	Visserij quota	Omzet					
	Praktische afspraken VK	Aanlanden, licenties	Producten onder extra regelgeving			Werknemers moeilijk naar VK, asymmetrie t.o.v. VK	
	Waardeketen				Internationale (non-EU) waardeketen		

Konings, Magerman en Technopolis 2022, input sectorfederaties en ondernemingen

3.2.4 Sectorbeeld: Visserij

De visserij is als sector hard geraakt door Brexit. De Vlaamse visserij heeft historisch gezien een sterke connectie met het VK. Meer dan de helft van de Vlaamse vis wordt gevangen in Britse wateren. Waarbij andere sectoren veelal geraakt zijn omdat de handel met het VK is bemoeilijkt, is binnen de visserij het primaire bedrijfsproces verstoord. Brexit heeft hier op verschillende manieren invloed op gehad:

- **Licenties:** om in de Britse wateren te mogen vissen heeft een reder een licentie nodig. Deze werden op basis van historische aanwezigheid in de Britse wateren toegekend. Na Brexit zijn er problemen geweest met dit licentieproces, waardoor een deel van de Vlaamse vloot meerdere maanden niet heeft kunnen vissen in de Britse wateren.
- **Quota:** tussen de EU en het VK is een overeenkomst gesloten dat 25% van de visrechten van Europese vissers in de Britse wateren geleidelijk worden overgedragen aan vissers uit het VK. Deze overeenkomst geldt tot 2026. Na die tijd zal er jaarlijks onderhandeld moeten worden over deze quota.
- **Aanlanden:** Historisch landden Vlaamse vissers die in Britse wateren visten aan in Britse havens, waar vervolgens de vis op gekoeld wegtransport werd gezet naar Vlaanderen. Door de Brexit is het aanlanden in Britse havens door buitenlandse vissers strikter geregeld en komen er meer formaliteiten bij kijken. Een probleem hierbij is dat de vis die onder de Belgische vlag wordt gevangen door de Britten wordt gezien als exportbeweging, die vervolgens weer moet worden geïmporteerd vanuit Vlaanderen. Dit brengt zware administratieve procedures met zich mee, waardoor het praktisch gezien niet meer mogelijk is voor Vlaamse vissers om aan te landen in het VK.

Inschatting van de omvang van de effecten voor ondernemers in de visserij

De drie bovengenoemde factoren werken op verschillende manieren door op de omzetten in de Vlaamse visserij. Op basis van gesprekken met verschillende ondernemers zijn de volgende ruwe inschattingen gemaakt:

- **Quota:** de gehele Vlaamse vloot zal, tot 2026, 25% van de visrechten verliezen. Dit komt neer op een direct jaarlijks omzetverlies van tussen de 10% en 25% per visser.
- **Aanlanden:** doordat er niet meer aangeland kan worden in het VK en doorgevaren moet worden naar Ierland duurt een vaart circa 24 uur langer per enkele reis. Dit brengt op verschillende manieren extra kosten/omzetverlies met zich mee:
 - Een langere vaartijd kent hogere transportkosten. Voor een enkele reis zijn deze per boot ongeveer verdubbeld;
 - Door de langere vaartijd, gecombineerd met vaste momenten waarop de veiling plaatsvindt (en het maximaal aantal vaartdagen), kent een vaart minder effectieve visuren. Geschat wordt dat dit per vaart neerkomt op een omzetverlies van 10%;
 - Verlies van kwaliteit: doordat de vis langer onderweg is komt deze minder vers aan op de veiling, wat invloed heeft op de prijs. Hier is geen inschatting voor beschikbaar.
 - Doordat de Ierse havens nu een grotere vraag krijgen van vissers die daar aan willen landen, stijgen de kosten. Hierbij gaat het om variabele kosten per gevangen ton vis.
- **Licenties:** doordat licenties niet direct bij ingang van de handelsovereenkomst konden worden uitgegeven heeft een groot deel van de Vlaamse vissersvloot enkele weken tot maanden stilgelegen. Ondernemers die twee maanden hebben moeten wachten op de licentie stellen dat dit tot een verlies van 20% op de jaaromzet heeft geleid.

Naast deze sectorspecifieke effecten zijn er ook effecten die andere sectoren ook kennen zoals een toenemende administratieve last en douanekosten.

3.2.5 Sectorbeeld: Voeding

De **voedingssector** wordt gekenmerkt door diverse sub-sectoren en ondernemers van verschillende omvang. De sector handelt historisch veel met het VK omdat het VK niet zelfvoorzienend is in haar voedselproductie. De producten die in en door de sector worden verhandeld kunnen zowel vers zijn als bereid met verschillende ingrediënten. De grote meerderheid van de producten in deze sector valt onder specifieke productregelgeving.

Gesprekspartners uit de sector geven aan last te ervaren van de douaneadministratie die nu moet worden voorbereid en de douanecontroles, de behoefte aan informatie en expertise over handel met het VK en stijgende transportlevertijden en kosten. Twee punten die sterk naar voren zijn gekomen in de studie zijn:

- **Fytosanitaire certificaten:** ondernemers en de sector geven aan dat de grote lasten vooral door extra, sectorspecifieke regels komen, met name de fytosanitaire certificaten. Momenteel zijn deze certificaten nog maar beperkt van kracht, wel zijn er meerdere momenten geweest waarop deze geïntroduceerd zouden gaan worden. De tijd en kosten voor ieder certificaat kunnen vooral snel oplopen wanneer een ondernemer in meerdere producten handelt; voor ieder product moet een certificaat worden voorbereid. Zo wordt de eis om fytosanitaire certificaten mee te sturen voor ieder product in een exportzending genoemd als één van de grootste negatieve factoren voor de sector;
- **Transportlevertijden en -kosten:** de duur en de kosten van transport vormen de andere, grote uitdaging voor ondernemers in de voedingssector. De gesproken ondernemers geven aan dat er door de controles aan beiden kanten van het kanaal, meer tijd nodig is per transportrit. Vooral voor ondernemers die in verse voedingsproducten handelen vormt deze factor een grote zorg.

De douaneadministratie, onduidelijkheid over en complexiteit van regelgeving en eisen veroorzaken veel zorgen en onzekerheid. Grotere ondernemingen ondervinden, volgens gesproken ondernemers, minder last van dit soort administratie en blijven handelen terwijl kleinere ondernemers vaak stoppen met handelen. Er heerst ook een indruk onder ondernemers dat de controles in Vlaanderen niet altijd even consequent worden uitgevoerd.

De impact van stijgende transportkosten en levertijden kan negatiever zijn voor de voedingssector. Ondernemers geven aan dat de levertijden dagen langer kunnen zijn, vooral door de douaneadministratie en controles aan de grenzen. Verder is in de voedingssector per zending ongeveer een uur nodig om een fytosanitair certificaat af te handelen. Bij meerdere producten in een zending naar het VK kan dit sterk oplopen. Voor verse producten, die bijvoorbeeld tot 6 weken goed kunnen blijven, betekent iedere dag transporttijd een verlies in waarde van het product. Verder ervaart de voedingssector een vermindering in hun flexibiliteit doordat administratie van tevoren aan moet worden geleverd. Ook deze verminderde flexibiliteit kan tot waardeverlies leiden.

De ondernemers in de voedingssector geven ook aan dat ze veranderingen door hebben gevoerd in hun organisaties als gevolg van Brexit. Zo werken ondernemers meer met transporteurs samen, hebben ze standaard exportdagen en zetten ze in op scholing van hun personeel. Zo geeft een middelgrote onderneming uit de sector aan 7 tot 8 mensen te hebben opgeleid om met Brexit om te kunnen gaan.

3.2.6 Sectorbeeld: Sierteelt

Het VK is zeer afhankelijk van de **sierteeltsector** aangezien het VK zelf de vraag naar sierteelt producten niet tegemoet kan komen. De producten in deze sector bestaan grotendeels uit planten en zijn daardoor onderhevig aan extra exportregelgeving. De sector wordt verder gekenmerkt door handel in beperkt houdbare, verse producten en de meeste handel vindt

binnen de Europese interne markt plaats, waardoor er minder ervaring is in de handel met derde landen.

Deze sectorspecifieke negatieve impacts kunnen kort worden samengevat als:

- **Douaneadministratie en controles:** de voorbereiding van douaneadministratie zoals export- en importdocumenten vraagt om meer tijd en inzet van ondernemingen per zending.
- **Fytosanitaire certificaten:** de voorbereiding van een fyto-sanitair certificaat, de controle door het FAVV Federaal Agentschap voor de veiligheid van de voedselketen (FAVV) en de afronding van een certificaat worden vaak genoemd als één van de grootste lasten van Brexit voor ondernemers in deze sector.
- **Transportlevertijden en -kosten:** aangezien de sector in verse producten handelt, zorgen langere levertijden voor waardeverlies van producten.
- **Praktische zaken:** bedrijven passen hun processen aan om aan te sluiten bij de planning voor fyto-sanitaire controles en het indienen van administratie. Denk aan specifieke handelsdagen. Om dit goed te organiseren worden ook ICT-systemen ingericht.

