

# Onderzoek naar de (economische) impact van de internationale voertuighandel voor de Nederlandse markt

Eindrapport

Opdrachtgever: BOVAG

Rotterdam, 09 april 2021





# Onderzoek naar de (economische) impact van de internationale voertuighandel voor de Nederlandse markt

Eindrapport

Opdrachtgever: BOVAG

Marten van den Bossche  
Linette de Swart  
Gabriëlle op 't Hoog  
Danny Schipper  
Romaaike Schellekens

Rotterdam, 09 april 2021



# Inhoudsopgave

Afkortingen	7
Samenvatting	9
1 Inleiding	13
1.1 Achtergrond en doel van het onderzoek	13
1.2 Toegepaste methodologie	14
1.3 Leeswijzer	16
2 Internationale handel occasions: omvang en kenmerken	17
2.1 Inleiding	17
2.2 Omvang totale wagenpark in Nederland	17
2.3 Ontwikkeling nieuwverkopen	18
2.4 Ontwikkeling occasionmarkt	20
2.5 Algemene trends im- en export voertuigen	22
2.6 Emissies im- en exportauto's	32
3 Import van gebruikte voertuigen	37
3.1 Vaststelling van de af te dragen BPM	37
3.2 Het identificatieproces bij de RDW	40
3.3 Overige knelpunten	41
4 Export van gebruikte voertuigen	43
4.1 De teruggave van de BPM	43
4.2 De teruggave van de btw	46
4.3 Overige knelpunten	47
5 Conclusies	49
Bijlage I – Literatuurlijst	53
Bijlage II – Gesprekspartners	55
Bijlage III - Enquête	57
Bijlage IV – Norm en praktijkemissies	81
Bijlage V – Import uitgebreid beschreven	85
Bijlage VI – Export uitgebreid beschreven	99



# Afkortingen

APK	Algemene Periodieke Keuring
BOVAG	Bond van Auto(mobiel)handelaren en Garagehouders
BPM	Belasting van Personenauto's en Motorrijwielen
Btw	Belasting Toegevoegde Waarde
CMR	Convention Relative au Contrat de Transport International de Marchandises par Route
CO <sub>2</sub>	Koolstofdioxide
DRZ	Domeinen Roerende Zaken
EER	Europese Economische Ruimte
EU	Europese Unie
EVA	Europese Vrijhandelsassociatie
FIOD	Fiscale Inlichtingen en Opsporingsdienst
FIU	Financial Intelligence Unit
GMBH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
KvK	Kamer van Koophandel
NO <sub>x</sub>	Stikstofoxiden
PM <sub>10</sub>	Fijnstof
RDW	Rijksdienst voor het Wegverkeer





# Samenvatting

## Omvang en kenmerken import en export occasions

- Het aantal personenauto's groeide in de periode 2015 tot en met 2020 met 8,6 procent naar meer dan 9 miljoen stuks. Hiermee groeide het aantal auto's harder dan de Nederlandse bevolking en nam het autobezit toe. Het aantal bestelwagens groeide in dezelfde periode zelfs met 14 procent tot 1.031.010.
- Het jaarlijks aantal nieuw verkochte personenauto's krabbelde na een dip in 2016 weer langzaam op, maar zit nog niet op het niveau van 2015. In 2020 bleef de verkoop van nieuwe personenauto's flink achter. Met 355.516 nieuwverkopen, was er sprake van een daling van 20 procent ten opzichte van 2019. Ook de nieuwverkoop van bestelwagens ondervond de gevolgen van de Coronacrisis en kwam op een totaal van 60.395 in 2020, een daling van 21 procent ten opzichte van 2019.
- Opvallend bij de nieuwverkopen is het grote aandeel volledig elektrische (20 procent) en hybride auto's (18 procent) in 2020. Daartegenover staat een sterke daling van het aantal nieuw verkochte dieselauto's tot 4 procent van het totaal in 2020.
- In Nederland groeit de verkoop van gebruikte voertuigen, in tegenstelling tot de nieuwverkopen, al jaren fors. In 2020 kwam de verkoop van gebruikte personenauto's aan consumenten zelfs voor het eerst boven de 2 miljoen uit, oftewel een groei van 9,5 procent ten opzichte van 2015. Het aantal transacties van gebruikte bestelwagens (inclusief B2B) nam in dezelfde periode toe met 13 procent tot 292.456.
- Opvallend daarbij is dat de verkoop van gebruikte personenauto's door autobedrijven aan particulieren (B2C) een flinke groei kende en de particuliere verkoop (C2C) juist een terugval beleefde.
- Iets meer dan de helft van de occasions is jonger dan 10 jaar. Wel is te zien dat het aandeel youngtimers (tussen de 15 en 25 jaar) gestaag groeit. Dit kan verklaard worden door het feit dat het Nederlandse wagenpark vergrijsd, aangezien auto's kwalitatief beter zijn en daardoor met goed onderhoud langer meegaan. Zo is de gemiddelde leeftijd van een personenauto opgelopen naar 11 jaar begin 2020, waar dit 10 jaar geleden nog 9,3 jaar was.
- Gelet op de ontwikkeling van de nieuwverkopen en de occasionmarkt kan geconstateerd worden dat er sprake is van een toenemende voorkeur van particuliere kopers voor gebruikte personenauto's. Het aanbod van occasions in Nederland is echter niet breed genoeg om aan de veelzijdige vraag op de Nederlandse tweedehands markt te voldoen. Tegelijkertijd zijn de afzetmogelijkheden van diesel en ex-lease auto's op de Nederlandse markt beperkt. Er is dan ook sprake van een mismatch op de Nederlandse markt en daarom worden in toenemende mate voertuigen uit het buitenland geïmporteerd en andersom auto's, waar in Nederland geen of beperkt markt voor is, geëxporteerd.
- Ten opzichte van 2015 is de import van personenauto's met bijna 50 procent toegenomen tot 228.760 in 2019. Door de coronamaatregelen werden in 2020 12.000 personenauto's minder geïmporteerd dan in 2019, oftewel ruim 5 procent. De import van bestelwagens groeide in de periode 2015 tot en met 2019 zelfs met 131 procent tot 26.888. Ook de import van bestelwagens ondervond de effecten van de coronamaatregelen en nam in 2020 met 5 procent af ten opzichte van 2019.
- Na een terugval in 2016, was de export van personenauto's aan een flinke opmars bezig. Ten opzichte van 2015 (240.707) nam de export van personenauto's met 25 procent toe tot 300.693 in 2019. De export van bestelwagens nam in dezelfde periode zelfs toe met 36 procent van 36.144 in 2015 naar 49.174 in 2019. Ook de export kwam bijna volledig tot stilstand door de

coronamaatregelen begin 2020. In 2020 daalde de export dan ook met 9 procent ten opzichte van 2019 tot een totaal van 273.496 personenauto's. Het aantal geëxporteerde bestelwagens daalde in 2020 met 4,6 procent ten opzichte van 2019 naar 46.897.

- Het overgrote deel van de importauto's is jonger dan 10 jaar en een kwart is zelfs jonger dan 2 jaar oud (57.228 auto's in 2019). Deze jonge occasion tot 2 jaar oud is een serieuze concurrent voor de nieuwverkopen. Dit staat in contrast tot het vaak dominante beeld dat vooral oude auto's worden geïmporteerd.
- Meer dan de helft van de geïmporteerde personenauto's komt uit Duitsland.
- De afgelopen jaren is Polen verreweg het belangrijkste exportland geweest met een aandeel van zo'n 20 procent in het exporttotaal.
- De totale toegevoegde waarde van de import en export van personenauto's en bestelwagens bedroeg ca. 1,6 miljard euro in 2018. Dit is inclusief het saldo van de BPM-ontvangsten en teruggaven. Hiermee droeg de sector zo'n 0,22 procent bij aan het BBP. Met 382 miljoen euro in 2019 waren de BPM-opbrengsten uit de parallelimport omvangrijk. Daartegenover staat een BPM teruggaaf van naar schatting 230 miljoen euro.
- In 2020 waren er 16.273 exporterende bedrijven en 10.098 importerende bedrijven. Van deze bedrijven importeerde of exporteerde meer dan 90 procent niet meer dan 50 auto's per jaar. Er waren in totaal 963 importbedrijven die 50 auto's of meer per jaar importeerden. Gezamenlijk importeerden zij 143.749 auto's en hadden daarmee een marktaandeel van bijna 69 procent. Bij de export waren er 912 bedrijven die 50 auto's of meer per jaar exporteerden. Gezamenlijk exporteerden zij 220.956 auto's en hadden daarmee een marktaandeel van 73 procent.
- De exportmarkt wordt veel meer gedomineerd door de grootste bedrijven dan de importmarkt. Zo hadden de 5 grootste exportbedrijven een marktaandeel van 17 procent (50.970 auto's) en de 5 grootste importbedrijven slechts 3 procent (7.300 auto's).
- Grote importeurs en exporteurs richten zich, ten opzichte van de kleinere handelaren, gemiddeld meer op jonge (vaak ex-lease) btw-auto's met een groot BPM-belang
- Doordat er relatief veel jonge auto's tot 6 jaar worden geïmporteerd is het aandeel importauto's met een schone Euro 6 emissieklasse snel toegenomen. In 2019 voldeed meer dan de helft van de geïmporteerde benzine en dieselauto's aan de Euro 6 norm.
- Bij de export voldeed slechts 11 procent van de benzine en 25 procent van de dieselauto's aan de Euro 6 norm. Het hogere percentage bij dieselauto's heeft te maken met de toenemende voorkeur voor benzineauto's in Nederland, waardoor relatief veel jonge dieselauto's worden geëxporteerd.
- In het onderzoek zijn de praktijkemissies berekend van de import- en exportauto's. Hieruit komt naar voren dat importdiesels gemiddeld een lagere CO<sub>2</sub>-uitstoot hebben dan de import benzineauto's. Bij de vervuilende stoffen presteren de benzineauto's gemiddeld beter. Vooral het verschil in de uitstoot van PM<sub>10</sub> is nog fors. De uitstoot van PM<sub>10</sub> is bij importdiesels in de periode 2015-2019 wel met 19 procent afgenomen. Import benzine auto's kennen vooral een flinke reductie van NO<sub>x</sub> in dezelfde periode, namelijk 35 procent.
- Als de gemiddelde praktijkemissies van import- en exportauto's worden vergeleken dan valt op dat importauto's schoner zijn dan exportauto's, vooral wat betreft de vervuilende stoffen. Zo is de PM<sub>10</sub>-uitstoot van een gemiddelde importauto 61 procent lager dan een exportauto en is dit bij NO<sub>x</sub> 54 procent. Hiermee is de uitstoot PM<sub>10</sub> van een gemiddelde importauto net iets meer dan een derde van die van een gemiddelde exportauto en nog niet de helft aan NO<sub>x</sub>. Bij CO<sub>2</sub> is het verschil tussen import en export kleiner, met 8 procent meer uitstoot door exportauto's.
- Op basis van een vergelijking met de gemiddelde uitstoot van het Nederlandse wagenpark kan geconcludeerd worden dat het Nederlands wagenpark schoner wordt door de export van relatief vervuilende auto's en de import van schonere auto's.

