ARE YOU BREXIT READY?

Belangrijke aandachtspunten
voor Vlaamse goederenexporteurs

FLANDERS
INVESTMENT
& TRADE

Vlaanderen
is Internationaal Ondernemen

Dat de uittrede van het VK uit de EU veel onzekerheid met zich meebrengt voor exporteurs, is zacht uitgedrukt. Er staat dan ook veel op het spel. Het VK is niet voor niets de op drie na grootste exportbestemming van Vlaanderen. Zo voerden Vlaamse bedrijven in 2018 voor maar liefst 27,1 miljard euro uit naar de Britse markt: goed voor ruim een tiende van de totale Vlaamse export.

Wat betreft de toekomstige relatie tussen het VK en de EU is het nog altijd koffiedik kijken. Daardoor blijft de concrete impact van de brexit op de economie en de zakenwereld vaak nog onduidelijk. Toch kan u zich als exportbedrijf nu al schrap zetten.

Aandachtspunten in kaart gebracht

Waar moet uw onderneming op letten nu de brexit met rasse schreden nadert? Dat doet Flanders Investment & Trade uit de doeken in een reeks aandachtspunten voor Vlaamse exporteurs:

- douaneformaliteiten (inclusief btw en accijnzen, invoerrechten en oorsprongsregels);
- douanevergunningen;
- wisselkoersschommelingen;
- internationaal betalingsverkeer;
- normen;
- accreditatie en conformiteit;
- verpakkingen;
- exportvergunningen;
- planten en plantaardige producten;
- contracten;
- intellectueel eigendom;
- arbeidsrecht;
- dienstverlening van FIT en VLAIO;
- subsidies;
- zes samenvattende tips.

een stand van zaken

Op 29 maart 2017 – negen maanden na het historische brexit-referendum – werd het officieel: toen diende de Britse regering een formeel verzoek in om uit de Europese Unie te treden. Zowel in de maanden voor als na die aankondiging draaide de speculatiemotor op volle toeren.

Na de aankondiging deden tal van uittredingsscenario's de ronde: van een zachte tot een harde brexit. De onenigheid in de Britse regering was en is bovendien groot. En de politieke standpunten over bepaalde thema's – zoals een eventuele overgangsperiode of het vrije verkeer van personen – sloegen bij momenten om als een blad aan een boom.

FLANDERS INVESTMENT & TRADE

Vlaanderen
is Internationaal Ondernemen

HET SCENARIO ZOALS WE HET NU KENNEN

Tal van politieke ontwikkelingen en vervroegde verkiezingen later, trok de Britse regering met een duidelijker standpunt naar de onderhandelingstafel: het VK wil uit de Europese eengemaakte markt én de douane-unie stappen. Kortom: tenzij de Britse regering haar standpunt nog zou wijzigen, wordt België een buitengrens van het VK en komen er douaneformaliteiten om rekening mee te houden. Dat vormt een bijkomende uitdaging voor Vlaamse spelers die goederen uitvoeren naar het VK. En al zeker voor de vele bedrijven die tot nu toe alleen binnen de EU exporteerden.

Intussen is er een principieel akkoord tussen de EU en het VK over een terugtrekkingsakkoord, inclusief een transitieregeling vanaf 29 maart 2019 – de dag waarop de brexit initieel gepland stond. Maar op 15 januari en 12 maart 2019 verwierp het Britse parlement dit akkoord. Nadien volgden de politieke ontwikkelingen zich in ijltempo op. Op 13 maart stemde het Britse Lagerhuis 'Nay' over de kwestie of het VK de EU zonder akkoord moest verlaten. De volgende dag stemde het dan weer 'Aye' op de vraag of Brits premier Theresa May uitstel moest vragen aan de EU.

Een week later boog de Europese Raad zich over de kwestie en besloten de 27 EU-leiders om de brexit uit te stellen tot 12 april of – bij een akkoord – tot 22 mei. Maar ook die deadlines bleken onhaalbaar, waarna de Britten opnieuw uitstel kregen, ditmaal tot 31 oktober. De nieuwe Britse premier Boris Johnson slaagde er vervolgens in om een nieuw akkoord met de EU te onderhandelen én te laten goedkeuren door het Britse parlement, maar niet om het tijdig te laten ratificeren.

Inmiddels verleenden de 27 EU-lidstaten voor een derde keer uitstel, tot 31 januari 2020. Daarbij heeft het VK ook de mogelijkheid om de EU vroeger te verlaten, meer bepaald op 1 januari 2020 of op 1 december 2019. De voorwaarde is wel dat het brexit-akkoord dan eerst moet worden geratificeerd vóór respectievelijk 31 december 2019 of 30 november 2019.

Het risico op een no-dealscenario lijkt hiermee afgenomen te zijn. Toch is een harde brexit nog niet helemaal van de baan. Flanders Investment & Trade raadt ondernemingen dan ook sterk aan om zich voor te bereiden op alle mogelijke brexit-scenario's.

DE MIJLPALEN OP EEN RIJ

23 JUNI 2016
Het Britse parlement organiseert een referendum over het EU-lidmaatschap van het VK.

29 MAART 2017
De Britse regering activeert het befaamde Artikel 50: het formele verzoek om uit de EU te treden.

1 FEBRUARI 2020
Het VK wordt 'een derde land'.
Bij een deal: start overgangsperiode.
Bij een no-deal: start douaneformaliteiten en -rechten.

1 JANUARI 2021
Bij een deal:
Einde overgangsperiode.
Start douaneformaliteiten.

Stappenplan voor export van goederen naar het VK na harde brexit

STAP 1 VRAAG EEN EORI-NUMMER AAN

Om de douaneformaliteiten te vervullen aan de Belgische grens heeft u een Belgisch EORI-nummer nodig. Dien uw EORI-aanvraag online in via **financien.belgium.be/nl/douane_accijnzen/ondernemingen/financiën-eori/eori**.

STAP 2 VUL DE UITVOERAANGIFTE IN (OF BESTEED DEZE TAAK UIT)

Vóór uw goederen het EU-douanegebied kunnen verlaten naar het VK, dient u een uitvoeraangifte in via PaperLess Douane en Accijnzen (PLDA), het aangiftesysteem van de Belgische douane. U kan deze verplichting zelf vervullen of uitbesteden aan een douanevertegenwoordiger. Een lijst met douanevertegenwoordigers vindt u via financien.**belgium.be/nl/douane_accijnzen/ondernemingen/douanevertegenwoordiger**.

TIP

Door te werken met bepaalde douane-vergunningen, bespaart u mogelijk tijd en geld. Lees meer op **www.brexitready.be** (onder de hoofding 'Belgische douanevergunningen').

STAP 3 VOLG DE VERANTWOORDING VAN UW BTW-VRIJSTELLING OP

Bij een harde brexit moet u geen btw aanrekenen op de verkoop van goederen die u naar het VK verscheept. Om die vrijstelling te verantwoorden, moet u wel formeel aantonen dat de goederen de EU-buitengrens zijn overgestoken. Daarvoor dient u Exemplaar 3 van de douaneaangifte terug in uw bezit te krijgen. Ook voor de verkoop van diensten hoeft u trouwens geen btw aan te rekenen na een harde brexit. Het leveren van diensten aan derde landen is immers niet onderworpen aan btw. Ook wordt daar geen douanecontrole op uitgevoerd.

TIP

Ontdek alle details over de btw-procedure na de brexit via **www.financien.belgium.be/nl/douane_accijnzen/ondernemingen/brexit/btw**.

STAP 4 GA NA OF U ZELF VERANTWOORDELIJK BENT VOOR DE BRITSE INVOERAANGIFTE

Verifieer de 'Incoterms' in uw contracten om na te gaan of uw bedrijf verantwoordelijk is voor de Britse invoerformaliteiten. Indien wel, dan moet u een Brits EORI-nummer aanvragen via: **gov.uk/eori**. Dit kan met of zonder Brits btw-nummer. Of besteed de Britse invoerformaliteiten uit aan een douane- en/of fiscale vertegenwoordiger.

Wil u toch zelf de Britse invoerformaliteiten vervullen en uw goederen leveren tot aan de deur van uw klant in het VK? Dan zal u de Britse btw bij invoer moeten betalen. Om de btw 'te verleggen' bij invoer, is het raadzaam om een Brits btw-nummer aan te vragen via **gov.uk/vat-registration**. Hiervoor kan u evenzeer met een Britse fiscale vertegenwoordiger werken.

Vlaanderen
is Internationaal Ondernemen

STAP 5 CHECK OF ER BRITSE INVOERRECHTEN GELDEN VOOR UW PRODUCTEN

De Britse regering maakte recent bekend welke invoertarieven het VK zal heffen bij een harde brexit. De tarieven bij zo'n no-deal zijn van tijdelijke aard en zullen 12 maanden gelden. Gooien de Britten en de EU het alsnog op een akkoord, dan gelden deze tarieven dus niet.

TIP

Controleer de eventuele invoertarieven op uw product(en) via **gov.uk/government/publications/temporary-rates-of-customs-duty-on-imports-after-eu-exit**.

STAP 6 GA NA OF UW TRANSPORTEUR GOED VOORBEREID IS (AAN WEERSZIJDEN VAN HET KANAAL)

Voor elk zending moet uw transportfirma een 'Safety & Security Declaration' of een 'Entry Summary Declaration' invullen via het online ICS-systeem: **gov.uk/guidance/import-control-system**. Voor RoRo-transport per ferry moet dit minstens twee uur voor de aankomst van de goederen aan de grens in het VK zijn geregeld. Voor transport via de Eurotunnel ligt deze deadline op één uur voor aankomst.
Verder moet de chauffeur beschikken over een Master Reference Number (MRN) of Brits EORI-nummer dat kan bewijzen dat de Britse invoeraangifte op voorhand werd ingevuld.

STAP 7 BEREKEN ALLE INTERNE MEERKOSTEN

Op basis van uw huidige transacties met het VK kan u de extra kosten in kaart brengen die een harde brexit met zich meebrengt. Let onder andere op kosten voor douaneformaliteiten, aanpassingen aan IT-infrastructuur en logistieke veranderingen.

i

Meer info vindt u op **www.brexitready.be** (onder '6 tips om uw bedrijf klaar te stomen voor de brexit').

STAP 8 DEK U IN TEGEN WISSELKOERSSCHOMMELINGEN

Door de brexit is het Britse pond volatieler geworden, waardoor u met hogere wisselkoersrisico's wordt geconfronteerd. U kan zich hiertegen beschermen door contracten in euro te onderhandelen of door een wisselkoersclausule te voorzien. Is dit alles niet mogelijk, ga dan te rade bij uw bank voor ondersteuning op maat.

i

Meer info vindt u op **wwwbrexitready.be** (onder de hoofding 'Wisselkoersschommelingen').

STAP 9 BESCHERM UW INTELLECTUELE EIGENDOM IN HET VK

De Britse autoriteiten zullen voor bestaande Europese merken en gemeenschapsmodellen een nieuw Brits merkrecht creëren. Lopende aanvragen zal u opnieuw moeten indienen bij het Britse Intellectual Property Office (IPO). Na de brexit dient u een vergelijkbare Brits merk of model aan te vragen voor uw Eu
en gemeenschapsmodellen.

STAP 10 DIVERSIFIEER UW EXPORTMARKTEN

Is het VK een van de belangrijkste markten voor uw bedrijf, dan doet u er goed aan om alternatieve afzetmarkten te onderzoeken. Flanders Investment & Trade neemt graag samen met u de diversificatiemogelijkheden voor uw bedrijf onder de loep. Goed om te weten: u komt mogelijk in aanmerking voor subsidies om u hierbij te ondersteunen.
Stap 2 – Vul de uitvoeraangifte

Belgische douaneformaliteiten na de brexit

Door de brexit verlaat het VK met de Europese Unie ook de interne markt. Het gevolg: tussen de EU en het VK worden opnieuw douaneformaliteiten ingevoerd. Zodra de brexit een feit is, moet u voor zendingen naar het VK meer documenten voorleggen dan enkel een factuur. Alleen al het aantal uitvoeraangiftes zal na de brexit stijgen met maar liefst 47%, zo luidt de prognose van de Algemene Administratie van de Douane en Accijnzen (AAD&A). Maar douaneformaliteiten houden nog veel meer in. Zo bereidt u zich voor!