De bovenstaande factoren leiden tot verschillende zichtbare kosten (aanpassing ICT-systemen, aanpassing exportprocessen, etc.) en onzichtbare kosten (constante informatie-inwinning, stapsgewijze lering bij medewerkers, efficiëntieverliezen bij aanpassing van processen, etc.). Denk aan de voorbereiding, FAVV-controle en afronding van een fyto-sanitair certificaat, verplicht voor sierteeltproducten. Ook het feit dat FAVV-controles alleen tijdens kantooruren plaatsvinden betekent dat ondernemers minder flexibel zijn in hun handel met het VK. Voor de groothandel kan dit tot een dag verlies leiden in de houdbaarheid van de planten, al is dit waardeverlies moeilijk te kwantificeren. Sierteeltproducten zijn verder vaak onderhevig aan douanecontroles aan de grens waardoor transportlevertijden langer worden en duurder worden.

3.2.7 Sectorbeeld: Transport & Logistiek

Historisch gezien handelt Vlaanderen veel met het VK: ongeveer 60% van de exportactiviteiten van de Vlaamse **transport- en logistieksector** is gericht op het VK. De meeste ondernemers handelen niet met derde landen, dit doen alleen de grote internationale transport en logistiek bedrijven. Voor de sector komen de volgende factoren sterk naar voren in Brexit:

- **Douaneadministratie en -controles:** douaneadministratie voor een exportzending kunnen transporteurs en logistieke ondernemers voor hun rekening nemen. Dit vergt expertise en kennis van welke documentatie nodig is aan de grens. Ondernemers geven aan dat de juiste administratie aanleveren en de grenscontroles grote belemmeringen kunnen vormen; zodra een document ontbreekt of niet correct in is gevuld kunnen stapels containers weer gelost moeten worden tot dat de juiste administratie toe wordt gevoegd. Dit kan tot dagen vertraging leiden voor een transporteur, wat de kosten voor de ondernemer doet stijgen.
- **Praktische zaken:** de veranderingen in administratie en vergunningen zijn een reden voor ondernemers om werkprocessen aan te passen. Zo is groepage door Brexit veel lastiger, omdat er nu voor al die producten aparte douaneformulieren nodig zijn. Met meer producten waar administratie voor nodig is wordt de kans ook hoger dat iets niet klopt en dan mag een camion niet verder rijden. Gesproken transporteurs geven aan dat producten met strenge regelgeving, zoals fyto-sanitaire certificaten, voor hen ook een extra belemmering vormen. Afhankelijk van of een zending begeleid of onbegeleid wordt vervoerd kan de transporteur aansprakelijk zijn en een boete moeten betalen als

administratie niet correct is. Het risico van een boete maakt reizen naar het VK minder aantrekkelijk voor transport en logistieke ondernemers.

De sector merkt dat door Brexit van de 10 vrachtwagens die naar het VK rijden, 6 vrachtwagens leeg terugkomen. De lege transportritten kosten juist geld voor de ondernemer en deze extra kosten worden doorberekend in de prijzen richting klanten.

Een ondernemer gaf aan dat door Brexit veel zendingen (ongeveer 25%) naar het VK kwijt zijn geraakt. Als een lading moet worden geïnspecteerd bij Calais kan het zijn dat de rit langer duurt en de chauffeur vervolgens rij- en rustregels overtreedt en plots moet overnachten³³. Deze extra kosten komen bij de transportondernemer te liggen.

Om met Brexit om te kunnen gaan hebben veel transport en logistieke ondernemers samengewerkt met de Vlaamse douane om nieuwe administratieve eisen en douaneprocessen met elkaar af te stemmen. Volgens gesproken ondernemers heeft dit een groot verschil gemaakt in hoe de Vlaamse douaneprocessen verlopen; in het VK is veel minder geïnvesteerd en geregeld en dit zorgt voor onduidelijkheid en vertragingen.

3.2.8 Sectorbeeld: Industrie

De **industrie** is een relatief gediversifieerde sector waarvan delen sterke historische verbindingen kennen met het VK, waaronder de textielindustrie. Andere sub-sectoren, waaronder de hoogtechnologische industrie, kennen een minder sterke verbinding met het VK. In de jaren voor Brexit kende de hoogtechnologische industrie een sterke exportgroei naar het VK. Deze is door de Brexit vrijwel tenietgedaan en de export naar het VK is sinds het referendum met 23% gedaald.³⁴ Hierbij wordt gesteld dat de volgende factoren van belang zijn:

- **Informatie-inwinning:** bedrijven hebben vooral moeite gehad met het inwinnen van informatie over hoe Brexit vorm zou krijgen en welke bijkomende administratieve last dit met zich mee zou brengen. Bedrijven zijn na de TCA op zoek gegaan naar personeel met de juiste kennis om deze administratie af te handelen, maar het was/is relatief lastig om deze te vinden;
- **Wendbaarheid:** de technologische industrie is een relatief wendbare sector, met minder sterke geografische afbakening en minder historische relaties met landen. Veel bedrijven binnen de sector zijn op zoek gegaan naar alternatieve markten. Zo is bijvoorbeeld de export naar Canada na Brexit sterk gegroeid. Over het algemeen zijn bedrijven vanwege Brexit hun productportfolio tegen het licht gaan houden. Producten die goed verkochten in het VK zijn langzaam afgebouwd en vervangen door producten die goed zijn te verkopen in andere markten. Ondernemers hebben externe partijen ingehuurd om dit voorafgaand te onderzoeken.
- **Oorsprongsregels:** een deel van de kmo's in de sector kiest ervoor om geen gebruik te maken van de regels uit het vrijhandelsakkoord. In het kader van oorsprongsregels geven zij aan dat zij goederen verkopen die 'niet van oorsprong zijn', terwijl dit soms wel het geval zou kunnen zijn. Hierdoor zijn de administratieve lasten lager (minder uitzoekwerk), maar moeten ze wel invoerkosten betalen. Dat wordt vervolgens doorberekend in de prijs.

³³ Rustpauzes en overnachtingen worden op EU-niveau geregeld

³⁴ K. Verbelen (2021). Brexit heeft ons al duizenden banen gekost. Via: <https://www.agoria.be/nl/regelgeving-finance/internationale-handel/brexit-heeft-ons-al-duizenden-banen-gekost>

4 Omgang van ondernemers met Brexit

4.1 Algemene trends in de omgang van ondernemers met Brexit

Na de aankondiging van Brexit bleef het voor ondernemers en sectoren langere tijd onduidelijk wat er precies zou gaan veranderen. Gesprekspartners geven aan dat de meeste ondernemers zo lang mogelijk zijn doorgedaan met handelen met het VK zoals daarvoor. De meeste ondernemers geven aan dat zij **geen aanpassingen of veranderingen** in gang hebben gezet **tot aan het nieuwe handelsakkoord met het VK, de TCA**. Toen het handelsakkoord aan het einde van 2020 toch een feit werd, begonnen ondernemers pragmatisch en op hoge snelheid stappen te zetten in reactie op Brexit. De volgende **trends in de omgang met de TCA** zijn zichtbaar:

- **Stoppen van handel met het VK:** niet langer handelen met het VK en ook niet deze handel verplaatsen naar andere markten;
- **Heroriënteren naar andere product/marktcombinaties:** producten verhandelen op andere markten en/of sterker inzetten op producten die passen bij andere niet-VK markten;
- **Verschuiving in de waardeketen:** internationale verschuivingen in de waardeketen kunnen de handelstromen dicteren;
- **Voorzetten van handel met het VK:** de bestaande handel met het VK voorzetten.

Het is belangrijk om te vermelden dat ondernemingen ook per (type) product een andere reactie kunnen hebben gehad. Daarbij kan de reactie ook over de tijd weer veranderen, zo geven ondernemers en sectorfederaties aan dat de concurrentie op de VK-markt is veranderd nu sommige ondernemers handel met het VK hebben verminderd of hebben stopgezet.

4.2 Stoppen van handel met het VK

Ondernemingen met een beperkte toewijding tot de markt van het VK zijn grotendeels gestopt met deze handel. Het betreft hier zowel ondernemingen met een kleine als een sporadische handelsstroom. Volgens sectorfederaties zitten in deze groep relatief **veel kleine ondernemingen** die handel in de nieuwe situatie snel zagen als “niet rendabel”. De onduidelijkheid over hoe de handel met het VK er in de toekomst uit zou gaan zien, de stijgende administratieve lasten en stijgende kosten speelden daarin een grote rol. Ook zijn er ondernemingen die “het uitzoeken” van wat er precies nodig is om handel met het VK door te zetten te veel moeite vinden, wat onderschrijft dat de waarde van VK-activiteiten voor deze bedrijven beperkt is.

