

Podcast 6 – De impact van de Brexit op de Vlaamse ondernemingen

Welkom op de podcast van het Enterprise Europe Network in Vlaanderen. In deze zesde aflevering zullen we het hebben over de impact van de Brexit op Vlaamse bedrijven. En we komen ook te weten hoe het Brexit Adjustment Reserve, ofwel BAR, Vlaamse bedrijven hierin kan ondersteunen. Ik doe dit natuurlijk niet alleen. Naast mij zitten Lutgart Spaepen, zij is director Management Authority Brexit Adjustment Reserve bij VLAIO en Ilke Bliki, zij is Brexitcoördinator bij Flanders Investment & Trade en projectmanager bij EEN. Welkom allebei.

Ilke Bliki: Hallo.

Lutgart Spaepen: Hallo.

Interviewer: Laat ons er meteen invliegen. Een vraagje in de groep. Hebben Vlaamse bedrijven de Brexit gevoeld?

Ilke Bliki: Het is de eerste keer dat een land uit de EU is gestapt, dus bedrijven hebben dat zeker gevoeld. Nu, door het afsluiten van het vrijhandelsakkoord is het zogenaamde no deal-scenario wel vermeden, dus dat was het scenario waarin men zou terugvallen op eigenlijk geen afspraken tussen de EU en het Verenigd Koninkrijk. Ook de gevreesde chaos aan de grenzen, die is wel uitgebleven. Maar de uitstap van het VK wil wel zeggen dat bedrijven nu te maken hebben met export naar een derde land en met douaneformaliteiten. Met zaken zoals invoerrechten, oorsprongsregels, bepaalde andere procedures dan dat je zou exporteren naar een land binnen de EU. Dus bedrijven hebben zeker die verandering gevoeld.

Lutgart Spaepen: En het is ook, in het begin dacht men dat er een veel grotere schok zou komen rond de Brexit en er waren ook forecasts gemaakt, ook door academici, dat er een enorme grote economische gevolgen zouden zijn van de Brexit. Al bij al is die grote schok er niet gekomen. Maar we moeten wel rekeninghouden met het feit dat dit eigenlijk simultaan is gebeurd met alles rond de COVID-crisis. Dus dat kwam er nog eens bovenop voor onze exporteurs. En dan in een tweede fase dan ook nog de Oekraïne-crisis, dus we hebben eigenlijk drie crisissen simultaan gehad, waardoor dat die gevolgen van die drie zaken die er gebeurd zijn een versterkend effect op mekaar hebben gehad. Dus de complexiteit voor een bedrijf is zeer groot en dat merken wij ook dagelijks als wij spreken met onze bedrijven, dat het dus niet enkel Brexit is, het is ook niet enkel COVID of enkel Oekraïne. De complexiteit van de problematiek is moeilijk. En dat proberen wij zoveel mogelijk te ontrafelen en dat is niet altijd even evident om dat te doen.

Interviewer: Dus als ik het goed kan begrijpen, is het zo dat bedrijven niet weten of dat het nu de Brexit is of COVID of Oekraïne, omdat het allemaal tegelijk is gekomen?

Lutgart Spaepen: Dat zou ik niet zeggen.

Ilke Bliki: Bedrijven weten wel goed vanwaar het komt, maar het is vanuit een meer macro-economisch perspectief is het moeilijker om te ontwaren wat de gevolgen zijn van welke shock, want dus de COVID-crisis heeft een enorme impact gehad op de prijzen in transport, heeft dat enorm naar omhoog geduwd omdat heel die bevoorradingsketens eigenlijk onderbroken waren. Dat valt dan gelijktijdig met die Brexit, dus de vraag dan is, hoe komt het dat dat transport duurder is, is dat door COVID of is dat ook

door de moeilijkheden aan die Britse grens. Wat drijft dan die prijs omhoog. Dat kan je- Dat is heel moeilijk om dat één op één eigenlijk te zeggen. Maar voor een bedrijf blijven hogere transportprijzen bijvoorbeeld wel een probleem. Dus-

Lutgart Spaepen: Doorgaans weten de bedrijven wel zeer goed- Zeker diegenen die echt heel veel met het Verenigd Koninkrijk werken, dat er effectief gevolgen zijn en zij kunnen daar wel de vinger op leggen, maar toch blijft het moeilijk omdat het ook verstrengeld is met elkaar. De waardenketens in de handel zijn ook zo sterk met elkaar- Door elkaar- Hoe moet ik dat zeggen, gemeenderd, waardoor dat het niet altijd even evident is. En er zijn gevolgen van de COVID, die versterkt worden omwille van de Brexit. Er zijn ook zaken van de Brexit, die misschien in een niet-COVID-crisis gemakkelijker zouden opgelost zijn, maar die nu eigenlijk een opeenstapeling van problemen geven. En dat ondervinden onze bedrijven toch wel.

