

Als ministers cola, benzine en tabak duurder maken doen ze dat voor de Randstad. Niet voor oost en zuid. Daar gaan we dan de grens over.

Posted on 24 januari 2024 by Menno Tamminga

Het Binnenhof waant zich graag het middelpunt van Nederland, maar ligt, geografisch gezien, in een uithoek van het koninkrijk. Je verliest daar gemakkelijk het zicht op de rest van Nederland, zeker op de grensstreken.

Den Haag is zelf natuurlijk ook een (bijna) grensplaats met de buren in het Verenigd Koninkrijk. Maar daar merk je niks van. Er zijn weinig Britten die in het weekeinde vanuit Margate of Dover met hun bootje de Noordzee oversteken om goedkoop levensmiddelen in te slaan in een Haagse supermarkt en een biertje te drinken op het Plein.

Dat is in bijvoorbeeld de oostelijke grensstreek heel anders. Twee weken geleden riep het Centraal Bureau Levensmiddelenhandel (CBL), dat is de lobby-organisatie

van supermarkten en aanverwante bedrijven, de onderhandelaars over de nieuwe coalitie op om de verhogingen van accijnzen en andere heffingen op levensmiddelen per 1 januari weer terug te draaien. Want de prijsverschillen voor boodschappen tussen Nederland en zijn buurlanden zijn verder gegroeid. 'Het resultaat is dat steeds meer mensen de boodschappen in Duitsland en België gaan doen,' zei directeur Marc Janssen van het CBL twee weken geleden tegen *De Telegraaf*.

Prijsverschillen zijn een historisch gegeven

De Nederlandse grensstreek wordt ondertussen steeds breder. Het wordt voor meer en meer consumenten profijtelijker om over de grens te winkelen.

Zien ministers en parlementariërs de funeste gevolgen van hun belasting- en heffingenpolitiek (hoger, hoger, hoger) voor grensondernemers over het hoofd? Of kan het ze niks schelen? Onder het motto: ach, toch maar een achterhoek van ons land. Want veel duidelijker hoe de verhoudingen liggen tussen Den Haag en Oost-Nederland krijg je ze niet. Openheid: ik woon in deze streek.

Voor de bewoners in de grensstreken zijn prijsverschillen een historisch gegeven. In de jaren vijftig van de vorige eeuw was er bijvoorbeeld een lucratieve, maar illegale grensactiviteit: boter smokkelen.

De Nederlands-Belgische grensstreek was jarenlang het toneel van een heuse 'boteroorlog'. In Nederland kozen consumenten voor goedkopere margarine, in België smeerde men graag echte boter. Maar boter was in België twee keer zo duur als in Nederland. Waarom? België had een importheffing opgelegd, terwijl in Nederland de boterprijs juist werd gesubsidieerd om de boeren te steunen.

Nu hoef je, in de meeste gevallen, dankzij de Europese Unie niet meer te smokkelen om een profijtelijk prijsverschil te incasseren. Er is vrij verkeer, geen grensslagboom en douane. Maar aan beide kanten van de grens hebben landen hun eigen belastingsysteem en hun eigen heffingen gehandhaafd. Vandaar dat de verhoging van de verbruiksbelasting in Nederland per 1 januari het prijsverschil tussen Nederlandse cola en Duitse cola, om maar een voorbeeld te noemen, verder heeft vergroot.

Datzelfde doet het accijns voor alcoholische dranken. In België is tanken dan weer

een stuk goedkoper dan in Nederland. Waar Nederland fier mee bovenaan staat, zijn verse groenten en fruit. De calculerende consument kan zijn slag slaan.

Verschraling van het winkel- en dienstenaanbod

Wat voor de boodschappen en benzine geldt, is ook van toepassing op andere diensten en producten, tot aan verschillen in belasting- en sociale verzekeringsregelingen voor grensarbeid aan toe. Elk land zijn eigen vliegbelasting. Elk land zijn eigen vuurwerkregels, zodat smokkel daar juist weer wél loont. Hoe gevaarlijk ook.

Ambtenaren in Den Haag houden de verschillen wel degelijk in de gaten, blijkt uit de behandeling van de belastingplannen vorig jaar in de Tweede Kamer. Demissionair staatssecretaris fiscale zaken Marnix van Rij (CDA) schermde met verschillende onderzoeken uit 2019 en 2021 waaruit volgens hem blijkt dat Belgen en Duitsers meer euro's aan boodschappen in Nederland besteden dan andersom. De meeste Nederlanders zijn niet zo prijsgevoelig, suggereert hij. Zij kiezen voor winkelcentra in de buurt en 'slechts' 1 procent gaat daarvoor in combinatie met goedkoop tanken de grens over.

Je ziet de kleine ondernemer hier verzuipen in een vijver vol gemiddelden en percentages. Waar het voor de ondernemer om gaat, is of zijn aarzelende klant vanwege de toegenomen prijsverschillen juist dat extra zetje krijgt om de grens over te gaan. Dan is-ie weg. De gevolgen op langere termijn laten zich uittekenen: verschraling van het winkel- en dienstenaanbod. Dat is niet goed voor de leefbaarheid in de streek, het *noaberschap* en de aantrekkingskracht op nieuwe inwoners.

Rutte: niks aan de hand

Bij de algemene politieke beschouwingen vroeg BBB-partijleider Caroline van der Plas vorig jaar september om opheldering aan demissionair minister-president Mark Rutte (VVD) over de gevolgen van de prijsverschillen. Rutte kreeg van zijn ambtenaren een van de rapporten (uit 2019) en zei: niks aan de hand. 'Nederlandse consumenten en producenten in grensregio's profiteren netto van de grenseffecten.'

Maar kijk je dieper in het rapport over Oost-Nederland dan zie je een genuanceerder

verhaal. Duitse consumenten komen af op de ruimere Nederlandse openingstijden en gedragen zich meer als toeristen. Ze blijven langer, bijvoorbeeld. En ze komen voor andere artikelen, zoals mode. Nederlanders over de grens lijken juist koopjesjagers bij producten die daar goedkoper zijn. Een pomphouder aan de grens heeft er niks aan dat Duitse consumenten meer besteden in Nederland dan andersom, als zij hier kleding kopen, terwijl zijn eigen brandstofklanten de grens overgaan.

Inmiddels is eind vorig jaar een nieuw onderzoek gestart naar de zogeheten koopbewegingen tussen Duitsland en Oost-Nederland. Iets in mij zegt dat twee van de vier partijleiders aan de formatietafel niet kunnen wachten op de uitkomsten. Voor Van der Plas (Deventer) en Pieter Omtzigt (Enschede) is Den Haag verder weg dan hun eigen grensregio.

Menno Tamminga *is economisch columnist van Wynia's Week. Eerder was hij redacteur en columnist van Het Financieele Dagblad en van NRC Handelsblad.*

Wynia's Week *wordt mogelijk gemaakt door de vrijwillig betaalde abonnementen van de lezers. Doet u al mee? Doneren aan Wynia's Week kan* ***HIER****. Hartelijk dank!*