In de volgende paragraaf, sectie 4.3, gaan we in op de omvang van heroriëntatie (groei handel met niet-VK markten), dit afgezet tegen de afname in Vlaamse handel met het VK geeft inzicht in de absolute afname in Vlaamse handel. Zoals zichtbaar in Figuur 18, de meest linkse kolommen, betreft het **een gemiddeld verlies per product van 17% voor uitvoer en 23% voor invoer**. Er is dus een substantieel deel van de handel stopgezet.

4.3 Heroriënteren naar andere product-markt combinaties

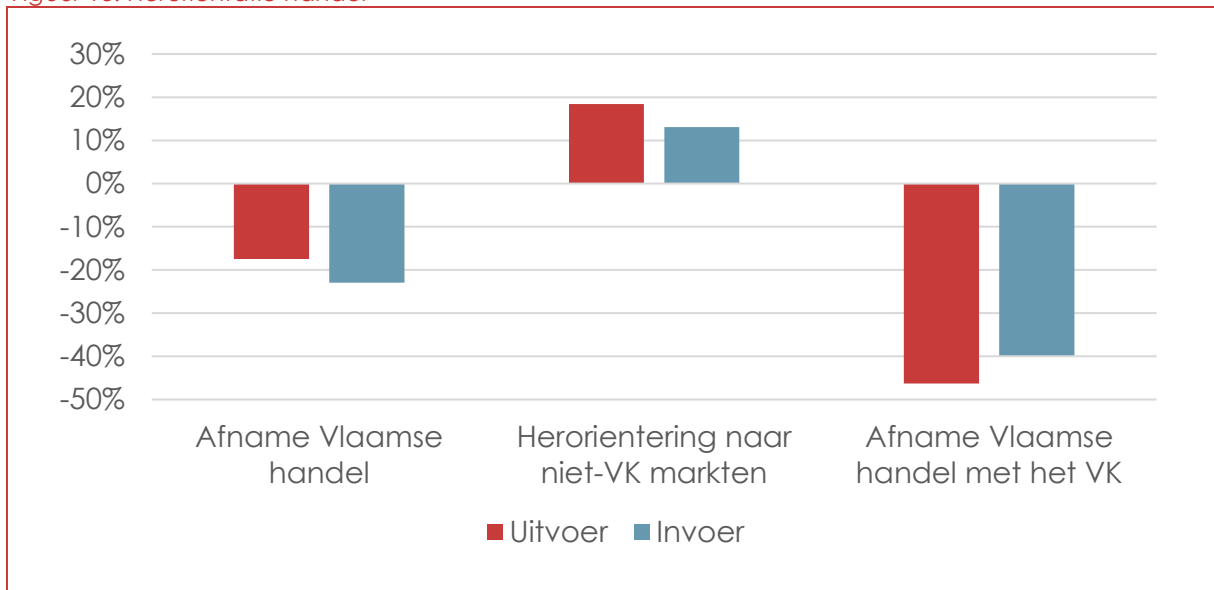
Een deel van de ondernemingen zag de mogelijkheid om de handel die eerst met het VK plaatsvond te **verschuiven naar andere markten**. Ook zijn sommige ondernemingen **sterker gaan inzetten op producten die beter met andere (niet-VK) markten zijn te verhandelen**. In veel gevallen kiezen deze ondernemers ervoor om de handel meer te richten op (naaste) EU-lidstaten, omdat de handel dan op de bekende manier kan worden voortgezet.

De mogelijkheid voor dit soort heroriëntatie wordt grotendeels bepaald door sectorale eigenschappen en de omvang van de handel met het VK. Niet voor iedere sector of

ondernemer is het even gemakkelijk om op zoek te gaan naar een nieuwe markt. Als een zeer groot deel van de omzet uit het VK komt is het voor ondernemers niet haalbaar deze in zijn geheel te heroriënteren. Ook zijn ondernemers minder geneigd handel met het VK naar andere landen te verschuiven indien de marktvraag vanuit het VK erg groot is. Ondernemers uit de voeding-, de sierteelt en textielsector geven bijvoorbeeld aan dat ze door zijn gegaan met handelen. Er zitten voor deze ondernemers veel belangrijke klanten in het VK en het is voor hen niet gemakkelijk om dergelijke klanten snel in andere markten te identificeren en tot een nieuwe handelsovereenkomst te komen.

Dergelijke heroriëntering van de handel wordt tevens bevestigd in een econometrische analyse van de handelsstromen tussen Vlaanderen, het VK en andere landen. Figuur 18 vat de resultaten samen. In eerste instantie wordt rekening gehouden met de algemene trend in de uitvoer en invoer van producten tussen de twee handelspartners, Vlaanderen en het VK. Gemiddeld is deze negatief voor de periode die we bestuderen. We zien een duidelijke negatieve impact op de gemiddelde uitvoer en invoer per product met het VK in de meest rechtse staafdiagrammen. Dit bevestigt onze eerdere *difference-in-differences*-resultaten. De mate waarin handel wordt geheroriënteerd vinden we in de middelste staafdiagrammen. De positieve coëfficiënten geven aan dat er inderdaad **heroriëntering van handel weg van het VK ten voordele van andere landen** plaatsvindt, met **een gemiddelde stijging per product van 18% voor uitvoer (13% voor invoer) naar (vanuit) andere landen**. Dit compenseert slechts deels het verlies aan handel met het VK, met een gemiddeld verlies per product van 46% en 40% respectievelijk voor uitvoer en invoer.

Figuur 18: Heroriëntatie handel



Konings, Magerman en Technopolis Group 2022, bron: Comext, FIT, eigen berekeningen

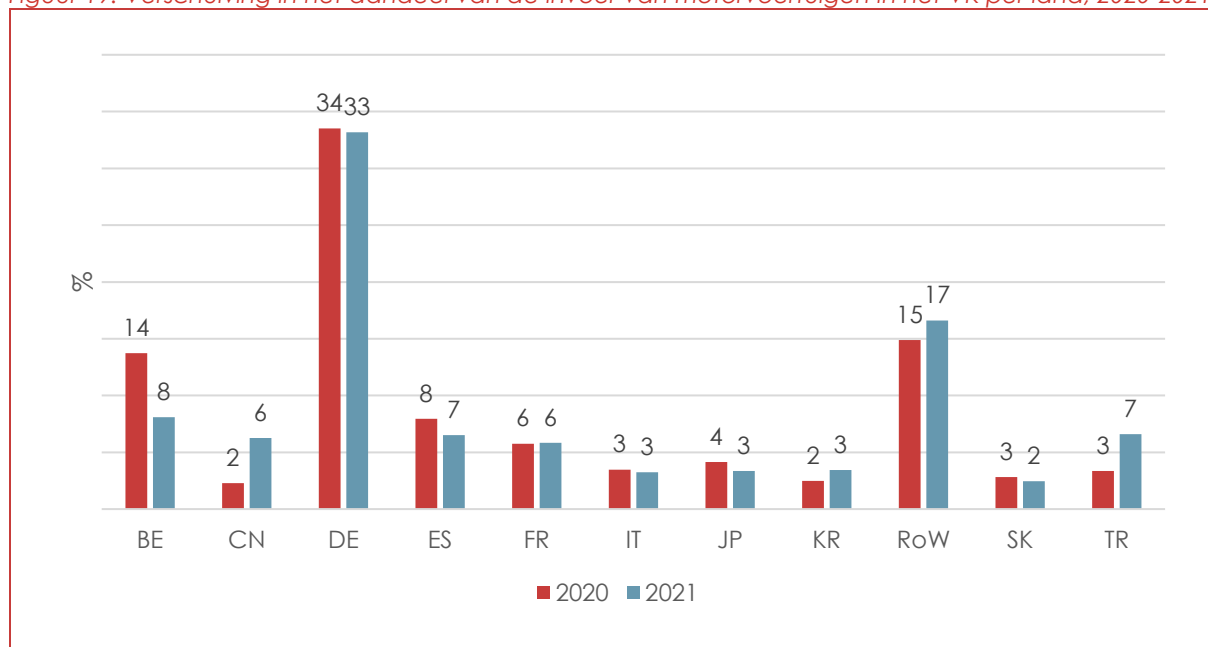
4.4 Verschuiving in de waardeketen

Over de tijd gaan waardeketens verschuiven naar een nieuwe optimale inrichting van processen. Bepaalde handelsstromen die eerst via Europa naar het VK (of andersom) liepen zullen op termijn mogelijk **een directe route kiezen waarbij de handelstroom niet langer via Europa (of het VK) zal verlopen**. Veranderingen in de handel kunnen te maken hebben met aanpassingen van de waardeketen.

Met de beschikbare data kunnen we nagaan of het patroon in de handelsstromen consistent is met een mogelijke verschuiving in de waardeketen. We illustreren dit voor de productgroep 'motorvoertuigen', de productgroep met de grootste daling in de uitvoer van Vlaanderen naar het VK. De handel in motorvoertuigen was in 2020 goed voor 29% van de Vlaamse uitvoer, na de TCA is dit aandeel teruggefallen naar slechts 10% van de totale Vlaamse uitvoer naar het VK.

