

Maandag 14 januari 2019

- **Brits parlement stemt 15 januari over brexit-deal, kans op no deal blijft groot**
- **ABN AMRO verwacht voor Nederland dit jaar 0,5% lagere bbp-groei bij een no deal**
- **Sector Transport & Logistiek het meest kwetsbaar**
- **Dreiging Britse invoerheffingen op Nederlandse producten behoeft nuancering**

De stemming

Het Britse parlement stemt morgen over het conceptakkoord dat het Verenigd Koninkrijk (VK) in november met de Europese Unie (EU) over de brexit sloot. Deze brexit-deal regelt hoe het VK uit de EU kan treden. Veel parlementariërs zijn het, om erg uiteenlopende redenen, niet eens met de vorm of de inhoud van het akkoord. Het voorstel lijkt daarom niet op een parlementaire meerderheid te kunnen rekenen. Als de volksvertegenwoordiging morgen het brexit-akkoord afwijst, neemt de kans toe dat het VK op 29 maart zonder afspraken over het verkeer van goederen, diensten en personen uit de Unie treedt. In dit rapport belicht ABN AMRO de gevolgen van een dergelijke 'wanordelijke brexit' voor diverse sectoren van het Nederlandse bedrijfsleven.

Het VK is na Duitsland en België de derde exportmarkt voor Nederland. Omgekeerd is ons land de vierde exportmarkt voor de Britten. Voor Nederlandse importeurs van goederen die in het VK worden geproduceerd, heeft een wanordelijke brexit onder meer als nadelig gevolg dat de productaansprakelijkheid naar de importeur verschuift, aangezien de Britse producent niet langer in de EU zetelt. Exporteurs krijgen te maken met twee douanes: naast de Nederlandse ook de Britse. Zelfs voor bedrijven die niet direct met het VK handelen, kan een wanordelijke brexit negatief uitpakken. Toeleveranciers van deze bedrijven kunnen namelijk wel handelsbanden met het VK hebben. Dit kan leiden tot langere levertijden en hogere prijzen van de te leveren waar.

Inhoudsopgave

Drie scenario's

- [Ordelijk](#)
- [Wanordelijk](#)
- [Breinain](#)

Transport & Logistiek meest kwetsbaar

WTO-invoerheffingen

Analyse per sector

- [Agrarisch](#)
- [Food](#)
- [Bouw](#)
- [Real Estate](#)
- [Retail](#)
- [Leisure](#)
- [Transport & Logistiek](#)
- [Industrie](#)
- [Technologie, Media en Telecom](#)
- [Zakelijke dienstverlening](#)

Drie scenario's

Ondernemers moeten rekening houden met drie scenario's:

1. Ordelijke brexit.

Als het Britse parlement het brexit-akkoord tegen de verwachting in toch goedkeurt, treedt het VK op 29 maart uit de Unie, maar geldt er wel een overgangperiode tot 31 december 2020. Tijdens deze periode blijven de EU-regels en -wetten in het VK gelden. Bedrijven en andere organisaties krijgen in die periode de tijd om zich voor te bereiden op nieuwe, nog vast te stellen regels die gelden na 31 december 2020. In dat geval is er tot en met die datum nog vrij verkeer voor goederen, diensten en personen. Een 'orderly brexit' heeft op korte termijn geen nadelige effecten op de Nederlandse bbp-groei. Op lange termijn blijft de schade beperkt tot een lager bbp in het jaar 2030 van naar verwachting maximaal 1 procentpunt.

2. Wanordelijke brexit.

Hierbij verlaat het VK op 29 maart de Unie, zonder afspraken over het verkeer van goederen, diensten en personen en dus zonder overgangperiode om tot definitieve afspraken te komen. Dit scenario heeft grote gevolgen voor Nederlandse bedrijven. Het vertrouwen van huishoudens (consumptie) en bedrijven (investeringen) in de economie zal afnemen. Ook daalt de koers van het Britse pond bij deze zogenoemde 'harde brexit' verder. Hierdoor worden Nederlandse goederen en diensten voor

de Britten duurder en dus onaantrekkelijker, terwijl Britse goederen en diensten op de Nederlandse markt juist beter kunnen concurreren. Dit scenario kost Nederland dit jaar 0,5 procentpunt aan bbp-groei en volgend jaar nog eens 0,25 procentpunt, zo verwacht ABN AMRO. In het jaar 2030 ligt de groei van de Nederlandse economie als gevolg van een wanordelijke brexit 2,5 tot 1,25 procentpunt lager dan zonder brexit. De brexit kan over zo'n wat langere termijn ook innovatiekracht opleveren waardoor het nadelige effect op de bbp-groei binnen de perken blijft.

