

COLUMN

Kromrecht

Nexit, fiscaal best goed

De Brexit is een feit. De Britten gaan uit de Europese Unie. Zou dat ook voor Nederland een goed idee zijn? Voor een Nexit valt op belastinggebied best wel wat te zeggen. Net zoals op allerhande andere gebieden raken wij als Nederland ook op belastinggebied steeds meer met handen en voeten gebonden aan Europa. De omzetbelasting bijvoorbeeld. Dat is een puur Europese richtlijn waar wij als Nederland slechts heel beperkt 'eigen' dingen mee kunnen doen.

Maar ook onze eigen Nederlandse belastingwetten zoals bijvoorbeeld de vennootschapsbelasting ondervinden steeds meer de invloed van de Europese Unie. Ook daar wordt de eigen bewegingsvrijheid steeds kleiner. Die bewegingsvrijheid wordt vooral beperkt door het verbod op staatssteun. En dit raakt de agrarische sector hard.

Door het verbod op staatssteun is het in de praktijk onmogelijk geworden om een bepaalde sector een belastingvoordeel te geven. Als we in Nederland bijvoorbeeld biologische boeren een belastingvoordeel zouden willen geven dan kan dat alleen als in de overige 26 lidstaten dezelfde regeling wordt getroffen. Een onmogelijke missie dus. De Nederlandse overheid heeft inmiddels al een paar keer fors in het stof moeten bijten en verschillende nieuwe fiscale regelingen moeten terugtrekken. Denk bijvoorbeeld aan de duurzame ondernemersaftrek voor biologische bedrijven of de FOB, een gunstregeling voor de afschrijvingen van kassen. Allemaal teruggedraaid omdat het niet mocht van de Europese Unie.

Op zich is het prima dat er in Europa ongeveer gelijke regels gelden maar het is toch ook wel heel erg vervelend dat je niet zelf wat uitzonderingen voor bepaalde groepen kunt maken. Al die leuke fiscale ideeën waar de NAJK en LTO om de zoveel tijd mee aan komen zetten sneuvelen meestal al bij voorbaat omdat het niet mag van Europa. En dat vind ik geen goede zaak. We zijn met handen en voeten gebonden aan Europa en kunnen echt nog maar heel weinig zelf bepalen. Een Nexit is – als je alleen naar de belastingen kijkt – best een goed idee.

Omzetbelasting is een Europese richtlijn waarin Nederland slechts beperkt eigen dingen kan doen

FOTO: JORIS TELDERIS

Elke markt stelt eigen eisen aan de kwaliteit van varkensvlees.

Niet duidelijk kiezen betekent automatisch markten verliezen

DOOR MARC VAN DER LEE

De toekomst van de Nederlandse vleesproducerende sectoren is op allerlei plaatsen onderwerp van gesprek. Centrale vraag: 'waar moet het heen.' Blijkbaar weet de Nederlandse varkensvleessector het verschil niet meer te maken in de afzetmarkten in binnen- en buitenland. Komt dat door het ontbreken van duidelijke keuzes of door het focussen op zaken die de markt niet, niet voldoende of niet blijvend waardeert?

De Commissie Rosenthal komt helaas niet verder dan het bekende rijtje: herverkavelen, duurzamer, imago verbeteren, vleeskwaliteit verbeteren, stank verminderen, mestfabrieken bouwen, meer samenwerken, waarde verhogen en – hoe kan het anders – kosten verlagen. Geen stip aan de horizon. Geen visie op de toekomst. Geen onderscheid met eerdere rapporten. Dat hier de overheid en Rabobank zijn betrokken, kan niettemin een verschil maken.

Nederlands vlees is internationaal koploper als het gaat om veiligheid en technische kwaliteit. Nederland wist zich in de jaren 90 als eerste in de Europese Unie respectievelijk in de wereld te onderscheiden met kwaliteitssystemen en kwaliteitsgaranties. Nog steeds heeft het Nederlandse vlees een uitstekend imago. Op B2B-niveau zit het daarmee (nog) wel goed.