Interviewer: En hoe zit het dan met de handel tussen de EU en het Verenigd Koninkrijk op dit moment? Is er veel veranderd?

Ilke Bliki: Dus wat er veranderd is, is dat een land uit de Europese Unie is gestapt. Concreet, wat betekent dat? Binnen de Europese Unie heb je een douane-unie en een Europese interne markt. Een douane-unie houdt in dat je eigenlijk de goederen de grenzen kan oversturen, zonder dat daar douaneformaliteiten vervuld moeten worden. De Europese interne markt, dat wil zeggen dat je eigenlijk een soort eengemaakte regelgeving hebt, waardoor bedrijven eigenlijk dezelfde regels dienen te volgen, maar waardoor je eigenlijk ook heel gemakkelijk je producten kan verkopen in een ander land. Als een land eruit stapt, door die uitstap- Er is wel een handelsakkoord, dus twee jaar geleden is er dat vrijhandelsakkoord wel afgesloten, maar in de praktijk heb je wel douaneformaliteiten, heb je zaken zoals invoerrechten, waar je wel rekening mee moet houden. Want bijvoorbeeld, in dat handelsakkoord kan je goederen van Europese origine wel verhandelen zonder tarieven, maar je moet wel bewijzen dat die goederen uit de EU komen. Dus als je goederen eerst bijvoorbeeld aankoopt buiten de EU en je verkoopt die terug door, dan moet je klant wel tarieven betalen. Dus in de praktijk, waar bedrijven eigenlijk voordien enkel bijna rekening moesten houden met transport, moeten zij nu rekening houden met douaneformaliteiten, douane-administratie. Dat kost tijd, dat kost geld, dat is heel wat administratie, die in orde gebracht moet worden. Bedrijven kunnen dat zelf doen, bedrijven kunnen dat ook uitbesteden, maar dat kost allemaal meer geld. Dus op zich, de handel is wel veranderd. Anderzijds zien wij ook dat heel veel bedrijven wel nog die markt blijven bewerken. De UK, of het Verenigd Koninkrijk, is jarenlang onze vierde exportmarkt geweest, is een buurland, een heel interessante markt ook om naar de exporteren omdat het toch een hele grote markt, waar dat vaak nicheproducten al veel vroeger ingang vinden, dan bijvoorbeeld in België. Dus wat dat wij ook wel zien in de praktijk is dat ook heel veel kleinere bedrijven toch die stap wagen en niet alle handel hebben opgezegd. Zij lezen zich in, zij werken zich in, zij vragen raad, onder andere aan ons en zij blijven ervoor gaan. Dus dat mag ook gezegd worden.

Lutgart Spaepen: Het ligt soms in hele kleine dingen. Ik had vorige week een klant en dat is eigenlijk een muzikant, een drummer, en die zei, ik kan met mijn eigen drumstel geen concerten meer gaan geven in het Verenigd Koninkrijk omdat één van de drums, daar is een exotisch hout in gebruikt waarvoor ik te hoge importtaxen moet betalen in het Verenigd Koninkrijk. Dus elke keer als hij een concert geeft in het VK, moet hij daar een instrument huren ofwel zit hij met een verhoogde prijs van import waardoor dat hij dan ook natuurlijk naar zijn klanten toe een hogere fee moet vragen als hij wil deelnemen aan een concert. Dus het zijn zo hele kleine zaken, die bij ons komen, waarvan wij eigenlijk zelf soms ook zeggen van, ah ja, inderdaad, dat is logisch. Je voert iets uit naar een ander land, daar zijn andere wetten en regels dan we gewend waren binnen de interne markt, maar je staat daar niet

altijd bij stil. Het is pas als er een concreet voorbeeld komt, dat je echt beseft, er is effectief een verschil.