3. Bremain.

Dit scenario ontstaat als de Britse regering de uittreding herroept, of wanneer het VK er ondanks een ordelijke brexit toch niet in slaagt om in de bijbehorende overgangperiode met de EU tot nieuwe afspraken te komen over het toekomstige verkeer van goederen, diensten en personen. In beide gevallen blijft het VK de EU-regels hanteren. Bij het bremain-scenario zijn er geen effecten op de groei van het Nederlandse bbp.

Pijn voor Transport & Logistiek

Het meest kwetsbaar van alle sectoren is Transport & Logistiek. Transportbedrijven krijgen bij een harde brexit te maken met extra administratieve rompslomp. Op dit moment zijn voor export naar het VK volgens de Nederlandse douane twee of drie documenten nodig. Dat worden er dan minimaal zeven.

Een wanordelijke brexit betekent bovendien de terugkeer van grenscontroles. Een gemiddelde ferry bevat 5,5 kilometer aan vrachtwagens, 300 personenwagens en 1.200 passagiers. De wachtrijen die kunnen ontstaan zijn een groot risico voor transporteurs van bederfelijke waar en voor just-in-time-leveranties.

Los van elkaar hebben 'Londen' en 'Brussel' de afgelopen weken maatregelen bekendgemaakt die de schok van een wanordelijke brexit moeten verzachten. De Europese Commissie lanceerde een [noodplan](#) bestaande uit veertien tijdelijke noodmaatregelen voor onder meer het bankwezen, het vliegverkeer, de transportsector en de douane; bedoeld om 'harde' brexit een 'zachte' landing te geven.

Normaliter spreekt de EU met niet-lidstaten aparte wegvervoersrechten af. Britse vrachtwagens mogen hun ladingen in Nederland tot 31 december 2019 afleveren, zonder dat er wegvervoersrechten zijn afgesproken. Maar zij mogen niet doorrijden naar andere bestemmingen in de EU om nieuwe ladingen op te halen.

WTO-invoerheffingen

EU-landen heffen geen invoertarieven op elkaars producten. Bij een no deal hanteert de EU na 29 maart invoerrechten op Britse producten zoals vastgesteld door de Wereldhandelsorganisatie (WTO) en doen de Britten hetzelfde voor EU-producten. Lang niet alle Nederlandse bedrijven krijgen met een heffing te maken, zo verwachten wij. Voor de helft van de tien belangrijkste productgroepen die Nederland naar het VK exporteert, hanteren de Britten momenteel een WTO-heffingstarief van 0% (figuur 1).

Figuur 1: Niet alle Nederlandse exporteurs krijgen te maken met invoerheffingen na een wanordelijke brexit

Bron: CBS, Britse overheid (<https://www.gov.uk/trade-tariff>)

Productgroep	Export-waarde in mrd EUR	Voorbeeldproduct	WTO-tarief
Mobiele telefoons	3,451	smartphones	0%
Ruwe aardolie en aardolieproducten	2,961	ruwe aardolie	20%
Medicinale en farmaceutische producten	2,354	penicilline	0%
Kantoormachines	2,146	kopieerapparaten	0,5%
Groenten en fruit	2,006	sla	10,4%
Voertuigen voor wegvervoer	1,93	vrachtwagens > 5 ton	22%
Diverse fabrikaten	1,688	metalen kantoormeubels	0%
Elektrische apparaten	1,583	melkmachines	0%
Vlees en vleesproducten	1,374	gekoeld rundvlees	12,8% plus EUR 303,40/100 kg
Andere ruwe dierlijke en plantaardige producten	1,186	sojabonen	0%