## Het proces van import en export - algemeen

- Veel BOVAG-leden houden zich bezig met import **of** export. Bedrijven die beide activiteiten uitvoeren komen veel minder vaak voor. Reden hiervoor is dat beide processen anders werken en elk een eigen specialisatie vereisen.
- BOVAG-leden die zich bezig houden met de import en/of export van voertuigen zijn zeer verschillend en kijken ook verschillend aan tegen mogelijke knelpunten. Knelpunten ervaren door de autogroothandelaren spelen veel minder voor de dealers en onafhankelijke autobedrijven. Daarnaast zijn de business modellen van de grotere spelers zeer verschillend wat er toe leidt dat sommige spelers bepaalde aspecten in de import of export als knelpunt ervaren, terwijl anderen juist hier hun business model omheen gebouwd hebben.

## Knelpunten in het importproces

- Belangrijkste knelpunt in het importproces is de waardebepaling van het voertuig. Om de waarde te bepalen kan de importeur kiezen uit een drietal methoden; de afschrijvingstabel, de koerslijsten of via een taxateur. De waarde werd in 2019 in 49% van de gevallen vastgesteld op basis van de afschrijvingstabel, in 38% door een taxateur en in 13% op basis van de koerslijst. De door ons geënquêteerde BOVAG-leden hanteren doorgaans meerdere methoden om de BPM vast te stellen, waarbij de redenen om voor één van de methoden (afschrijvingstabel, koerslijsten of taxateur) te kiezen uiteenlopen. Bij de geënquêteerde BOVAG-leden lijkt geen voorkeur voor één van de methoden te bestaan.
- De meningen over de inzet van een taxateur om de BPM vast te stellen lopen sterk uiteen. Sommige leden zijn te spreken over de inzet van een taxateur, omdat dit de enige manier is waarop de waarde van schadeauto's of exoten accuraat ingeschat kan worden. Andere leden noemen juist dat de inzet van taxateurs leidt tot lagere waardebepalingen, waardoor de handelaren die gebruik maken van een taxateur, voertuigen voor een lagere prijs aan kunnen bieden. Hierdoor ontstaat volgens deze groep leden een ongelijk speelveld.
- Importeurs zijn te spreken over de noodprocedure die de RDW heeft ingesteld als gevolg van de Corona-pandemie. De noodprocedure maakt het mogelijk om voertuigen op afstand bij import te identificeren. De importeur hoeft niet langer het voertuig fysiek naar één van de RDW-keuringstations te brengen om het voertuig te laten identificeren, maar kan een serie foto's opsturen. De RDW identificeert het voertuig aan de hand van deze foto's. Grootste voordeel voor de importeur is dat de identificatie veel minder tijd kost. Importeurs hopen dan ook dat de noodprocedure na de Corona-pandemie blijft bestaan.

## Knelpunten in het exportproces

- BOVAG-leden zijn van mening dat het exportproces aanzienlijk ingewikkelder is dan het importproces. Redenen hiervoor zijn complexere wet- en regelgeving en meer onduidelijkheid over wanneer men aan de regels voor BPM- en btw-teruggave voldoet. Met name de vereisten rondom het achtergrondonderzoek naar de klant blijken voor BOVAG-leden onvoldoende transparant.
- Groot knelpunt in de export is de BPM teruggaaf. Autogroothandelaren gaven in de interviews aan hier problemen mee te hebben, omdat er vaak geen zicht is of een voertuig binnen de gestelde termijn van 13 weken duurzaam is ingeschreven in een land van de EU/EER. Autogroothandelaren verkopen veelal aan handelaren in het buitenland en hebben dan geen zicht op de eindgebruiker van het voertuig. Om te zorgen dat zij toch BPM terugkrijgen, maken autogroothandelaren vaak gebruik van de zogeheten Duitse brief. Autogroothandelaren geven aan, ondanks de verduidelijking van het uitvoeringsbesluit, gebruik te blijven maken van de Duitse brief. Zij zullen de voertuigen naar Duitsland verplaatsen om ze aldaar in te laten

schrijven en ze vervolgens door te verhandelen naar andere landen. Mogelijk zullen kleinere partijen de export uitbesteden aan dienstverleners.

- Naast BPM teruggaaf leidt ook de btw-teruggaaf tot knelpunten. Het is voor een deel van de grotere auto-exporteurs niet duidelijk wanneer het onderzoek naar de koper voldoende grondig is uitgevoerd. Autohandelaren lopen dan het risico verantwoordelijk gehouden te worden voor de btw-afdracht indien de koper dit verzuimt te doen. Vanwege dit grote financiële risico bestaat angst en frustratie rondom het gebrek aan richtlijnen voor onderzoek naar kopers.
- Tot slot geven de grotere autogroothandelaren in de interviews aan dat zij doorgaans geen contante betalingen meer accepteren om zo gedoe met de bank te voorkomen. Zij geven aan dat dit hun klanten kost. Uit de enquête komt naar voren dat de kleinere spelers wel degelijk contante betalingen accepteren. Ruim 65% van de respondenten accepteert contant geld. Gemiddelde waarde van de betaling is € 13.400. Wel geven zij aan melding van deze betaling te doen.

# 1 Inleiding

## 1.1 Achtergrond en doel van het onderzoek

In Nederland wordt een groot aantal voertuigen geïmporteerd en geëxporteerd. Dit is noodzakelijk omdat vraag en aanbod in Nederland van gebruikte personenauto's en bestelwagens niet goed op elkaar afgestemd zijn. De vraag naar auto's is groter en breder dan het aanbod. Om aan de vraag te kunnen voldoen worden steeds meer gebruikte auto's uit het buitenland geïmporteerd. Tegelijkertijd is export van groot belang, omdat in Nederland anders een overschot zou ontstaan van bepaalde modellen die bijvoorbeeld vanuit leasing komen, maar waarvoor binnen Nederland geen vraag is.<sup>1</sup> Over het algemeen zijn Nederlandse voertuigen in het buitenland goed verhandelbaar, omdat deze relatief goed onderhouden zijn en minder slijtage vertonen door het vlakke en goede wegdek. Daarnaast is de prijs (vanwege de BPM teruggave) concurrerend te noemen.

De internationale autohandel heeft echter ook te maken met ondermijningspraktijken zoals witwassen van crimineel geld en btw-carrouselfraude. Hiervoor is door de ministeries van Financiën en Justitie en Veiligheid een gezamenlijke aanpak ontwikkeld. De ondermijningspraktijken en de ontwikkelde aanpak om deze tegen te gaan hebben echter ook een negatieve impact op de bedrijven die zich wél aan de regels houden. Een aantal van de autogroothandelsbedrijven die lid zijn van BOVAG hebben BOVAG gevraagd om met de departementen (ministeries van Justitie en Financiën), alsmede met de RDW, de Belastingdienst en FIOD te bekijken of deze situatie kan worden verbeterd. Dit zou de bijdrage van de sector aan de Nederlandse economie en aan de mobiliteit van de Nederlanders verder kunnen versterken.

