

'Retailen over de grens vaak te complex'

05-11-2015 07:48

Veel Nederlandse retailers stappen niet in kansrijke buitenlandse markten vanwege de grote verschillen in regels. Ook hoge transportkosten en weinig kennis van lokale markten belemmeren grensoverschrijdend retailen. Dat concludeert Detailhandel Nederland na [onderzoek](#) naar de invloed van één interne markt op de Nederlandse retail.

Hoewel twintig procent van de retailers online of fysiek de grens over wil, worden de meeste geremd door een gebrek aan consistente regelgeving. Zo kampen de retailers met verschillende regels op het gebied van consumentenbescherming en btw en accijns. Sommige ondervraagde retailers hopen zelfs dat de webverkopen in december achterblijven, omdat ze anders zwaardere btw-eisen krijgen. "Het is doodzonde dat voorbeelden zoals deze de groei van het grensoverschrijdend ondernemen in de weg staan", aldus toekomstig voorzitter Guido van Woerkom van Detailhandel Nederland.

Het is volgens de brancheorganisatie de hoogste tijd dat de Europese Unie en nationale overheden tot een gezamenlijke markt komen. Dat komt de concurrentie en innovatie ten goede, aldus Detailhandel Nederland. "De handelsgeest van Nederlandse winkeliers is indrukwekkend, maar het is teleurstellend dat er in Europa na bijna 25 jaar nog altijd zoveel barrières om te ondernemen zijn", aldus Van Woerkom.