Agrarisch en Food

Het VK is een belangrijke afnemer van Nederlandse voedingsmiddelen. Van de totale export in de sector Food gaat 10% naar het VK. Hiermee is het VK het derde exportland voor voedingsmiddelen uit Nederland. Er zitten grote verschillen tussen de verschillende typen uitvoerproducten. Zo is de vleessector voor 15% van zijn export afhankelijk van het VK, de AGF-sector voor 12% en de zuivelsector voor 'slechts' 5%. Het VK importeert vooral bewerkte voedingsmiddelen (80%) en is dus voor de Nederlandse voedingsmiddelen-industrie een belangrijke afzetmarkt met een totale grootte van GBP 196 miljard. Het VK kan voor 54% in zijn eigen voedsel voorzien. De zelfvoorzieningsgraad is per product verschillend: zo ligt de zelfvoorzieningsgraad voor vers fruit op slechts 17%, terwijl de zelfvoorzieningsgraad voor rundvlees (83%), pluimveevlees (86%) en varkensvlees (61%) een stuk hoger ligt.

Bezuinigen op groente en fruit

Uit onderzoek blijkt dat Britten bij hogere voedselprijzen bezuinigen op groente en fruit. Bij een wanordelijke brexit is de kans aanwezig dat het pond in waarde daalt. Producten uit de EU worden dan duurder. Dit kan ongunstig uitvallen voor de Nederlandse AGF-bedrijven.

Voor vlees is de zelfvoorzieningsgraad al relatief hoog en de ondernemers in onder meer de pluimveesector schalen op. Bij hogere prijzen wordt met name de positie van Nederlandse veehouders op de Britse markt uitdagender.

Voor de visserij is met name de strijd om de Britse visgronden en het toelaten van niet-Britse vissers van belang. Veel Nederlandse vissers zijn voor hun vangst afhankelijk van dit gebied. De overgangperiode tot 2021, onderdeel van de brexit-deal, geldt ook voor dit onderwerp.

Bij een no-deal komt die overgangperiode te vervallen. Nederlandse vissers kunnen dan niet meer hun beroep uitoefenen op de Britse wateren. Een groot deel van de vangst door Nederlandse vissers komt uit Britse wateren, dus de impact van een verbod is groot. Verder kunnen bij een brexit kunnen de eisen die gesteld worden aan export van agrifoodproducten, zoals bloemen of planten veranderen. Dat betekent ook dat ondernemers rekening moeten houden met verandering van documentatie en controles door keuringdiensten. Daarnaast kunnen met name voor de agrifoodsector de lange wachttijden in de transport naar het VK een probleem kunnen vormen.

Sectoreconoom: Nadia Menkveld

Kansen bij een Brexit

Het Verenigd Koninkrijk exporteert ook naar Nederland en de rest van de EU. In 2017 exporteerde het VK circa GBP 13 miljard aan voedingsmiddelen en drank naar het EU. Belangrijke exportproducten voor het VK zijn alcoholische dranken, zoals whisky en bier, maar ook kaas, rund en varkensvlees. Ierland is de belangrijkste bestemming voor deze goederen. Daarnaast zijn Frankrijk, Nederland en Duitsland belangrijke landen in de EU waar het VK zijn voedingsmiddelen naar toe exporteert.

Net zoals de export naar het VK bij een wanordelijke brexit gehinderd kan worden door importbeperkingen, kan de export van het VK naar de EU ook stroever verlopen. Nederlandse bedrijven kunnen het hiaat dat eventueel zou ontstaan door het wegvallen van het aanbod uit de VK opvullen.

Bouw en Real Estate

Bouwsector indirect geraakt

Een harde brexit raakt de Nederlandse bouwsector vooral indirect. Een uittreding zonder afspraken van uit VK uit de EU zorgt voor deuk in het vertrouwen dat consumenten en bedrijven in de economie hebben. Wanneer het vertrouwen daalt, zijn consumenten geneigd om investeringen uit te stellen. Zij verbouwen dan minder snel hun huis verbouwen of kopen minder snel een nieuwe woning. Een wanordelijke brexit zet ook het ondernemersvertrouwen onder druk, waardoor ook bouwbedrijven (tijdelijk) minder zullen investeren. Hierdoor kan de bouwproductie minder hoog uitvallen.