INVESTEER IN KENNISOPBOUW EN ICT

Exportaangiftes opmaken en indienen. Goederen en documenten voorleggen voor controle. Invoerrechten of andere heffingen betalen. Handelspolitieke maatregelen toepassen, zoals quota's, antidumpingrechten en oorsprongsmarkeringen … Door de brexit komen veel Vlaamse kmo's voor het eerst met dit soort douaneformaliteiten in aanraking.

Om uw vuurdoop voor te bereiden, is het essentieel om nu al uw administratieve kennis bij te spijkeren en specifieke softwarepakketten uit te rollen. Organisaties als Syntra en Voka bieden cursussen aan om die knowhow intern op te bouwen. De volgende aspecten verdienen hierbij uw aandacht:

EORI-NUMMER

Vraag eerst uw EORI-nummer aan (Economic Operators' Registration & Identification). Dit geldt als identificatiebewijs voor uw bedrijf tijdens douaneprocedures. Een aanvraag indienen kan via: **www.financien.belgium.be/nl/douane_accijnzen/ondernemingen/financiën-eori/eori**.

UITVOERAANGIFTES

Stel, uw goederen staan na de brexit klaar om naar het VK verscheept te worden. Vóór ze het douanegebied kunnen verlaten, moet u een uitvoeraangifte indienen **via PaperLess Douane en Accijnzen (PLDA)**, het aangiftesysteem van de douane. Beschikt u over de nodige achtergrondkennis en eigen douanesoftware? Dan kan u die klus zelf klaren. Als de aankoop van zo'n softwarepakket geen optie is of u de juiste knowhow niet in huis heeft, kan u de aangifte ook via een douanevertegenwoordiger laten regelen.

"Moet ik na een harde brexit invoerrechten betalen?"

Voor 87% van de goederen zullen nultarieven gelden, voor de overige 13% komen er wél invoerrechten. Het gaat om bepaalde **voedingsproducten** (runds-, lams- en varkensvlees, gevogelte, bananen, ruwe rietsuiker en specifieke zuivel- en visproducten); bepaalde **keramische producten, meststoffen en brandstoffen;** specifieke t**extiel- en kledingproducten;** en afgewerkte **voertuigen.** Al zouden autofabrikanten met een toeleveringsketen binnen de EU geen extra tarieven moeten betalen op onderdelen die uit de EU worden ingevoerd. De volledige lijst met tarieven vindt u op: **www.gov.uk/government/publications/temporary-rates-of-customs-duty-on-imports-after-eu-exit.**

BTW

Ook na de brexit hoeft u geen btw aan te rekenen op de verkoop van goederen die naar het VK worden verscheept. Om die vrijstelling te verantwoorden, zal u wel **formeel moeten aantonen dat de goederen de EU-buitengrens zijn overgestoken**. Een van de meest essentiële documenten daarvoor is Exemplaar 3 van de douaneaangifte. Waak erover dat dit bewijselement in uw bezit komt. Dat gebeurt zo: het douanekantoor van uitgang – neem nu de haven van Zeebrugge – stelt de effectieve uitvoer van uw goederen vast. Vervolgens stuurt die u een elektronisch bericht zodat u Exemplaar 3 van de douaneaangifte kan afdrukken.

Meer info: **www.financien.belgium.be/nl/douane_accijnzen/ondernemingen/brexit/btw**.

ACCIJNZEN

De brexit brengt ook extra procedures met zich mee voor de export van accijnsgoederen zoals alcohol en tabak. Bovenop de EMCS-formaliteiten die u nu al toepast voor de controle van accijnsbewegingen, moet u ook **uitvoeraangiftes indienen in het PLDA-aangiftesysteem**. Cruciaal is dat u de informatie-uitwisseling tussen beide systemen naadloos op elkaar afstemt door uw administratieve en IT-processen aan te passen. Ook hiervoor kan u een douanevertegenwoordiger in de arm nemen.

Let wel: het opmaken van elektronische administratieve documenten (e-AD's) voor accijnsgoederen onder schorsing van betaling kan u niet uitbesteden. Daar moet u zelf voor instaan vanuit uw belastingentrepot. Duidelijk communiceren met uw douanevertegenwoordiger is in dat geval essentieel om alle administratieve processen op elkaar af te stemmen.

Meer info: **www.financien.belgium.be/nl/douane_accijnzen/ondernemingen/brexit/accijnzen**.

"Zal ik de oorsprong van mijn goederen moeten aantonen?"

Als onderdeel van een handelsverdrag kunnen het VK en de EU al dan niet beslissen om een oorsprongsprotocol op te stellen. Of en hoe u de oorsprong van uw goederen moet aantonen, hangt af van wat er eventueel in zo'n oorsprongsprotocol wordt bepaald. Stel, het VK legt na de brexit importquota's of embargo's op. In dat – weinig waarschijnlijke – geval, moet u **niet-preferentiële oorsprongsbewijzen** voorleggen. Die certificaten worden uitgegeven door uw lokale Kamer van Koophandel. Omgekeerd: komt er een vrijhandelsakkoord met gunstigere importtarieven voor goederen van Europese bodem, dan moet u de oorsprong van de goederen aantonen via **preferentiële oorsprongsbewijzen**. Die worden ofwel uitgegeven door de douane, ofwel dient u ze zelf op te stellen.

Meer info vindt u op de website van de FOD Economie: **https://economie.fgov.be/nl/themas/ondernemingen/brexit/verkeer-van-goederen-en/brexit-oorsprongsregels.**

TIP

Wenst u de douaneformaliteiten liever uit te besteden?

Vlaanderen telt honderden douanevertegenwoordigers die u praktisch kunnen ondersteunen met:

- het vervullen van alle douaneformaliteiten voor uw exportactiviteiten;
- het nagaan van eventuele invoertarieven voor uw goederen;
- een inschatting van de kosten die de extra douaneformaliteiten met zich mee zullen brengen.

Een lijst met erkende douanevertegenwoordigers vindt u op: **www.financien.belgium.be/nl/douane_accijnzen/ondernemingen/douanevertegenwoordiger**.

Deze fiche kwam tot stand in samenwerking met de Federale Overheidsdienst Financiën.

Federale Overheidsdienst FINANCIEN

Vlaanderen is Internationaal Ondernemen

Invoerformaliteiten bij de Britse douane na de brexit

Bij een harde brexit komen er opnieuw douaneformaliteiten tussen de EU en het VK. Als Vlaamse exporteur moet u dan onder meer uitvoeraangiftes voorleggen en uw bedrijf identificeren bij de Belgische douane aan de hand van een EORI-nummer. Uw afnemer – de Britse importeur – staat in voor de invoerformaliteiten aan de overzijde van het Kanaal. Behoudt u liever meer controle over het transport en de levering, dan kan u ook de Britse invoerformaliteiten voor uw rekening nemen. Dit moet u daarvoor doen:

EEN BRITS BTW-NUMMER AANVRAGEN

Om vanuit Vlaanderen naar het VK te exporteren, volstaat een Belgisch btw-nummer. De importeur zorgt dan voor de Britse btw-aangifte. Maar stel, u wil uw goederen tot aan de deur van uw klant leveren. Dan moet u ook de invoerformaliteiten vervullen en zelf de Britse btw betalen. Een btw-nummer in het VK aanvragen, is in dat geval raadzaam. Zo hoeft u de btw niet meteen bij aankomst van de goederen te betalen, maar kan u daarmee wachten tot de volgende btw-aangifte.

Een Brits btw-nummer vraagt u aan bij HM Revenue & Customs (HMRC): **www.gov.uk/vat-registration**.

EEN BRITS EORI-NUMMER REGELEN

Wie als Vlaamse exporteur zelf de Britse invoerformaliteiten wil regelen, moet eerst een EORI-nummer aanvragen in het VK bij de Britse douaneautoriteit HMRC. U kan uw aanvraag indienen met of zonder Brits btw-nummer. De registratie is gratis en verloopt bovendien snel. Lees hier meer over de aanvraagprocedure: **www.gov.uk/hmrc/get-eori.**

Wie de Britse invoerformaliteiten toch liever uitbesteedt, kan zich laten vertegenwoordigen door een Britse douane- en/of fiscale vertegenwoordiger.

"Krijg ik af te rekenen met lange wachttijden aan de Britse grens?"

Dat hangt onder meer af van hoe goed voorbereid u bent. De Britse douane zal naar eigen zeggen geen extra controles op vrachtwagens uitvoeren in geval van een harde brexit. Tenminste, op voorwaarde dat u op voorhand de nodige formaliteiten in orde heeft gebracht (zie ommezijde). Wel zal de douane steekproeven blijven uitvoeren op basis van risicoanalyses, zoals nu al het geval is. Blijken extra controles alsnog nodig, dan zullen die zo veel mogelijk in het binnenland plaatsvinden. De Britten zijn bovendien van plan om de binnenlandse controleposten verder uit te breiden in de toekomst.

BRITSE INVOERAANGIFTES INDIENEN

Zodra u over een Britse EORI-nummer beschikt, kan u de nodige invoeraangiftes indienen bij de Britse douane via het CHIEF-systeem.

De invoeraangifte kan deels vóór en deels na de aankomst van uw goederen in de Britse haven.

EXPORTVERGUNNINGEN TOEVOEGEN (INDIEN NODIG)

Voor bepaalde soorten goederen zal u bij de Britse invoeraangifte ook een exportvergunning moeten toevoegen (zie ook fiches 'Belgische douaneformaliteiten' en 'Exportvergunningen'). De lijst met dergelijke producten is gelukkig kort. Het gaat bijvoorbeeld om ongezette diamant en strategische goederen zoals wapens, munitie en 'dual use'-producten. In specifieke gevallen zullen ook exportcertificaten nodig zijn, zoals fytosanitaire certificaten. Maar voor de meeste voedingsproducten en diervoeders van Belgische oorsprong zal geen gezondheidscertificaat nodig zijn.

ALLE ZENDINGEN LATEN REGISTREREN

Voor elke zending die naar het VK vertrekt, dient uw transportfirma een digitaal formulier in te vullen in het **Import Control System (ICS).** Dat in te vullen formulier heet 'Safety & Security Declaration' of 'Entry Summary Declaration'.

Vervoert u roll-on/roll-offgoederen – al dan niet begeleid – per ferry? Dan kan u dit formulier laten invullen tot **twee uur voor aankomst in het VK**. Voor transport via de Eurotunnel ligt de ultieme deadline op **één uur voor aankomst aan de controlezone in Frankrijk.**

DE NODIGE BEWIJSSTUKKEN MEEGEVEN

Heeft u alle Britse invoerformaliteiten vervuld, dan moet de chauffeur die uw goederen naar het VK vervoert, dat ook kunnen aantonen aan de grens.

Daarvoor heeft de chauffeur één van deze twee bewijsstukken nodig:

- een **Master Reference Number (MRN)** – deze referentie bewijst dat u de Britse invoerdeclaratie op voorhand heeft ingevuld;
- het **Britse EORI-nummer dat de invoerder heeft gebruikt** bij het invullen van de invoerdeclaratie.

i

Steun voor Britse bedrijfstakken die douaneaangiftes vervullen

Heeft uw onderneming een bedrijfstak in het VK en zal het personeel er zelf de Britse douaneaangiftes afhandelen? Voor de bijbehorende personeelstraining en IT-aanpassingen komt u mogelijk in aanmerking voor subsidies van de Britse overheid:

- **training** – max. £ 2.250 per opleiding voor externe trainingen en max. £ 250 per medewerker per opleiding voor interne trainingen;
- **IT-aanpassingen** – max. € 200.000.

Meer info op **www.gov.uk/guidance/grants-for-businesses-that-complete-customs-declarations**.

MEER DETAILS

Deze fiche werd met zorg samengesteld op basis van de gegevens en documentatie die de Britse autoriteiten op het moment van schrijven beschikbaar stelden. Flanders Investment & Trade is niet aansprakelijk voor eventuele onjuistheden of onvolledigheden. Voor alle updates van de Britse overheid kan u terecht op: **www.gov.uk/government/publications/partnership-pack-preparing-for-a-no-deal-eu-exit/preparing-for-a-no-deal-eu-exit-step-by-step-guide-to-importing.**

Douanevergunningen na de brexit

Wie goederen verhandelt tussen het VK en de EU, zal na de brexit nieuwe douaneformaliteiten moeten doorlopen: een vertragende factor om rekening mee te houden. Gelukkig kan uw bedrijf tijd én geld besparen met de juiste douanevergunningen op zak.