Om aan het verzoek van de auto(groot)handel leden te voldoen heeft BOVAG een achterliggend onderzoek uitgezet. BOVAG heeft twee doelen met dit onderzoek:

1. overheidsinstanties feitelijke informatie geven over de omvang van de branche en de impact op de Nederlandse economie.
2. het verschaffen van een helder overzicht van de operationele en fiscale obstakels en onduidelijkheden die de Nederlandse autobranche ondervindt bij de import en export van voertuigen.

### Onderzoeksvraag

Zoals geschetst is de vraagstelling vanuit BOVAG tweeledig. Aan de ene kant dient inzicht verschaft te worden in de toegevoegde waarde van de internationale autohandel voor de Nederlandse markt en daarnaast dient inzicht geboden te worden in de operationele en fiscale obstakels waar autohandelsbedrijven tegenaan lopen. De gedetailleerde onderzoeksvragen zijn de volgende:

1. Welke toegevoegde waarde heeft de Nederlandse internationale autohandel sector voor:
  - a. De Nederlandse economie
  - b. De aansluiting tussen vraag en aanbod op de Nederlandse (gebruikte) automarkt (zakelijke partijen en privégebruikers). Welke auto's verlaten ons land vooral en waarheen, en welke auto's komen ons land binnen uit welke landen voor welke klanten?
  - c. De duurzaamheid van de samenstelling van het Nederlandse wagenpark

---

<sup>1</sup> Dit betreft met name de voor de zakelijke markt ingezette fiscaal voordelige auto's qua bijtelling. Het gaat om dieselauto's met een hoge kilometerstand.

2. Wat zijn de belangrijkste operationele en fiscale obstakels waar de internationaal opererende autohandelsbedrijven in Nederland tegenaan lopen om aan de behoefte van de Nederlandse markt te voldoen en daarmee de bestaande ‘mismatch’ in de Nederlandse automarkt in balans te kunnen brengen?

## 1.2 Toegepaste methodologie

In het kader van dit onderzoek zijn verschillende onderzoeksmethoden toegepast. Deze zullen in deze paragraaf nader uiteengezet worden. Vervolgens wordt stilgestaan bij de beperkingen van deze methoden. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen de methoden toegepast in het kwantitatieve en die in het kwalitatieve gedeelte van het onderzoek.

### **Kwantitatieve onderzoek: impact van de internationale autohandel**

Aan de hand van kwantitatief onderzoek is allereerst een beeld geschetst van de omvang en kenmerken van de internationale autohandel. De analyses zijn grotendeels gebaseerd op data van RDC, die door BOVAG zijn aangeleverd. RDC verzamelt en levert data aan bedrijven in de automotieve sector. Zo heeft RDC ook een uitgebreide database opgebouwd over de import en exportmarkt. Deze data zijn aangevuld met openbare rapporten en gegevens van VWE, CBS, RAI, RDW en de belastingdienst (zie literatuurlijst in de bijlage). Zo publiceert VWE jaarlijks een rapport over de occasion markt. De data van RDC zijn vergeleken met die van VWE om te zorgen voor een goede consistentie. Er is gekozen om de ontwikkeling van de internationale autohandel te beschouwen over de periode 2015-2019 om zo mogelijke trends te ontwaren. Daar waar mogelijk zijn de analyses aangevuld met actuele gegevens over de ontwikkelingen in 2020.

### **Kwalitatieve onderzoek: knelpunten in de internationale autohandel**

#### *Desk research*

Voorafgaand aan de interviews is desk research uitgevoerd om een eerste beeld te krijgen van de processen rondom de import en export van gebruikte voertuigen. De desk research diende er ook toe om mogelijke knelpunten te identificeren. In het kader van de desk research werden verschillende typen bronnen geraadpleegd, waaronder (academische) onderzoeken, nieuwsartikelen en websites. Een uitgebreid overzicht is te vinden in bijlage I.

De desk research heeft geresulteerd in uitgebreide procesbeschrijvingen voor zowel de import als export van gebruikte voertuigen. Deze beschrijvingen geven stap-voor-stap weer hoe de procedures voor beide stromen in elkaar steken. Deze procesbeschrijvingen dienden als vertrekpunt voor de gesprekken met BOVAG-leden. Daarnaast zijn de beschrijvingen opgenomen in dit onderzoek (zie hoofdstuk 3 en 4).

#### *Interviews*

In aanvulling op het desk research voerden wij gesprekken met verschillende belanghebbenden. De gesprekken vonden plaats in drie ronden. Tijdens de eerste ronde spraken wij met zes BOVAG-leden en een bestuurslid van de BOVAG. Doel van deze gesprekken was om de procesbeschrijving van de import en export van gebruikte voertuigen te valideren en aan te vullen. Voorafgaand aan deze gesprekken deelden wij een stapsgewijze beschrijving van zowel de import- als de export procedure. Tijdens het gesprek werden deze beschrijvingen doorlopen en, waar nodig, aangepast en aangevuld. Tevens werden tijdens deze gesprekken knelpunten in zowel de import als export geïdentificeerd.

In een tweede ronde vonden gesprekken met de Belastingdienst, de RDW, taxateursverenigingen en een aantal BOVAG-leden plaats. Doel van deze gesprekken was om de geïdentificeerde knelpunten te valideren en het perspectief vanuit de verschillende stakeholders te kunnen belichten. In de derde ronde is met een aantal (aanvullende) autohandelaren gesproken. Een deel van deze handelaren was ook BOVAG-lid. Doel van deze gesprekken was om de geïdentificeerde knelpunten nader te duiden en waar mogelijk de omvang van het probleem te schatten.

In totaal zijn 22 gesprekken gevoerd. Bij verschillende gesprekken sloot meer dan een gesprekspartner aan. In totaal spraken wij met 1 BOVAG bestuurslid, 16 autohandelaren, 1 vertegenwoordiger van de RDW, 3 vertegenwoordigers van de Belastingdienst (in een groepsgesprek) en met 3 taxateursverenigingen. Een compleet geanonimiseerd overzicht van de gesprekspartners is te vinden in bijlage II. Wanneer wij in dit rapport naar deze gesprekken verwijzen, refereren wij naar 'gesprekspartners'.

### *Enquête*

Naast de desk research en de interviews is in het kader van dit onderzoek ook een online enquête onder de BOVAG-leden uitgezet. Deze enquête is in samenwerking met BOVAG tot stand gekomen en door BOVAG verzonden. De gedachte was dat een enquête in de BOVAG huisstijl een positief effect zou hebben op de respons op de vragenlijst.

De enquête bestond uit drie delen; een algemeen deel, een deel gericht op import en een deel gericht op export. Op basis van de antwoorden van respondenten, werden zij al dan niet via import- en/of export-gerelateerde vragen geleid. Een volledig overzicht van de enquête is te vinden bij bijlage III.

De uitnodiging voor deelname aan de enquête werd op 1 oktober 2020 verzonden. Deelnemers kregen 11 dagen de tijd om te reageren. In totaal ontvingen 4.741 BOVAG-leden een uitnodiging voor de online enquête. 492 leden bereikten het eind van de enquête. Daarnaast startten 134 leden de enquête en beantwoordden zij de vragenlijst voor een deel. 13% van de uitgenodigde deelnemers nam uiteindelijk (voor een gedeelte) deel aan de vragenlijst. Opgemerkt moet worden dat de enquête voor het grootste deel beantwoord is door de BOVAG-leden met een kleine rol in de import en export. De autogroothandelaren hebben voornamelijk deelgenomen aan de gesprekken. Wanneer wij in dit rapport naar de enquête resultaten verwijzen, refereren wij naar 'BOVAG-leden'.

### *Beperkingen*

Ondanks de zorgvuldig samengestelde methodologie, kent deze opzet een aantal zwaktes.

Ten eerste is het onderzoek uitgezet onder BOVAG-leden. Voor de duiding van de problematiek rondom de import en export van gebruikte voertuigen is dus niet gesproken met niet-BOVAG leden. Desondanks verwachten wij dat via de BOVAG-leden een accuraat beeld van het import en exportproces geschetst is en daarmee de meeste knelpunten die zich in de praktijk voordoen binnen de sector in kaart zijn gebracht.

Daarnaast hebben wij veelal met BOVAG-leden gesproken die grote aantallen auto's importeren en/of exporteren. De suggesties voor gesprekspartners zijn aangeleverd door de BOVAG. Mogelijk zijn de problemen van grotere leden anders dan de knelpunten waar kleinere leden mee te maken krijgen. De enquête had als doel de tijdens de gesprekken geïdentificeerde knelpunten te valideren met zowel grote als kleinere leden. Omdat de problematiek tussen de verschillende typen BOVAG-leden lijkt te verschillen, treden tussen de gesprekken en enquête soms discrepanties op.

Verder kampen onderzoeken met een criminaliteitsaspect veelal met uitdagingen in de data-verzameling. Onderzoekers lopen het gevaar voornamelijk sociaal wenselijke antwoorden op te halen. Dit geldt ook, ten dele, voor deze studie. Wij hebben geprobeerd dit risico te ondervangen door onderwerpen vanuit verschillende invalshoeken te benaderen, waardoor informatie gevalideerd kan worden. Desalniettemin blijft het lastig om met harde cijfers te komen wanneer het gaat om het bestaan van criminaliteit.