Het directe effect van een harde brexit op de bouwsector is beperkt. Er zijn namelijk weinig Nederlandse bouwbedrijven in het VK actief. De export van bouwdiensten is daarom laag in vergelijking met de Nederlandse bouwproductie. In de eerste drie kwartalen van 2018 werd er voor EUR 433 miljoen aan bouwdiensten naar het VK uitgevoerd, terwijl de Nederlandse bouwproductie in 2017 ruim EUR 63 miljard bedroeg. Het VK heeft wel een aandeel van 19% in de uitvoer van de sector en is daarmee een van de belangrijkste bestemmingen. Ook voor de exporterende bouwmaterialenindustrie heeft de brexit een beperkt effect. België en Duitsland zijn veel grotere handelspartners.

Het directe effect van een wanordelijke brexit op de sector Bouw wordt veroorzaakt door een zwakkere pond en de te verwachten fysieke en papieren handelsbelemmeringen. Wanneer Nederlandse bouwbedrijven en producenten hier materialen produceren en deze naar het VK exporteren of wanneer zij voor hun werk in het VK in ponden worden betaald, bestaat het risico dat zij door een zwakkere pond duurder worden dan hun Britse collega's. Dit is een risico wanneer zij voor een groot deel van hun werk afhankelijk zijn van het VK. De exporterende bouwbedrijven en producenten lopen het risico dat hun goederen minder makkelijk het VK in kunnen. Een eventuele recessie in het VK kan zorgen voor minder investeringen in de bouw, waardoor er minder werk in het VK voor Nederlandse bedrijven is.

Vastgoed gespreid belegd

Het effect van een wanordelijke brexit op de vastgoedsector is beperkt voor veel vastgoedbeleggers, omdat de meeste beleggers niet alleen in het VK beleggen. Zij hanteren een geografische en functionele spreiding. Op zichzelf is het VK voor vastgoedbeleggers wel een belangrijk investeringsland. Volgens Cushman&Wakefield is het VK zelfs na de Verenigde Staten de belangrijkste bestemming. De brexit heeft daarom grote

Sectoreconoom: Madeline Buijs

invloed op de beslissing om al dan niet in Brits vastgoed te investeren. Door de brexit kan het VK als vestigingsland minder aantrekkelijk worden, wat een negatief effect heeft op de waarde van het Britse vastgoed. Voor het Nederlandse vastgoed kan de brexit juist positief zijn wanneer Nederland als nieuw vestigingsland in beeld komt. Vooral de kantorenmarkt kan hier in Nederland van profiteren, op A-locaties zoals de Amsterdamse Zuidas. Dit zien we nu al gebeuren.

Het sentiment is voor vastgoedbeleggers van groot belang. Door de aanhoudende onzekerheid over het brexitdossier staat het Britse consumentenvertrouwen onder druk. Dit kan beleggers huiverig maken om in het VK te investeren, waardoor de waarde van panden onder druk komt te staan. Dit kan een negatief effect hebben op de portfolio van Nederlandse vastgoedbeleggers. Wanneer de economische groei in Nederland terugvalt door een harde brexit, heeft dit een negatief effect op de waarde van het Nederlandse vastgoed.

Retail en Leisure

Consumentenvertrouwen is crux

Een wanordelijke, harde brexit raakt het consumentenvertrouwen; ook in Nederland. En de stand van het consumentenvertrouwen is weer een belangrijke voorspeller voor de verkopen in de detailhandel (figuur 2). Bij een laag vertrouwen houdt de consument de hand vaker op de knip. De onzekerheid rondom een Brits vertrek uit de EU droeg de afgelopen maanden al bij aan een vertrouwensdaling. Als de consumptie – in lijn met het bbp – door de brexit een half procentpunt trager groeit dan eerder verwacht, vertraagt de groei van de sector retail ook duidelijk.

Naast die indirecte invloed raakt deze harde brexit een deel van de retail-ondernemers rechtstreeks. Bijvoorbeeld omdat het pond duidelijk in waarde daalt ten opzichte van de euro. Britse consumenten die iets willen bestellen in een Nederlandse webshop, zijn daardoor automatisch duurder uit. Hetzelfde geldt voor producten die door Nederlandse groothandels naar het VK geëxporteerd worden, zoals schoeisel, telecomapparatuur en mannenkleding van brei- en haakwerk. Bedrijven die veel zaken doen in het VK, doen er goed aan om hun assortiment en prijsstelling te heroriënteren en eventueel uit te breiden naar een nieuwe afzetmarkt.