VERGUNNING GOEDGEKEURDE PLAATS

Met deze vergunning hoeft u uw EU-exportgoederen niet te verplaatsen naar het douanekantoor, maar kan u ze laten vertrekken vanaf een goedgekeurde laadplaats die u zelf kiest. Concreet vermijdt u daardoor een extra 'halte' bij de douane in uw logistieke stroom en worden uw goederen dus sneller afgehandeld. Voert de douane een eventuele controle uit, dan gebeurt dat bovendien op een van uw eigen sites. Kortom: in optimale omstandigheden met aangepaste materialen, ruimtes, apparatuur enzovoort.

VERGUNNING PASSIEVE VEREDELING (PV)

Met deze vergunning voert u goederen uit om die buiten het douanegebied van de EU te bewerken, verwerken of herstellen. Het eindproduct kan u opnieuw binnen de EU in het vrije verkeer brengen, met gehele of gedeeltelijke vrijstelling van invoerrechten. Sowieso betaalt u alleen invoerrechten op de meerwaarde van het veredelde product. Al zijn er geen invoerrechten in het spel bij:

- herstellingen door een contractuele of wettelijke garantieverplichting;
- een fabricagefout;
- een materiaalfout.

De vergunning PV is 5 jaar geldig en **vooral nuttig voor bedrijven die (een deel van) hun productie in het VK onderbrengen**.

VERGUNNING ACTIEVE VEREDELING (AV)

Met deze vergunning voert u goederen in van buiten de EU om ze te bewerken, verwerken, herstellen of gebruiken, zonder dat u invoerrechten hoeft te betalen. Brengt u de 'veredelde' eindproducten in het vrije verkeer binnen de Europese markt, dan betaalt u invoerrechten. Maar exporteert u het eindproduct buiten de EU, dan bent u daarvan vrijgesteld.

Kortom, de vergunning AV is **voordelig voor bedrijven die bijvoorbeeld hun grondstoffen van buiten de EU importeren en hun eindproduct uitvoeren naar het VK**. Ze is 5 jaar geldig.

VERGUNNING DOUANE-ENTREPOT

Met deze vergunning mag uw bedrijf geïmporteerde goederen waaraan niets wordt gewijzigd, opslaan in een goedgekeurde ruimte onder toezicht van de douaneautoriteiten. Invoerrechten, btw en andere heffingen moet u pas betalen wanneer u de goederen ophaalt uit het douane-entrepot en op een bestemming levert binnen de EU.

Zijn uw goederen niet voor een EU-markt bestemd, zoals het VK na de brexit? Dan zijn deze heffingen niet van toepassing. Let wel: om een vergunning douane-entrepot te verkrijgen, moet u uw goederen en de bijbehorende administratie altijd ter beschikking kunnen stellen van de douane.

VERGUNNING TIJDELIJKE INVOER (TI)

Met deze vergunning importeert u goederen van buiten de EU om ze **tijdelijk binnen de EU te gebruiken** zonder dat u invoerrechten moet betalen. Voorwaarde is wel dat u de staat van de goederen niet wijzigt, al zijn onderhoudswerken en herstelling wel toegelaten. Verhandelt u de tijdelijk ingevoerde goederen nadien binnen de EU, dan moet u alsnog invoerrechten betalen. Brengt u ze echter buiten de EU in het vrije handelsverkeer, dan bent u daarvan vrijgesteld.

Kortom, de vergunning TI is **interessant als u bijvoorbeeld tijdelijk een machine uit het VK nodig hebt** (en die na gebruik terugstuurt). De regeling is maximum 2 jaar geldig, maar u kan ze wel verlengen.

CARNET ATA

Het carnet ATA is een internationaal document voor de **tijdelijke uitvoer van goederen**. Bedoeling is dus dat de goederen naar België terugkeren. Vóór uw vertrek vraagt u bij VOKA een carnet ATA aan voor de betreffende goederen en betaalt u een borgstelling. Het is ook mogelijk om een deel van de goederen in het VK te verkopen, maar dan moet u onder meer deze regularisatieprocedures volgen:

- **in het VK** – een invoeraangifte laten opmaken, douanerechten en btw betalen op de goederen die in het VK blijven, en dit laten attesteren op uw carnet ATA.
- **in België** – na terugkeer een definitieve uitvoeraangifte opmaken voor het deel van de goederen die in het VK verkocht werden. Verder moet u het carnet ATA, samen met de goederen die naar België terugkeren, aanbieden bij de douane en laten attesteren. Zo wordt uw carnet ATA "aangezuiverd" en krijgt u uw waarborg terug.

Het carnet ATA is telkens een jaar geldig, en dit in 74 landen. Het is **interessant voor bedrijven die regelmatig deelnemen aan beurzen of op prospectie gaan in het VK**. Een belangrijke kanttekening is dat het carnet ATA niet wordt verstrekt door de douane, maar door een Kamer van Koophandel. Al moet de douane het wel altijd geldig verklaren. In tegenstelling tot de gratis douanevergunningen, dient u voor een carnet ATA bovendien te betalen.

TIP

Meer details over het carnet ATA vindt u op **www.voka.be/diensten/ata-carnet**. Voor de lijst met landen waar het geldig is en meer informatie over de toegestane of uitgesloten goederen, kan u terecht op **financien.belgium.be/nl/douane_accijnzen/ondernemingen/douane**
(onder de noemer 'tijdelijke uitvoer met commercieel karakter – carnet ATA').

MEER DETAILS

Surf naar de website van de FOD Financiën voor meer gedetailleerde informatie:
financien.belgium.be/nl/douane_accijnzen/ondernemingen/brexit/productfiches.

Deze fiche kwam tot stand in samenwerking
met de Federale Overheidsdienst Financiën.

Federale Overheidsdienst FINANCIEN

Vlaanderen is Internationaal Ondernemen

Indekken van wisselkoersrisico's

Door de aanhoudende onzekerheid rond de precieze uitvoering van de brexit krijgt het Britse pond serieuze klappen. En hoewel bescherming tegen wisselkoersrisico's perfect mogelijk is, zet vandaag slechts een minderheid van de kmo's die stap. We schetsen de mogelijkheden en de gevallen waarin indekking aangewezen is.

Aangezien het VK nooit deel heeft uitgemaakt van de eurozone, moest u als exporteur in uw kostprijsberekeningen altijd al rekening houden met de wisselkoers van het pond ten opzichte van de euro. Alleen is de munt als gevolg van de brexitperikelen volatieler geworden. Onderhandel waar mogelijk **contracten in euro's** met uw klanten in het VK. Of probeer in uw contracten **een wisselkoersclausule** te voorzien, zodat prijsaanpassingen mogelijk zijn. Lukt dat niet, maak dan de afweging of u zich dient te beschermen tegen wisselkoersrisico's.

ZO DEKT U ZICH IN

Gelukkig bestaan er heel wat instrumenten om u tegen een koersval te beschermen. Het courantste is **het termijncontract**. Deze eenvoudige methode werkt als volgt:

- Stel dat u uw betaling in ponden over drie maanden binnenkrijgt, dan kan u met uw bank een overeenkomst afsluiten waarbij u een bepaald bedrag aan ponden verkoopt op een specifieke datum aan een welbepaalde koers.
- De koers in het termijncontract wordt bepaald op basis van de spotkoers en de swappunten, zijnde het renteverschil tussen het pond en de euro op het moment dat u het termijncontract afsluit.
- Op de vervaldatum verkoopt u de ponden die u ontvangt aan de termijnkoers die vastgelegd is in het termijncontract, ongeacht de wisselkoers van het pond op dat ogenblik.

Het voordeel: u hoeft niet wakker te liggen van een daling van het pond tussen de datum van indekking en het moment van betaling. De keerzijde van de medaille is wel dat u met een termijncontract ook niet kan profiteren van een eventuele opvering van het pond in diezelfde periode.

TIP

Het termijncontract is het courantste instrument ter bescherming tegen wisselkoersrisico's, maar zeker niet het enige. Uw bankier kan u de beste oplossing voorstellen in uw specifieke situatie.

INDEKKEN OF DE BLUTS MET DE BUIL?

Is indekking tegen wisselkoersrisico's een absolute must voor elke exporteur die vandaag handeldrijft met het VK? Het antwoord is neen. Meer nog: sommige bedrijven nemen juist heel beredeneerd de bluts met de buil. Neem deze factoren in rekening bij uw beslissing:

DE GROOTTE VAN UW WINSTMARGE

Winstmarges zijn erg sectorafhankelijk. Wie met een erg kleine winstmarge werkt, ziet zijn winstgevendheid verdwijnen als sneeuw voor de zon bij een koersval van 5 of 10%. Maar situeert uw marge zich bijvoorbeeld rond de 30%, dan kan u een schommeling van die grootteorde makkelijker verteren.

DE OMVANG VAN UW OMZET IN PONDEN

In hoeveel munten hebt u een risico? En wat is het aandeel van uw pondenomzet in uw totale omzet? Hoe groter dat aandeel, hoe zwaarder een koersval zal doorwegen. Kortom, hoe beter u zich ertegen moet indekken.

DE DUURTIJD VAN UW OFFERTEFASE

Verstrijkt er doorgaans veel tijd tussen uw offertemoment en de ondertekening van het contract, dan bent u lang blootgesteld aan wisselkoersrisico's. Bovendien dekt u zich tijdens de offertefase beter niet in met een termijncontract. U hangt er namelijk aan vast, ook wanneer het niet tot een deal komt met uw klant. In zo'n geval neemt u best een optie. Daarmee beschermt u zich – mits betaling van een premie – tegen een ongunstige koersevolutie, maar u behoudt het recht om van de indekking af te zien wanneer het contract niet doorgaat.

DE BETALINGSTERMIJNEN

Krijgen uw klanten ruime betalingstermijnen of staat u hen soms betalingsuitstel toe? Ook in dat geval wordt uw bedrijf veel langer blootgesteld aan mogelijke koersschommelingen dan wanneer die tijdspanne erg kort is.

DE DUURTIJD VAN HET CONTRACT

Sluit u contracten af die over een lange termijn lopen, win dan zeker het advies in van uw bank. Bij afnamecontracten vereist zekere afname immers een andere wisselkoersstrategie dan potentiële. Zo kan gedeeltelijke indekking het overwegen waard zijn.

DE STRATEGIE VAN UW CONCURRENTEN

Stel, u dekt zich in, maar uw concurrenten niet. Dan heeft uw concurrent voordeel bij een versterking van het pond tijdens de looptijd van uw termijncontract. Bij een verzwakking van de munt, daarentegen, geniet u dan weer een concurrentieel voordeel.

TIP

Steek uw licht op bij uw bank

Draait u een aanzienlijke omzet in ponden en wordt u lange tijd blootgesteld aan koersschommelingen, betrek dan zeker tijdig uw bankier. Hij zal samen met u een analyse maken op maat van uw situatie en het verschil berekenen tussen een contract in euro's en een pondencontract met dekking. Zo kan u een buffer aanleggen voor eventuele koersdalingen en ziet u de winstgevendheid van uw export naar het VK niet tenietgaan als gevolg van een muntdaling.

Deze fiche kwam tot stand in samenwerking met ING.

Wat is de impact van de brexit op uw betalingsverkeer?

Betalingen zijn complexe materie – en daar doet de brexit nog een schepje bovenop. De European Payment Council (EPC) nam daarom zijn voorzorgen: of het nu tot een harde of zachte brexit komt, op 12 april 2019 gaat in ieder geval een transitieperiode van start wat internationaal betalingsverkeer betreft. Tot 31 december 2020 blijven financiële transacties tussen Europese en Britse organisaties dus gevrijwaard. Maar wat daarna?

BRITS SEPA-LIDMAATSCHAP OP DE HELLING?

Vóór 31 december 2020 moet er een gedetailleerde overeenkomst op tafel liggen als basis voor een permanentere oplossing. De inhoud daarvan hangt af van het eventuele brexit-akkoord tussen de EU en het VK. De hamvraag luidt dus: blijft het VK al dan niet deel uitmaken van de SEPA-zone, het gemeenschappelijke eurobetalingsgebied of Single Euro Payments Area?

