

Brexit: u kunt echt wel al aan de slag!

Hoewel over de Brexit nog lang niet alles duidelijk is en niet alle details bekend zijn, kunt u als verlader echter wel al een groot aantal maatregelen nemen. En natuurlijk is van belang welk scenario van toepassing is, maar u kunt nu ook al veel in kaart over de douaneformaliteiten, douanerechten en BTW. Het is ook belangrijk dat u goede afspraken maakt met uw VK-relaties. Wij hebben voor u het 12-stappenplan opgesteld, dat u zelf kunt uitvoeren.

1. Effect op uw handel?

De eerste belangrijke stap is om te inventariseren of uw handel wordt geëffectueerd. Ofwel drijft u handel met VK? Het gaat daarbij niet alleen om zendingen die u aan het VK levert, maar ook aan leveringen die aan u worden gedaan vanuit het VK. Stel in dit kader ook vast wat voor soort goederen het betreft. Voor accijnsgoederen gelden bijvoorbeeld afwijkende afspraken en voor bepaalde goederen staat nu al vast dat er geen rechten zullen worden geheven.

2. Herzie afspraken met VK-relaties

Hoe de Brexit uiteindelijk ook definitief vorm krijgt, het zal gevolgen hebben voor de handel met het VK. Ga daarom na welke afspraken u nu heeft gemaakt met uw relaties in het VK, ofwel met uw leveranciers en/of afnemers. De kans is immers groot dat de kostprijs zal veranderen of dat u na de Brexit gevolgen in uw logistiek merkt.

Het kan zeker geen kwaad om nu al afspraken te maken hoe u na de Brexit met elkaar verder gaat. Hoe gaat u om met extra kosten of invoerrechten? En spreek met elkaar af hoe u omgaat met vertragingen in het logistieke proces. Stel ook vast of de algemene voorwaarden, leveringsvoorwaarden of inkoopvoorwaarden moeten worden aangepast.

3. Stel de juiste leveringsconditie vast

Voor de leveringscondities (INCO-terms) zijn in dit kader van belang. Hierin is immers vastgelegd welke partij verantwoordelijk is voor het vervoer, de verzekering, maar ook de formaliteiten bij invoer en uitvoer. Omdat de handel met het VK nu nog niet aan douaneformaliteiten onderhevig is, zullen in veel gevallen nog geen of onvoldoende afspraken hierover zijn gemaakt en nog niet de juiste leveringscondities zijn afgesproken.

Houdt bij uitvoer rekening met de vraag wie de uitvoeraangifte doet; bij ex works (EXW) is dat de koper, vanaf free carrier (FCA) is dat de verkoper. Bij invoer is het essentieel om duidelijk af te spreken wie de douaneformaliteiten verricht en de invoerrechten moet betalen (bijvoorbeeld DAP versus DDP).

4. Doen van douaneaangiften: zelf doen of uitbesteden

Handel met het VK heeft na de Brexit tot gevolg dat u douaneaangiften moet doen. Heeft u daar nu geen ervaring mee, dan is het extra van belang dat u vaststelt of u dat zelf gaat doen of dat u dit proces uitbesteedt.

Gaat u het zelf doen, dan zult u moeten beschikken over voldoende kennis, maar vooral ook over de IT-technische mogelijkheden om aangifte te doen. Er zijn legio aanbieders van douaneaangiftesoftware en dus ook een groot scala aan mogelijkheden. Investeert u zelf in een systeem en zijn de kosten per transactie beperkt, of is het aantal aangiften vrij beperkt en loont het om wat meer per aangifte te betalen en minder in de software zelf te investeren?

Maar u kunt ook een gespecialiseerde douane-expediteur in de hand nemen die de aangiften voor u zal doen. Kies dan een gerenommeerde partij die van de hoed en de rand weet. En bedenk u, dat u nog steeds zelf verantwoordelijk bent en blijft, onder meer voor de juistheid van de aangeleverde gegevens, zoals de goederencode, de douanewaarde en de oorsprong.

5. Investeer in douanekennis

Voor veel bedrijven geldt dat zij nog niet eerder met douanelogistiek en douaneproblematiek te maken hebben gehad.