Impact van Britse toeristen

Een harde brexit gaat een negatieve impact hebben op het vertrouwen bij de Nederlandse consument. En als een consument minder vertrouwen heeft, is hij of zij minder geneigd om bijvoorbeeld uit eten te gaan. Een harde brexit zet daarmee een rem op de groei van bijvoorbeeld restaurants.

Ook hotels kunnen hinder ervaren. Bij een mineurstemming onder Britse toeristen is de kans kleiner dat zij een vakantie in een Nederlands hotel boeken. Ook omdat uitgaven die ze in Europa doen, duurder worden door de waardedaling van het pond. In 2018 waren er zo'n 4,6 miljoen overnachtingen door Britse toeristen in Nederland, waarvan 4 miljoen in hotels. In Amsterdam zijn zij goed voor 15% van de hotelovernachtingen, in de Haarlemmermeer en Utrecht voor 10%, en hoteliers in Maastricht, Rotterdam en Den Haag voor 5 á 6%.

Het is belangrijk deze groep te blijven aanspreken, bijvoorbeeld door de bereikbaarheid van musea, stadswandelingen en horeca in de nabije omgeving te benadrukken. Of om juist andere groepen aan te spreken die eventueel het wegblijven van een deel van de Britse gasten kunnen opvangen.

Sectoreconoom: Sonny Duijn

Figuur 2: Het consumentenvertrouwen is een belangrijke voorspeller voor de verkopen in de detailhandel

Bron: CBS



Brexit treft short sea shipping

De invloed van een wanordelijke brexit op de sector Transport & Logistiek zal groot zijn. In 2017 werd er voor EUR 3,7 miljard aan vervoersdiensten uitgevoerd richting het VK (uitgezonderd passagiersvervoer); 13,5% van alle vervoersdiensten. Na Duitsland is het VK de belangrijkste bestemming. Goederen worden vooral via short sea shipping en het wegvervoer naar het VK geëxporteerd. Het grootste gedeelte van de goederen wordt over het water vervoerd. Het VK en Nederland zijn de belangrijkste bestemmingen voor short sea shipping en sterk afhankelijk van elkaar. Het VK is voor het wegvervoer minder belangrijk. Ook voor expediteurs is de handel tussen Nederland en het VK van groot belang. Zij verdienden in 2017 afgerond EUR 1 miljard aan de export naar het VK. Er werd in 2017 veel meer vervoersdiensten geëxporteerd dan geïmporteerd. In 2017 werd voor EUR 1,6 miljard aan vervoersdiensten ingevoerd. Logistieke bedrijven krijgen het meeste last van eventuele handelsbelemmeringen. Wanneer douaneformaliteiten meer tijd in beslag gaan nemen, kan dat ondernemers veel geld kosten. Zij zijn gebaat bij open grenzen en het efficiënt en snel passeren daarvan. Voor expediteurs kunnen handelsbelemmeringen gunstig uitpakken, omdat zij logistieke bedrijven kunnen ondersteunen in de afhandeling van de extra formaliteiten.



Shutterstock.com

Door een zwakkere pond kan de concurrentiepositie van Nederlandse transporteurs verslechteren, waardoor zij mogelijk werk verliezen aan Britse vervoerders. Wanneer de economische groei in het VK terugloopt, worden transporteurs ook indirect geraakt. Het vervoersvolume richting het VK zal dan afnemen.

Britse havens kunnen door een wanordelijke brexit wel onaantrekkelijker worden, omdat continentaal Europa door handelsbelemmeringen lastiger te bereiken zal zijn. Nederlandse havens zijn een goed alternatief. Dit is positief voor short sea shipping en de binnenvaart.