Ilke Bliki: Hetzelfde met alles wat met visa te maken heeft. Dus binnen de EU kan je eigenlijk gaan en staan waar je wil. Nu moet je, als je ter plaatse een dienst wil gaan verlenen, het kan ook muziek zijn, het kan iets anders zijn, moet je echt nagaan, mag ik dat daar gaan doen? Staat dat opgenomen in het akkoord en val ik eventueel onder de uitzonderingsmaatregelen? Moet ik geen visum aanvragen? Maar dat zijn zaken, die daarvoor gewoon konden doorgaan en nu moeten bedrijven daar opeens bij stilstaan. Ook heel wat administratie in orde brengen. Maar het hangt heel hard af van, welke soort dienst je bijvoorbeeld uitvoert of in welke sector je je bevindt. Want voor elk type van activiteiten gelden er bij wijze van spreken andere regels. Dus iedereen moet gewoon even stilstaan voor ze richting het VK vertrekken, van mag het en kan het en welke documentatie moet ik meehebben.

Interviewer: Dit brengt mij eigenlijk naar mijn volgende vraag. Volgend jaar viert de EU dat het al dertig jaar als een single markt fungeert. Is de Brexit een domper voor dit jubileum?

Ilke Bliki: Ja, een domper. Ik denk dat wij in de praktijk kunnen merken dat alles voor bedrijven veel moeilijker is geworden. Dus ik denk dat het ons wel geleerd heeft, of dat het veel bedrijven geleerd heeft, dat handel binnen de EU toch wel relatief eenvoudig is.

Lutgart Spaepen: Ik zie eigenlijk die verjaardag eerder als een opportuniteit omwille van het feit dat je omwille van de uitstap van het VK merkt dat een interne markt toch wel zijn voordelen heeft. Veel bedrijven hebben nu ondervonden wat het verschil is, waardoor het ook weer kansen biedt om de interne markt te gaan versterken. De waarde van de interne markt wordt toch wel op een andere manier gewaardeerd nu, denk ik, dan voor de uitstap van het VK.

Ilke Bliki: En veel mensen staan daar niet bij stil omdat, het is ondertussen bijna dertig jaar, persoonlijk heb ik binnen de EU geen- Ik heb nooit moeten wachten aan douanegrenzen, voor mij is dat zo'n evidentie.

Interviewer: Absoluut.

Ilke Bliki: Dus inderdaad dat mag benadrukt worden, dat dat toch wel een voordeel is. Dat we daar toch heel veel positieve effecten van hebben. En mensen beseffen dat niet meer. Dus we hebben ook veel vragen van bedrijven, die eigenlijk de reflectie niet maken van, de regels zijn nu anders en die dan zeggen, maar dat kan toch niet, dat is onmogelijk. Hoe kan dat nu een land dat zo dicht bij ons is, dat je daar al die regels voor moet vervolledigen. Maar dat is nu het effect van de Brexit.

Interviewer: En kan je zo een voorbeeld geven misschien?

Ilke Bliki: Goh, een voorbeeld. Dan kan ik teruggaan naar de visavragen. Je hebt echt letterlijk mensen, die met hun werk materiaal in het busje aan de grens staan en dus zich niet hebben voorbereid, omdat het voor hen-

Interviewer: Automatisme.

Ilke Bliki: Ja, het is een automatisme. Ze hebben er niet over nagedacht. En ze staan dan vast en ze worden gecontroleerd en ze mogen terugkeren.

Interviewer: Amai.

Ilke Bliki: Dus je moet wel degelijk voorbereid zijn. Dus, voilà, dat is- En dan worden wij vaak gecontacteerd om te vragen wat er dan wel in orde gebracht moet worden. Maar in sommige gevallen is dat dan al te laat want dan hebben ze daar al eens gestaan.

Interviewer: Het is al twee jaar sinds de officiële Brexit. Kan ik daaruit concluderen, als ik jullie verhalen hoor, dat de Brexit volledig voltooid is?

Ilke Bliki: Het is twee jaar sinds het handelsakkoord. Vanuit EU-perspectief was alles heel duidelijk. Dus de EU heeft altijd gezegd, de Britten stappen eruit en wij behandelen vanaf dat moment- Dus vanaf de inwerkingtreding van het vrijhandelsakkoord, beschouwen wij de Britten of het Verenigd Koninkrijk als een derde land, zoals elk ander derde land. Dus een niet-Europees land. Omgekeerd in 2020 had het VK voorzien om niet alle invoereisen in één keer door te voeren, dus zij hadden niet dezelfde aanpak als de EU en zij hadden dan besloten om gefaseerd te werken. Dus zijn gingen eigenlijk al die invoereisen in de loop van 2021 doorvoeren. Nu, dat bleek in de praktijk niet haalbaar, dus een aantal zaken hebben zij uitgesteld en zijn al een paar keer uitgesteld geweest. Een voorbeeld daarvan is alles wat met fyto-sanitaire certificaten te maken heeft. Dus als je producten van plantaardige oorsprong of van dierlijke oorsprong, zoals vlees, wil uitvoeren, dan heb je daar, als je naar een derde land exporteert, vaak een certificaat van het FAVV nodig, voordat je eigenlijk die douaneformaliteiten mag invullen. Richting het VK is dat nog altijd niet in voege. Dus dat is één van de voorbeelden. Dat is ondertussen al drie of vier keer uitgesteld.