OPTIE 1: HET VK BLIJFT IN DE SEPA-ZONE

Slagen de Britten erin om een vrije handelsovereenkomst af te sluiten met de EU, dan kunnen ze hun positie in de SEPA-zone waarschijnlijk behouden. Alle betalingen in euro tussen landen die tot deze Single Euro Payments Area behoren, worden beschouwd als interne betalingen. Ze brengen dus geen extra transactiekosten met zich mee. Op basis van het wettelijke kader van de brexit-deal zal de EPC dan verder bepalen of het VK nog steeds aan de nodige criteria voldoet.

OPTIE 2: HET VK STAPT UIT DE SEPA-ZONE

Gooien het VK en de EU het niet op een akkoord, dan zullen de Britten een nieuwe aanvraag moeten indienen om in aanmerking te komen als SEPA-land. In dat geval moeten ze het evaluatieproces van a tot z opnieuw doorlopen. In tussentijd behoren ze niet tot de SEPA-zone en worden transacties van en naar het VK beschouwd als internationale betalingen – met de extra transactiekosten van dien.

TIP

5 praktische tips om uw betalingsverkeer voor te bereiden op de brexit

1. Denk aan de BIC-code
Contacteer nu al uw Britse leveranciers en vraag hun BIC-codes op, voor het geval u in de toekomst een internationale identificatiemethode nodig hebt voor uw betalingen. De BIC (Bank Identification Code) is voor elke bank uniek en is de gemakkelijkste manier om een bank te identificeren. Wil u graag ook uw uitgaande facturen op tijd betaald zien, vergeet dan niet uw eigen BIC-code te bezorgen aan uw klanten aan de overkant van het Kanaal.

2. Bepaal wie de bankkosten draagt
Vallen betalingen van en naar het VK niet meer onder de SEPA-regeling, dan krijgen zowel de begunstigde als de betaler transactiekosten aangerekend. Wil u niet voor deze kosten opdraaien, dan kan u die mee opnemen in uw factuur – tenminste, als uw zakenpartner daarmee akkoord gaat. Een klantvriendelijkere oplossing is om de kosten te delen.

3. Herbekijk uw doorlopende opdrachten
Het is raadzaam uw doorlopende betalingsopdrachten grondig onder de loep te nemen. Transacties van en naar het VK ondervinden mogelijk immers problemen vanwege ontbrekende gegevens die u vóór de brexit niet nodig had, maar daarna wel. Vraag de extra informatie tijdig op bij uw begunstigde of leverancier.

4. Stel uw domiciliëringsopdrachten op punt
Betalingen via domiciliëring zijn een categorie op zich. Binnen de SEPA-zone kan u probleemloos via domiciliëring betalen over landsgrenzen heen. Maar behoort het land van uw begunstigde niet tot de SEPA-zone, dan zijn dit soort betalingen wettelijk niet toegestaan. Valt het VK na de brexit uit de SEPA-zone, dan moet u dus uw betalingsflow aanpassen. Dat kan bijvoorbeeld door terug over te schakelen op facturatie via overschrijving.

5. Zet heldere afspraken op papier
Maak duidelijke overeenkomsten met uw Britse zakenpartners en laat die ook op papier zetten. Zo vermijdt u achteraf onaangename discussies over eventuele kosten en bijkomende verantwoordelijkheden omtrent het betalingsverkeer.

MEER WETEN?

Dit overzicht kwam tot stand in samenwerking met Isabel 6, een multibancair platform waarmee u al uw bankzaken kan regelen. Voor meer info over internationale betalingen en de impact van de brexit op uw betalingsverkeer, kan u terecht op: **isabel.multibanking.eu/nl**.

Deze fiche kwam tot stand
in samenwerking met Isabel 6.

isabel 6

Vlaanderen
is Internationaal Ondernemen

Normen in de post-brexitbedrijfswereld

Meer dan 20.000 Europese normen – of 'standards' in het Engels – leggen afspraken vast over producten, diensten en methodes in uiteenlopende sectoren. Ze vereenvoudigen zo de internationale handel door technische barrières tussen de EU-lidstaten en EFTA-landen weg te werken. Daarnaast staan ze garant voor meer efficiëntie binnen een proces of waardeketen, hogere kwaliteit van producten of diensten, betere bescherming van werknemers, consumenten of het milieu enzovoort. Maar wat betekent de uittrede van het VK uit de EU voor de toepassing van Europese normen binnen uw exportbedrijf?

EUROPESE NORMEN IN EEN NOTENDOP

HOE KOMEN EUROPESE NORMEN TOT STAND?

Experten en stakeholders uit de hele waardeketen van specifieke sectoren ontwikkelen samen Europese normen. Koepelorganisaties zoals CEN, CENELEC en ETSI leiden dat proces in goede banen. CEN, het Europese comité voor normalisatie, telt bijvoorbeeld 34 leden: de nationale normalisatiebureaus van 34 verschillende landen – het VK incluis.

HOE VINDEN EUROPESE NORMEN LOKAAL INGANG?

Een voorbeeld: geeft een internationale stemronde binnen CEN groen licht voor een nieuwe of gewijzigde Europese norm, dan moeten alle leden van de koepelorganisatie die aanvaarden én tegenstrijdige nationale normen terugtrekken. Meer dan 160.000 nationale normen kregen zo al een Europees alternatief.

ZIJN EUROPESE NORMEN WETTELIJK VERPLICHT?

Pas als een regelgevende tekst op dwingende wijze naar de norm verwijst, bent u ook wettelijk verplicht die toe te passen. Maar op Europees niveau worden normen meestal niet op dwingende wijze vermeld, maar wel opgegeven als referentie voor de bedrijfswereld. Momenteel verwijzen zo'n 30 Europese richtlijnen en verordeningen naar bijna 5000 verschillende normen, bijvoorbeeld voor machinebouw, speelgoed of medische toestellen.

WAT MET EUROPESE NORMEN NA DE BREXIT?

BSI, het Britse instituut voor normalisatie, blijft volwaardig lid van CEN en CENELEC tot eind 2020. Zo blijven Britse experten betrokken bij Europese normontwikkeling, wat de handel tussen het VK en de rest van Europa ten goede komt. Deze beslissing is onafhankelijk genomen en zal uitgevoerd worden ongeacht de uitkomst van de onderhandelingen tussen de EU en het VK. Tijdens deze periode zullen ook de modaliteiten worden uitgewerkt voor het BSI-lidmaatschap na 2020.

Gooien het VK en de EU het uiteindelijk toch niet op een akkoord, dan moeten uw goederen op termijn mogelijk aan nieuwe normen voldoen om ook in de Britse markt ingang te vinden. Dat zal dan weer inspanningen vereisen om uw productie-, kwaliteits- en andere processen aan te passen.

Maar de kans dat het zo'n vaart loopt, is klein. Zowat 95% van alle Britse normen zijn immers internationaal (ISO/IEC) of Europees (CEN/CENELEC) en het VK werkte er actief aan mee. Die omzetten in nieuwe nationale normen, zou bovendien een huzarenstuk zijn. Ook de competitiviteit en commerciële kansen van Britse bedrijven op de Europese markt zouden eronder leiden. En dat beseffen ook de Britten: de Britse regering gaf al te kennen dat het VK koste wat kost hoge standaarden wil behouden, en dat **samenwerking met de EU** daarbij cruciaal blijft. Het VK verankert alle direct toepasbare Europese wetgeving in de Britse wetgeving wanneer de 'EU withdrawal bill' in voege treedt op de dag van de brexit.

TIP

Zo houdt u een vinger aan de pols in de wereld van normen

1. Volg uw sectorfederatie op de voet
Beroepsfederaties spelen een cruciale rol bij het ontwikkelen van normen in België, al dan niet gestuurd vanuit een competentiecentrum. 27 sectoroperatoren zoals Agoria (Sirris), Centexbel en WTCB zijn partner bij het Bureau voor Normalisatie (NBN) en betrokken bij maar liefst 70% van alle normontwikkeling.

2. Win advies in bij een Normen-Antenne
In bepaalde nichedomeinen – van lastechnieken en nanomaterialen tot Industrie 4.0, energie-efficiëntie en brandpreventie – kan u terecht bij zogeheten 'Normen-Antennes' voor gratis advies op maat. Een complete lijst met Normen-Antennes vindt u op de website van de FOD Economie: **www.economie.fgov.be/nl/ondernemingen/Marktreglementering/normalisatie/Normen-Antennes**.

3. Ga te rade bij het NBN
Wordt uw bedrijfsactiviteit niet door een sectoroperator of Normen-Antenne vertegenwoordigd? Dan is het NBN, het Bureau voor Normalisatie én het enige Belgische lid van CEN, het geknipte aanspreekpunt voor meer informatie. Ook wie mee wil werken aan de ontwikkeling van normen, kan bij het NBN aankloppen. Meer info vindt u op: **www.nbn.be**.

4. Haal de banden aan binnen uw hele waardeketen
Van leveranciers over partners tot klanten: communiceer transparant met al uw Britse zakenpartners over de normen die u binnen uw organisatie hanteert. Zo smeedt u een sterke vertrouwensband. Die biedt een stevig fundament voor verdere internationale samenwerking, mocht het normenlandschap wijzigen na de brexit.

Deze fiche kwam tot stand in samenwerking met het NBN.

NBN
BUREAU VOOR NORMALISATIE
BUREAU DE NORMALISATION

Vlaanderen
is Internationaal Ondernemen

Accreditatie en conformiteit na de brexit

ACCREDITATIE

Na een audit door een nationale instantie voor accreditatie – denk aan BELAC in België en UKAS in het VK – kunnen certificatie-instellingen een accreditatiecertificaat bekomen. Dat is een formele erkenning van hun onafhankelijkheid, onpartijdigheid en technische competentie. Maar na de brexit zullen de Europese autoriteiten de accreditatiecertificaten van het Britse UKAS niet langer erkennen. Wat zijn de gevolgen voor Vlaamse bedrijven?

AFWIJKENDE REGELS MOGELIJK

Bij het accrediteren volgt de Britse instantie UKAS momenteel nog dezelfde regels als de EA, het Europese samenwerkingsverband voor accreditatie, alsook de regels die werden vastgelegd in de Europese Verordening 765/2008. Maar na de brexit kan de Britse wetgeving afwijkingen vertonen. Het gevolg laat zich raden: Vlaamse bedrijven die hun productie- of andere processen laten certificeren, worden na de brexit mogelijk geconfronteerd met **technische handelsbarrières.**

JURIDISCH KADER

Of het zover komt, hangt af van de vraag of de Britse accreditatie-instantie UKAS ook na de brexit lid blijft van de EA en of het VK ervoor kiest om na de overgangsperiode een juridisch kader uit te werken dat identiek is aan de Verordening 765/2008. Daar heeft het land trouwens alle baat bij op handelsvlak.

CONFORMITEITSBEOORDELINGEN

De brexit drukt ook zijn stempel op de 'aangemelde instanties'. Deze organisaties – ook wel 'notified bodies' of NB's genoemd – zijn door de overheid aangemelde conformiteitbeoordelings-instanties die controleren of een bepaald product aan de Europese richtlijnen of verordeningen voldoet. Is dat het geval, dan mag u het product in kwestie binnen de EU verhandelen.

WAT MET BESTAANDE GOEDKEURINGEN?

Na de brexit – of na de eventuele overgangsperiode – verliezen de Britse NB's hun bevoegdheid of status als aangemelde instantie bij de EU. Het gevolg: ze mogen niet langer als NB ingrijpen in conformiteitsbeoordelingen, geen EU-typecertificaten meer afleveren en geen kwaliteitssystemen meer certificeren. Dit is van belang voor **Vlaamse fabrikanten en installateurs die in het verleden goedkeuringen verkregen van een NB in het VK** en niet in de EU. Behoort uw bedrijf tot deze categorie? Dan moet u voor de betrokken producten op eigen initiatief:

- een **nieuw certificaat aanvragen** bij een Europese NB; of
- uw **certificaatdossier laten overdragen** van de Britse NB naar een Europese tegenhanger.

Alleen zo bent u zeker dat u de EU-wetgeving respecteert en behoudt u uw toegang tot de Europese markt. Surf naar de website van de FOD Economie voor up-to-date informatie: **economie.fgov.be/nl/themas/ondernemingen/brexit**.

WAT MET BESTAANDE GOEDKEURINGEN?