Figuur 19 toont hoe het aandeel van de Belgische invoer in het VK is gewijzigd in vergelijking met andere landen tussen 2020 en 2021. Te zien is dat België marktaandeel verliest, in tegenstelling tot de andere Europese landen, waarvoor het marktaandeel in het VK voor motorvoertuigen ligt daalt. Het marktaandeel van de invoer van motorvoertuigen in het VK voor niet-EU landen is juist sterk toegenomen, met de sterkste toename van China en Turkije. Dit suggereert dat er een verschuiving binnen de waardeketen heeft plaatsgevonden, waarbij een aantal niet-EU landen in plaats van via Vlaanderen nu rechtstreeks handeldrijven met het VK. Denk hierbij ook aan belangrijke logistieke routes zoals de havens van Vlaanderen.

Figuur 19: Verschuiving in het aandeel van de invoer van motorvoertuigen in het VK per land, 2020-2021



Konings, Magerman en Technopolis Group 2022, op basis van Comext & ONS data

4.5 Voorzetten van handel met het VK

Ondernemingen met een grote toewijding tot het VK hebben over het algemeen de handel met het VK voortgezet. Het betreft hier met name ondernemingen waarbij de omzet voor een substantieel deel uit het VK komt en/of waarbij het lastig is om zich te heroriënteren naar andere markten. Hoewel deze groep ondernemingen zich over het algemeen beter had geïnformeerd over Brexit, werd het pas op de laatste dagen van de overbruggingsperiode (eind 2020) duidelijk dat er inderdaad een nieuw handelsakkoord zou komen. Deze bedrijven hebben zich hierdoor in korte tijd op dat akkoord moeten aanpassen. Vervolgens heeft dit, tot op de dag van vandaag, blijvend om aandacht gevraagd gezien de (mogelijke) introductie van nieuwe veranderingen.

4.5.1 Kennis en kunde

Over het algemeen benadrukken alle gesprekspartners de noodzaak van **kennis en kunde om effectief de handel met het VK te kunnen voortzetten**.

Sectorfederaties en ondernemers geven aan dat een deel van de nu nodige administratie wordt **uitbesteed aan externe experts**. Ook verzorgen transporteurs en logistieke bedrijven soms een deel van de douane-administratie. Hierdoor zijn de transportkosten hoger, maar wordt ook een deel van de administratieve lasten door deze partijen opgevangen. Verder geven ondernemers aan meer te gaan werken met importbedrijven in het VK die kennis hebben van de inklarings- en douaneprocessen in het VK.

Een andere aanpak is om **expertise in huis te halen**. Verhalen van ondernemers geven aan dat douanespecialisten worden aangenomen of dat werknemers getraind worden om met de nieuwe administratieve eisen en regelgeving om te kunnen gaan. Hierdoor bouwen ondernemers zelf expertise op omtrent de nieuwe handelssituatie.

Een deel van de effecten wordt ook **naast zich neergelegd** indien dit op een rendabele manier kan. Een veel voorkomend struikelblok voor ondernemers uit veel verschillende sectoren is het uitzoeken of producten van preferentiële oorsprong zijn. In het handelsakkoord tussen de EU en het VK is namelijk afgesproken dat indien er sprake is van preferentiële oorsprong er geen tarieven van toepassing zijn. De regels vereisen wel dat de ondernemer kan aantonen dat de producten aan de oorsprongsregels voldoen. Voor veel ondernemers is de waardeketen echter niet zo transparant dat zij daar een goede invulling aan kunnen geven. Als gevolg accepteren sommige ondernemers (mogelijk onnodig) de tarieven en berekenen deze kosten door aan klanten.

Voor sectoren met **strengere regelgeving** is het punt van kennis en kunde over het algemeen groter, aangezien zij veelal worden geconfronteerd met benodigde certificaten en/of keurmerken. Dit is reeds aan bod gekomen in de diepgaandere beschrijvingen per sector van sectie 3.2.

4.5.2 Werkprocessen

De **werkprocessen** van ondernemers worden verder ook **aangepast** in reactie op Brexit. Met name ondernemingen binnen sectoren waar de productregelgeving reeds is aangepast in het VK, zijn werkprocessen anders gaan inrichten. Zo kan het bijvoorbeeld vereist zijn om in Vlaanderen een controle te laten uitvoeren door de FAVV voordat een fytosanitair certificaat paraat kan worden gemaakt voor een zending. De processen van de ondernemer worden dan zo ingericht dat ze aansluiten bij de planning van FAVV-controles en het moment van aanmelden van de zending bij de douane. Ondernemers geven aan dat hierdoor processen, noodgedwongen, meer rigide zijn worden. Men werkt nu bijvoorbeeld met standaard exportdagen voor het VK om zeker te zijn dat de juiste administratie tijdig rond is voor een levering. Vooral in sectoren die met verse producten werken is de verminderde flexibiliteit een uitdaging.

Door de nodige **exportvergunningen en certificaten** die voor sommige productgroepen al nodig zijn, worden zendingen ook anders ingericht. Waar voorheen een ondernemer bijvoorbeeld meerdere planten in één camion kon verzenden naar het VK, is nu voor iedere plantsoort een apart fytosanitair certificaat nodig. Veel verschillende producten in één zending naar het VK exporteren is dus niet langer praktisch of rendabel voor ondernemers met gediversifieerde producten.

Voor sectoren die met **veel verschillende producten** en/of zendingen werken zoals groothandels, transport/logistiek en e-commerce zullen ook veel processen aangepast

moeten zijn. De terugkoppeling vanuit de sectorfederaties was op dit punt te beperkt om hier uitspraken over te doen. Wel is de verwachting dat de grotere spelers binnen deze sectoren voorafgaand aan Brexit, reeds buiten de EU handelden waardoor er meer ervaring aanwezig is om deze processen ook zo in te richten.

4.5.3 Digitalisering en verduurzaming

Veel gesprekspartners geven aan dat **ICT-systemen zijn aangepast om administratieve en bedrijfsprocessen zo efficiënt mogelijk in te richten en uit te voeren**. Er worden vaak externe bureaus ingehuurd voor het vormgeven van dergelijke ICT-systemen. Enerzijds betreft dit een eenmalige investering, anderzijds geven ondernemers aan dat iedere keer dat er een wijziging komt op een administratief document het ICT-systeem en bijbehorende documentsjablonen opnieuw moeten worden aangepast. Het is duidelijk dat Brexit deels heeft gezorgd voor een digitaliseringslag bij ondernemers. Tegelijkertijd betreft het deels ook een verandering van reeds bestaande systemen binnen ondernemingen die al met digitale systemen werkte.

In termen van verduurzaming is het effect van Brexit nihil. In geen van de gesprekken is door de gesprekspartners het punt van verduurzaming zelf naar voren gebracht, ook op het initiatief van de interviewer kwam daar nauwelijks reactie op terug.

4.6 Gebruikte steun door ondernemingen

Gesprekspartners benadrukken dat **de meeste ondernemers en federaties veel gebruik hebben gemaakt van de informatievoorziening van VLAIO, FIT en de sectorfederaties zelf** over Brexit. De publieke instanties en intermediairs hebben sterk ingezet op informatievoorziening en het geven van toelichting over de gevolgen van Brexit aan ondernemers. Vanuit VLAIO en FIT is gezamenlijk ingezet op de Brexit Helpdesk om zo spelers in het veld te ondersteunen met informatie. Er is voor alle spelers veel aandacht uitgegaan naar het verschaffen van accurate en de meest actuele informatie. Tegelijkertijd geven gesprekspartners aan dat dit erg uitdagend was rondom de piekmomenten van Brexit, aangezien ontwikkelingen elkaar toen vlot opvolgden, de informatievoorziening uit de EU soms enige tijd kostte en ondernemingen op die piekmomenten massaal op de deur klopten. In de gesprekken is voornamelijk begrip en waardering uitgesproken voor de manier waarop publieke spelers en intermediairs dit hebben opgepakt.

Gesprekken met sector- en ondernemersfederaties wijzen verder op **beperkt gebruik van andere overheidssteun**, al wordt toegegeven dat men hier beperkt zicht op heeft. De federaties benadrukken dat hun achterban momenteel met hele andere zaken bezig is. Zo hebben ondernemers net de gevolgen van de Coronacrisis achter de rug en is de aandacht nu vooral gericht op de verstoring van handelsstromen door de oorlog in Oekraïne en de stijgende brandstof- en grondstofprijzen.

