

Ruim drie jaar nadat de Britten zich uitspraken voor een uittreding uit de EU is aan beide zijden van het Kanaal een flinke dosis brexit-moeheid opgetreden. Gelukkig blijven onze instanties alert en zijn ze ondertussen goed voorbereid om de toekomstige handel met het VK in goede banen te leiden. Dat beweert Stephan Legein, adviseur-generaal van douane en accijnzen.

TEKST  
Willem-Jan van Ekert

ILLUSTRATIE  
Meneer Heirman



## “Wij mogen dan wel goed voorbereid zijn, maar hoe zit het met de bedrijven?”

“Vanaf 31 januari gaat de overgangsperiode naar de brexit in. Het VK zit dan niet meer in de EU maar ook nog niet in een ander systeem. In die overgangsperiode

verandert er eigenlijk niets. De eerstvolgende deadline is 31 december 2020. Tegen dan moet er een nieuwe handelsovereenkomst zijn. Maar als je weet dat de onderhandelingen voor zo’n overeenkomst tussen de EU en Canada zeven jaar geduurd hebben, dan lijkt die termijn niet haalbaar. Er is nog geen overeenkomst: de jarenlange discussies gingen over hoe de transitieperiode te overleven. Nu moet er over alle aspecten die in de 500 bladzijden van de befaamde deal staan, onderhandeld worden. Als dat niet lukt voor eind dit jaar kan die periode verlengd worden met een of twee jaar maar dan moet Boris Johnson dat verzoek indienen voor 1 juli. Zoals het nu op papier staat, loopt de transitieperiode uiterlijk af op 31 december 2020.”

### Goed voorbereid

“Wij hadden eind 2017 al een nota gemaakt voor de toenmalige minister over de invloed van een nieuwe handelsovereenkomst met het VK. Op het niveau van invoer zal de douane 14% meer aangiften te verwerken krijgen en voor uitvoer 46%. Maar dat geldt enkel voor wat er in en naar België verscheept wordt. Op wat uit andere lidstaten komt en ook Zeebrugge passeert, hebben we geen zicht. Het slechtste scenario is een harde brexit, want dan moeten we de in- en uitvoer met het VK behandelen zoals die met ‘derde-landen’ als China. Met al het papierwerk dat erbij komt kijken: facturen, ladinglijsten en dergelijke. Wij mogen dan wel goed voorbereid zijn, dat is niet gezegd voor de handel zelf. Zeker niet voor de kmo’s en kleinere bedrijven. Nochtans kunnen ze zich daar heel simpel op voorbereiden: ze hebben een EORI-nummer nodig,

een douanenummer. We hebben 25.000 firma’s die de laatste twee jaar handeldreven met het VK daarover geïnformeerd. Slechts 7.000 hebben gereageerd. Maar als er straks chauffeurs niet de juiste papieren hebben, zitten we met files in Zeebrugge.”

### Personeelsbestand opgetrokken

“Twee jaar geleden stond de ministerraad ons 386 bijkomende voltijdse equivalenten toe. Inmiddels zijn er 323 aangeworven en een 40-tal zitten in de pijplijn. We zijn met 3.200 en die bijkomende 386 zullen zeker een invloed hebben op de werking van onze diensten. Omdat we onze controlenormen willen behouden – ook met uitgebreide diensten – geven we de nieuwe medewerkers een intensieve opleiding. Het aantal van 386 is puur gericht op de veranderingen door de brexit. Daarnaast is er nog het personeelsplan, waarbinnen de normale vervangingen plaatsvinden: met twee vervangers op vijf vertrekkers, behalve voor de controle- en de shiftfuncties. Daar geldt een 1-op-1 vervanging.”

### Inmiddels in Oostende

De brexit zal in eerste instantie niet veel nadelen opleveren voor de haven van Oostende. “We hebben op dit moment weinig trafiek van en naar het VK”, zegt Dirk Declerck, CEO van Haven Oostende. “Die verloopt voornamelijk via Zeebrugge. Wij zijn natuurlijk voorbereid op de brexit met betrekking tot douaneformaliteiten en we beschikken over een aantal terreinen waar verachtwagens kunnen parkeren als er douaneproblemen in Zeebrugge optreden. Onze haven had van de 19e eeuw tot 2013 een ferryverbinding met het VK. Als er zich nu kansen op het vlak van roll-on-roll-off en ferryverbindingen voordoen, dan staan we binnen de 12 weken klaar. De installaties daarvoor zijn al in belangrijke mate voorbereid met nieuwe hoogspanningscabines, verlichting- en camera-systemen. Ik zeg niet dat Zeebrugge het op dat moment niet aan kan maar we kunnen elkaar wel versterken. Dat is geen concurrentie. Als op een bepaald moment de markt heel groot wordt, is iedereen geholpen. En stel dat er een ferryverbinding komt, dan levert dat voor Oostende enkele tientallen jobs op. 🍷