Op consumentenniveau ligt het anders. Mensen eten vlees omdat ze het lekker vinden. Het zit in hun systeem. Wereldwijd hebben (nog) niet alle consumenten toegang tot vlees. De behoefte is er wel. Ze kunnen het zich alleen niet permitteren. Zolang de levensstandaard (nog) niet hoog, en/of de prijs (nog) niet laag genoeg is, telt verder weinig. De eetkwaliteit is geen punt en welzijn of milieu evenmin. Mensen willen het eenvoudige 'hebben'.



OPINIE

Nederlandse vleessectoren zullen duidelijke keuzes moeten maken om onderscheidend te kunnen zijn ten opzichte van andere aanbieders, benadrukt Marc van der Lee.

In een rijke samenleving is er overvloed. Daar ontstaat de tendens van minder naar beter. Vlees op alle dagen van de week is geen noodzaak meer. Alternatieven zijn er genoeg en als vlees wordt gekocht, moet alles kloppen en goed zijn. Het gaat daarbij niet primair om de kwaliteitssystemen. Die worden inmiddels als vanzelfsprekend ervaren. Het gaat allereerst om 'goed en lekker

'Overheid en banken moeten ruimhartig faciliteren'

op het bord' en daarna om het 'goede gevoel' met aandacht voor welzijn en duurzaamheid in de productieketen.

Onderscheid sleutel

Voor de Nederlandse vleessectoren is het begrip 'herkenbaar onderscheid' de sleutel. Productieketens zullen keuzes moeten maken om zich te onderscheiden van andere aanbieders. Op de grote wereldmarkt gaat het om aanbod voor een specifieke grote afzetmarkt. Die ene wereldmarkt verandert echter en bestaat niet meer. Overal zijn grote veranderingen in welvaart en economische groei die doorklinken in de vraag. Het leveren van een 'instapmodel' var-

kensvlees voor een algemene markt is alleen nog geschikt voor een markt waar prijs en beschikbaarheid doorslaggevend zijn.

Deskundigen in andere sectoren zijn het er al lang over eens. Op massa en volume leg je het altijd af. Het gaat om het toevoegen van waarde. De digitale economie ruikt op waardoor ketens korter kunnen worden. Burgers en consumenten gaan dingen zelf doen en richten daarvoor coöperaties op. Een breed draagvlak werkt niet. Gericht, smal en diep maken het onderscheid.

Productieketens kunnen ook kiezen voor de Nederlandse, Noordwest-Europese, Zuid-Europese of UK-markt. Of voor groepen consumenten in hun directe omgeving. Niet kiezen betekent doorgaan met meer van hetzelfde en dat werkt niet meer. Meer dierenwelzijn? Meer smaak? Streekproduct? Lage prijs? Hoge duurzaamheid? Door het maken van keuzes is alles mogelijk.

Voor de (Nederlandse) vleesproducenten en productieketens is er geen andere optie dan keuzes maken en daarop alles te gaan afstemmen. Het model van de toekomst is meer dan ooit vraaggericht werken. Afgestemd op de nieuwe digitale economie. In Noordwest-Europa lijkt ruimte te zijn voor specifieke, kleinschalige productieketens. Ze kunnen een markt bedienen die meerwaarde zoekt en waar een meerprijs wordt betaald. Overheid en banken moeten dan geen extra strakke regels invoeren maar ruimhartig en flexibel faciliteren om de boeren die nu nog in de grote volumeslag zitten een andere keuze te kunnen laten maken.

Coöperatief samenwerken in korte ketens biedt openingen voor smaak, welzijn en/of duurzaamheid. Het is het onderscheid waarmee de strijd kan worden gewonnen. Niet kiezen betekent automatisch verliezen.

□ **Marc van der Lee is partner/consultant bij Ruemour BV**



Pieter Seegers is fiscalist, gespecialiseerd in de agrarische sector.



De redactie nodigt u uit te reageren op onderwerpen die u bezighouden of raken in uw bedrijfsvoering. Opiniestukken en brieven kunt u mailen naar opinie@boerderij.nl. Tips en opmerkingen: 0314 34 91 04. De redactie behoudt zich het recht voor brieven en opiniestukken in te korten of niet te plaatsen.