Interviewer: Dus momenteel is het niet mogelijk om die dingen-

Ilke Bliki: Jawel.

Interviewer: Ah, toch wel.

Ilke Bliki: Het wordt wel uitgevoerd, maar in principe mogen we ons nog verwachten aan het feit dat die certificaten daar in de toekomst wel zullen bijkomen. Dus eigenlijk is nu voor voedingsbedrijven bijvoorbeeld, is het nu nog- moeten zij alleen douaneformaliteiten vervolledigen en nog niet die certificaten in orde brengen voor export naar het Verenigd Koninkrijk. Voorlopig zou dat vanaf 2024 ingevoerd worden, maar de Britse overheid zal begin 2023 nog communiceren. Het kan zijn dat dat nog eens uitgesteld wordt, maar dus begin 2023 zullen we daar hopelijk meer over weten.

Lutgart Spaepen: Je zit dus met een heel grote onzekerheid om te ondernemen in die nieuwe markt. Het is eigenlijk een nieuwe markt, die zeker onzeker is. Je weet eigenlijk nog niet waar het gaat eindigen. Welk reglementeringen gaan zij toepassen, bijvoorbeeld, in 2025. Als wij onze ondernemers begeleiden in andere landen, dan zeggen we, je moet vooruitzien, je moet vooruitkijken, je moet op lange termijn denken. Maar hier zit je met het probleem dat je niet op lange termijn kan denken omdat het raamwerk gewoon nog niet klaar is. De kaders waarbinnen je voor bepaalde producten moet werken met het VK zijn gewoon nog niet klaar en kunnen ook nog veranderen. Met extra kosten, met extra aanpassing van processen. Als jij met bepaalde machines zit die je moet afstellen, dat kan zijn dat dat anders moet gebeuren. Je kan met andere ingrediënten moeten gaan werken omdat een bepaald ingrediënt niet toegelaten wordt in het product dat je maakt. Dus, de onzekerheid groeit. En dat is ook één van de grootste problemen, waar niemand een antwoord op kan geven, behalve de Britten. En de Britten zelf hebben daar ook heel veel last van, want ze zitten natuurlijk met dezelfde problemen.

Interviewer: Exact.

Lutgart Spaepen: Maar het zeer moeilijk om daar de vinger op te leggen en oplossingen te vinden. Wij kunnen meedenken, wij kunnen ook proberen om zoveel mogelijk informatie te vergaren in het VK zelf om onze ondernemers daarin te ondersteunen, maar het blijft voor een stuk een black box. Wij hebben ook geen kristallen bol om te kijken, wat gaat er in '25 op ons afkomen.

Ilke Bliki: Onzekerheid is niet goed voor ondernemers. Maar dus nu in de facto, is het eigenlijk voor uitvoer vanuit de EU, nog gemakkelijker dan het eigenlijk zou moeten.

Interviewer: Zou moeten zijn.

Ilke Bliki: Zou moeten zijn. Wat dat wij ook vaststellen in de praktijk. En dan heb je- deadlines worden telkens uitgesteld. Maar ik weet niet of jullie dat je kunnen herinneren. Dus ook voor het handelsakkoord, was altijd zo dreiging no deal, deal. En het leek al altijd of die relatie helemaal op springen stond. Nu ook, die deadlines, die worden voor verschillende producten telkens uitgesteld. Wij sensibiliseren daarover, maar bedrijven bereiden zich eigenlijk niet meer voor, want het wordt altijd uitgesteld. Dus er is ook een zekere Brexitmoetheid bij bedrijven. Dus het is ook wel een uitdaging om hen blijven te sensibiliseren daarover en ervoor zorgen dat zij klaar zijn wanneer die zaken effectief in werking zullen treden dus. Brexitmoetheid, dat is wel een term die in omgang is.