De gesprekken met ondernemers zelf bevestigen het beeld dat er niet heel veel gebruik lijkt te zijn gemaakt van overheidssteun. Sommige van de ondernemers geven aan dat zij de **Brexit Veerkrachtsubsidie**³⁵ hebben gebruikt, al was dit volgens de gesproken ondernemers met name na de aanpassing van de toegangscriteria voor de subsidie³⁶. Ondernemers uit de landbouw, sierteelt en visserijsectoren hebben daarnaast gebruik gemaakt van subsidies die beschikbaar zijn gesteld door het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM) en

³⁵ <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/brexit-veerkrachtsubsidie>

³⁶ Het instrument is aangepast zodat ondernemers niet langer gebruik moeten hebben gemaakt van een externe dienstverlener om advies in te winnen om in aanmerking te komen voor de steun.

de steun die door het Departement Landbouw en Visserij is geboden rondom de visserijlicenties. Het instrument van VLAM, **de Brexit-incubator**, biedt een subsidie van maximaal 50% van de middelen voor een innovatief promotieproject gericht op het VK met een omvang tussen de €2.500 en €50.000.³⁷ Dit instrument werd in gesprekken genoemd als een nuttig instrument al is de mate van gebruik niet duidelijk.

In de gevoerde gesprekken is, de vanuit FIT beschikbaar gestelde, **Bijzondere Exportsteun Brexit**³⁸ minder aan bod gekomen waardoor hier niet op kan worden gereflecteerd. De nadruk van dit onderzoek lag immers op de impact van Brexit, niet op (het gebruik van) specifieke beleidsinstrumenten. De helpdesk van FIT daarentegen is vaak genoemd als nuttige bron van informatie.

4.7 Benodigde steun voor ondernemingen

In antwoord op de vraag welke behoeften aan steun ondernemers verder hebben om met Brexit om te kunnen gaan, benadrukken ondernemers en federaties met name **informatievoorziening**. Hoewel men bewust is dat hier al veel op wordt ingezet door de overheidsagentschappen en federaties, luidt er toch een duidelijke wens voor meer toegankelijke informatie voor ondernemers, in toegankelijker taal en die meer aansluit op de beleving van de ondernemers zelf.

De gevolgen van Brexit worden door ondernemers ervaren als complex en bureaucratisch. Zij wensen **een verdere vertaalslag** in wat de gevolgen concreet betekenen voor hen en welke aanpassingen zij als onderneming moeten doorvoeren. Hoewel de Brexit Helpdesk hier onder andere al goede stappen in zet, bestaat er een behoefte aan meer informatie die is toegespitst op specifieke sectoren. Sommige ondernemers geven aan dat, naast de Brexit Helpdesk en de informatievoorziening vanuit sectorfederaties, een aanspreekpunt voor die concrete vragen over Brexit nuttig zou kunnen zijn: iemand die hen bij de hand neemt in de besluitvorming en het doorvoeren van bedrijfsaanpassingen.

Ondernemers geven verder aan dat **financiële steun voor het dekken van kosten** voor het doorvoeren van aanpassingen nuttig zou zijn. De aanpassingen van ICT-systemen als gevolg van Brexit, de noodzaak om nieuwe wateren te verkennen voor vissers en de opleidingskosten voor (administratieve) werknemers zijn concrete veranderingen in werking gezet door Brexit. Ondernemers hebben vaak ook behoefte aan financiële compensatie met terugwerkende kracht, aangezien bepaalde aanpassingen reeds zijn doorgevoerd.

Verder blijkt uit de gevoerde gesprekken dat er een indirecte behoefte bij ondernemers ligt voor meer **capaciteit bij overheidsdiensten** zoals de douanes en agentschap FAVV. De controles en vooral de timing en duur van controles vormt een belemmering voor de export van producten die onder specifieke exportregels vallen. Een mogelijk stap zou kunnen zijn om de capaciteit van dit soort publieke diensten te versterken zodat deze diensten ondernemers meer tegemoet kunnen komen in hun handelsactiviteiten met het VK. Deels ligt dit knelpunt aan de kant van het VK, maar ook aan de Vlaamse kant kan de snelheid en met name de flexibiliteit omhoog.

³⁷ <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/subsidedatabank/exportsteun-brexit>

³⁸ <https://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/subsidie/bijzondere-exportsteun>

5 Conclusies

5.1 Conclusies: impact op Vlaamse economie & Vlaamse ondernemingen

5.1.1 Reacties op Brexit

Vlaanderen is een relatief kleine en open economie in Europa, waardoor Vlaanderen sterk verbonden is met internationale markten. Voor Brexit was het VK een belangrijke markt, en de vierde handelspartner van Vlaanderen. Brexit bracht voor Vlaamse ondernemers **veel onzekerheid** met zich mee. Tegelijk geven veel ondernemingen aan dat ze over de jaren heen een zekere mate van **deadline-moeheid** voelden opkomen. Het bleef onduidelijk hoe de Brexit zou worden vormgegeven, en de berichtgeving hierover veranderde met de dag.

De anticipatie op het daadwerkelijke vertrek van het VK uit de EU en ook op het uiteindelijke handelsakkoord was onder ondernemers beperkt, zij hebben zich grotendeels **afwachtend** opgesteld. Toch zien we sinds 2016, toen het referendum plaatsvond, een **neerwaartse trend in het aandeel VK in de Vlaamse uitvoer en invoer.**

De komst van het nieuwe handelsakkoord, de TCA, was voor ondernemers enerzijds een opluchting. Door de komst van de nieuwe handelsovereenkomst is de **verwachte grote schok grotendeels achterwege gebleven.** Anderzijds kwam de overeenkomst slechts enkele dagen voor het eind van 2020 tot stand, waardoor ondernemers zeer kort de tijd hadden om zich aan te passen. Onder de nieuwe handelsovereenkomst is er sprake van een oploop van kosten om handel te drijven. Ondernemers omschrijven de nieuwe situatie als: **“Alles kan nog, maar kost moeite en is niet altijd nog rendabel”**. De kosten worden grotendeels getypeerd als te overzien, maar over de gehele economie tellen deze kosten wel op.

5.1.2 Impact Brexit op de Vlaamse economie, sectoren, en ondernemers

De handel met het VK laat in de econometrische analyse een sterke daling zien gedurende het gehele proces van Brexit. De uitvoer van Vlaanderen naar het VK laat gedurende de periode tussen het referendum en het vertrek van het VK uit de EU (tussen 2016 en 2020) een daling zien van 8,4%. Gedurende de overbruggingsperiode (2020-2021) neemt deze verder toe tot 17,6%, na de komst van de TCA volgt nog eens een bijkomende daling. Over de gehele periode van 2016 tot eind 2021 telt dit, in vergelijking tot andere handelspartners van Vlaanderen, op tot **een daling van 18,2% of ongeveer €210 miljoen minder uitvoer van Vlaanderen naar het VK.** In deze berekening is rekening gehouden met andere mondiale ontwikkelingen zoals de coronacrisis. Toen de handel na het terugvallen gedurende de coronacrisis voor de voornaamste handelspartners in 2021 weer begon te stijgen, bleef de handel met het VK achter. Voor invoer vanuit het VK naar Vlaanderen zijn geen significante resultaten gevonden.

Bij de sectoren is een klein aantal productgroepen verantwoordelijk voor een groot deel van de uitvoer: 10% van de producten staat gelijk aan 85% van de uitvoerwaarde naar het VK. De dalingen in de export van deze sectoren, zoals **motorvoertuigen, farmaceutische producten en voeding** (bereide groenten, granen en drank), creëert het grootste economische effect voor Vlaanderen. Daarnaast zijn er ook sectoren die kleiner van aard zijn binnen de Vlaamse economie, maar nog steeds sterk geraakt zijn door de Brexit. De sectoren die het hardst geraakt zijn door de Brexit wat betreft uitvoer zijn onder meer **schoenen, textiel, motorvoertuigen en plantaardige producten.** Voor invoer zien we ook voedsel en plantaardige producten, kleding terug, naast **elektrische, metalen en chemische producten.** Daarnaast is ook de sector logistiek en transport een sterk geraakte sector aangezien zij het vervoer van verhandelde producten verzorgen. De visserijsector is verder nog belangrijk om te

benadrukken: de toegang tot VK-wateren is met de komst van de Brexit direct beperkt aan de hand van licenties en quota. Door de quota alleen verliezen vissers richting 2026 tot 25% van de visrechten, wat jaarlijks resulteert in 10-25% omzetverlies per visser.

Met name de ondernemingen met **een hoge toewijding tot/afhankelijkheid van het VK** hebben de handel doorgezet. Ondernemingen die beperkt of sporadisch handelden met het VK zijn hier grotendeels mee gestopt. Tussen sectoren zijn hierin verschillen te zien. Daarnaast is te zien dat de **ervaring met non-EU handel** een groot verschil heeft gemaakt in de moeite die ondernemingen hebben ervaren in de aanpassingen naar de nieuwe handelsovereenkomst. Over het algemeen zijn het de grote bedrijven die voor de Brexit al buiten de EU handelden en de kleine bedrijven die veel last hebben gehad van de Brexit.