Investeer daarom in douanekennis door gespecialiseerde medewerkers aan te nemen of huidige medewerkers van gespecialiseerde kennis of een opleiding te voorzien. Begin daar zo spoedig mogelijk mee, want het is wel duidelijk dat er een groot tekort aan specialisten en adviseurs zal ontstaan.

6. Stel douanegegevens vast (goederencode, douanewaarde en oorsprong)

Als u pas na de Brexit formaliteiten op douanegebied hoeft te verrichten, dan betekent dit waarschijnlijk dat u nog diverse gegevens moet vaststellen. Zo moet, zowel bij invoer alsook uitvoer, vastgesteld worden wat de goederencode is, de hoogte van de douanewaarde en de oorsprong van de goederen. Hoewel het wellicht eenvoudig lijkt om dit vast te stellen, wijst de praktijk uit dat dit lang niet meevalt.

Voor de classificatie van goederen (het vaststellen van de goederencode) moet immers niet alleen worden gezocht naar een code die mogelijk is, maar moet juist ook rekening worden gehouden met indelingsregels, specifieke toelichtingen, aantekeningen en jurisprudentie. Voor de douanewaarde moet rekening worden gehouden met de leveringsvoorwaarde, vracht- en verzekeringskosten, maar ook of partijen verbonden zijn en of er bijvoorbeeld royalties en licentierechten worden afgedragen. Om een lager recht te claimen – en dus een specifieke oorsprong toe te passen – gelden ook weer diverse extra voorwaarden.

Als u trouwens nu een bindende tariefinlichting (BTI) heeft, dan zal die BTI na de Brexit niet meer geldig zijn voor de invoer in het Verenigd Koninkrijk.

Kortom, begin op tijd om al deze gegevens vast te stellen en schakel zo nodig een expert in.

7. Invoerrechten verschuldigd?

De Brexit kan ook tot gevolg hebben dat u invoerrechten moet betalen. Deze rechten zijn uiteraard nog niet verdisconteerd in de prijs zoals die nu wordt gehanteerd, zodat het belangrijk is dat u hier zo spoedig mogelijk inzicht in krijgt en zo nodig afspraken met uw relatie over maakt.

Omdat nog niet bekend is welke afspraken worden gemaakt tussen het VK en de EU, kunt u ook nog niet voor alle soorten goederen definitief vaststellen of en hoeveel invoerrechten u moet betalen.

Anderzijds geldt dat voor een scala aan producten op WTO-niveau is vastgesteld dat geen rechten bij invoer mogen worden geheven. Dat geldt voor diverse groepen aan producten.

Ook is de kans zeer gering – bij welk scenario dan ook – dat de EU invoerrechten gaat heffen op producten waarvoor bij invoer uit andere landen nu geen invoerrecht geldt. In WTO-verband geldt namelijk het ‘most favored nation’ uitgangspunt, dat (in grote lijnen) betekent dat als er bijvoorbeeld een nulrecht van toepassing is, invoer uit alle landen (dus ook het VK) met hetzelfde tarief moet worden belast.

Conclusie is dus, dat u reeds nu voor een groot aantal gevallen al de hoogte van het invoerrecht kunt vaststellen.

8. Accijnsgoederen

Zeker voor accijnsgoederen (waaronder alcohol, minerale oliën en tabaksproducten) geldt dat het VK nu al strenge wetgeving heeft. Daar waar het intracommunautair verkeer nu met een aangifte in het systeem EMCS kan worden gedaan, is dat na de Brexit niet meer voldoende. U zult dan ook een uitvoeraangifte moeten doen en waarschijnlijk zult u diverse maatregelen in het VK moeten nemen om de afdracht van de accijns te borgen.

9. BTW-gevolgen

Nu kunt u zendingen naar en vanuit het VK nog als intracommunautaire leveringen en verwervingen aanmerken. Dat betekent dat u een aantal vereenvoudigingen kunt toepassen. Na de Brexit spreken we niet meer over intracommunautaire transactie, maar is er ook voor de BTW sprake van invoer en uitvoer.

Van belang is dat bij invoer de BTW direct – bij invoer – moet worden betaald. Het is ook mogelijk dat de BTW wordt ‘verlegd’ naar de maandaangifte hetgeen positieve gevolgen heeft voor de liquiditeit. Dan moet u wel een verleggingsvergunning hebben, ook aangeduid als artikel 23 vergunning hebben die u aanvraagt bij de Belastingdienst.