Lutgart Spaepen: Brexit is done, werd er heel veel gezegd, ook op tv en zeker door de mensen in het VK. Maar wij hebben dan elke keer de reactie als we mekaar zien van, ja maar, Brexit is not done. Wij moeten dus nog echt die alertheid hebben, want er gaan nog zaken veranderen. En elke dag komen er wel zaken naar boven, die nog gaan veranderen en waarvan wij ook nog niet weten hoe het gaat lopen.

Interviewer: Het is misschien een gevaarlijke bijvraag maar denken jullie dat het mogelijk is dat de Brexit gewoon teruggedraaid wordt?

Ilke Bliki: Ik durf in Brexitland geen voorspellingen doen. Niks is onmogelijk, maar op korte termijn zal dat niet teruggedraaid worden.

Interviewer: Er is al te veel- ze zijn te ver.

Ilke Bliki: Ik denk dat de Britse regering dat zeker niet zal doen op korte termijn. Maar ik-

Lutgart Spaepen: Misschien zelfs tegen beter weten in, maar het is wel zo dat er op dit moment geen enkele indicatie is dat het zo zou zijn. Of het verstandig is of niet, dat laten wij in het midden natuurlijk. Wij zitten aan de andere kant van Het Kanaal, dus wij kunnen daar eigenlijk niet over oordelen.

Interviewer: Vlaanderen heeft ook een Brexithelpdesk geopend, voor bedrijven die met vragen zitten. Wat doen jullie en met wat voor vragen kunnen bedrijven hier terecht?

Ilke Bliki: Dus die Brexithelpdesk, die bestaat officieel sinds 2018 en bedrijven kunnen daar eigenlijk met allerlei soorten vragen terecht. Dus in de praktijk is dat een samenwerking tussen FIT, EEN en VLAIO. En afhankelijk van de aard van de vraag, wordt dat naar de juiste persoon gestuurd. In de praktijk, zien wij heel wat algemene vragen van bedrijven. Bijvoorbeeld, ik wil exporteren naar het Verenigd Koninkrijk, wat moet ik in orde brengen. Dus heel algemeen. Dan gaan wij meestal in gesprek met bedrijven, om te kijken wat voor soort bedrijf is het, hoe kunnen wij hen in de praktijk helpen, in hoeverre hebben zij al kennis van export buiten de EU, want je kan daar heel vaak parallellen trekken. En wat voor vragen krijgen wij? Zowel- Heel veel gaat over douaneformaliteiten, ik heb al eens vermeld dat het voor bedrijven vaak de eerste kennismaking is voor export buiten de EU. Als je al die procedures nog niet kent, dan is dat eigenlijk een beetje zoals een nieuwe taal aanleren. Dus veel vragen over douaneformaliteiten. Ook veel vragen over invoerrechten en oorsprongsregels. Dus dat zijn de regels waarmee je eigenlijk moet aantonen dat die producten van voldoende Europese origine zijn en waardoor je dus ook verminderde invoerrechten moet betalen. Heel veel vragen rond visa en reizen naar het VK ook. Ook BTW, want het btw-stelsel binnen de EU is een specifiek stelsel, dus door die uitstap heeft dat ook impact op bepaalde btw-aspecten. Voilà.

Lutgart Spaepen: Ook het materiaal vaak. Een ingenieur, die herstellingen moet gaan uitvoeren in het VK, die moet er ook voor zorgen dat hij voor het materiaal de nodige certificaten heeft om binnen te mogen. Het is een tijdelijke invoer van materiaal, niet om te verkopen ginder, maar om ginder te gebruiken. Dat is een totaal andere manier van invoeren dan dat je iets zou verkopen en meeneemt om daar te gaan verkopen. Dus je ziet ook heel vaak dat de mensen met vragen komen als er grote beurzen zijn. Want als er een beurs is in het VK, moeten ze materiaal meenemen. Dat is geen materiaal dat ginder misschien verkocht geraakt, maar dat ook terug naar hier moet. En dan zie je ook bijvoorbeeld vragen van kunstenaars. Het is niet alleen pure export van producten, maar je hebt ook kunstenaars, die naar tentoonstellingen gaan, die daar werken tentoonstellen, maar die ook terug moeten komen. Dus men spreekt dan over tijdelijke invoer. En die complexiteit is soms zeeke moeilijk te vatten als je nog geen ervaring hebt met een niet-Europees land. Dus dat soort vragen krijgen wij ook heel veel.

Interviewer: Dus daar geven jullie informatie over aan de hand van infosessies. Of hoe moet ik mij dat inbeelden?