Ten slotte richt dit onderzoek zich voornamelijk op de import en export van gebruikte voertuigen binnen de Europese Unie/EER. Wij zijn ons ervan bewust dat Nederlandse garagehouders ook importeren en exporteren naar landen buiten de EU. Hier wordt gedurende dit onderzoek zijdelings bij stil gestaan. Het zou mogelijk relevant zijn om vervolgonderzoek specifiek op deze import en exportstroom te richten.

### 1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 wordt de eerste onderzoeksvraag beantwoord. Cijfers over de aard en omvang van zowel de import als export zijn verzameld en het belang van de internationale autohandel voor de Nederlandse economie is ingeschat.

In hoofdstuk 3 wordt beknopt ingegaan op de belangrijkste knelpunten binnen het importproces van gebruikte voertuigen.

In hoofdstuk 4 staan de knelpunten in exportproces centraal.

Voor een uitgebreide beschrijving van importproces wordt verwezen naar Bijlage V en voor een uitgebreide beschrijving van het exportproces naar Bijlage VI.

In hoofdstuk 5 worden de hoofdbevindingen en conclusies weergegeven.

In de bijlagen is ook informatie opgenomen over de geraadpleegde literatuur, de betrokken gesprekpartners en gehanteerde rekenmethoden.



## 2 Internationale handel occasions: omvang en kenmerken

### 2.1 Inleiding

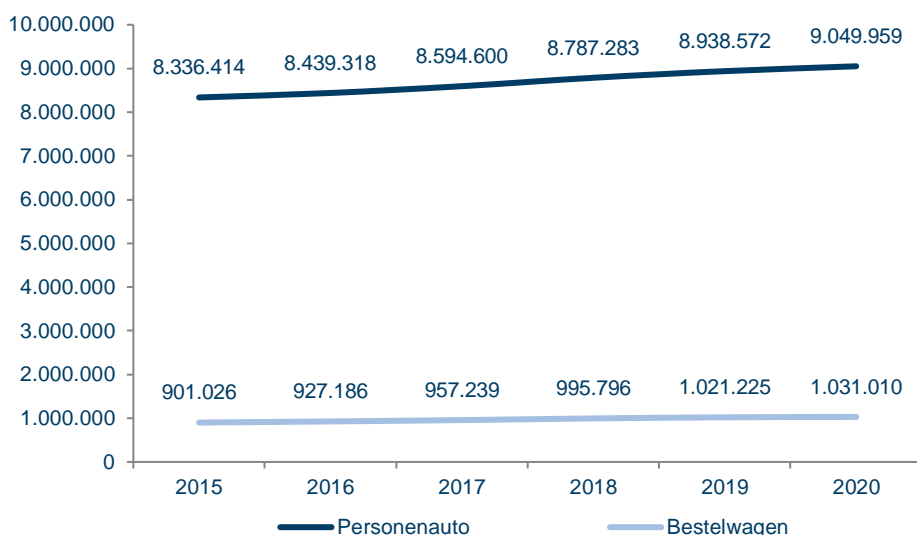
In dit hoofdstuk worden de omvang en kenmerken van de Nederlandse internationale handel in personenauto's en bestelwagens uiteengezet. De analyse richt zich in eerste instantie op de periode 2015-2019 om zo een representatief beeld te kunnen schetsen van de ontwikkeling van de internationale autohandel op basis van volledige data. Wel wordt bij elk onderdeel ook aandacht geschonken aan de meest recente ontwikkelingen rond corona en de impact op de markt in 2020. De analyses zijn grotendeels gebaseerd op data van RDC die door BOVAG zijn aangeleverd. Dit is aangevuld met openbare rapporten en gegevens van VWE, CBS, RAI en de belastingdienst, daar waar aangegeven.

Om de omvang en kenmerken van de internationale autohandel in perspectief te plaatsen, wordt allereerst in paragraaf 2.2 gekeken naar de algehele ontwikkeling van het Nederlandse wagenpark (personenauto's en bestelwagens). Daarna wordt in paragraaf 2.3 ingezoomd op de Nederlandse nieuwverkopen en in paragraaf 2.4 gekeken naar de Nederlandse occasionmarkt. In paragraaf 2.5 wordt vervolgens specifiek gekeken naar de ontwikkeling van de internationale handel in personenauto's en bestelwagens. Aangezien een groot deel van de voertuigverkopen (zowel nieuw als gebruikt) personenauto's betreft, wordt in dit hoofdstuk extra aandacht geschonken aan de specifieke karakteristieken van de (internationale) handel van personenauto's. Tot slot, wordt in paragraaf 2.6 de uitstoot van import- en exportauto's onderling vergeleken en met de gemiddelde personenauto in het Nederlandse wagenpark.

### 2.2 Omvang totale wagenpark in Nederland

Het Nederlandse wagenpark (personenauto's en bestelwagens) is in de periode 2015 tot en met 2020 gegroeid van 9,2 miljoen naar bijna 10,1 miljoen voertuigen (zie figuur 2.1). Oftewel een groei van 9,1 procent. Nederland telde eind 2020 meer dan 9 miljoen personenauto's, wat neer komt op een groei van 8,6 procent ten opzichte van 2015. Op basis van tabel 2.1 wordt duidelijk dat het autopark harder groeit dan de Nederlandse bevolking en daarmee dus het autobezit toeneemt. Het aantal bestelwagens nam, met 14 procent, in de periode 2015-2020 fors toe. In de rest van het hoofdstuk beperken de analyses zich tot personenauto's en bestelwagens.

**Figuur 2.1 Ontwikkeling Nederlands wagenpark 2015-2020 (cijfers op basis van de maand december)**



Bron: RDC (bewerking Ecorys)

**Tabel 2.1 Ontwikkeling autobezit Nederland 2015-2020 (cijfers op basis van de maand december)**

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Personenauto's	8.336.414	8.439.318	8.594.600	8.787.283	8.938.572	9.049.959
Index	100	101,2	103,1	105,4	107,2	108,6
Inwoners NL	16.900.726	16.979.120	17.081.507	17.181.084	17.282.163	17.474.677
Auto's per inwoner	0,49	0,50	0,50	0,51	0,52	0,52

Bron: RDC

## 2.3 Ontwikkeling nieuwverkopen

Het jaarlijks aantal nieuw verkochte personenauto's krabbelt na een dip in 2016 weer langzaam op, maar zit nog niet op het niveau van 2015<sup>2</sup> (tabel 2.2). Wat opvalt is dat de groei van de nieuwverkopen volledig voor rekening komt van de zakelijke en private lease markt. Vooral de groei van private lease is daarbij opvallend. Uit de cijfers blijkt dat 15,0% van de nieuwverkopen een private lease betrof in 2019, ten opzichte van 6,4 procent in 2015. Tegelijkertijd loopt het aantal privé aangekochte nieuwe personenauto's al jaren terug.

In 2020 bleef de verkoop van nieuwe personenauto's flink achter. Met 355.516 nieuwverkopen, was er sprake van een daling van 20 procent ten opzichte van 2019 en kwamen de verkopen op het niveau van eind jaren zestig van de vorige eeuw. Het aantal nieuw verkochte bestelwagens is flink toegenomen in de periode 2015-2019. Desondanks ondervond ook de nieuwverkoop van bestelwagens de gevolgen van de Coronacrisis en kwam het totaal uit op 60.395 in 2020, een daling van 21 procent ten opzichte van 2019.

**Tabel 2.2 Nieuwverkopen personenauto's en bestelwagens 2015-2020**

Soort voertuig	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Personenauto's</b>	<b>448.906</b>	<b>382.512</b>	<b>414.306</b>	<b>443.529</b>	<b>445.217</b>	<b>355.516</b>
Index	100	85	92	99	99	79
Privé	135.316	129.842	127.201	114.665	92.196	74.912

<sup>2</sup> De verandering in de belastingwetgeving per 1 januari 2016 vormde een prikkel om nog in 2015 een nieuwe auto te kopen. In 2016 lag het verkoopaantal vervolgens relatief laag.