Houd er ook rekening mee dat de grondslag voor invoer-BTW anders is dan de grondslag bij binnenlandse leveringen of intracommunautaire verwervingen.

10. Non-tarifaire handelsbelemmeringen

De Brexit brengt niet alleen invoerrechten of extra administratie met zich mee, maar er komen onherroepelijk ook non-tarifaire handelsbelemmeringen. Denk bijvoorbeeld aan het feit dat vlees dat nu vanuit het VK naar Nederland wordt in het handelsverkeer van de EU is, niet twee keer hoeft te worden gecontroleerd, maar na de Brexit zeer waarschijnlijk wel twee maal veterinaire controles nodig zijn. Ook geldt dit voor een scala aan controles en de handhaving op voedingsmiddelen. Daarnaast kan het VK na de Brexit allerlei aanvullende eisen en maatregelen nemen bijvoorbeeld op het gebied van productveiligheid, erkenningen of formaliteiten.

Op dit moment is nog niet duidelijk hoe een en ander vorm krijgt. Houd er echter wel rekening mee en neem ook dit aspect dus mee in de afspraken met uw VK-relaties. De EU heeft op dit moment voor allerlei specifieke gebieden mogelijke gevolgen geïnventariseerd en in een publicatie vastgelegd. Dat heeft plaatsgevonden in de 'preparedness-notices'.

11. Overweeg AEO-status en douanevergunningen en denk aan EORI-nummer

De AEO-status (Authorised Economic Operator) is een status die door de Douane wordt toegekend en waaruit blijkt dat u een geautoriseerde en betrouwbare marktdeelnemer bent. De AEO-status brengt diverse voordelen met zich mee, zowel bij invoer alsook bij uitvoer. Het kan haast niet anders dan dat het VK na de Brexit de AEO-status zoals toegekend binnen de EU ook wederzijds erkent, zodat deze status ook in het VK voordelen biedt.

Het aanvragen en krijgen van deze AEO-status is geen sinecure. U moet aan diverse voorwaarden voldoen, controles (blijven) uitvoeren en monitoren of u ook na verloop van tijd aan alle voorwaarden blijft voldoen.

Ook bestaat de mogelijkheid dat u met de Brexit vergunningen voor douaneregelingen moet aanvragen.

Zo kan bijvoorbeeld passieve veredeling of actieve veredeling opeens relevant worden omdat u nu nog bewerkingen binnen de Europese Unie uitvoert, maar door de Brexit de fabriek in het VK zich natuurlijk niet meer in de interne markt bevindt.

Tenslotte heeft u een EORI-nummer nodig als u douaneaangiften wil gaan doen, maar ook als u het hele proces wil uitbesteden. Vraag nu direct een EORI-nummer aan. Het kost niets en is vrij eenvoudig met een formulier aan te vragen dat u vindt op de site van de Douane.

12. Wees agile, blijf op de hoogte en ga aan de slag

Ongeacht of u wel of niet direct te maken krijgt met de gevolgen van de Brexit, het zal gevolgen hebben op de gehele douanelogistiek. Dat was ook het geval bij de uitvoerrestricties voor Rusland, waarbij een groot aantal processen binnen de Douane, ook voor geheel andere goederenstromen en van en naar andere landen werd geraakt omdat de focus binnen de Nederlandse Douane vooral op de uitvoerrestricties lag. Dat zal waarschijnlijk bij de Brexit niet anders zijn.

Het is dan ook van groot belang dat alle ondernemers er voor zorgen dat zij snel en flexibel kunnen inspelen op problemen en oponthoud. Wendbaarheid en een agile organisatie zijn hierbij belangrijke uitgangspunten.

Zorg ook voor een contingencyplan dat maatregelen bevat voor als het fout dreigt te gaan.

Tenslotte is het van groot belang dat u goed op de hoogte blijft, maar vooral dat u aan de slag gaat. Zoals uit dit stappenplan mag blijken, kunt u al veel acties ondernemen zodat u goed voorbereid bent. Wacht niet nog langer, maar ga aan de slag!

Meer informatie

Customs Knowledge adviseert en helpt u graag en professioneel om de kans op onregelmatigheden te verminderen. Voor vragen of opmerkingen over dit onderwerp kunt u contact met ons opnemen (info@douaneadvies.nl).