Lutgart Spaepen: Maatwerk eigenlijk. Het is echt individueel op maat van de klant. Natuurlijk als wij zien dat een bepaalde vraag heel vaak terugkomt, bijvoorbeeld in één bepaalde sector, dan gaan we kijken of we daarrond een infosessie kunnen bouwen om nog meer mensen daarvan op de hoogte te brengen en ook te sensibiliseren. Maar eigenlijk is het puur maatwerk.

Ilke Bliki: Dus het is inderdaad een tweeledige aanpak, je gaat echt- omdat ook de situatie van elk bedrijf is zo verschillend, je kan daar niet een one size fits all-

Interviewer: Oplossing, antwoord.

Ilke Bliki: Antwoord voor bieden. Het hangt heel hard af van de grootte van het bedrijf, de ervaring, de sector. En afhankelijk van die zaken, moeten zij bepaalde dingen doen. Een voorbeeld van de infosessies, dus voor het eigenlijke handelsakkoord gingen wij vaak ook wel thematisch sensibiliseren op douaneformaliteiten, het principe van die oorsprongsregels en invoerrechten. We hebben ook met verschillende sectoren samengewerkt om sectorspecifieke sessies te organiseren, die dan ingingen op het stukje van de sector. Dus bijvoorbeeld alles rond fytosanitaire certificaten van belang voor de voedingssector, onder andere. En dan sinds het akkoord ging dat dan, oké, wat is het akkoord. Dan hadden we dat allemaal gelezen en dan probeerde we dat te vertalen naar bedrijven toe. Dus wat is nu de praktische toepassing daarvan. En dan ook afhankelijk van de aankomende deadlines. Meestal organiseren we ook een sessie als er een deadline nadert. Meestal als we die dan uiteindelijk organiseren, op de dag zelf kondigt de Britse regering dan het uitstel aan. Maar dus op dat vlak doen wij eigenlijk wel verschillende zaken. Waar wij ook bijvoorbeeld al infosessies over gegeven hebben is over Acces2Markets, dat is een platform eigenlijk ontworpen door de Europese Commissie, waar bedrijven terechtkunnen voor alles wat te maken heeft met handel met derde landen. Dus alles wat uitvoer en invoer betreft met landen buiten de EU. En als je daar vragen hebt over bepaalde procedures, kan je daar aan de hand van je goederencode echt heel gedetailleerde informatie krijgen.

Interviewer: Ah, handig.

Ilke Bliki: Dus dat is echt wel een hulp voor heel wat bedrijven. En wij proberen ook dat zoveel mogelijk uit te leggen zodat zij dat ook zelf kunnen begrijpen en daar zelf mee aan de slag kunnen. En nu binnenkort gaan wij ook het twee jaar vrijhandelsakkoord vieren, bij wijze van spreken. Dus binnenkort, in januari, zijn er een reeks infosessies rond twee jaar vrijhandelsakkoord. Waar staan we, wat mogen we nog verwachten in de toekomst. In de mate dat je daar al iets kan over zeggen. En dan gaan wij ook de financiële oplossingen die de overheid voorziet ook daar toelichten. En daarnaast gaan

wij nog in 2023, ook nog inzetten op een aantal heel thematische infosessies rond, bijvoorbeeld, douanevergunningen, rond accijnzen. E-commerce, omdat wij daar ook heel veel vragen over krijgen, waar we dus heel diepgaand op bepaalde topics ingaan.

Interviewer: Het is dus duidelijk dat de Brexit voor wat koppijn heeft gezorgd voor veel bedrijven. Maar gelukkig zijn jullie er om te helpen en niet alleen met infosessies, maar ook met financiële ondersteuning. Kunnen jullie dat toelichten?