Soort voertuig	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Private lease	28.914	32.262	46.943	59.811	66.910	63.671
Zakelijk	284.676	220.408	240.162	269.053	286.111	216.933
<b>Bestelwagens</b>	<b>57.696</b>	<b>70.429</b>	<b>73.469</b>	<b>79.173</b>	<b>76.251</b>	<b>60.395</b>
Index	100	122	127	137	132	105
Privé	8.290	11.182	12.268	13.803	13.109	11.060
Zakelijk	48.776	59.247	61.201	65.370	63.061	49.335

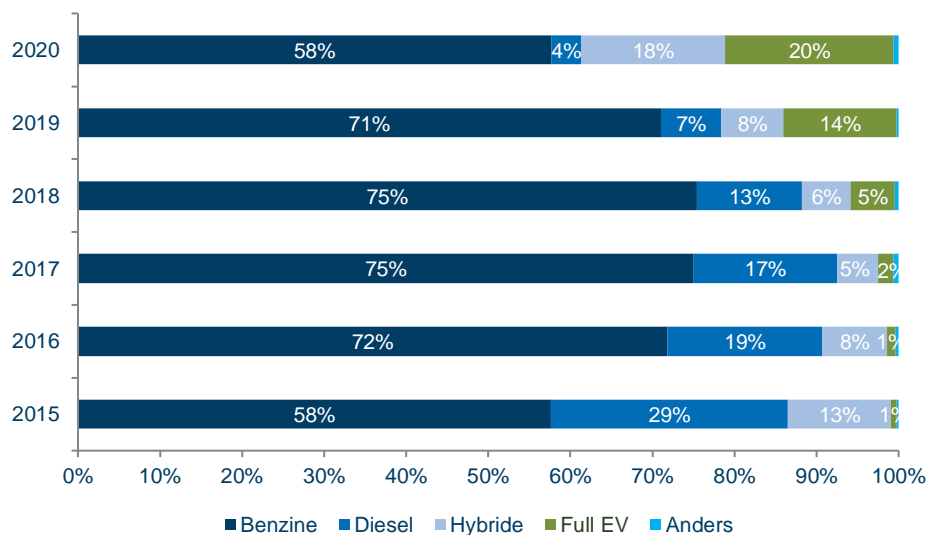
Bron: RDC

### 2.3.1 Kenmerken nieuwverkopen auto

#### Groeiende populariteit volledig elektrische auto's

In figuur 2.2 is te zien dat het aantal verkochte dieselauto's sterk is afgenomen, terwijl benzine en vooral ook elektrische auto's sterk in populariteit zijn gestegen. Dit laatste heeft uiteraard te maken met het groeiend aanbod en de fiscale voordelen die elektrisch rijden biedt. Daarnaast speelde mee dat zakelijke rijders van elektrische auto's per 1 januari 2020 twee keer zoveel bijtelling moesten betalen, waardoor de verkoop vooral eind 2019 sterk toenam. Ondanks de hogere bijtelling werd in 2020 toch een record genoteerd in het aantal verkochte elektrische auto's (72.864). Verder valt in figuur 2.2 op dat in 2020 het aandeel benzineauto's sterk afnam en het aandeel van hybride auto's juist sterk steeg. Daarbij dient wel opgetekend te worden dat de groei van het aantal hybride auto's, naast de Plug-In Hybrids, grotendeels op conto van de Mild hybrid electric vehicles (MEVs) kwam. Hoewel de MEV's als hybride worden geregistreerd zijn het geen echte hybrides, waarbij op de elektrische motor kan worden gereden<sup>3</sup>. De absolute en relatieve afname van de benzineauto wordt dus enigszins vertekend door de afzonderlijke registratie van deze MEV's.

Figuur 2.2 Brandstoftype nieuwverkopen personenauto's 2015-2020



Bron: RDC (bewerking Ecorys)

<sup>3</sup> Meestal gaat het om een start-/stop-systeem die werkt op geregenereerde remenergie en de verbrandingsmotor ondersteunt

## Opmars van Tesla

Het groeiend aantal nieuw verkochte elektrische auto's hangt ook samen met de toenemende populariteit van het merk Tesla. Tesla zag de verkoop van zijn auto's toenemen van 1.801 in 2015 naar 30.868 in 2019. Daarmee was Tesla in 2019 het op twee na best verkochte merk in Nederland. Andere veel verkochte merken zijn Volkswagen, Renault, Peugeot en Opel. Deze Europese merken zagen hun verkoop echter flink schommelen in de afgelopen jaren en in sommige gevallen zelfs sterk teruglopen.

## Flinke groei middenklasse auto door Tesla Model 3

Na een jarenlange toename van het aantal mini en compacte (A en B) klasse auto's in de nieuwverkoop, is de verkoop van deze kleine auto's sterk teruggefallen in 2019 (-14% t.o.v. 2018). Daar staat een flinke groei (+64% t.o.v. 2018) van de middenklasse auto's tegenover. De groei van de verkoop van het D-segment auto's hangt grotendeels samen met recordverkoop van Tesla Model 3, de best verkochte auto van 2019. Tesla Model 3 was vooral populair als lease auto, met maar liefst 20.202 nieuwe registraties in 2019<sup>4</sup>.

## 2.4 Ontwikkeling occasionmarkt

In tegenstelling tot de nieuwverkopen, nam de verkoop van gebruikte personenauto's in de periode 2015-2020 wel ieder jaar toe. Het aantal verkochte occasions aan consumenten (C2C en B2C) is t.o.v. 2015 gestegen met 6.5% naar 1,97 miljoen auto's in 2019. Het aantal transacties van gebruikte bestelwagens (inclusief B2B) nam in dezelfde periode zelfs met 13 procent toe naar 292.456.

Ook de occasionverkoop heeft de gevolgen van coronamaatregelen ondervonden. Het aantal verkopen daalde flink gedurende de lockdown in de maanden maart, april en mei tot wel 26 procent, maar vertoonde daarna een sterk herstel. Zo kwam de verkoop van tweedehands personenauto's aan consumenten in 2020 voor het eerst boven de 2 miljoen uit, oftewel 2,8 procent hoger dan in 2019<sup>5</sup>. De stijgende occasionverkoop lijkt daarmee samen te hangen met een beweging van collectief naar individueel vervoer als gevolg van het coronavirus.

### 2.4.1 Kenmerken verkoop gebruikte personenauto's

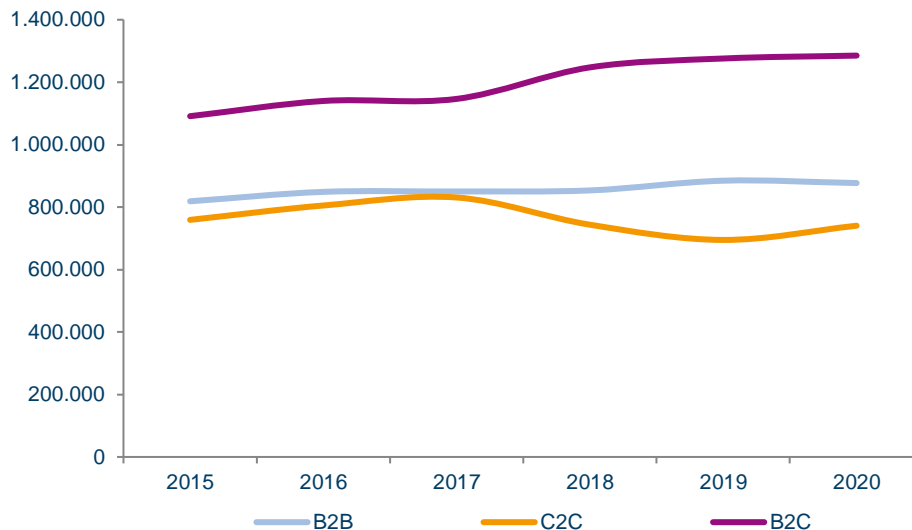
#### Toenemende verkoop via autobedrijven

Kijkend naar de verkoopkanalen (figuur 2.3) dan valt op dat in toenemende mate personenauto's verkocht worden door autobedrijven aan consumenten (B2C). Ten opzichte van 2015 (1.091.227) nam de B2C-verkoop toe met 18 procent tot 1.285.192 verkopen in 2020. De particuliere onderlinge verkoop van occasions (C2C) nam in de periode 2015-2019 juist af met 8 procent naar nog net geen 700 duizend stuks. In 2019 lag het niveau van C2C-verkoop zelfs op 54% van het niveau van B2C-verkoop, dit was in 2015 nog 69%. In 2020 kende de C2C-verkoop echter weer een sterke opleving met 740.418 particuliere verkopen, wat neer komt op 2 procent onder het niveau van 2015. Het aantal transacties tussen autobedrijven (B2B) betreft nog altijd ongeveer 1/3 van totale occasionmarkt en dit percentage is de afgelopen jaren stabiel gebleven.

<sup>4</sup> NVA – Autoleasemarkt in cijfers 2019.

<sup>5</sup> <https://mijn.bovag.nl/actueel/nieuws/2021/januari/voor-het-eerst-meer-dan-2-miljoen-gebruikte-personenauto's>

Figuur 2.3 Ontwikkeling verkoop gebruikte personenauto's 2015-2020 naar sales kanaal



Bron: RDC (bewerking Ecorys)

### Groeiend aantal youngtimers

In de leeftijdsverdeling van de gebruikte personenauto's die van eigenaar zijn gewisseld, is geen hele grote verschuiving te zien. Ongeveer een kwart van de auto's is jonger dan vijf jaar en driekwart is 15 jaar of jonger. Wel is te zien dat het aandeel youngtimers (tussen de 15 en 25 jaar) gestaag groeit. Dit kan verklaard worden door het feit dat het Nederlandse wagenpark vergrijsd, aangezien auto's kwalitatief beter zijn en daardoor met goed onderhoud langer meegaan. De gemiddelde leeftijd van een personenauto is opgelopen naar 11 jaar begin 2020, waar dit 10 jaar geleden nog 9,3 jaar was (CBS, 2020). Het aantal personenauto's van 15 jaar of ouder is ten opzichte van 2008 verdubbeld<sup>6</sup>. Daarnaast heeft ook de youngtimer-regeling uit 2016, die zorgt voor een gunstige berekening van de bijtelling, (een beperkte) invloed.

### Europese merken populairst

Volkswagen is het meest verkochte merk voor gebruikte personenauto's met een aandeel van 12 procent. De top 5 wordt verder aangevoerd door Opel, Peugeot, Renault en Ford. Het Japanse Toyota en de Europese merken BMW, Volvo en Mercedes winnen echter snel aan marktaandeel in de afgelopen 5 jaar.

