



Tiel van den Heuvel

Joël van Houdt

De Nederlandse ambassade in Londen is al maanden druk in de weer voor Nederlandse bedrijven en de 150.000 landgenoten in het Verenigd Koninkrijk. Ambassadeur Karel van Oosterom geeft uitleg over hoe onze handelsrelatie met het VK ervoor staat en hoe belangrijk het is je goed voor te bereiden op de nieuwe situatie.

“Eén ding is zeker: er komen nieuwe grensformaliteiten met het Verenigd Koninkrijk”

Bereid je goed voor op de **brexit**

Al sinds het referendum van 23 juni 2016 roept de brexit veel vragen op bij Nederlandse ondernemers die zakendoen met het Verenigd Koninkrijk (VK). Wat houdt brexit voor mij in? Waarop moet ik voorbereid zijn per 1 januari? De Nederlandse ambassadeur Karel van Oosterom legt uit hoe het handelsklimaat tussen beide landen ervoor staat, en wat bedrijven kunnen doen om zich voor te bereiden op de toekomstige relatie met het VK. Met of zonder akkoord tussen Londen en Brussel.

Karel, kun je ons kort vertellen wat jouw functie inhoudt?

“Het VK en Nederland zijn natuurlijk ‘North Sea Neighbours’, onze landen zijn nauw verbonden. Er wonen en werken veel Nederlanders in het VK en wij reizen daar graag naartoe. Als ambassadeur zet ik mij in voor al die Nederlanders. Samen met mijn team op de ambassade, doe ik dit in de breedste zin van het woord.”

De ambassade zal het momenteel ongetwijfeld druk hebben...

“Ja, er wonen zo’n 150.000 Nederlanders in het VK. Veel van hen vragen zich af hoe het met hun verblijfsstatus zit. Daarom organiseren wij veel webinars en staan we de Nederlanders zo goed mogelijk te woord over wat zij moeten doen om hun rechten als EU-burger in het VK te waarborgen. In samenwerking met andere EU-landen hebben we de Britse regering ervan overtuigd de aanvraagproce-

“Nederlandse ondernemers zijn veerkrachtig en vinden gegarandeerd een oplossing”





Karel van Oosterom: "Deal or no deal: de tijden van grenzenvrije handel met het VK zijn voorbij. Wees voorbereid op grensformaliteiten vanaf 1 januari"

dures voor hen gemakkelijker te maken. Ook voor Nederlandse bedrijven zijn wij druk in de weer. Denk hierbij aan ondernemers die voor een groot deel van hun totale omzet van de Britse markt afhankelijk zijn. Voor hen is het bijvoorbeeld verstandig hier een vestiging op te zetten. Als ambassade ondersteunen we daarbij. Daarnaast krijgen we veel vragen van exporteurs en importeurs over allerlei zaken, van productcertificering tot btw-verlegging. Ook aan deze kant van het kanaal is de overheid bezig met de nieuwe grensformaliteiten. Als ambassade vangen wij informatie vaak uit eerste hand op, en geven we deze door aan Nederland. Zoals het EORI-nummer, dat je nodig hebt om producten aan te melden bij zowel de Nederlandse als Britse douane. De verwerkingstijd van zo'n douanenummer kan hier lang duren; daarom adviseer ik bedrijven niet te wachten en het EORI-nummer meteen aan te vragen."

Waarom is een handelsakkoord zo belangrijk voor Nederland?

"Het VK is, na Duitsland, de belangrijkste afzetmarkt voor Nederlandse producten. Wij hebben hier een goede reputatie als handelspartner. De cijfers liegen er niet om: na de Verenigde Staten met vijftien procent en Duitsland met tien procent zijn we voor de Britten de grootste handelspartner. Nederland vormt de *gateway to Europe*. Een handelsakkoord tussen de EU en het VK maakt het zakendoen voor ons zeker makkelijker, maar ook zonder akkoord gaat de handel ongetwijfeld door."

Zijn er specifieke branches voor Nederlanders die succesvol zijn in het VK?

"Onze agrifoodsector exporteert voor negen miljard euro per jaar naar het VK. De Britten zijn namelijk voor een derde afhankelijk van voedselimport. Nederlandse komkommers, paprika's en tomaten zijn hier heel populair,

net als onze bloemen en planten. Tegelijkertijd is Londen de fintechhoofdstad van Europa, en ook dat is interessant voor onze jonge succesvolle Nederlandse bedrijven."

Met slechts een paar weken te gaan tot 1 januari is er nog geen duidelijkheid over een handelsakkoord tussen het VK en de EU. Wat betekent dit voor Nederlandse ondernemers?

"Bedrijven moeten zich bewust zijn van de gevolgen voor hun specifieke situatie. Die verschilt namelijk per branche en onderneming. De Nederlandse overheid is duidelijk: zorg dat je goed voorbereid bent. Ook al weten wij de precieze uitkomst van de onderhandelingen nog niet, één ding is zeker: er komen nieuwe grensformaliteiten met het VK. Ga na welke consequenties dit heeft voor jouw bedrijf. De Nederlandse overheid heeft op [Brexitloket.nl](https://brexitloket.nl) een Brexit Impact scan ontwikkeld, die ondernemers in kunnen vullen om te zien hoe zij





ervoor staan. Ook staan de douane en de Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit en organisaties als evofenedex klaar met advies over hoe je je bedrijf kunt voorbereiden vóór 1 januari 2021.”