Lutgart Spaepen: Ja. Het is dus zo dat er een aantal steunmaatregelen vanuit de Europese Unie ook voorzien zijn via de Brexit Adjustment Reserve. Dat is een speciaal fonds om bedrijven en andere organisaties te helpen, die een negatief effect van de Brexit hebben ondervonden. De bedoeling is dat daarmee gekeken wordt hoe zij hun situatie, hun positie, naar het VK toe kunnen verbeteren om zich aan te passen aan het nieuwe normaal. Dat is één aspect daarvan. Maar ze kunnen bijvoorbeeld ook projecten hebben om te gaan diversifiëren in hun markten. Want er zijn- Voor bepaalde producten is het wel zo dat de Britse markt niet noodzakelijk nog een interessante markt is, of niet voldoende groot is, met alle kosten die er nu bijkomen, om daar op te blijven overleven. Dus de bedoeling van het fonds is dat je een project indient waarmee dat je je bedrijfsprocessen kan aanpassen, waarmee dat je naar een diversifiëring van markten kan gaan. Waarmee je misschien bepaalde certificaten en vergunningen, die je in het VK nodig hebt, kan aankopen. Of opleiding volgen, er zijn heel wat mensen die aan ons een steunmaatregel hebben gevraagd en ook subsidie hebben gekregen om opleiding voor hun bedrijven te verzorgen in het nieuwe normaal. Bijvoorbeeld een bedrijf dat nooit buiten de EU heeft gewerkt, moet al die douaneformaliteiten leren. Moet ook al die terminologie leren, die handelingen die daarbij komen kijken. Dus om dan dat aan te leren aan het personeel in het bedrijf, kan je recht krijgen op een subsidie. Dat is één van de voorbeelden. Je kan ook, bijvoorbeeld, nieuwe mensen aanwerven omdat je natuurlijk met een totaal ander gegeven zit. Je zit met een andere markt, een derde markt. Terwijl je vroeger misschien enkel binnen de EU werkte. Dus om die processen aan te passen en om u voor te bereiden op de nieuwe situatie die we kennen in de wereld, met de uitstap van het VK, zijn er dus een aantal financiële incentives, die door de Europese Commissie worden gefinancierd. En de Vlaamse regering heeft de opdracht gekregen van de Europese Commissie om dat in Vlaanderen uit te rollen. En zowel VLAIO als FIT doen dat vooral. Omdat wij ook gewend zijn om steunmaatregelen voor bedrijven uit te schrijven. En die reserve, die loopt nog tot het einde van '23. En er zijn dus nog een aantal mogelijkheden voor bedrijven, die misschien op dit moment nog niet gebruik van gemaakt hebben, om toch ook nog van die subsidies te genieten.

Interviewer: En is dat een jaarlijks terugkerende subsidie, of staat er een deadline op?

Lutgart Spaepen: Nee, het is zo dat dat fonds in het leven is geroepen in 2020 tot en met eind '23 en dan stopt het. Het is een overgangsfonds, het is een adjustment reserve om u aan te passen. Het zijn geen fondsen die je kan gebruiken om bijvoorbeeld voor de eerste keer te gaan exporteren naar het VK. Je moet eigenlijk voor de uitstap al zakenrelatie hebben met het VK en je hebt daar negatief impact van ondervonden en je wil dat bijsturen op de één of andere manier. En het is dat bijsturen, dat je in een project kan neerzetten en dat project kan dan meegefinancierd worden door dat fonds.

Ilke Bliki: FIT, zoals Lutgart al vermeld heeft, heeft ook middelen uit dat fonds. En wij hebben recent het wetgevend kader rond de subsidies ook vernieuwd, iets flexibeler gemaakt. In die zin dat er nu ook bedrijven vanaf twee voltijdse equivalenten op de payroll in aanmerking komen en onze bedragen zijn ook verhoogd. En je kan dat dus inderdaad inzetten. Bijvoorbeeld recent was er een bedrijf die heel wat van die kleinere Britse klanten verloren had omdat die eigenlijk- Al die formaliteiten, zij willen zich daar niet mee bezighouden, dus die zijn gewoon gestopt met aankopen bij dat bedrijf. Dus die was echt een heel groot deel van die kleinere klanten kwijt. En zo'n bedrijf kan dan bijvoorbeeld inzetten

op een ander segment, dus misschien op de grotere klanten in de UK. Maar kan ook zeggen, ik ga mijn tijd niet meer steken in de UK, ik ga kijken naar kansen op andere exportmarkten. Dus het idee is altijd om inderdaad dat verloren marktaandeel, hoe ga je eigenlijk die fondsen gebruiken om-

Interviewer: Te compenseren.

Ilke Bliki: Dat ergens te compenseren en nieuwe kansen te krijgen. En ook bedrijven, die ook hun processen optimaliseren, dus ook inzetten op bijvoorbeeld douanesoftware om zo dan eigenlijk wat ze kwijt zijn of negatieve impact aan tijd, aan douane-administratie, om dat te gaan optimaliseren. Dus bedrijven kunnen daarvoor ook bij FIT terecht. En daarnaast heeft FIT ook nog een Brexitkorting voor deelname aan beurzen en groepszakenreizen. Dus ook als bedrijven kunnen aantonen dat ze die band hadden met het Verenigd Koninkrijk en die negatieve impact hadden en dat ze daarom een nieuwe markt willen aanboren, dan kunnen ze dat. Mits dat ze dat allemaal kunnen bewijzen, krijgen ze dan ook die korting bij ons.