Verder zijn er een aantal specifieke groepen ondernemingen te herkennen waarbij de impact van Brexit groter is geweest. Dit zijn ondernemers die handelen in **producten met strenge regelgeving**, in **verse producten** en in **veel verschillende soorten producten**. Ook zijn ondernemers met **lage marges** harder geraakt door de oploep van kosten aangezien zij die minder gemakkelijk konden opvangen in hun bedrijfsmodel. De puur kwalitatieve en anekdotische analyse laat zien dat de oploep van kosten bestaat uit enkele VTEs aan administratief personeel, enkele duizenden Euro's voor het aanpassen van IT-systemen en een niet te verwaarlozen meerprijs per zending in termen van tijd en kosten.

Ten slotte is het belangrijk om te **benadrukken dat de Brexit stapsgewijs impact heeft**. Het is te verwachten dat de (negatieve) effecten van de Brexit in de toekomst nog verder vorm zullen krijgen. Zo kan regelgeving over de tijd verder uit elkaar groeien tussen het VK en de EU, kan de samenwerking tussen het VK en de EU een ander karakter krijgen, kunnen waardeketens zich anders gaan optimaliseren en kan ook het wegvallen van het vrije verkeer van personen een grotere rol gaan spelen nu na de stop van de coronacrisis het verkeer van personen langzaam weer op gang komt. Tegelijkertijd spelen er grote mondiale ontwikkelingen, waaronder de oorlog in Oekraïne en het tekort aan grond- en brandstoffen.

5.2 Conclusies: factoren die een rol spelen binnen de impact

De voornaamste factoren die zorgen voor een negatieve impact van Brexit zijn te categoriseren onder *“handel & douane”* en *“praktische aspecten”*. Daarnaast spelen ook belastingen en contracten een rol.

In de categorie **“Handel en douane”** komen verschillende zaken terug zoals transportkosten, tarieven, papierwerk, controles en regelgeving. De transportkosten zijn hoger doordat leveringen langer duren en ook transporteurs een deel het papierwerk op zich nemen (registratie). Tarieven zijn hoger, deels vanwege de inklaringskosten, maar ook omdat ondernemers vaak moeite hebben met het aantonen van preferentiële oorsprong (afkomstig uit de EU), waardoor de tarieven niet komen te vervallen. Controles vanuit de douane en in het kader van certificaten/keurmerken brengen additionele kosten met zich mee en duren langer. Dit punt speelt zeer sterk binnen sectoren met strenge regelgeving. Vissers hebben sinds de Brexit een licentie nodig om te kunnen vissen in de wateren van het VK.

In de categorie **“Praktische aspecten”** komen aspecten terug zoals IT-systemen op EU- en VK-niveau, interne IT-systemen bij ondernemers, interne bedrijfsprocessen, zaken in de waardeketen en praktische afspraken met het VK. Zo dienen veel ondernemingen interne IT-systemen en processen aan te passen op de nieuwe manier van handelen met het VK. De flexibiliteit in het exporteren van goederen is door formaliteiten ook deels weggevallen, processen worden daar op ingericht. Goederen moeten vaak meer dan 24 uur van tevoren worden aangemeld, inclusief alle verplichte administratie en groepage (i.e. meerdere verschillende producten binnen één lading) is complexer geworden aangezien elke

productgroep andere administratieve vereisten kent. De mondiale waardeketen is zich als geheel ook aan het aanpassen op de nieuwe situatie, waardoor handelsstromen mogelijk niet meer via Vlaanderen zullen lopen. Specifiek in de visserijsector spelen ook veel praktische zaken, zoals de quota die zijn ingesteld en vissers die momenteel niet kunnen aanlanden in VK-havens.

Wat betreft de categorie “**Belastingen**” spelen vooral de veranderde btw-regels en het betalen van inklaaringskosten een rol voor in- en uitvoer van goederen naar en van het VK. Voor “**Contracten**” draait het met name om het *Brexit-proofen* van bestaande contracten en afspraken. Bestaande contracten, met afnemers of toeleveranciers, moesten tegen het licht gehouden worden in het kader van de nieuwe regels.

5.3 Conclusies: omgang van ondernemers met Brexit

In termen van de omgang van ondernemers met Brexit zien we vier ontwikkelingen: 1) **stoppen van handel met het VK**; 2) **heroriënteren naar andere product/marktcombinaties**; 3) **verschuiving in de waardeketen**; en 4) **voorzetten van handel met het VK**.

Veel ondernemers zijn **gestopt met handelen** met het VK. Dit zijn ondernemingen met een kleine of sporadische handelsstroom, maar ook relatief veel kleine ondernemingen zijn gestopt. Onduidelijkheid over de toekomst en de stijgende administratieve lasten en kosten spelen daarin een grote rol. Al zijn er ook ondernemingen die het uitzoekwerk van de nieuwe handelsovereenkomst al te veel werk vonden. Uit de analyse blijkt een gemiddeld verlies per product van 17% voor uitvoer en 23% voor invoer.

Daarnaast zijn er ondernemingen die op zoek zijn gegaan naar andere product/marktcombinaties. Zij zijn **op zoek gegaan naar nieuwe partners en klanten in andere markten**, of zijn sterker in gaan zetten op **producten die beter met andere (niet-VK) markten zijn te verhandelen**. De mogelijkheid voor dit soort heroriëntatie wordt grotendeels bepaald door sectorale eigenschappen en de omvang van de handel met het VK. Niet voor iedere sector of ondernemer is het even gemakkelijk om op zoek te gaan naar een nieuwe markt. Zo is de voedingsindustrie sterk verbonden met het VK aangezien het VK niet zelfvoorzienend is. De industrie is daarentegen een relatief gediversifieerde sector met grote wendbaarheid die sneller andere product/marktcombinaties kan opzoeken. Uit de analyse blijkt een gemiddelde stijging per product van 18% voor uitvoer (13% voor invoer) naar (vanuit) andere landen

Over de tijd **gaan waardeketens verschuiven naar een nieuwe optimale inrichting van processen**. Bepaalde handelsstromen die eerst via Europa naar het VK (of andersom) liepen zullen op termijn mogelijk een directe route kiezen waarbij de handelsstroom niet langer via Europa (of het VK) zal verlopen. In de analyse van motorvoertuigen komt duidelijk naar voren dat het aandeel van Vlaanderen in de handel naar het VK sterk is gedaald terwijl deze voor markten buiten de EU is gestegen.

Voor het voortzetten van handel met het VK hebben ondernemers ingezet op kennis en kunde, het aanpassen van werkprocessen en digitalisering. Het punt van **kennis en kunde** is het sterkst naar voren gekomen in deze studie. Begrip van de administratieve vereisten, het voldoen aan deze vereisten en het inrichten van **nieuwe processen** is essentieel voor ondernemers om goed met het VK te kunnen handelen. Alle ondernemingen worden hier mee geconfronteerd, maar spelers uit sectoren met strenge regelgeving (zoals voeding en sierteelt) in sterkere mate vanwege verplichte certificaten en controles. Voor veel bedrijven blijven de oorsprongsregels een uitdaging omdat zij slecht inzicht hebben in hun waardeketen. Er zijn ook ondernemingen die hierdoor mogelijk overbodige kosten accepteren omdat dit uitzoekwerk scheelt. Om processen vorm te geven en om aan te sluiten bij (online) administratieve systemen van het VK en de EU investeren veel ondernemers in **IT-systemen**. Dit is een stimulering van digitalisering,

al zijn er ook veel ondernemers die bestaande systemen aanpassen. In termen van verduurzaming is het effect van Brexit nihil. Verduurzaming is vrijwel niet ter sprake gekomen in de studie.

Wat betreft **gebruikte steun** benadrukken (vertegenwoordigers van) ondernemers met name de **informatievoorziening van VLAIO, FIT en de sectorfederaties**. De informatievoorziening wordt sterk gewaardeerd, ook gezien de context van het hectische en uitdagende traject van Brexit. Ook de praktische steun die door het Departement Landbouw en Visserij is geboden rondom de visserijlicenties is sterk benadrukt. Het gebruik van financiële steun komt niet sterk terug in de studie, de Vlaamse Veerkracht subsidie van VLAIO is wel genoemd door gesprekspartners en in sterkere mate de subsidies beschikbaar gesteld door Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM). De vanuit FIT beschikbaar gestelde Bijzondere Exportsteun Brexit is beperkt teruggekomen in de gevoerde gesprekken.

Benodigde steun richt zich ook sterk op **informatievoorziening en kennis en kunde** in het algemeen. Ondanks de gewaardeerde inzet van VLAIO, FIT en de sectorfederaties, blijft er een duidelijk uitgesproken wens voor meer toegankelijke informatie voor ondernemers, in toegankelijker taal en die meer aansluit op de beleving van de ondernemers zelf. De vertaalslag van (begrip van) informatie naar handelingsperspectief is daarbij het aandachtspunt. **Financiële steun** is nuttig voor het dekken van de kosten voor het doorvoeren van herstructureringen in het bedrijf om na Brexit zaken te kunnen blijven doen met het VK of zich te heroriënteren naar andere markten, waarbij gedacht kan worden aan kosten voor ICT-systemen en opleidingskosten. Ook benadrukken gesprekspartners dat de **capaciteit van overheidsdiensten** zoals de douanes en agentschappen niet moet worden vergeten.