Industrie

Industriële verwevenheid is groot

De invloed van een wanordelijke brexit op de industrie zal groot zijn. De verwevenheid met het VK is ten opzichte van andere sectoren relatief hoog. Bij de totale export van het Nederlandse industriële product neemt de handel met het VK 8% voor zijn rekening. In 2017 vertegenwoordigde dat circa EUR 12 miljard. Het VK is voor de Nederlandse industriële sector een belangrijke handelspartner, met name voor de transportmiddelen-, machine- en chemische industrie. Daarnaast exporteert onze belangrijkste handelspartner, Duitsland, ook veel naar het VK, bijvoorbeeld auto's. De Nederlandse industrie levert veel onderdelen aan de Duitse industrie. Als de Duitse industrie last krijgt van de brexit, heeft Nederland daar dus ook indirect last van.

Wisselkoerseffecten

De sector industrie wordt het sterkst getroffen door de wisselkoerseffecten en de invloed daarvan op de handelsstromen. De industriële bedrijven met vestigingen in het VK en die omzet in ponden genereren, lopen met name financiële risico's. Met een sterkere euro in het verschiep – en dus een zwakker pond – zal de export van onze industriële goederen voor afnemers in het VK duurder worden. In een dergelijk scenario ligt het voor de hand dat het aantal orders vanuit het VK zal afnemen. Aan de andere kant kan de import vanuit het VK – van onderdelen en grondstoffen – voordeliger

Aandrijf-as voor Mini drie keer Kanaal over



Shutterstock.com

Door de jaren heen zijn de 'supply chains' steeds ingewikkelder geworden. Een voorbeeld is de toeleveringsketen van een fabriek van BMW in Oxford waar Mini's worden geassembleerd. De aandrijfassen worden gegoten in Frankrijk. Vervolgens steekt de aandrijf-as het Kanaal over naar een BMW-fabriek in Warwickshire, waar de as door middel van boren en frezen wordt voltooid. Dan gaat de as weer het Kanaal over naar München, waar BMW de aandrijf-as aan de motor bevestigt. Als dat gebeurd is, steekt de as (in de motor) voor de derde keer het Kanaal over naar de Mini-fabriek in Oxford, waar de motor in een auto wordt gemonteerd. Indien de Mini op het Europese vasteland wordt verkocht, gaat de aandrijf-as zelfs voor de vierde keer de Britse grens over.

Sectoreconoom: Albert Jan Swart

worden en dat kan de inkoopkosten drukken. Maar door de brexit zal ook de onzekerheid groot blijven, met een mogelijk dempend effect op de investeringen als gevolg. Daarnaast pakt de kans op nieuwe douanetarieven ook voor Nederlandse industriële bedrijven negatief uit.

Ketens ontregeld

Wanneer douaneformaliteiten zorgen voor files aan de grens, kunnen bevoorradingsketens ontregeld worden, wat kan leiden tot langere levertijden voor bepaalde onderdelen. Een wanordelijke brexit, zonder afspraken over invoertarieven, zou betekenen dat bij handel tussen de EU en het Verenigd Koninkrijk de invoertarieven van de Wereldhandelsorganisatie (WTO) gaan gelden. Dat zou productieketens waarin het Verenigd Koninkrijk een rol speelt veel minder efficiënt maken.

Technologie, media en telecom en Zakelijke dienstverlening

IT-branche krijgt klappen

De export is van groot belang voor de Nederlandse techniek, media- en telecomsector (TMT). Maar liefst een derde (EUR 22 miljard) van de omzet van telecommunicatie- en computerdiensten wordt behaald in het buitenland. Hiervan wordt ruim 20% in het VK omgezet. In de IT-branche zijn 8.000 banen (fte) te danken aan de export naar het VK. Daarmee is het VK van wezenlijk belang voor bedrijven en werkgelegenheid in de sector.

Het pond heeft sinds het brexit-referendum 18% aan waarde verloren ten opzichte van de euro. De import van diensten en producten uit het VK is daardoor goedkoper geworden en de export naar het VK duurder. De komende tijd kan het pond nog meer waarde verliezen door de brexit-perikelen.

Een wanordelijke brexit kan een verdere impact hebben op de Nederlandse TMT-sector. De export van diensten en producten naar het VK wordt dan moeilijker. Importtarieven, wisselkoerseffecten en douane-procedures zijn nadelig voor de Nederlandse bedrijven die exporteren naar het VK. Britse IT-bedrijven, op hun beurt, krijgen het moeilijker om producten en diensten naar het vasteland te exporteren, wat weer kansen biedt voor Nederlandse ondernemers.