### Verkoop dieselauto's daalt licht

Ongeveer 77 procent van de occasions betreft een benzine auto. Ook bij de occasions is een lichte daling van de dieselauto's te zien, namelijk van 19 naar 18 procent van het totaal. Daar tegenover staat een groei van het aantal verkochte hybride auto's naar 4 procent van het totaal aantal occasions. Het aantal transacties van volledig elektrische auto's, nam in 2019 sterk toe tot 13.800, maar dit is weinig significant ten opzichte van het totaal van 2,9 miljoen.

### Vooraf kleine auto's populair

Waar bij de nieuwverkoop een duidelijke stijging is te zien bij de hogere middenklasse auto's (voornamelijk door het grote aandeel Tesla Model 3 in de zakelijke lease), neemt de occasion-verkoop van deze klasse al een aantal jaar af. Bij de occasions is vooral een toenemende verkoop waarneembaar bij de mini (A) en compacte klasse (B en C).

<sup>6</sup> <https://automotive-online.nl/management/laatste-nieuws/overig/24941-cbs-wagenpark-vergrijsd>

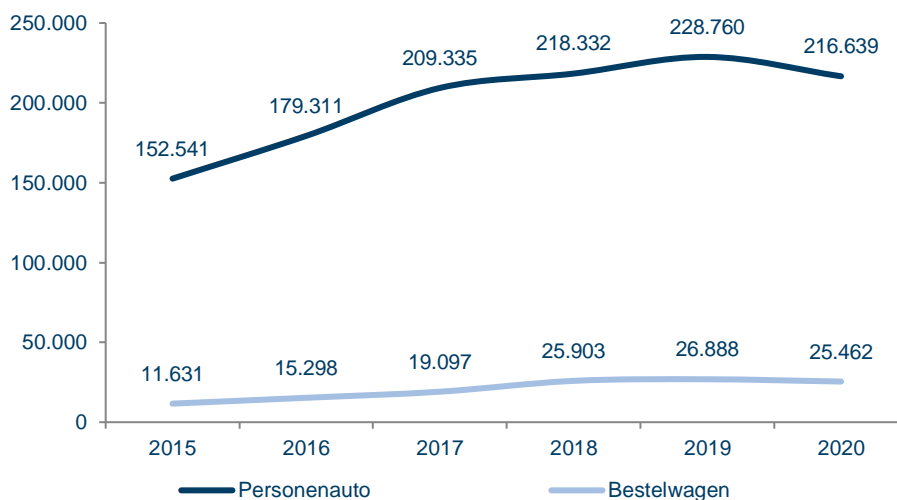
## 2.5 Algemene trends im- en export voertuigen

### Import

De import van voertuigen groeit al jaren flink (zie figuur 2.4). De belangrijkste reden is dat het aanbod van gebruikte auto's in Nederland niet breed genoeg is om de veelzijdige vraag naar auto's op de Nederlandse tweedehands automarkt te beantwoorden. In de periode 2015-2019 nam de import van personenauto's toe met bijna 50 procent van 152.541 in 2015 naar 228.760 in 2019. Het zijn echter de bestelwagens die de grootste groei kenden in de import. Zo is het aantal geïmporteerde bestelwagens ruim verdubbeld, van 11.631 in 2015 naar 26.888 in 2019.

Tijdens de eerste weken van de lockdown in 2020 kwam de import grotendeels stil te liggen. Dit had niet alleen te maken met vraaguitval, maar kwam ook door de zeer beperkte mogelijkheden om deze voertuigen te keuren voor de import bij RDW stations. Na de invoering van de digitale RDW importkeuring is de import weer snel hersteld en kwam deze in de zomermaanden boven het niveau van 2019 uit<sup>7</sup>. Desondanks werden in 2020 12.000 personenauto's minder geïmporteerd dan in 2019, oftewel ruim 5 procent<sup>8</sup>. De import van bestelwagens kende procentueel een zelfde daling.

Figuur 2.4 Import van voertuigen 2015-2020



Bron: RDC & RDW (bewerking Ecorys)

### Export

Na een terugval in 2016 was de export van personenauto's aan een flinke opmars bezig in de jaren daarna (figuur 2.5). Ten opzichte van 2015 (240.707) nam de export van personenauto's met 25 procent toe tot 300.693 in 2019. De export van bestelwagens groeide in dezelfde periode zelfs met 36 procent van 36.144 in 2015 naar 49.174 in 2019. De stijgende export heeft vooral te maken met groeiende voorraden occasions en het grote aantal elektrische en hybride auto's dat uit de lease komt en waarbij na vijf jaar het bijtellingsvoordeel verlopen is. Voor deze voormalige leaseauto's is in het buitenland een betere markt dan in Nederland<sup>9</sup>.

In maart, april en mei 2020 kwam ook de export bijna volledig tot stilstand door de coronamaatregelen. De export herstelde daarna weer snel en kwam in juni 10 procent boven het

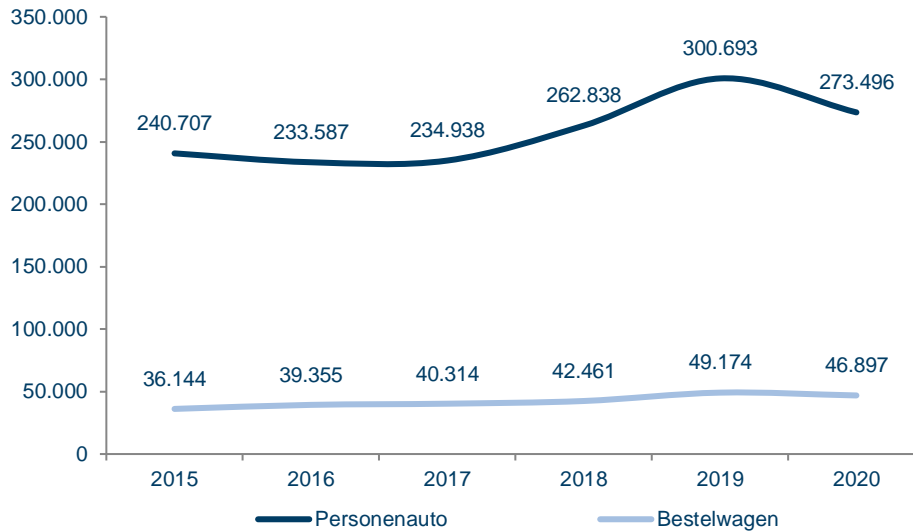
<sup>7</sup> <https://www.vwe.nl/Actualiteiten/Nieuws/occasionmarkt-25000-verkopen-en-150000-apks-per-week>.

<sup>8</sup> <https://mijn.bovag.nl/actueel/nieuws/2021/januari/12-000-occasions-minder-geïmporteerd-in-2020>. VWE komt daarentegen tot de (voorlopige) conclusie dat 2020 juist een topjaar was voor de import met een record van 237.816 auto's. <https://automotive-online.nl/management/laatste-nieuws/occasions/28742-vwe-import-occasions-breekt-record>. Het is niet mogelijk gebleken een exacte verklaring voor dit verschil te vinden, maar heeft o.a. te maken met gehanteerde definities.

<sup>9</sup> <https://www.businessinsider.nl/occasion-tesla-elektrische-auto-prijs-buitenland-bijtelling-lease/>

niveau van dezelfde maand een jaar eerder uit. Door de strengere coronamaatregelen in verscheidene Europese landen en de toenemende binnenlandse vraag viel de export echter weer terug na de zomer. In 2020 daalde de export dan ook met 9 procent ten opzichte van 2019 naar een totaal van 273.496 personenauto's<sup>10</sup>. Het aantal geëxporteerde bestelwagens daalde in 2020 met 4,6 procent ten opzichte van 2019 naar 46.897.

**Figuur 2.5 Export van voertuigen 2015-2020**



Bron: RDC (bewerking Ecorys)

### **Toegevoegde waarde (bruto marge) internationale autohandel**

In tabel 2.3 is een overzicht gegeven van de totale waarde van de geïmporteerde en geëxporteerde personenauto's en bestelwagens, alsmede de gemiddelde waarde per voertuig. Hiervoor is gebruik gemaakt van het Nationaal Occasion Onderzoek van VWE, waarin de transactiewaarde van personenauto's tot en met 2018 is weergegeven. Op basis hiervan is een schatting gemaakt van de totale waarde van de import en export van personenauto's en bestelwagens op basis van de eerder gepresenteerde data. Tezamen vertegenwoordigen personenauto's en bestelwagens ongeveer 92 procent van de totale import en 86 procent van de export. Vervolgens is de directe toegevoegde waarde (ook wel brutomarge genoemd) van de sector berekend door te kijken naar het verschil tussen omzet en inkoopwaarde. Inzicht in deze handelsmarges is verkregen aan de hand van de uitgevoerde enquête onder autobedrijven.