6 Discussie

In dit hoofdstuk komen punten naar voren die de onderzoekers tijdens het uitvoeren van de studie zijn opgevallen. Het betreft vooral zaken die worden meegegeven aan de lezer zonder dat daar scherp geformuleerde conclusies aan verbonden worden. Specifiek gaat deze discussie in op de laatste onderzoeksvraag: *“Welke inzichten kunnen worden gegeven vanuit de studie over de bestaande en voorgestelde regelingen en de algemene beleidsaanpak (incl. monitoring) voor het inzetten van de BAR fondsen?”*

- **De Brexit verloopt stapsgewijs.** De eerste effecten van de Brexit zijn duidelijk te zien in de analyses, maar daarmee is niet gezegd dat dit het totale effect is. Nieuwe veranderingen worden nog ingevoerd en lange termijn effecten (bijv. in de waardeketen) zullen mogelijk pas later geheel meetbaar worden;
- **Toekomstige impact moeilijk te overzien voor ondernemingen.** In bepaalde (sub)sectoren worden effecten sterker ervaren dan in andere (sub)sectoren, mede omdat daar aanpassingen reeds zijn doorgevoerd. Andere (sub)sectoren zullen mogelijk pas later sterker worden geconfronteerd met de effecten van Brexit. Om de steun van deze ondernemers goed vorm te geven blijft het monitoren van aankomende veranderingen essentieel;
- **Onzekerheid blijft een sleutelwoord.** Ondernemers blijven een gevoel van onzekerheid hebben. Onduidelijkheid over (toekomstige) afspraken op overheidsniveau tussen EU en VK en de instabiliteit daarvan creëert zorgen bij ondernemers. Dit is ook direct te zien in het nieuws, zelf tijdens het schrijven van dit rapport zijn er uitspraken van de Britse Premier, Boris Johnson, over het unilateraal op willen heffen van afspraken. Bij aanhoudende onzekerheid

zullen ondernemingen mogelijk overwegen alsnog af te zien van terugkeer naar handel met het VK;

- **De organisatie aan de Vlaamse kant is slechts de helft van het verhaal.** Er gingen in het onderzoek veel geluiden op over de organisatie aan de Britse kant. Uiteindelijk betreft de inzet van Vlaamse diensten slechts de helft van het verhaal en zal de ondernemer ook afhankelijk zijn van de Britse organisatie. De invloed daarop is vanuit de Vlaamse kant uiteraard beperkt, maar het zou onderdeel kunnen zijn van de onderlinge overleggen op politiek niveau;
- **De impact van Brexit is ingebed in andere grote mondiale ontwikkelingen.** De aandacht bij ondernemers voor de Brexit is relatief beperkt gezien de grote mondiale ontwikkelingen van de coronacrisis, de oorlog in Oekraïne en de tekorten aan grond- en brandstoffen. De dialoog op gang houden met ondernemers over Brexit zal blijvende aandacht vereisen, direct en via intermediairs zoals sectorfederaties;
- **De impact van Brexit is voor ondernemers moeilijk te overzien, data biedt inzicht.** Om diepgaandere analyses uit te kunnen voeren dan in de huidige studie is het van belang om data op het niveau van ondernemingen beschikbaar te stellen voor onderzoek. Hierdoor kunnen de gesprekken met ondernemers zich richten op het begrip van de context en kan de effectmeting op basis van data plaatsvinden;
- **De ondernemer heeft handvatten nodig om kosten bij te houden.** Voor het verantwoorden van de inzet van BAR middelen kan het nuttig zijn om ondernemers een handvat te bieden voor het bijhouden van kosten die worden gemaakt in het kader van de Brexit. Veel ondernemers zien de impact op hun handel vrij nauw, terwijl zij tegelijkertijd spreken over inzet op het aanpassen van brede bedrijfsprocessen waar veel verschillend personeel bij betrokken is. Er worden daarmee kosten gemaakt die ondernemers moeilijk concreet kunnen maken;
- **Steun kan zich richten op bedrijfsprocessen en het stroomlijnen met Vlaamse diensten.** Het vormgeven en aanpassen van processen vraagt om veel kennis en kunde die kan worden ondersteund door informatievoorziening en de opleiding van personeel. Veel ondernemers vinden het vaak nog lastig om de vertaalslag te maken van beschikbare informatie naar hun eigen onderneming en eigen processen – dit vraagt om meer advies op maat en meer illustratieve voorbeelden voor specifieke sectoren. Operationeel moeten ondernemingen meer structuur toepassen dan ze mogelijk gewend zijn inclusief goed ingerichte IT-systemen om aan administratieve eisen te voldoen. Ook daar kunnen ondernemers steun gebruiken. De federale diensten die in dat proces aan bod komen, zoals de douane en de FAVV, kunnen mogelijk nog een stap zetten om ondernemers nog beter te steunen (denk aan flexibiliteit, openingstijden, dialoog, etc.).

Bijlage A Lijst met gesprekpartners

Tabel 4 Overzicht gesprekspartners interviews (20)

Categorie	Organisatie
Beleid en publieke instanties (7)	VLAIO
	FIT - Flanders Investment and Trade
	VDAB - Vlaamse Dienst voor Arbeidsbemiddeling en Beroepsopleiding
	VLAM - Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing
	Departement Landbouw en Visserij
	Departement Werk en Sociale Economie
	Departement Buitenlandse Zaken
Ondernemersorganisaties (2)	VOKA – Vlaams Netwerk van Ondernemingen
	UNIZO – Belgische ondernemersvereniging
Sector-federaties (11)	
Visserij & reders	De Rederscentrale
Agrarische & voedingsindustrie	FEVIA Vlaanderen
	AVBS - Siereteelt en groenvoorziening
	Boerenbond Vlaanderen
Detailhandel	Belgische federatie van de handel en diensten (COMEOS)
Chemie & farmacie	Pharma.be
Transport & logistiek	TLV - Transport en Logistiek Vlaanderen
Bouw	VCB - Vlaamse Confederatie BOUW
Industrie	Agoria
E-Commerce	BeCommerce
Havens	Haven van Zeebrugge

Tabel 5 Overzicht deelnemer groepsgesprekken (23)

Sector	Aantal ondernemingen
Siereteelt	5
Voeding	2
Cultuur en kunst	2
Reders en visserij	9
Textiel	1
Havens & logistiek	4
Totaal	23

Bijlage B Lijst met bronnen deskstudie

Belangrijke geraadpleegde bronnen voor het analysekader

- Barron, A., & Boutary, M. (2020). The Brexit dilemma for small business: European companies respond. *Journal of Business Strategy*.
- Deloitte (2018). Belgium's Brexit: why you should plan now.
- Dung, H. T., Vu, N. T., & Duc, L. D. M. (2019). Brexit and Risks for the EU Economy. *International Journal of Research in Finance and Management*, 2(2), 92-98.
- Tetlow, G., & Stojanovic, A. (2018). Understanding the economic impact of Brexit. *Institute for government*, 2-76.

Overige belangrijke geraadpleegde bronnen

- Bakker, J. D., Datta, N., De Lyon, J., Opitz, L., & Yang, D. (2022). Post-Brexit Imports, Supply Chains, and the Effect on Consumer Prices.
- Departement Buitenlandse Zaken (2019). BREXIT IMPACT STUDIE: VLAANDEREN TREKT VIJF LESSEN. Via: <https://www.fdfa.be/sites/default/files/atoms/files/Brexit%20studie%20belangrijke%20lessen%20van%20Vlaanderen.pdf>
- Departement Landbouw & Visserij (2021). Visserij: Eerste Belgische vissersvaartuig brengt sinds Brexit vis aan land in Britse haven. Via: <https://lv.vlaanderen.be/nl/nieuws/visserij-eerste-belgische-vissersvaartuig-brengt-sinds-brexit-vis-aan-land-britse-haven>
- Departement Landbouw & Visserij (2021). Visserijrapport 2020. Via: <https://publicaties.vlaanderen.be/view-file/41556>
- Departement Landbouw & Visserij (2018). Gevolgen van de brexit voor de Vlaamse Land- en Tuinbouw. Via: https://lv.vlaanderen.be/sites/default/files/attachments/rapport_brexit_nieuwe_versie.pdf
- Essencia (2021). 50 dagen na brexit: de pudding heeft een wrange nasmaak. Via: <https://www.essencia.be/50-dagen-na-brexit-de-pudding-heeft-een-wrange-nasmaak/>
- Essencia (2021). Brexit duwt export chemie- en farmasector naar het Verenigd Koninkrijk bijna een kwart lager. Via: <https://www.essencia.be/brexit-duwt-export-chemie-en-farmasector-naar-het-verenigd-koninkrijk-bijna-een-kwart-lager/>
- EWI (2017). Rapport van de Belgische Brexit High Level Group. Via: https://www.ewi-vlaanderen.be/sites/default/files/bestanden/rapport_van_de_belgische_brexit_high_level_group.pdf
- Flanders investment & Trade (2016). Post-Brexit UK: handel met het Verenigd Koninkrijk onder de loep.
- Flanders investment & Trade (2020). FLANDERS 2019 FOREIGN TRADE: main headlines. Via: https://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/sites/trade/files/market_studies/20200331%20-%20Flemish%20foreign%20trade%202019%20executive%20summary%20.pdf
- Flanders investment & Trade (2020). Vlaamse invoer 2019. Via: https://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/sites/trade/files/market_studies/20200330%20-%20Vlaamse%20invoer%202019.pdf
- Flanders investment & Trade (2020). Vlaamse uitvoer 2019. Via: https://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/sites/trade/files/market_studies/20200330%20-%20Vlaamse%20uitvoer%202019.pdf