Interviewer: Mooi.

Lutgart Spaepen: Je hebt ook heel veel bedrijven die extra inspanningen moeten doen om op de VK-markt te kunnen blijven omdat er een soort reflex is bij de Britse consument om vooral eigen producten nu te kopen. Omwille van het feit dat een product van hieruit ook duurder wordt. Ik heb zo het verhaal gehoord van een chocolatier die aan Harrods leverde en die Harrods is toch niet direct de goedkoopste keten. Maar zelfs Harrods zei, jullie pralines worden voor ons te duur. Als wij die moeten inkopen, de marges die wij daar nog op kunnen krijgen om het aan de man te brengen bij ons, bij de consumenten, is te klein. Dus dan moet je ook heel uw strategie gaan aanpassen, je moet ook uw marketing gaan aanpassen, je moet misschien ook frequenter aanwezig zijn ter plaatse voor bepaalde producten. Wij hebben ook een aantal mensen gehad in de voedingssector die zeggen, wij moeten veel meer inspanningen doen. Hetzelfde ook voor sierteelt bijvoorbeeld, planten, azalea's. Azalea's zijn zeer gegeerd bij de Britten, maar de prijs van zo'n pot azalea's nu is veel duurder dan vroeger omwille van die importtaxen. Dus zij moeten ook meer inspanningen doen om op die markt te kunnen blijven. En dat soort marketingkosten en specifieke campagnes eventueel om toch wel aanwezig te blijven op die markt is ook een mogelijkheid om een subsidie aan te vragen.

Ilke Bliki: Als ik dan verder mag gaan op de azalea's, dat is dan ook een effect van Brexit. Als je- Je moet eigenlijk naar de bevoorradingsketens kijken en wat heel gemakkelijk is binnen de EU is als je één pakje verstuurd, dat maakt eigenlijk niet uit dat je nu één verstuurd of dat je één vrachtwagen opstuurt met je goederen. Maar als je die kosten van die douane erbij gaat tellen en de administratie, dan is eigenlijk één pakje versturen proportioneel veel duurder dan de goederen groeperen. Dus wat dat je dus ziet in de praktijk is inderdaad dat bepaalde ketens hoe ze waren voor de Brexit, dat is nu veel duurder. En dus bepaalde bedrijven, bepaalde sectoren, het voorbeeld van de azalea's, die moeten echt hun processen gaan herbekijken en zien waar ze dat kunnen optimaliseren. En net daarvoor is er nu die mogelijkheid tot die financiering, om dat te gaan vergemakkelijken.

Interviewer: Veel problemen, maar ook veel oplossingen, hoor ik. En ze kunnen op jullie website terecht waarschijnlijk voor meer informatie. En ze kunnen jullie op die manier waarschijnlijk ook contacteren. Ik weet niet of er nog een kanaal is dat jullie graag willen pluggen?

Ilke Bliki: Ja, de website van het Enterprise Europe Network Vlaanderen, daar kan je wel terecht voor alles wat met Brexit te maken heeft. En daar verwijzen we goed door naar de juiste personen, de juiste kanalen, afhankelijk van het type vraag. Bij FIT is er ook een website brexitready.be en daar vind je ook heel veel inhoudelijke informatie op. Maar als bedrijven maatwerk willen of als ze echt gedetailleerde antwoorden willen-

Interviewer: Ondersteuning.

Ilke Bliki: Ondersteuning willen en een gesprek met ons dan kunnen ze gewoon bij FIT ook terecht, bij brexit@fitagency.be en kunnen ze ook op de website van Enterprise Europe Network terecht, kunnen ze ook bij VLAIO terecht. Dus wij werken heel goed samen en afhankelijk van het type vraag sturen wij goed door.

Interviewer: Wordt doorverwezen naar de juiste partner. Perfect, dan zijn wij aan het einde gekomen van deze aflevering. Ik wil jullie hartelijk bedanken voor jullie deelname en voor jullie- Toch veel informatie dat jullie hebben gedeeld op ongeveer 25 minuten. En aan de luisteraar, vond u deze aflevering interessant? Vergeet dan zeker niet te abonneren om de volgende afleveringen niet te missen.