De toegevoegde waarde van de internationale autohandel beperkt zich echter niet tot de verkoop van personenauto's en bestelwagens. Er is ook een groot aantal bedrijven actief rond de internationale autohandel, denk aan transporteurs, taxateurs en aftersales. De toegevoegde waarde van deze indirecte activiteiten is meegenomen voor de berekening van de totale toegevoegde waarde. Hiervoor is gebruik gemaakt van een multiplier van 1,3 die komt uit de Nationale Rekeningen van het CBS. Deze multiplier, ook wel toeleveringsmultiplier (of indirect effect) genoemd, geeft aan hoeveel toegevoegde waarde er wordt gecreëerd in sectoren die toeleveren aan de kernsector, in dit geval de autohandel (voluit SBI sector 45 handel in en reparatie van auto's, motorfietsen en aanhangers). Als in de autohandel 1 euro extra toegevoegde waarde wordt gecreëerd, betekent dat ook 0,3 euro extra toegevoegde waarde in de toeleverende sectoren.

<sup>10</sup> <https://mijn.bovag.nl/actueel/nieuws/2021/januari/12-000-occasions-minder-geïmporteerd-in-2020>

Uit de tabel wordt duidelijk dat de totale omzetwaarde (6,4 miljard euro in 2018) en toegevoegde waarde (1,3 miljard euro direct, en 0,4 miljard indirect) van de internationale autohandel sterk is toegenomen de afgelopen jaren. De bijdrage aan het Bruto Binnenlands Product (BBP) en de totale omzet van de autobedrijven is ook groeiend, maar in relatieve zin bescheiden (0,22% in 2018). Daarbij moet uiteraard niet vergeten worden dat de internationale autohandel een belangrijke, maar relatief bescheiden aandeel (12%) heeft in het totaal aantal occasions dat bij een eindgebruiker terecht komt (zie ook paragraaf 2.4). En daarop aanvullend zorgt de aanwezigheid van een internationale markt ervoor dat vraag en aanbod beter in balans blijven, waarmee ook de restwaarde van auto's op peil blijft. In de tabel is tevens de bijdrage aan het BBP berekend (tegen marktprijzen) met inachtneming van het BPM-saldo. Uit de tabel 2.4 wordt ook duidelijk dat de BPM-ontvangsten omvangrijk zijn ten opzichte van de brutomarge uit de parallelimport.

**Tabel 2.3 Toegevoegde waarde import en export personenauto's (bedragen afgerond op miljoenen euro's)**

	2015	2016	2017	2018
<b>Totale waarde import occasions (x mln.)</b>	<b>2.223</b>	<b>2.885</b>	<b>3.434</b>	<b>4.123</b>
Gemiddelde waarde importauto	13.767	15.058	15.287	17.405
Toegevoegde waarde import (x mln.)	495	643	765	919
Toegevoegde waarde import incl. BPM-ontvangsten (x mln.)	762	916	1.116	1.311
<b>Totale waarde export occasions (x mln.)</b>	<b>2.185</b>	<b>2.220</b>	<b>2.230</b>	<b>2.323</b>
Gemiddelde waarde exportauto	7.893	8.134	8.100	7.609
Toegevoegde waarde export (x mln.)	124	125	126	131
Toegevoegde waarde import incl. BPM-teruggaaf (x mln.)	9	2	-10	-43
<b>Totale waarde import en export (x mln.)</b>	<b>4.409</b>	<b>5.105</b>	<b>5.663</b>	<b>6.446</b>
Omzet autobedrijven (x mln)	44.200	44.400	47.400	51.500
Bijdrage import/export aan totale omzet autobedrijven	10%	11%	12%	13%
<b>Directe toegevoegde waarde import en export (x mln., inclusief BPM)</b>	<b>735</b>	<b>918</b>	<b>1.106</b>	<b>1.268</b>
<b>Totale (directe en indirecte) toegevoegde waarde import en export (x mln., inclusief BPM)</b>	<b>948</b>	<b>1.184</b>	<b>1.427</b>	<b>1.635</b>
<b>Bijdrage aan BBP (% inclusief BPM)</b>	<b>0,14%</b>	<b>0,17%</b>	<b>0,20%</b>	<b>0,22%</b>

Bron: VWE, RDC & CBS (bewerking Ecorys)

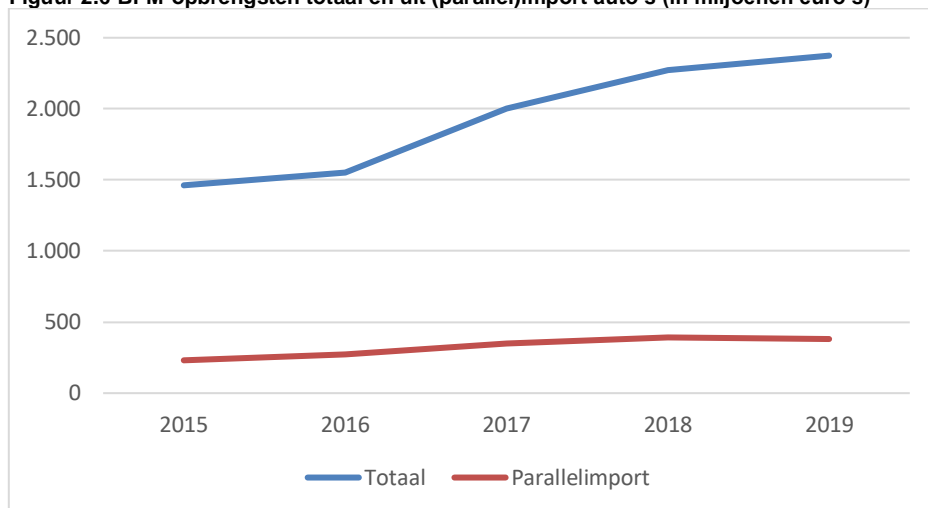
### Omvang BPM inkomsten en teruggaaf

De opbrengst van de belasting van personenauto's en motorrijwielen (BPM) is de afgelopen jaren sterk toegenomen (zie tabel 2.4). Deze toename hangt niet alleen samen met de langzame opleving van de nieuwverkopen, maar komt vooral ook door een toename van het gemiddelde BPM-bedrag per auto. De stijging van het gemiddelde BPM-bedrag per nieuw verkochte auto hangt samen met een aanscherping van de BPM-tarieven in 2017 en een toenemende verkoop van auto's met een relatief hoge CO<sub>2</sub>-uitstoot. Aangezien de BPM-waarde mede bepaald wordt op basis van de CO<sub>2</sub>, moet er dus gemiddeld een hoger bedrag per auto worden afgedragen. Daarnaast werden plug-in hybrides (PHEV) zwaarder belast<sup>11</sup>. Hoewel de BPM-ontvangsten uit de parallelimport flink zijn toegenomen in de afgelopen jaren, is de bijdrage aan de stijging van de totale BPM-opbrengst relatief gering (zie ook figuur 2.6). Ook bij de import van gebruikte auto's is te zien dat het gemiddelde opbrengst per auto stijgt.

<sup>11</sup> <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2018/43/opbrengst-bpm-toegenomen>



**Figuur 2.6 BPM-opbrengsten totaal en uit (parallel)import auto's (in miljoenen euro's)**



Bron: Kamerbrief Evaluatie wet uitwerking Autobrief II en parallelimport in relatie tot de BPM (2018), beantwoording vragen over de parallelimport van auto's (2020) en Financieel jaarverslag Rijk 2015 t/m 2019.

Er zijn geen cijfers beschikbaar over de BPM-teruggaaf bij export van gebruikte auto's. Hiervoor is een schatting gemaakt op basis van gegevens uit de open database gekentekende voertuigen van RDW<sup>12</sup>. Hierin staan de in de afgelopen 2 jaar geëxporteerde auto's met daarbij voor de meerderheid van de auto's (94%) de bruto BPM opgenomen. Aan de hand van het afschrijvingspercentage uit de forfaitaire tabel van de belastingdienst<sup>13</sup> kan daarmee een gemiddelde teruggaaf per geëxporteerde auto berekend worden. In de periode augustus 2018 tot en met juli 2020 was de gemiddelde BPM-teruggaaf naar schatting €1.481 euro. Dit gemiddelde is vervolgens gebruikt om een schatting van de BPM-teruggaaf te maken voor de jaren 2015 tot en met 2019 door deze te vermenigvuldigen met het aantal geëxporteerde auto's in dat jaar. Aangezien niet alle auto's in aanmerking komen voor teruggaaf (alleen auto's met kenteken na 16 oktober 2006) is de teruggaaf voor ieder jaar hierop gecorrigeerd door te kijken naar het bouwjaar van de geëxporteerde auto's.