- Flanders Investment & Trade (2021). Brexit 2021: status quo voor Vlaamse goederenexport naar VK, veel hindernissen voorzien in 2022. Via: <https://www.flandersinvestmentandtrade.com/nl/nieuws/brexit-2021-status-quo-voor-vlaamse-goederenexport-naar-vk-veel-hindernissen-voorzien-2022>
- PBL (2019). Korte termijn gevolgen van brexit. Via: https://www.pbl.nl/sites/default/files/downloads/PBL2019_Korte-termijn-gevolgen-van-de-Brexit-3643.pdf
- Vandenbussche (2019). Regional, Provincial and Municipality-Level Analysis of the Impact of Brexit on Belgium. Via: <https://www.fdfa.be/sites/default/files/atoms/files/Brexit%20impact%20study%20regional%20provincial%20and%20municipality%20level%20analysis.pdf>
- Vandenbussche, H. (2019). Regional, Provincial and Municipality-Level Analysis of the Impact of Brexit on Belgium. Leuven: KU Leuven.
- Vandenbussche, H., Connell, W., & Simons, W. (2017). De Impact van brexit op de Vlaamse Economie. VIVES Beleidspaper, 2017(11).
- VLAIO (2021). Bevraging Brexit: Impact en Begeleiding.
- VLEVA (2019). Haven van Antwerpen biedt alternatieven voor handel met VK na brexit. Via: <https://www.vleva.eu/nl/blog/haven-van-antwerpen-biedt-alternatieven-voor-handel-met-vk-na-brexit>

Bijlage C Toelichting analysekader

Tabel 6 Beschrijving van de directe effecten van Brexit

Directe effecten	Onderdelen	Beschrijving
Handel en douane	Transportkosten en levertijden	Stijging van transportkosten en levertijden kunnen een negatieve impact hebben op de handel.
	Tarieven	Ingestelde 'Tarrifs' (invoertarieven) kunnen voor zowel importerende als exporterende bedrijven impact hebben.
	Douanecontroles	Bij (strengere) douanecontroles kosten worden verhoogd (in Euro en tijd).
	Papierwerk	Handel met het VK gaat meer papierwerk vereisen, wat om tijd en expertise zal vragen.
	Oorsprongsregels	Zonder voldoende mate van oorsprong, moet er tarief worden betaald. Indien de oorsprongsregels te complex zijn, gaan bedrijven ervoor opteren om toch tarief te betalen wegens eenvoudiger handelsregels en procedures.
	Certificaten en keurmerken	Bepaalde productgroepen kennen veranderende benodigde certificaten en keurmerken om bijvoorbeeld de productveiligheid aan te tonen
Belastingen	Btw	Verandering van belastingtarieven zoals de BTW zal kosten met zich meebrengen voor bedrijven, of kan gevolgen hebben op de manier waarop bedrijven financieel-juridisch opereren.
	Bedrijfsbelastingen	Door verschillen in de bedrijfsbelastingen tussen het VK en de EU kunnen Vlaamse bedrijven worden benadeeld in de markt van het VK.
Investerings	Vrij verkeer van kapitaal	Er ontstaan nu meer barrières voor het vrije verkeer van kapitaal kunnen een belemmering vormen voor het investeringen ³⁹ .
	Huisvesting multinationals	Multinationals kunnen zich in andere markten gaan vestigen aangezien een vestiging in het VK niet langer toegang biedt aan de Europese markt.
Contracten en IP	Commerciële overeenkomsten	Het 'brevit-proofen' van commerciële overeenkomsten (contracten) zal transactiekosten met zich meebrengen.
	Intellectuele eigendomsrechten	Verschillen de bestaande EU IP-rechten zullen na de Brexit niet meer geldig zijn, zoals bijv. het EU-trademarks.
Mensen	Vrij werknemerschap	Het aantrekken van Brits personeel of het laten werken van personeel in het VK zal extra papierwerk met zich meebrengen.
	Vrij verkeer van personen	Per 1 januari 2021 mogen inwoners van de EU niet langer dan 90 dagen zonder visum in het VK. Daardoor zal onderling verkeer en verblijf minder vanzelfsprekend worden wat internationale arbeidsmobiliteit beïnvloed, wat effecten kan hebben op de Vlaamse en VK-arbeidsmarkt.
Data en privacy		Een ander juridisch raamwerk voor data(protectie) en privacy zal op veel plekken effecten met zich meebrengen. Denk aan GDPR en de ePrivacy Directive.
		Adequaatheidsbesluit zorgt ervoor dat bedrijven niet moeten terugvallen op contractuele clausules voor datatransfers.

³⁹ EU-VK hebben equivalentiebesluit inzake financiële diensten vastgesteld.

Directe effecten	Onderdelen	Beschrijving
Betalingsverkeer en (bedrijfs)structuren		Het uitvoeren van transacties in het VK wordt moeilijker/kostbaarder mede doordat ook de (bedrijfs)structuren daar een rol in spelen (groups met losse entiteiten, holdings, franchises, etc.)
Praktische aanpassingen	EU-VK online systemen	Systemen van het VK en de EU waarin administratie in gedaan moet worden om import of exportzendingen aan te melden kunnen van elkaar (gaan) verschillen, wat extra werk oplevert.
	Interne IT-systemen	Doordat er veranderingen in de administratieve processen plaats zullen vinden zullen bedrijven hun interne IT-systemen aan moeten passen.
	Visserij quota	Onderhandelingen tussen het VK en de EU hebben er toe geleid dat de visquota voor Europese vissers in de Britse wateren worden afgebouwd tot 2026, waarna er weer onderhandelingen zullen plaatsvinden.
	Praktische afspraken VK	Ten tijde van de overgang van de Brexit zullen er praktische zaken, zoals bijvoorbeeld wanneer bepaalde administratie mag worden aangeleverd, uitgewerkt worden en veranderingen met zich meebrengen.
	Waardeketen	Doordat handel minder gemakkelijk wordt met het VK zullen waardeketens die via het VK lopen, of via de EU naar het VK, worden verlegd of aangepast.
	Interne processen	Door veranderingen in de waardeketen, productportfolio en/of administratieve last zullen bedrijven hun interne processen moeten aanpassen.

Technopolis Group, 2022

Tabel 7 Beschrijving van de contextuele effecten van Brexit

Contextuele effecten	Beschrijving
Beleids- en cultuurveranderingen	Door de Brexit is het VK beleidsmatig zelfstandiger t.o.v. de EU. Hierdoor kan het VK betreffende beleid op verschillende onderwerpen verder divergeren van de EU. Ook kan de algehele cultuur op lange termijn grotere verschillen gaan vertonen. Dit kan interactie met het VK vermoeilijken.
Verandering markt VK	Doordat Brexit zowel op micro- als macroniveau effecten heeft op de economie van het VK kan het zijn dat de marktvraag en -aanbod vanuit het VK voor producten en diensten structureel veranderd.
Markt- en muntstabiliteit	Door de Brexit kan de waarde van de Britse Pond ten opzichte van de Euro sterker fluctueren. Hierdoor lopen bedrijven die handeldrijven met het VK een wisselkoersrisico. Dit geldt ook voor de marktstabiliteit.
Veranderende handelsrelaties VK	Door de Brexit kan de relatie tussen het VK en Europa veranderen in de context van de relatie tussen het VK en andere economische grootmachten (denk aan andere handelsovereenkomsten).
Onzekerheid afhandeling Brexit	Er is veel onzekerheid (geweest) over de manier waarop de Brexit vormgegeven zou worden. Tot op de dag van vandaag is nog niet alles in zijn geheel uitgewerkt. Hierdoor kan er bij Vlaamse bedrijven nog steeds onzekerheid heersen over de verandering in de markt, regelgeving of vereisten wanneer zij zaken doen met het VK.

Technopolis Group, 2022



www.technopolis-group.com