In bepaalde sectoren verbiedt de EU-wetgeving het aanvragen van nieuwe typecertificaten voor eenzelfde product. De enige mogelijke oplossing voor dit probleem is dat de Europese Commissie een wetgeving goedkeurt die een dubbele keuring wél toelaat. Voor de automobielindustrie zit zo'n maatregel bijvoorbeeld al in de pijplijn.

TIP

Vind de aangewezen NB in NANDO

Deze databank bevat alle Europese aangemelde instanties of 'notified bodies' (NB's). Moet u na de brexit een Europese evenknie vinden voor de Britse NB die uw producten in het verleden heeft gecertificeerd? Consulteer dan deze database: **ec.europa.eu/growth/tools-databases/nando**.

WAT MET EU-MARKERING IN HET VK NA DE BREXIT?

Goederen die vóór de brexit in het VK op de markt zijn, mogen daar ook na de brexit blijven circuleren – aldus de Britse overheid. Bovendien laat een tijdelijke maatregel toe om uw goederen ook na de brexit nog in het VK op de markt te brengen, op voorwaarde dat uw product:

- de juiste **EU-markering** heeft;
- over een (Engelstalige) **EU-conformiteitsverklaring** beschikt;
- door een erkende **Europese NB** werd gecontroleerd (indien vereist).

Let wel: dit is een tijdelijke maatregel. Wanneer die afloopt, zal de Britse overheid nog bekendmaken.

BRITSE MARKERING (UKCA)

Intussen heeft het VK een eigen markering ontwikkeld onder de noemer 'UK Conformity Assessed' of 'UKCA'. Werden uw producten door een Britse NB beoordeeld en beschikt u over deze nieuwe UKCA-markering? Dan kan u ze in het VK op de markt brengen. Let op: deze producten mag u dan wel **alleen in het VK verhandelen**, en dus niet in de EU.

In veel sectoren gelden aparte regels. Denk maar aan de automobiel, ruimtevaart, farma, medische hulpmiddelen, chemie, de bouwindustrie en niet-geharmoniseerde goederen. Volg de ontwikkelingen op het vlak van certificatie op de voet: **www.gov.uk/government/publications/trading-goods-regulated-under-the-new-approach-if-theres-no-brexit-deal**.

Deze fiche kwam tot stand in samenwerking
met de FOD Economie.

economie
FOD Economie, K.M.O., Middenstand en Energie

Vlaanderen
is Internationaal Ondernemen

Verpakkings- en etiketteringsvoorschriften voor voedingswaren

De brexit zal aanvankelijk weinig impact hebben op de regels voor de etikettering van voedingsmiddelen. Zo geeft de Britse regering aan dat ze de huidige EU-normen in de eigen wetgeving zal verankeren via de EU Withdrawal Bill of uittredingswet. Dat hoeft niet te verbazen: het VK past deze voorschriften nu al toe en de Britse industrie is geen voorstander van nog strengere regels. Maar wat als het VK zonder akkoord de EU verlaat? Een harde brexit brengt wel degelijk een aantal veranderingen met zich mee. Als voedingsexporteur bereidt u uw verpakkings- en etiketteringssystemen dus beter voor op mogelijke wijzigingen op de korte en langere termijn.

WAT VERANDERT ER DAAGS NA EEN HARDE BREXIT?

LABELS VAN VOORVERPAKTE VOEDING

Verhandelt u na een harde brexit voorverpakte voeding in het VK, dan zijn labels met enkel een EU-adres niet langer geldig. Op de labels moet dan een naam en adres staan van een verantwoordelijke Britse firma. Dat kunnen de gegevens van een Britse invoerder zijn, of van een Brits filiaal van een Belgische onderneming.

Goed om te weten: de Britten overwegen om een overgangsperiode in te lassen. Britse kleinhandelaars mogen dan in **de eerste 21 maanden na de brexit** alsnog voorverpakte voedingsproducten verkopen met alleen een EU-adres op de labels. Verder geldt een uitzondering voor goederen die al op de markt zijn op het moment dat de brexit in voege treedt. Die mogen in omloop blijven zolang de voorraad strekt, ook al vermelden ze alleen een EU-adres.

TRACEERBAARHEID VAN BIOLOGISCHE PRODUCTEN

Daags na de brexit zal u nog steeds biologische producten mogen vermarkten in het VK, mits certificatie en traceerbaarheid uiteraard. Wel zal er in het geval van een harde brexit een nieuw Brits systeem komen om ingevoerde producten te traceren. Het VK heeft dan immers geen toegang meer tot het Europese systeem (TRACES.NT).

WEGWIJZER

- Labels voor voorverpakte voeding: **www.gov.uk/government/publications/producing-and-labelling-food-if-theres-no-brexit-deal**.
- Organische voeding verhandelen: **www.gov.uk/government/publications/producing-and-processing-organic-food-if-theres-no-brexit-deal**.

WAT WIJZIGT ER OP DE LANGERE TERMIJN?

VERDEELDE BESLUITVORMING

Door de brexit zal het VK **geen deel meer uitmaken van de Europese dialoog en besluitvorming**, en omgekeerd. En hoewel voedselveiligheid voor beide partijen een topprioriteit is, zullen de Europese en Britse voorschriften voor etikettering toch geleidelijk beginnen af te wijken van elkaar. Exporteert u voedingswaren naar de Britse markt, volg dan de evoluties en onderzoeksprojecten binnen de Britse voedingsindustrie op de voet.

VERSCHILLEN IN CONSUMENTENVOORKEUR EN TERMINOLOGIE

Niet alleen liggen de voorkeuren van Britse en Europese consumenten soms ver uit elkaar, de lokale voedingsindustrieën lanceren ook verschillende markt- en gebruikerstesten. Denk aan verschillen in de kleur of opmaak van verpakkingen. Daarnaast is soms andere terminologie gangbaar. Een voorbeeld: wat u in het VK onder de noemer 'milk chocolate' verkoopt, mag u op het Europese vasteland niet altijd als 'melkchocolade' aan de man brengen. Of u die term mag gebruiken, hangt immers af van de hoeveelheid cacaopoeder in het product. Belangrijk is om zulke verschillen nauwkeurig op te volgen zodat uw bedrijf er behendig kan op inspelen.

PUBLIC HEALTH RESPONSIBILITY DEAL

De 'Public Health Responsibility Deal' – een initiatief van het Britse ministerie voor Volksgezondheid – zal een cruciale rol spelen bij de ontwikkeling van nieuwe normen voor de etikettering van voedingsmiddelen in het VK. Bedrijven kunnen zich via dit project vrijwillig engageren om voedingswaren op een eerlijke manier voor te stellen aan Britse consumenten. Zo vormt het initiatief niet alleen een drijfveer voor nieuwe normen in de Britse verpakkingssector, maar ook een belangrijke referentie en informatiebron voor Vlaamse exporteurs die de nieuwe ontwikkelingen willen evalueren.

TIP

Zo houdt u een vinger aan de pols omtrent verpakking en etikettering

- Onderhoud nauwe banden met uw **sectorfederatie** in België.
- Ga te rade bij **BVI, het Belgische Verpakkingsinstituut**. Deze organisatie volgt de wetgeving voor verpakking in het VK nauw op. Contactgegevens vindt u op **www.ibebvi.be**.
- Check regelmatig welke bedrijven en organisaties de **Britse Public Health Responsibility Deal** hebben ondertekend. Dat kan via **www.responsibilitydeal.dh.gov.uk/food-pledges.**

MEER DETAILS

Surf naar **www.ec.europa.eu/food/safety/labelling_nutrition_en** voor meer info over de huidige Europese voorschriften omtrent voedselveiligheid en etikettering.

Deze fiche kwam tot stand in samenwerking met Howarth Food Safety.

Planten en plantaardige voedings- en voederproducten invoeren in het VK bij een harde brexit

Stappen de Britten zonder akkoord uit de EU, dan komt er een harde brexit. In dat geval moeten bedrijven aan beide kanten van het Kanaal douaneformaliteiten in acht nemen. Maar wat betekent dit voor uiterst specifieke goederen zoals planten of plantaardige voedings- en voederproducten? Vervult u als Vlaams bedrijf alleen de Belgische exportformaliteiten, dan moet u voor sommige van deze producten een bijkomend fytosanitair certificaat bezorgen aan uw klant in het VK. De invoerder heeft dat document nodig om de Britse importformaliteiten in orde te brengen. Wil u die importformaliteiten zelf afhandelen? Let dan op het volgende:

PLANTEN EN PLANTAARDIGE PRODUCTEN UIT DE EU

Bij een harde brexit zal de Britse douane aanvankelijk uitgaan van dit principe: '**planten en plantaardige producten van Europese oorsprong** worden niet beschouwd als producten met een hoog risico'. Bijgevolg zal de Britse douane dergelijke goederen:

- niet tegenhouden aan de grensovergang – op voorwaarde dat alle invoerformaliteiten correct en volledig zijn vervuld (zie fiche 'Britse invoerformaliteiten');
- geen aanvullende vereisten en controles opleggen;
- niet onderwerpen aan bijkomende invoercontroles.

Meer nog, voor planten en plantaardige producten van Belgische oorsprong is na een harde brexit voorlopig **géén gezondheidscertificaat van het FAVV** vereist, met uitzondering van planten met een Europees plantenpaspoort. Ook hoeft u ze **niet vooraf aan te melden bij het 'Food Standards Agency'** en kan u ze **via elk officieel toegangspunt** het VK binnenbrengen.

?

"Wat met leveringen op meerdere bestemmingen?"

Stel, uw bedrijf doet samen met andere ondernemingen een beroep op dezelfde transporteur om planten of plantaardige producten op verschillende bestemmingen in het VK te leveren. Zijn er dan meerdere Britse invoeraangiftes nodig? Het antwoord is 'ja'. Alleen wanneer één Brits bedrijf alle uitgevoerde producten ontvangt, volstaat een enkele invoeraangifte.

VEREISTEN VOOR GOEDEREN MET EEN EUROPEES PLANTENPASPOORT UIT DE EU

Sommige planten, plantaardige producten of andere mogelijke dragers van schadelijke organismes mag u binnen de EU alleen verplaatsen als ze een Europees plantenpaspoort bij zich hebben. Een volledige lijst vindt u via het FAVV, de bevoegde controledienst: **www.favv-afsca.fgov.be/professionelen/publicaties/thematisch/plantenpaspoort.**

Brengt u dit soort producten over de Britse grens na een harde brexit, dan moet u naast de standaard invoeraangifte ook het volgende doen:

• Vraag een **fytosanitair certificaat** aan bij het FAVV. Doe dit vóór u uw Britse invoeraangifte indient.

• Meld de komst van de goederen vooraf via het Britse **PEACH IT-systeem** voor Engeland en Wales, via PHS voor Schotland en via DAERA voor Noord-Ierland. Let wel: de Britse invoerder moet zich op voorhand registreren in deze systemen.

• Voeg een **scan van alle nodige documenten en het certificaat toe in PEACH,** en doe dit minstens 3 dagen voor aankomst in het VK. Voor luchtvracht kan dit tot 4 uur voor aankomst.

• Stuur het originele fytosanitair certificaat binnen de 3 dagen per post naar het **'Animal & Plant Health Agency' (APHA).**

• Opgelet, dergelijke goederen zullen een Brits plantenpaspoort nodig hebben bij verplaatsing binnen het VK. Door u te registreren bij APHA, kan u de toelating krijgen om plantenpaspoorten uit te vaardigen.

?

"Heeft de brexit mogelijk een impact op de FAVV-controles voor planten- en voedselveiligheid?"

Dat kan. Na de overgangsperiode of – in het geval van een 'no-deal' – vanaf 1 februari 2020, gelden voor het VK dezelfde procedures en certificaatvereisten als voor andere landen buiten de EU.

Ontdek wat dit betekent voor de invoercontroles: **www.favv.be/professionelen/invoer/brexit.**

DE UITZONDERING BEVESTIGT DE REGEL

Op bovenstaande principes bestaan enkele zeldzame uitzonderingen. Voor alle details omtrent de export van planten en plantaardige producten naar het VK, surf naar: **www.gov.uk/guidance/importing-and-exporting-plants-and-plant-products-if-theres-no-withdrawal-deal.**

Deze fiche werd met zorg samengesteld op basis van de gegevens en documentatie die de Britse autoriteiten op het moment van schrijven beschikbaar stelden. Flanders Investment & Trade is niet aansprakelijk voor eventuele onjuistheden of onvolledigheden.