Bedrijven in de TMT-sector kunnen daarnaast problemen verwachten op het gebied van intellectueel eigendom en regulering. Het grootste probleem van een wanordelijke brexit ontstaat als het vrije verkeer van personen belemmerd wordt. Het wordt dan moeilijk om Brits IT-personeel aan te trekken of te behouden. Andersom geldt natuurlijk dat het VK moeilijk Nederlands personeel aan kan trekken.

Vrij verkeer van diensten beperkt

De zakelijke dienstverlening kan op meerdere manieren effecten ondervinden van een wanordelijke brexit. De eerste manier is via de export van zakelijke diensten. De sector haalt bijna 30% van de omzet uit de export. Daarvan gaat ongeveer 12% naar het VK. Het grootste probleem krijgt de sector met beperkingen in het vrije verkeer van diensten. De Nederlandse zakelijke dienstverlening zal dan moeilijker diensten kunnen exporteren naar het VK. Andersom geldt dat bedrijven uit het VK moeilijker diensten naar het vasteland kunnen exporteren, wat op zijn beurt kansen biedt aan Nederlandse dienstverleners. Daarnaast spelen wisselkoerseffecten een rol. Een verzwakkend pond maakt Nederlandse producten en diensten duurder voor bedrijven en consumenten in het VK.

Sectoreconoom: Kasper Buiting

De zakelijke dienstverlening biedt daarnaast ondersteunende diensten aan de Nederlandse exporterende sectoren en kan dus ook indirect effecten merken van een no deal-brexit. Importtarieven, douane-procedures en wisselkoerseffecten gaan namelijk deze exporterende sectoren raken. Een voordeel voor de zakelijke dienstverlening kan wel zijn dat de administratieve rompslomp extra werk biedt aan juridische dienstverleners.

Een derde manier waarop brexit de zakelijke dienstverlening raakt, is via de sterke correlatie van de sector met de Nederlandse economie. Als de Nederlandse economie minder hard groeit door een wanordelijke brexit, kent de zakelijke dienstverlening ook minder groei. De export naar het VK biedt (direct en indirect) werk aan 19.000 fte aan Nederlandse uitzendkrachten, zo blijkt uit cijfers van het CBS. Ook andere branches binnen de zakelijke dienstverlening hebben veel banen te danken aan de export naar de Britten: 9.000 fte bij organisatieadviesbureaus, 4.000 fte bij advocaten en accountants en 3.000 fte bij schoonmaakbedrijven. Branches die veel (ondersteunende) diensten bieden in het VK worden sterker geraakt dan gemiddeld (denk aan adviesdiensten).

