



Rabobank

Brexit-checklist

breng kansen en bedreigingen in beeld

Nog niet eerder verliet een land de EU. Dus is het voor u waarschijnlijk lastig om de gevolgen van de Brexit voor uw onderneming te overzien. Deze checklist helpt u om mogelijke kansen en bedreigingen in beeld te brengen.

Export/import

- Exporteert u naar of importeert u uit het Verenigd Koninkrijk (VK)? Zo ja, met welke handelsbelemmeringen (tarifair en/of non-tarifair) kunt u dan te maken krijgen?
 - Invoerheffingen (alleen op goederen).
 - Douaneprocedures zoals grenscontroles, invoervergunningen, uitvoeraangifte.
 - Aanvullende eisen op het gebied van veiligheid, gezondheid of milieu. Bijvoorbeeld fytosanitaire en veterinaire regelgeving bij bederfelijke producten.
- Heeft u handelspartners in Schotland? Hou in dat geval in de gaten of er een nieuw Schots onafhankelijkheidsreferendum komt. Dit kan gevolgen hebben voor de toekomstige handelsrelatie tussen de EU en Schotland.

Waardeketen

- Is uw bedrijf afhankelijk van een Europese waardeketen met Brexit-gevoeligheid (zowel direct als indirect)?
 - De kosten van productiemiddelen kunnen sterk oplopen door tarifaire en non-tarifaire handelsbarrières als ze direct of indirect uit het VK komen.
 - U kunt ook geraakt worden als uw producten via een ander EU-lid in het VK terecht komen.

Dochtermaatschappijen

- Heeft u een dochtermaatschappij in het VK? Vraag u dan het volgende af:
 - o Importeert uw Britse dochtermaatschappij producten uit de EU of uit landen waar de EU een vrijhandelsverdrag mee heeft?
 - o Krijgt uw Britse dochtermaatschappij EU-financiering of EU-subsidies op het gebied van innovatie?
 - o Heeft uw Britse dochtermaatschappij EU-burgers in dienst? Deze medewerkers lopen het risico dat ze niet in het VK mogen blijven of dat daarvoor juridische vereisten gaan gelden.
 - o Heeft u een vestiging in Schotland? Een eventueel nieuw Schots onafhankelijkheidsreferendum kan betekenen dat daarvoor een afwijkend scenario ontstaat. Hou de ontwikkelingen in de gaten.

Contracten

- Check of contracten 'Brexit-proof' zijn. Denk aan de territoriale reikwijdte in koop-, distributie-, agentuur-, franchise-, licentie- of verzekeringsovereenkomsten.
- Check ook bepalingen in financiële contracten, zoals verrekening valuta, financiële convenanten en overige bepalingen (bijvoorbeeld 'material adverse change' of 'overmacht').
- Houd rekening met de Brexit bij het afsluiten van nieuwe contracten. Bepaal bijvoorbeeld hoe eventuele geschillen worden opgelost na de Brexit.

Overige zaken

- Denk aan fiscale effecten, zowel indirecte belastingen (BTW, accijnzen, verbruiksbelasting) als directe belastingen (bijvoorbeeld vennootschapsbelasting of dividendbelasting).
- Check uw intellectueel eigendom (IP), zoals merk-, model-, octrooi- of auteursrechten, met name als deze aangevraagd zijn op Europees niveau.
- Momenteel is consumentenrecht (denk aan productaansprakelijkheid) grotendeels geharmoniseerd, maar post-Brexit zou Britse wetgeving kunnen afwijken als het VK daar wijzigingen in aanbrengt.
- Er kunnen gevolgen zijn voor Britse burgers in Nederlandse dienst.
- Bent u voorbereid op eventuele valutaschommelingen? Bepaal of bijvoorbeeld hedging nodig is.

Kansen

- Vergeet niet de kansen te grijpen die mogelijk ontstaan door Brexit:
 - o Heeft u bijvoorbeeld Britse concurrenten in de EU? Afhankelijk van de toekomstige handelsafspraken tussen de EU en het VK kunnen zij te maken krijgen met handelsbelemmeringen. Dit kan u kansen bieden om marktaandeel over te nemen.
 - o Levert uw bedrijf expertise of diensten die nodig zijn om gevolgen van de Brexit te verzachten?