

De voordelen van één Benelux-retailmarkt

21-02-2017 10:17



23 miljard euro omzet, 95 duizend banen en 36 duizend nieuwe bedrijven. Het creëren van een eenheidsmarkt voor de detailhandel in de Benelux kan nogal wat opleveren, als we de onderzoekers van Vlerick Business School mogen geloven. Zowel voor ondernemers als consumenten, biedt zo'n Benelux-thuismarkt volgens het rapport enorme voordelen. Wat zijn die precies, en wat zijn nu nog de belangrijkste belemmeringen?

Ondanks alle voordelen van grensoverschrijdende detailhandel, is verkopen buiten de binnenlandse markt voor de meeste retailers eerder uitzondering dan de regel. Grensoverschrijdende handel vereist voldoende schaalgrootte en stabiliteit binnen de organisatie, om initiële investeringen en aanzienlijke operationele kosten te dekken. Met e-commerce internationaal gaan is even kapitaalintensief en risicovol. Verschillen in regelgeving vormen belangrijke uitdagingen voor alle soorten retailers. Denk daarbij aan verschillen in de regels rond promotiebeleid of verschillende betalingsmethoden. Ook territoriale leveringsbeperkingen kunnen grensoverschrijdende uitbreiding van detailhandelaren belemmeren. Door een verschil in regelgeving moeten er over landsgrenzen heen verschillende regels nageleefd worden, vooral betreffende gegevensbescherming, privacy en consumenten- en contractrecht. Daarnaast zijn ingewikkelde en dure belastingstelsels, met verschillende btw-tarieven of douaneheffingen, nog altijd een lastige barrière voor grensoverschrijdende handel. De meest problematische gebieden zijn rechtsonzekerheid en het niet kennen van de btw-regels, hoge btw-gerelateerde boekhoudkundige en administratieve kosten en ingewikkelde procedures voor btw-registratie en -aangifte.

Het volledige potentieel van de Benelux-detailhandelsmarkt wordt nog lang niet benut, stellen de onderzoekers. Een Interne Benelux-Detailhandelsmarkt zou daarvoor een oplossing kunnen zijn. Door de barrières voor grensoverschrijdende detailhandel in de Benelux weg te nemen, zullen retailers internationaal sneller groeien, zowel binnen de Benelux als erbuiten. Zes voordelen van een 'Interne Benelux-Detailhandelsmarkt' die uit het onderzoek naar voren kwamen.

Springplank

Detailhandelaren in de Benelux kunnen de Interne Benelux-Detailhandelsmarkt gebruiken als springplank naar Europa. Een Benelux-thuismarkt zorgt ervoor dat retailers uit elk Benelux-land sneller kunnen groeien, omdat deze het potentiële verzorgingsgebied in Europa voor wie al aan het uitbreiden is, of het van plan is, vergroot met zeven tot 22 landen.

Efficiëntie

Een bescheiden doelstelling om tegen 2018 een kostenbesparing van één procent te realiseren van de detailhandelsomzet, leidt op Beneluxniveau tot een besparing van ongeveer 2,45 miljard euro die gebruikt kan worden om de prijzen te verlagen of om de sector en zijn internationale ambities verder te versterken.

Wetgeving

Juridische versnippering en te restrictieve regelgeving belemmeren de ontwikkeling van e-commerce in Europa, waar vooral groeigerichte mkb/kmo's het slachtoffer van zijn. Hoewel 65 procent van de Europese internetgebruikers online winkelt, verkoopt slechts zestien procent van de mkb/kmo's online en slechts 7,5 procent daarvan over de grenzen heen. Als alle EU-landen dezelfde regels zouden hebben voor e-commerce zou 57 procent van de bedrijven bereid zijn te verhandelen naar andere EU-landen of hun verkoop naar die landen uit te breiden. De Benelux zou zijn unieke positie moeten aangrijpen om een proeftuin en voortrekker in de EU en daarmee een inspiratie voor de Europese integratie te zijn.

Consument

Voor consumenten vergemakkelijkt een meer geïntegreerde en competitieve Benelux-detailhandel de digitale transformatie van detailhandel, wat op zijn beurt de neerwaartse druk op de prijzen en de opwaartse druk op de dienstverlening en beleving in de winkel versterkt. Het zorgt tegelijkertijd voor een betere toegang tot het productaanbod van andere landen en de daarbij horende cultuur, waardoor culturele verschillen worden overbrugd en levens verrijkt. Consumenten willen meer toegang tot grensoverschrijdende consumptie.

Status

Evolueren naar een Interne Benelux-Detailhandelsmarkt zou niet alleen een enorm politiek prestige met zich meebrengen en zorgen voor een status vergelijkbaar met die van retailgrootmachten als Frankrijk, Duitsland en het VK, maar zou ook een enorme economische impact hebben. Tegen 2025 zou de Interne Benelux-Detailhandelsmarkt 23 miljard euro extra omzet en vier miljard euro extra toegevoegde waarde creëren. Daarnaast zouden er 95 duizend nieuwe banen in de detailhandel en 36 duizend nieuwe bedrijven bij komen.

Trends

Een Interne Benelux-Detailhandelsmarkt maakt het eenvoudiger om om te gaan met opkomende - vaak verstoring - trends in de detailhandel. Gemeenschappelijke regelgeving en controle zorgt er bijvoorbeeld voor dat de Benelux beter kan omgaan met het gebruik, en mogelijke misbruik, van een opkomende overweldigende hoeveelheid ongestructureerde gegevens, namelijk big data. Bovendien kan een regio als de Benelux, die sneller kan handelen op het vlak van gemeenschappelijke en geïntegreerde regelgeving binnen Europa, een experimentele proeftuin zijn om nieuwe, disruptieve zakelijke ideeën te testen en snel om te zetten in gepaste regelgeving.