Vlaanderen
is Internationaal Ondernemen

Wat met exportvergunningen na de brexit?

Vlaamse exporteurs komen zelden in aanraking met uitvoerlicenties. De lijst met goederen waarvoor u zo'n exportvergunning nodig heeft, is dan ook eerder aan de korte kant. Denk aan strategische goederen zoals wapens, munitie en 'dual use'-producten voor civiel en militair gebruik. Idem dito voor de uitvoer van ongezette diamant naar markten buiten de EU, de zogeheten 'derde landen'. En voor enkele specifieke bestemmingen zoals Noord-Korea en Rusland gelden economische sancties en handelsembargo's, waardoor een exportvergunning noodzakelijk wordt voor bepaalde producten.

BEPERKTE IMPACT

Na de uittrede van het VK uit de EU zal de licentiecontext grotendeels ongewijzigd blijven voor Vlaamse bedrijven, op een paar uitzonderingen na:

ONGEZETTE DIAMANT

Exporteert u ongezette diamant naar de Britse markt? Zodra de brexit een feit is, bent u verplicht om – net zoals voor andere landen buiten de EU – een vergunning aan te vragen bij de **Algemene Directie voor Economische Analyses en Internationale Economie** van de FOD Economie. Die aanvraag kan u eventueel ook via het **Diamond Office** in Antwerpen regelen.

Bovendien heeft de brexit mogelijk implicaties voor het Britse lidmaatschap van het **Kimberley Process** (KP), het internationale samenwerkingsverband om conflictdiamanten uit de handel te weren. Naast onze FOD Economie telt de EU nog vijf andere communautaire autoriteiten die de KP-certificaten en verzegeling van ruwe diamant inspecteren. Een van die controlecentra bevindt zich in Londen. Of dat Londense centrum in de toekomst nog zal kunnen instaan voor de controle van diamanten die de EU binnenkomen of verlaten, hangt af van een eventuele erkenning door het Kimberley Process na de brexit.

GOEDEREN ONDER EMBARGO

Wat de uitkomst ook wordt, de kans is groot dat het VK de **Europese beslissingen en verordeningen omtrent handelsembargo's** ook na de brexit zal overnemen. Als het VK en de EU geen overeenkomst sluiten, zal dit vanaf 31 januari 2020 gebeuren. Komt er wel een akkoord, dan gebeurt dit pas op het einde van de overgangsperiode (ten vroegste op 1 januari 2021). Tijdens de overgangsperiode blijft de huidige Europese regelgeving van toepassing. Daarna zullen in het VK dezelfde beperkingen gelden als in de EU wat betreft export naar landen waarvoor economische sancties van kracht zijn.

Exporteert u via het VK naar een eindgebruikersbestemming met handelsbeperkingen? In dat (weinig waarschijnlijke) geval zijn er na de brexit niet één maar twee uitvoervergunningen nodig: een Britse én een Europese. Uw klant of tussenpersoon zal dan mogelijk de Britse vergunning moeten aanvragen, terwijl u – als exporteur naar het VK – moet instaan voor het bekomen van de Europese uitvoervergunning.

STRATEGISCHE GOEDEREN: 'DUAL USE'-PRODUCTEN, CIVIELE WAPENS EN MILITAIR MATERIEEL

Goederen voor tweeërlei gebruik – de zogeheten **'dual use'-producten** – kan u momenteel zonder exportvergunning naar het VK en de rest van de EU uitvoeren, met uitzondering van bepaalde nucleaire en raketproducten. Maar na de brexit wordt het VK als 'een derde land' beschouwd. Het gevolg? Voor alle 'dual use'-goederen die u naar de Britse markt overbrengt, zal u een individuele exportvergunning moeten voorleggen. Komt er een brexit-deal en overgangsperiode, dan wordt dit ten vroegste verplicht vanaf 1 januari 2021. Wel wordt momenteel onderzocht of er maatregelen mogelijk zijn om deze administratieve rompslomp te verlichten. Die zouden dan van kracht kunnen gaan vanaf 31 januari 2020 bij een 'no deal', of vanaf ten vroegste 31 december 2020 in het geval van een akkoord.

Exporteert u **civiele wapens en militair materieel** naar het VK, dan heeft u nu al een vergunning nodig. Voor dit soort goederen zal het effect van de brexit dus beperkt zijn. Wel zal na de brexit een uitvoervergunning vereist zijn in plaats van een overbrengingsvergunning voor transacties van civiele vuurwapens of militaire goederen.

MEER WETEN OVER EXPORTVERGUNNINGEN?

Neem een kijkje op de website van de dienst Controle Strategische Goederen: **www.fdfa.be/csg**. Voor meer info over de inspectie van onder meer ongezette diamant, surf naar de website van de FOD Economie: **www.economie.fgov.be/nl/ondernemingen**.

Deze fiche kwam tot stand in samenwerking
met de Federale Overheidsdienst Economie
en de dienst Controle Strategische Goederen.

DEPARTEMENT BUITENLANDSE ZAKEN
Vlaanderen verbeelding werkt
economie FOD Economie, K.M.O., Middenstand en Energie
Vlaanderen is Internationaal Ondernemen

Contracten na de brexit

Ook al bestaat er rond de brexit nog veel onzekerheid, toch kan u zich al voorbereiden op de mogelijke gevolgen. Bij een nieuwe economische situatie horen immers nieuwe regels die moeten worden weerspiegeld in nieuwe en bestaande contracten. Er bestaan verschillende contractclausules die u daarbij kunnen helpen.

MOGELIJKE IMPACT

In principe is een contract bindend en blijven alle bestaande contractuele regels en voorwaarden ook na de brexit gelden. Maar met het oog op de brexit is het voor alle betrokken partijen belangrijk om hun contractuele verplichtingen te herzien. Daarbij moet u rekening houden met:

NIEUW REGELGEVEND KADER

Door de EU te verlaten, stapt het VK uit het bestaande Europese regelgevende kader voor handel. De concrete gevolgen daarvan zijn nog niet meteen duidelijk, aangezien het in eerste instantie de bedoeling is om de bestaande regels te behouden. Niettemin zullen op termijn **nieuwe regels worden ingevoerd en wijzigen enkele economische parameters,** zoals het vrij verkeer van goederen. Daar rekening mee houden bij uw contractuele overeenkomsten – bijvoorbeeld met een heronderhandelingsclausule of partijbeslissing – kan uw bedrijf later veel zorgen en kosten besparen.

DOUANEFORMALITEITEN

Volgens haar huidige standpunt geeft de Britse regering haar toegang op tot de interne Europese markt. Daardoor worden bepaalde douaneformaliteiten van kracht met een mogelijke impact op handelsovereenkomsten tussen Vlaamse en Britse bedrijven. Kijk daarom goed na of er zogeheten 'incoterms' in uw contracten staan – zoals de DDP (Delivery Duties Paid). Daarover nu al duidelijke afspraken maken met uw handelspartners, of toch op zijn minst de ruimte creëren voor een dialoog en mogelijke contractwijzigingen, voorkomt latere misverstanden en frustraties.

De voordelen van een aangepast contract

1. Verbeterde samenwerking: door proactief om te gaan met de mogelijke gevolgen van de brexit, toont u bereidwilligheid om een relatie op lange termijn te vrijwaren.
2. Een goede reputatie bij uw commerciële relaties: door uw contracten ernstig te nemen, stelt u zich op als een professionele commerciële partner.
3. Tijdswinst: door uw contracten nu te optimaliseren voor de brexit, vermijdt u latere discussies. Dat bespaart alle betrokken partijen zorgen en tijd.

VOORBEELDEN VAN CLAUSULES VOOR UW NIEUWE ÉN BESTAANDE CONTRACTEN

PARTIJBESLISSING

Een partijbeslissing laat u toe om **bepaalde onderdelen van een overeenkomst eenzijdig te wijzigen indien aan bepaalde voorwaarden is voldaan**. Bijvoorbeeld om andere leveringstermijnen op te leggen of zelf de prijszetting van de overeenkomst aan te passen. Hiervoor is dan niet opnieuw het akkoord nodig van de andere contractpartij.

HERONDERHANDELINGSCLAUSULE

Aangezien de uitkomst van de brexit nog onzeker is, is het een goed idee om een heronderhandelingsclausule op te nemen in nieuwe en bestaande contracten. Bij ingrijpende wijzigingen in de economische situatie, kan de **overeenkomst dan herbekeken en aangepast worden aan de nieuwe realiteit**. Zo vermijdt u ongunstige of onevenwichtige contractuele verplichtingen en eventuele financiële verliezen.

AANGEPASTE BEËINDIGING VAN HET CONTRACT

Indien de **oorspronkelijke voorwaarden waaronder het contract werd afgesloten té ingrijpend veranderen**, kan deze clausule worden aangewend om het contract te beëindigen. Zowel u als uw handelspartner stemmen er dan mee in dat het niet langer opportuun is om de overeenkomst verder te zetten en beëindigen zo de samenwerking.

AANSPRAKELIJKHEIDSBEPERKINGEN

Tot slot kan u ook uw **aansprakelijkheidsrisico contractueel beperken**. Dit is bijvoorbeeld van belang indien de brexit het onmogelijk maakt om de afgesproken leveringstermijnen na te komen. Hierbij brengt u samen met uw zakenpartners idealiter ook in kaart wat de gevolgen zijn van een vertraging bij de uitvoering van één contract op de uitvoering van volgende contracten. Denk bijvoorbeeld aan producten die na de levering worden verwerkt in samengestelde producten.

TIP

3 tips voor het herzien van contracten na de brexit

1. **Kaart de herziening van uw contracten nu al aan bij uw partners, voordat de brexit effectief van kracht wordt.** Zonder tijdsdruk zal de onderhandeling constructiever verlopen. Bovendien geeft het aan dat u waarde hecht aan de samenwerking en bevordert het de ontwikkeling en/of bestendiging van een relatie op langere termijn.
2. **Houd rekening met de volledige commerciële keten van uw bedrijf, van leverancier tot afnemer.** Als uw organisatie bijvoorbeeld grondstoffen afneemt van een Brits bedrijf en een eindproduct verkoopt binnen Europa, zal de brexit niet alleen een impact hebben op die eerste relatie. Herzie dus alle contracten binnen de keten, niet enkel die met Britse partners.
3. **Maak gebruik van de juridische dienst van een beroepsvereniging of sectorfederatie**: zij hebben vaak gespecialiseerde diensten, tools en adviseurs die kmo's en andere bedrijven bijstaan bij ingrijpende wijzigingen in het ondernemerslandschap. Of laat u bijstaan door een advocaat gespecialiseerd in commerciële contracten.

Deze fiche kwam tot stand in samenwerking met Arcas Law

http://www.arcaslaw.be/

arcas law

Vlaanderen
is Internationaal Ondernemen

Intellectueel eigendom beschermen na de brexit

Merken en productmodellen, octrooien of patenten, auteursrechten ... Het intellectuele eigendom van uw bedrijf kan op tal van manieren beschermd worden tegen namaak, diefstal, piraterij enzovoort. Binnen de EU bestaat daarvoor een uitgebreid wettelijk kader, maar wat betekent de brexit voor uw Europese merken, modellen en andere intellectueel eigendom? Geniet u dan dezelfde bescherming op Britse bodem?

EUROPESE MERKNAMEN EN GEMEENSCHAPSMODELLEN

De Britse regering heeft aangegeven dat ze in het VK gelijkwaardige rechten zal toekennen aan alle EU-merknamen en gemeenschapsmodellen die vóór de brexit al in de EU werden beschermd. Zo zullen de Britse autoriteiten **automatisch een nieuw Brits merkrecht** creëren. Daardoor is het alsof u het merkrecht volgens de lokale wetgeving heeft aangevraagd en geregistreerd. Bijgevolg kan u deze merken ook onder lokale wetgeving in het VK laten beschermen. Let wel: deze merken of modellen verlengen, gebeurt voortaan in het VK – en dus niet meer via het European Union Intellectual Property Office (EUIPO).

De regels voor EU-merknamen en Gemeenschapsmodellen zullen ook gelden voor internationale registraties met de EU als toepassingsgebied. Verder voorziet de Britse regering de voortgezette bescherming van **niet-ingeschreven Gemeenschapsmodellen** in het VK. Bent u houder van dergelijke rechten, dan dient u hiervoor geen verdere actie te ondernemen.