Maakt de coronacrisis de handel nu, maar ook vanaf 1 januari, lastiger?

“Logistiek, productie, personeel... COVID-19 raakt vooral veel praktische zaken. Desalniettemin gaat het zakendoen door, ook over de grens heen. In tijden van een wereldwijde pandemie is internationaal zakendoen als voetballen op een nat strand. Ideaal is het zeker niet, maar het is te doen. Nederlandse ondernemers zijn veerkrachtig en vinden gegarandeerd een oplossing. Als ambassade ondersteunen wij hen, door bijvoorbeeld onlinecontacten te faciliteren met potentiële zakenpartners. In de vorm van matchmaking-sessies en webinars kun je nu in de chatbox in gesprek raken. Ook het voeren van onderhandelingen en het aanvragen van marktanalyses is nog steeds mogelijk. Je moet alleen het kopje koffie zelf zetten.”

Zijn er zaken waarvan je denkt: dit moeten veel ondernemers de komende weken echt nog regelen?

“Jazeker, zorg allereerst dat je op de hoogte bent van de laatste regels, ook aan de Britse zijde van de grens. *Deal or no deal*, er komen grensformaliteiten per 1 januari 2021. Ook als het op praktische zaken aankomt: wees voorbereid. Zo heb je per 1 oktober 2021 voor je zakenreis een paspoort nodig. Reizen op ID-kaart gaat dan simpelweg niet meer.”

Is het gezien het nieuwe handelsklimaat nog wel de moeite waard het VK als nieuwe markt te verkennen?

“*Without a doubt!* Wij blijven burens en er liggen volop kansen voor Nederlandse onderne-

mers. Denk aan verduurzamingsprojecten van gebouwen of bedrijven. Daar is Nederland goed in. Het VK voerde al in 2008, ver vóór het verdrag van Parijs, als eerste een klimaatwet in, en organiseert in 2021 een grote klimaatconferentie in Schotland. Premier Johnson heeft grote ambities, onze bedrijven

“Ook volgend jaar liggen er volop kansen in het Verenigd Koninkrijk”

kunnen hier op inspelen. In de context van COVID-19 heeft Johnson onlangs ook een campagne opgezet om een gezonde levensstijl te promoten. Dat vergroot de markt voor de Nederlandse agrarische sector en onze kwalitatief goede producten. Maar ook nieuwe oplossingen in de zorg vinden hier afzet en ga zo maar door. Nogmaals: er liggen genoeg kansen voor Nederlandse ondernemers.”

Stel: ik heb een goed idee dat ik naar de Britse markt wil brengen. Is hier een stappenplan voor?

“Dat begint met het leren kennen van de markt, en het besef dat het VK met ruim 65 miljoen inwoners groter is dan alleen Londen. Wees nieuwsgierig, sta open. Klop vervolgens bij de ambassade aan, wij kunnen je helpen. Er zijn, naast ons, ook anderen die je behulpzaam kunnen zijn. Zo hebben we in Manchester een Netherlands Business Support Office, een handelskantoor dat zich specifiek richt op die regio. Verspreid over het land hebben we honorair consuls die je van *on the ground* kunnen voorzien van informatie. Uiteindelijk helpen we je niet met het sluiten van contracten, wij handelen in contacten. De ambassade brengt je daar waar je moet zijn met je idee.” ●●●



Wat kan ik doen in aanloop naar 1 januari?

1. Bezoek [Brexitloket.nl](https://brexitloket.nl) en doe de Brexit Impact scan;
2. Vraag een EORI-nummer aan bij de Belastingdienst, en controleer of je ook een Brits EORI-nummer nodig hebt;
3. Vraag een Vergunning artikel 23 aan als je uit het VK importeert;
4. Inventariseer welke Britse documenten je straks nodig hebt, en bekijk de grenshandleiding (*Border Operating Model*) van de Britse overheid;
5. Overweeg een expediteur in te huren als het VK een relatief kleine markt voor je is, of als je weinig ervaring hebt met import of export buiten de EU.

Wie is Karel van Oosterom?

Karel van Oosterom (1959) werkt ruim 35 jaar voor het ministerie van Buitenlandse Zaken. Zijn carrière bracht hem al naar Ottawa, New York, Syrië, Libanon en Beijing. Voor hij in augustus 2020 zijn huidige post in Londen betrad, werkte hij zeven jaar als ambassadeur voor de Verenigde Naties in New York, waar hij zich bezighield met veiligheidspolitiek op het hoogste niveau. Over die ervaring schreef hij een boek: *Met een oranje das. Een jaar in de Veiligheidsraad*.

Dit artikel is geschreven op basis van informatie van 10 november 2020.