ABN AMRO Sector Advisory

	Sander van Wijk	<i>Hoofd Sector Advisory</i>	sander.van.wijk@nl.abnamro.com	Industrie	David Kemps	<i>Sector Banker</i>	david.kemps@nl.abnamro.com
	Franka Rolvink-Couzy	<i>Hoofd Sector Research</i>	franka.rolvink@nl.abnamro.com		Albert Jan Swart	<i>Sector Econoom</i>	albert.jan.swart@nl.abnamro.com
	Rishma Hoeba	<i>Secretaresse</i>	rishma.hoeba@nl.abnamro.com		Alexander Goense	<i>Sector Analyst</i>	alexander.goense@nl.abnamro.com
Agrarisch	Pierre Berntsen	<i>Sector Banker</i>	pj.berntsen@nl.abnamro.com	Transport & Logistiek	Bart Banning	<i>Sector Banker</i>	bart.banning@nl.abnamro.com
	Jan de Ruyter	<i>Sector Banker</i>	jan.de.ruyter@nl.abnamro.com		Albert Jan Swart	<i>Sector Econoom</i>	albert.jan.swart@nl.abnamro.com
	Nadia Menkveld	<i>Sector Econoom</i>	nadia.menkveld@nl.abnamro.com		Bram van Amerongen	<i>Sector Analyst</i>	bram.van.amerongen@nl.abnamro.com
	Martijn Leguijt	<i>Sector Analyst</i>	martijn.leguijt@nl.abnamro.com				
Food	Rob Morren	<i>Sector Banker</i>	rob.morren@nl.abnamro.com	Bouw	Petran van Heel	<i>Sector Banker</i>	petran.van.heel@nl.abnamro.com
	Nadia Menkveld	<i>Sector Econoom</i>	nadia.menkveld@nl.abnamro.com		Madeline Buijs	<i>Sector Econoom</i>	madeline.buijs@nl.abnamro.com
	Martijn Leguijt	<i>Sector Analyst</i>	martijn.leguijt@nl.abnamro.com		Casper Wolf	<i>Sector Analyst</i>	casper.wolf@nl.abnamro.com
TMT	Steven Peters	<i>Sector Banker</i>	steven.peters@nl.abnamro.com	Vastgoed	Petran van Heel	<i>Sector Banker</i>	petran.van.heel@nl.abnamro.com
	Kasper Buiting	<i>Sector Econoom</i>	kasper.buiting@nl.abnamro.com		Madeline Buijs	<i>Sector Econoom</i>	madeline.buijs@nl.abnamro.com
	Justine Vijver	<i>Sector Analyst</i>	justine.vijver@nl.abnamro.com		Casper Wolf	<i>Sector Analyst</i>	casper.wolf@nl.abnamro.com
Zakelijke diensten	Han Mesters	<i>Sector Banker</i>	han.mesters@nl.abnamro.com	Healthcare	Anja van Balen	<i>Sector Banker</i>	anja.van.balen@nl.abnamro.com
	Kasper Buiting	<i>Sector Econoom</i>	kasper.buiting@nl.abnamro.com		Laura Kranenburg	<i>Sector Analyst</i>	laura.kranenburg@nl.abnamro.com
	Justine Vijver	<i>Sector Analyst</i>	justine.vijver@nl.abnamro.com				
Retail	Henk Hofstede	<i>Sector Banker</i>	henk.hofstede@nl.abnamro.com	Thema's	Loek Caris	<i>Sector Econoom</i>	loek.caris@nl.abnamro.com
	Sonny Duijn	<i>Sector Econoom</i>	sonny.duijn@nl.abnamro.com		Bram van Amerongen	<i>Sector Analyst</i>	bram.van.amerongen@nl.abnamro.com
	Selma van der Graaf	<i>Sector Analyst</i>	selma.van.der.graaf@nl.abnamro.com				
Leisure	Stef Driessen	<i>Sector Banker</i>	stef.driessen@nl.abnamro.com	Grondstoffen			
	Sonny Duijn	<i>Sector Econoom</i>	sonny.duijn@nl.abnamro.com	- Industriële Metalen	Casper Burgering	<i>Sector Econoom</i>	casper.burgering@nl.abnamro.com
	Selma van der Graaf	<i>Sector Analyst</i>	selma.van.der.graaf@nl.abnamro.com	- Agricommodities	Casper Burgering	<i>Sector Econoom</i>	casper.burgering@nl.abnamro.com

Disclaimer

This document has been prepared by ABN AMRO. It is solely intended to provide financial and general information on economics. The information in this document is strictly proprietary and is being supplied to you solely for your information. It may not (in whole or in part) be reproduced, distributed or passed to a third party or used for any other purposes than stated above. This document is informative in nature and does not constitute an offer of securities to the public, nor a solicitation to make such an offer.

No reliance may be placed for any purposes whatsoever on the information, opinions, forecasts and assumptions contained in the document or on its completeness, accuracy or fairness. No representation or warranty, express or implied, is given by or on behalf of ABN AMRO, or any of its directors, officers, agents, affiliates, group companies, or employees as to the accuracy or completeness of the information contained in this document and no liability is accepted for any loss, arising, directly or indirectly, from any use of such information. The views and opinions expressed herein may be subject to change at any given time and ABN AMRO is under no obligation to update the information contained in this document after the date thereof.

Before investing in any product of ABN AMRO Bank N.V., you should obtain information on various financial and other risks and any possible restrictions that you and your investments activities may encounter under applicable laws and regulations. If, after reading this document, you consider investing in a product, you are advised to discuss such an investment with your relationship manager or personal advisor and check whether the relevant product – considering the risks involved- is appropriate within your investment activities. The value of your investments may fluctuate. Past performance is no guarantee for future returns. ABN AMRO reserves the right to make amendments to this material.

© ABN AMRO, 2019