TIP: bij vragen over deze nieuwe regelgeving, is het raadzaam om juridisch advies in te winnen bij een specialist in intellectuele eigendom/intellectual property (IP).

?

Wat met EU-merknamen of modellen die in aanvraag zijn op moment van de brexit?

Die kan u onder dezelfde voorwaarden aanvragen bij het Britse Intellectual Property Office. Goed om te weten: de Britten willen de administratieve last hiervoor zo veel mogelijk beperken. Meer info over de aanvraagprocedure vindt u via:

- merknamen – **www.gov.uk/how-to-register-a-trade-mark;**
- modellen – **www.gov.uk/apply-register-design.**

PATENTEN

Het Britse octrooirecht verschilt in grote mate van de EU-wetgeving. Slechts enkele aspecten – zoals het kader voor farmaceutische en agrochemische producten – komen overeen. Maar goed nieuws: het VK is en blijft ook na de brexit lid van het European Patent Office (EPO), dat los van de EU functioneert.

Kortom, na een harde of zachte brexit zal de huidige regelgeving voor patenten blijven gelden. En de bestaande systemen voor octrooiaanvragen en -bescherming blijven dan gewoon onafhankelijk van de EU-regeling functioneren, met alle huidige voorwaarden en eisen.

Meer informatie is beschikbaar op: **www.gov.uk/government/publications/patents-if-theres-no-brexit-deal.**

AUTEURSRECHTEN

Net als alle EU-lidstaten is het VK lid van verschillende **internationale verdragen** inzake auteursrecht (copyright) en soortgelijke rechten. Die verdragen staan los van het EU-lidmaatschap. Na de brexit blijft de bescherming van auteursrechten dus grotendeels ongewijzigd binnen deze verdragen.

Wel bestaan er specifieke **EU-auteursrechtwetten**. Al zouden de Britten deze Europese regelgeving opnemen in hun nationale wetgeving volgens de zogeheten 'European Union (Withdrawal) Act 2018'.

Voor meer informatie, surf naar: **www.gov.uk/government/publications/copyright-if-theres-no-brexit-deal.**

MEER WETEN?

Deze fiche werd met zorg samengesteld op basis van de gegevens en documentatie die de Britse autoriteiten op het moment van schrijven beschikbaar stelden. Flanders Investment & Trade is niet aansprakelijk voor eventuele onjuistheden of onvolledigheden. Voor alle updates van de Britse overheid kan u terecht op: **www.gov.uk/government.**

Zo bereidt u uw hr-processen voor op de brexit

Momenteel is er nog steeds geen zekerheid over de brexit. Daarom is het van belang dat bedrijven met medewerkers in het VK zich voorbereiden op elke mogelijke uitkomst. En daar begint u beter vandaag al mee.

WAT GEBEURT ER INDIEN ER EEN AKKOORD KOMT TUSSEN DE EU EN HET VK?

In dat geval treedt na de brexit een overgangsperiode in werking die tot 31 december 2020 of langer duurt. Die kan eenmalig verlengd worden. In die tijdspanne zullen beide partijen concrete afspraken moeten maken over onder meer de toepasbare sociale zekerheid, verblijfsvergunningen en werkvergunningen voor de periode vanaf 2021.

WAT GEBEURT ER ZONDER AKKOORD?

Komt er geen akkoord tussen het VK en de EU, dan spreken we van een 'harde brexit'. Dat brengt belangrijke gevolgen met zich mee voor Vlaamse werkgevers én hun medewerkers in het VK:

SCENARIO 1: UW BEDRIJF HEEFT EEN VASTE VLAAMSE MEDEWERKER IN DIENST IN HET VK

In het geval van een harde brexit wordt het voor diverse hr-processen uitkijken naar de nieuwe Britse regelgeving hieromtrent, die dan in sneltempo moet worden uitgewerkt. Waarschijnlijk zal deze gebaseerd zijn op de regelgeving die momenteel gehanteerd worden voor landen buiten de EU, maar ook dat is nog onzeker.

Verwacht wordt dat uw Vlaamse medewerker die nu reeds in het VK woont en werkt zich zal kunnen aanmelden voor een zogenaamde 'settled status'. Zo hebben zij dan de mogelijkheid om een permanente verblijfs- en werkvergunning te verkrijgen. De Britse overheid heeft intussen een 'statement of intent' en documenten gepubliceerd over hoe die 'settled status' verkregen kan worden.

Meer details zijn te vinden op de website van de Britse overheid:
www.gov.uk/government/publications/eu-settlement-scheme-statement-of-intent;
www.gov.uk/settled-status-eu-citizens-families.

Wees klaar voor de brexit: begin met een noodplanning

De uitkomst van de brexit blijft onzeker. Daarom is het belangrijk om uzelf, als bedrijf dat medewerkers in of uit het VK tewerkstelt, nu al voor te bereiden. Dat kan met behulp van een zogeheten noodplanning, waarbij u in kaart brengt welke medewerkers u waar tewerkstelt of van plan bent tewerk te stellen en onder welk statuut.

SCENARIO 2: UW BEDRIJF DETACHEERT REGELMATIG VLAAMSE MEDEWERKERS VOOR EEN TIJDELIJKE TEWERKSTELLING IN HET VK

Voor deze groep is de impact het grootst:

- Vlaamse medewerkers in het VK kunnen onder zowel de Belgische als de Britse socialezekerheidswetgevingen vallen, waardoor twee keer verschuldigde bijdragen mogelijk zijn;
- het 'vrij verkeer van werknemers'-principe is niet langer geldig, dus uw Vlaamse medewerker moet in bepaalde gevallen zowel een tijdelijke arbeids- als een verblijfsvergunning aanvragen;
- zolang de medewerker in het VK is, gelden Britse loon- en arbeidsvoorwaarden, waardoor hij of zij mogelijk de huidige Belgische loon- en arbeidsvoorwaarden verliest;
- u moet mogelijk een dubbele payroll voor uw medewerker voorzien: een Vlaamse en een Britse.

Bij een brexit zonder akkoord zal het VK – in afwachting van een nieuwe 'Immigration Bill' – tot eind 2020 een aantal tijdelijke regels hanteren voor wie op Britse bodem werkt:

- Voor een periode van minder dan 3 maanden zullen Europese burgers vrij naar het VK kunnen afreizen om er te werken (zoals nu het geval is).
- Voor een periode van meer dan 3 maanden moeten Europese burgers een 'European Temporary Leave to Remain' bekomen. Die toelating is 3 jaar geldig.

Meer info: **www.gov.uk/government/news/government-outlines-no-deal-arrangements-for-eu-citizens**.

SCENARIO 3: UW BEDRIJF HEEFT BRITSE MEDEWERKERS IN HET VK ONDER EEN LOKAAL CONTRACT

Deze medewerkers blijven onder de Britse sociale wetgeving vallen. Voor hen verandert er in principe dus weinig of niets. Wil u hen echter permanent of tijdelijk in Vlaanderen tewerkstellen? Dan zullen zij een Belgische verblijfs- en werkvergunning nodig hebben voor een langdurig verblijf of de Belgische regels voor detachering volgen in geval van tijdelijke tewerkstelling.

TIP

Begin uw brexitvoorbereiding met deze concrete tips:

- maak een overzicht van uw medewerkers en neem daarin hun plaats van tewerkstelling, statuut en nationaliteit op;
- overweeg permanente plaatsing of een lokale medewerker in plaats van detachering;
- neem ook de toekomstplannen van uw bedrijf mee in uw overweging;
- blijf op de hoogte van de laatste ontwikkelingen: er kan veel wijzigen op korte termijn.

MEER DETAILS

Voor meer informatie over de gevolgen van brexit op arbeidsrecht, kan u terecht op de website van FOD Werkgelegenheid: **http://www.werk.belgie.be/brexit**.
Meer informatie over de impact van de brexit op de sociale zekerheid is beschikbaar op de website van FOD Sociale Zekerheid: **https://socialsecurity.belgium.be/nl/internationaal-actief/brexit**.

Deze fiche kwam tot stand in samenwerking met SD Worx.

sdworx

Vlaanderen
is Internationaal Ondernemen

Eerste hulp bij brexit-obstakels: hier kan u terecht voor ondersteunende diensten

Dat de brexit mogelijk een hindernis inhoudt voor het succes van uw bedrijf, hoeven we u niet meer te vertellen. Maar we drukken u wel graag nog eens expliciet op het hart: u staat er niet alleen voor. De Vlaamse overheid stelt alles in het werk om bedrijven optimaal te ondersteunen. In die optiek slaan onder andere Flanders Investment & Trade (FIT) en VLAIO de handen in elkaar. Ontdek waarvoor u bij ons terechtkan.

WAT FIT CONCREET VOOR U KAN DOEN

ADVIES

FIT verleent u eerstelijnsadvies over internationaal ondernemen in de wereld na de brexit. Onze adviseurs beantwoorden gratis al uw prangende vragen, bieden u (export)begeleiding op maat en helpen u en uw collega's op weg door over mogelijke nieuwe pistes te sparren.

SUBSIDIES EN FINANCIERING

In het kader van exportdiversifiëring biedt FIT financiële steun aan Vlaamse kmo's met wereldwijde export- en investeringsplannen. Ook voor het VK is er steun beschikbaar. Verder informeren we u graag over andere subsidies waarvoor uw bedrijf mogelijk in aanmerking komt. Bekijk zeker ook onze fiche over brexit-gerelateerde subsidies in dit dossier, of surf naar onze website voor een overzicht: **www.brexitready.be**.

TIP

Contacteer de Brexit Helpdesk

De **Brexit Helpdesk** van FIT is het eerste aanspreekpunt voor alle bedrijven, ondernemers en exporteurs met vragen over de brexit. In samenwerking met VLAIO brengt FIT u zo in contact met de aangewezen specialist die uw vraag beantwoordt. Stel uw vraag via **brexit@fitagency.be**.

EXPORTBEVORDERING

FIT onderhoudt waardevolle handelsconnecties met buitenlandse bedrijven, instellingen en andere organisaties – zowel binnen als buiten de Europese Unie. Bovendien organiseren we jaarlijks honderden zakelijke ontmoetingen met potentiële aankopers en handelsagenten in het buitenland, prospectiereizen, groepsstanden op beurzen, seminaries enzovoort. Zo blijft FIT ook na de brexit de ideale partner om uw (export)netwerk uit te bouwen in het VK.

MARKTKENNIS

FIT beschikt over een uitstekende marktkennis en staat klaar met raad en daad om die schat aan informatie met u te delen. Zo kan u uw bedrijf optimaal voorbereiden op de verschillende brexit-scenario's. Raadpleeg onze marktinformatie op: **www.flanderstrade.be**.

Vlaanderen
is Internationaal Ondernemen

WAT VLAIO VOOR U KAN BETEKENEN

Heeft u een vraag omtrent strategisch bedrijfsadvies die niet specifiek op de brexit, export of internationaal ondernemen is toegespitst? Dan kan u ook altijd bij VLAIO terecht, het Vlaams Agentschap Innoveren & Ondernemen. Om een strategische transformatie van uw onderneming voor te bereiden, werkt VLAIO een vierstappenplan op maat uit.

STAP 1 – ANALYSE EN BEGELEIDING

Een bedrijfsadviseur van VLAIO neemt de sterktes en zwaktes van uw businesscase door. Die inzichten worden vervolgens gebundeld in sterke adviezen waarmee u uw strategie kan versterken.

STAP 2 – DE JUISTE PARTNERS INTRODUCEREN

Afhankelijk van uw vraag brengt VLAIO u in contact met geschikte partnerorganisaties: van PMV over kennisinstellingen tot innovatieve bedrijfsnetwerken of andere ondersteunende organisaties die deel uitmaken van het VLAIO-netwerk.

STAP 3 – INFORMEREN EN ADVISEREN

VLAIO voorziet u bovendien van relevante informatie over overheidsreglementering, sectorspecifieke marktbarrières en Europese collega-agentschappen die u van dienst kunnen zijn enzovoort.

STAP 4 – BEGELEIDEN NAAR SUBSIDIES OF ANDERE STEUN

Tot slot brengt VLAIO u op de hoogte van subsidies of andere steunmaatregelen om uw bedrijfstransformatie te realiseren.

MEER DETAILS

Voor meer informatie over de dienstverlening van FIT, surf naar **www.flanderstrade.be**. Hoe VLAIO u kan helpen, ontdekt u op **www.vlaio.be**.

Deze fiche kwam tot stand in samenwerking met VLAIO.

AGENTSCHAP INNOVEREN & ONDERNEMEN
Vlaanderen is ondernemen

Vlaanderen is Internationaal Ondernemen

Vlaamse subsidies ter voorbereiding op de brexit

In de aanloop naar de brexit kunnen de kosten al snel oplopen: marktonderzoek laten uitvoeren, advies inwinnen en de website van uw bedrijf optimaliseren voor internationalisering zijn maar enkele voorbeelden. Zeker voor kmo's zijn subsidies dan meer dan welkom, en er zijn gelukkig ook heel wat mogelijkheden.

WIE KOMT IN AANMERKING?

Voor alle subsidies die in deze fiche worden vermeld, hanteert Vlaanderen de Europese definitie van een kmo. Dat wil zeggen: een zelfstandig bedrijf met **minder dan 250 werknemers** én met een **jaaromzet van maximum EUR 50 miljoen** óf een **balanstotaal van maximum EUR 43 miljoen.**

VLAAMSE SUBSIDIES VOOR EXTERN ADVIES

KMO-PORTEFEUILLE

Met de kmo-portefeuille kunnen kmo's in Vlaanderen kennis aankopen bij geregistreerde externe leveranciers in de vorm van een opleiding of een advies. In het kader van de brexit kan u bijvoorbeeld op zoek gaan naar een nieuwe afzetmarkt of een opleiding volgen over het vervullen van douaneformaliteiten. De aanvraag voor deze subsidies is volledig geautomatiseerd en gebeurt online. Kleine ondernemingen ontvangen tot EUR 10.000 subsidie, voor middelgrote ondernemingen loopt dit bedrag op tot EUR 15.000.

KMO-GROEISUBSIDIE

In het kader van de brexit richt de kmo-groeisubsidie zich tot bedrijven die zich willen heroriënteren en nieuwe markten willen aanboren naast het VK. De focus ligt hier op strategisch advies. Dat kan via een externe adviseur, maar de groeisubsidie mag ook gebruikt worden om een nieuwe medewerker aan te werven die een strategische impact heeft op uw bedrijf. De subsidie bedraagt maximaal EUR 25.000 per jaar voor advies en EUR 25.000 per jaar voor de aanwerving van een strategische medewerker. Samen kunnen deze subsidies oplopen tot EUR 50.000 per jaar. Daarom verloopt het toekenningsproces niet online. Om in aanmerking te komen, moet u in samenspraak met een adviseur van VLAIO een dossier voorbereiden en verdedigen.

TIP

Start op tijd uw aanvraagprocedure

Uw subsidieaanvraag is enkel geldig indien die op tijd wordt ingediend. Bij de subsidies voor kennisuitbreiding is dat ten laatste 14 kalenderdagen na de aanvang van de dienstverlening. Om recht te hebben op de subsidies voor het ontwikkelen van bedrijfsactiviteiten, moet u uw aanvraag indienen vooraleer u met het project van start gaat. Voor andere maatregelen, zoals beurzen of de ontwikkeling van een internationale website, moet het dossier 7 dagen voor de aanvang van het project ingediend worden.

VLAAMSE SUBSIDIES VOOR HET ONTWIKKELEN VAN INTERNATIONALE BEDRIJFSACTIVITEITEN

PROSPECTIEREIZEN

Tijdens een prospectiereis gaat u persoonlijk **nieuwe afzetmarkten gaan bezoeken en ontwikkelen.** Vlaanderen steunt u hierin door tussen te komen in de reis- en verblijfskosten met een forfaitair bedrag afhankelijk van uw bestemming. Deze subsidie geldt **enkel voor bezoeken aan markten buiten de EU.** Na de brexit kan ook het VK als nieuwe markt geprospecteerd worden.

ONTWIKKELING VAN DIGITALE BEDRIJFSCOMMUNICATIE

EUR 2250 voor starters, EUR 1500 voor mature organisaties

Deze subsidie richt zich op bedrijven die hun **digitale kanalen en productinformatie willen optimaliseren voor internationalisering.** In het kader van de brexit kan het lonen om de horizonten voor uw kmo te verbreden naar andere Europese markten naast het VK. Denk hierbij aan de creatie en vertaling van een website of webshop, SEO-optimalisatie, het ontwikkelen van een bedrijfsvideo enzovoort. .

DEELNAME AAN BUITENLANDSE BEURZEN OF NICHE-EVENEMENTEN

Niche-evenementen: EUR 3750 voor starters, EUR 2500 voor mature organisaties
Beurzen: maximum EUR 7500 voor starters, maximum EUR 5000 voor mature organisaties

Elke beurs die is opgenomen in de Duitse Messenplanner wordt beschouwd als een beurs met internationale uitstraling waarvoor subsidiëring kan worden aangevraagd. Beurzen en andere evenementen die niet in de Messenplanner staan, vallen onder de noemer 'niche-evenementen'. Dit zijn bijvoorbeeld gespecialiseerde conferenties in de IT of biotechnologische sector, seminaries of workshops. Om in aanmerking te komen voor deze subsidie, moet uw organisatie **zichtbaar zijn op de beurs of het evenement,** bijvoorbeeld door een beursstand of het inkopen van spreektijd.

INTERNATIONAAL MAATWERK

Max. EUR 18.750 voor starters
Max. EUR 15.000 voor mature organisaties

Ondernemingen met een project dat onder geen van de klassieke subsidietypes valt, komen in aanmerking voor een subsidie 'internationaal maatwerk'. Deze subsidies gaan bij voorkeur naar projecten in groeilanden en opkomende economieën, maar mits een goede onderbouwing kunnen ook brexitprojecten gesteund worden. Denk hierbij aan **creatieve, goed beargumenteerde pilootprojecten of demoprojecten.**

MEER DETAILS

Voor een overzicht van alle subsidies en alle voorwaarden om in aanmerking te komen, surf naar **www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering**; en **www.flandersinvestmentandtrade.com/export/subsidies-en-financiering**.

Deze fiche kwam tot stand in samenwerking met VLAIO

AGENTSCHAP INNOVEREN & ONDERNEMEN
Vlaanderen is ondernemen

Vlaanderen is Internationaal Ondernemen

6 tips om uw exportbedrijf klaar te stomen voor de brexit

Een glazen bol om de impact van de brexit tot in de puntjes in te schatten, hebben we jammer genoeg niet. Wel tekenen zich een aantal belangrijke aandachtspunten af. Bij wijze van conclusie en samenvatting delen we graag 6 concrete manieren om uw exportactiviteiten voor te bereiden op de brexit. Stel een brexit-verantwoordelijke aan om deze punten concreet uit te werken. En doe de Brexit Impact Scan op **www.brexitready.be** om een beeld te krijgen op welke aspecten van uw business de brexit impact kan hebben.

1. BRENG HET KOSTENPLAATJE IN KAART

Op basis van uw huidige transacties met het VK kan u de extra kosten in kaart brengen die de brexit mogelijk met zich meebrengt. Wat kost een douane-uitklaring in België en een douane-inklaring in het VK? Maar ook: moet u IT-infrastructuur opzetten of aanpassen? Opleidingen volgen? Logistieke veranderingen aanbrengen? Een bufferstock aanleggen? Enzovoort. Zo kan u cashflow-voorspellingen doen en de nodige financiële middelen aanleggen. De vraag is in hoeverre u deze meerkost kan doorrekenen aan de klant. Wenst u hierbij externe hulp in te schakelen? Ga na of u in aanmerking komt voor subsidies via de KMO-portefeuille van VLAIO.

2. GA DE MOGELIJKE IMPACT VAN INVOERRECHTEN NA

Gooien de EU en het VK het niet op een akkoord, dan komen er invoerrechten. In dat geval worden de tarieven van 'meest begunstigde natie' van de Wereldhandelsorganisatie (WTO) aangerekend. Wil u het zekere voor het onzekere nemen? Probeer dan een inschatting te maken van de impact van dit scenario op uw prijzen en verkoop, en neem dit mee in uw cashflow-analyse. Enkele bijkomende vragen die u daarbij het best in het achterhoofd houdt:

- uit welke hoek ervaart u het meest concurrentie: lokaal, Europees of globaal?
- in hoeverre is het VK afhankelijk van import voor uw aanbod?
- kan de meerkost worden doorgerekend op de factuur van uw eindklant?

3. BEPAAL OF U ZICH MOET INDEKKEN TEGEN WISSELKOERSRISICO'S

Door de brexit is het Britse pond volatieler geworden, waardoor u mogelijk met hogere wisselkoersrisico's wordt geconfronteerd. Gelukkig kan u die op verschillende manieren het hoofd bieden. Onderhandel bijvoorbeeld contracten in euro met uw Britse klanten. Of probeer een wisselkoersclausule te voorzien, zodat u prijsaanpassingen kan doorvoeren. Is dat alles niet mogelijk, ga dan na bij uw bank of een termijncontract of andere financiële instrumenten een must zijn voor uw business. Het antwoord is zeker niet altijd ja. Neem dit mee op in uw cashflow-analyse.

4. VOLG DE WERELD VAN NORMEN EN VERPAKKINGEN OP DE VOET

Verwacht wordt dat impact van de brexit op het vlak van normen en verpakkingsvoorschriften in eerste instantie beperkt zal zijn. Maar na verloop van tijd kunnen de Europese en Britse ontwikkelingen in deze domeinen wel van elkaar beginnen af te wijken. Houd daarom een vinger aan de pols via uw beroepsfederatie. Of ga te rade bij overkoepelende organisaties zoals het NBN (het Belgische Bureau voor Normalisatie) en het BVI (het Belgische Verpakkingsinstituut). Informeer u bovendien tijdig over de mogelijke extra kosten voor certificering en testen op langere termijn na de brexit. Breng die mee in kaart in uw cashflow-analyse.

5. NEEM UW BESTAANDE CONTRACTEN ONDER DE LOEP

Lees al uw bestaande contracten na om onaangename verrassingen te vermijden. Vergewis u ervan dat alles wat erin staat ook werkbaar is voor uw bedrijf. Ga na of het noodzakelijk is om uw handelscontracten te heronderhandelen met uw afnemers in het VK. Wordt het onredelijk om uw contractuele verplichtingen na te komen? Veranderen de oorspronkelijke voorwaarden te ingrijpend? Win professioneel advies in over wat u kan doen.

6. DIVERSIFIEER (INDIEN NODIG) UW EXPORTACTIVITEITEN

Vormt het VK een van de belangrijkste markten van uw bedrijf? U bent verre van alleen. De Britse markt is dan ook de op drie na grootste bestemming van Vlaamse exporteurs. Wie in grote mate afhankelijk is van export naar het VK doet er goed aan om alternatieve markten te onderzoeken. Flanders Investment & Trade neemt graag – samen met u – de diversificatiemogelijkheden voor uw bedrijf onder de loep. Vergeet niet na te gaan voor welke subsidies u eventueel in aanmerking komt om u hierbij te ondersteunen.

ONDERSTEUNING NODIG?

Neem gerust contact op met FIT voor **gratis brexit-advies op maat** via **brexit@fitagency.be**. Of doe de brexit-scan op **www.brexitready.be**.

Uw aanloop naar de brexit voorbereiden?

Voor meer info over de mogelijke gevolgen van de brexit op sociaal, fiscaal en juridisch vlak, stel ons uw vraag via **brexit@fitagency.be** of surf naar **www.brexitready.be**. Specialisten van FIT, VLAIO en Enterprise Europe Network staan voor u klaar met antwoorden en advies.

Partners

Dit document kwam er in samenwerking met de volgende partners:

- Federale Overheidsdienst Financiën
- Federale Overheidsdienst Economie
- Dienst Controle Strategische Goederen
- ING
- NBN
- Howarth Food Safety
- Arcas Law
- VLAIO
- SD Worx
- FAVV

Hoofdzetel

Flanders Investment & Trade
Koning Albert II-laan 37
1030 Brussel
T: +32 2 504 87 11
E: info@flanderstrade.be
www.flanderstrade.be
www.brexitready.be

November 2019 | Verantwoordelijke uitgever: Claire Tillekaerts | Koning Albert II-laan 37 | 1030 Brussel – België