**Tabel 2.4 BPM-opbrengsten in de periode 2015-2019<sup>14</sup>**

Bijdragen aan overheidsbalans	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Totale BPM-ontvangsten (x mln.)</b>	<b>1.462</b>	<b>1.551</b>	<b>2.000</b>	<b>2.270</b>	<b>2.374</b>
Gemiddelde BPM per nieuw verkochte auto	2.724	3.341	3.980	4.234	4.474
<b>BPM-opbrengst parallelimport (x mln.)</b>	<b>231</b>	<b>273</b>	<b>351</b>	<b>392</b>	<b>382</b>
Gemiddelde BPM per geïmporteerde gebruikte voertuig	1.351	1.332	1.456	1.574	1.515
Aandeel parallelimport in totale BPM-ontvangsten	16%	18%	18%	17%	16%
<b>BPM-teruggaaf export (x mln.)</b>	<b>115</b>	<b>123</b>	<b>136</b>	<b>174</b>	<b>230</b>
Aandeel geëxporteerde voertuigen met recht op BPM teruggaaf (geschat op basis van bouwjaar)	32%	36%	39%	45%	52%
Gemiddelde BPM teruggave per geëxporteerde voertuig	481	527	583	663	767
<b>Saldo BPM import-export</b>	<b>116</b>	<b>150</b>	<b>215</b>	<b>218</b>	<b>152</b>

Bron: Kamerbrief Evaluatie wet uitwerking Autobrief II en parallelimport in relatie tot de BPM (2018), beantwoording vragen over de parallelimport van auto's (2020), Financieel jaarverslag Rijk 2015 t/m 2019 en Open Data RDW: Gekentekende voertuigen.

## Marktstructuur

Op basis van data van VWE over de import en export van auto's in 2020 is een analyse gemaakt van de marktstructuur. Hierbij is gekeken naar het marktaandeel van de grootste importerende en

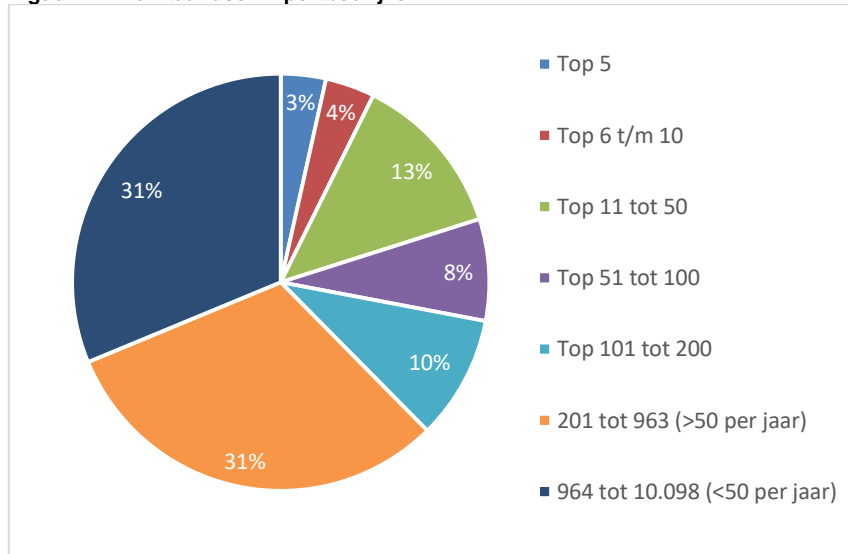
<sup>12</sup> Open Data RDW: Gekentekende\_voertuigen, gedownload op 28/07/2020.

<sup>13</sup>[https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/priv/auto\\_en\\_ervoer/belastingen\\_op\\_auto\\_en\\_motor/bpm/bpm\\_berekenen\\_en\\_betalen/afschrijving\\_met\\_koerslijst\\_taxatierapport\\_of\\_forfaitaire\\_tabel/afschrijving\\_met\\_forfaitaire\\_tabel](https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/priv/auto_en_ervoer/belastingen_op_auto_en_motor/bpm/bpm_berekenen_en_betalen/afschrijving_met_koerslijst_taxatierapport_of_forfaitaire_tabel/afschrijving_met_forfaitaire_tabel)

<sup>14</sup> De BPM-opbrengsten voor 2018 en 2019 zijn schattingen op basis van de beschikbare gegevens uit de genoemde kamerbrieven

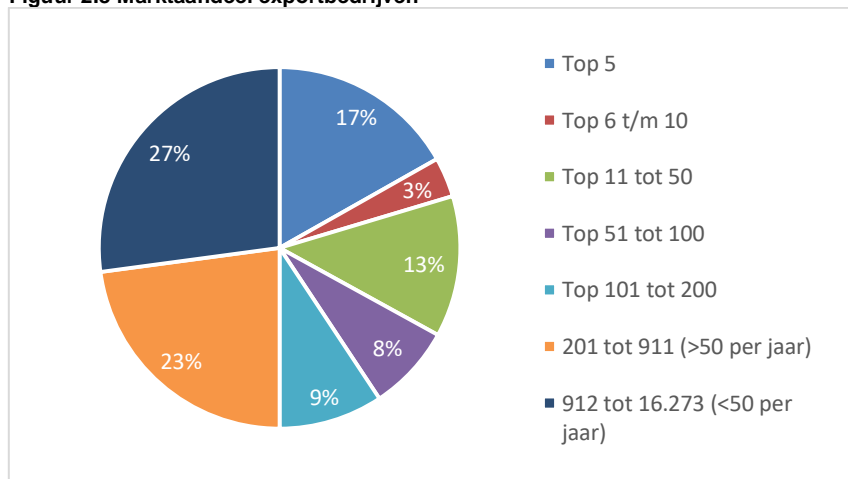
exporterende bedrijven. Het resultaat hiervan is weergegeven in figuren 2.7 en 2.8. Allereerst valt op dat er aanzienlijk meer bedrijven zijn die auto's exporteren (16.273), dan dat er bedrijven zijn die auto's importeren (10.098). Hoewel een groot aantal bedrijven actief is in de import en export blijkt dat meer dan 90 procent van deze bedrijven minder dan 50 auto's per jaar importeren of exporteren, oftewel nog geen auto per week. Dit zijn vooral de autobedrijven die zich richten op onderhoud en reparatie en af en toe ook een auto importeren, dan wel exporteren. Er waren in totaal 963 importbedrijven die 50 auto's of meer per jaar importeerden. Gezamenlijk importeerden zij 143.749 auto's en hadden daarmee een marktaandeel van bijna 69 procent. Bij de export waren er 912 bedrijven die 50 auto's of meer per jaar exporteerden. Gezamenlijk exporteerden zij 220.956 auto's en hadden daarmee een marktaandeel van 73 procent.

**Figuur 2.7 Marktaandeel importbedrijven**



Bron: VWE (bewerking Ecorys)

**Figuur 2.8 Marktaandeel exportbedrijven**

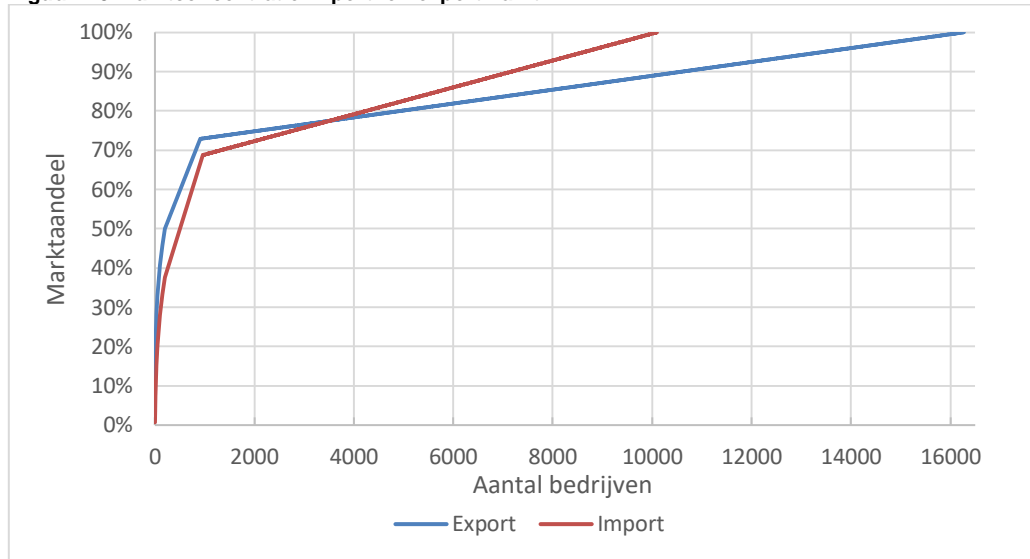


Bron: VWE (bewerking Ecorys)

De exportmarkt wordt wat meer gedomineerd door de grootste bedrijven dan de importmarkt. Zo hadden de 5 grootste exportbedrijven een marktaandeel van 17 procent (50.970 auto's) en de 5 grootste importbedrijven slechts 3 procent (7.300 auto's). Bij de export was de top 50 goed voor 30 procent van alle exporten en bediende de top 200 maar liefst 50 procent van de markt. Bij de import was de top 50 goed voor 20 procent van de alle importen en de top 200 bedrijven bediende iets meer dan een derde van de markt. Kortom, minder bedrijven zijn actief in de import, maar de

importmarkt heeft ten opzichte van de export een lagere marktconcentratie. Dit is ook terug te zien in figuur 2.9.

**Figuur 2.9 Marktconcentratie import- en exportmarkt**



Bron: VWE (bewerking Ecorys)

Naast omvang is er echter nog een belangrijk verschil tussen de grootste bedrijven en de kleinere importeurs/exporteurs en dat heeft te maken met de leeftijd van de auto. Zo is bij de 5 grootste importbedrijven gemiddeld 97 procent van de auto's jonger dan 6 jaar en bij de top 11 t/m 30 is dit gemiddeld 87 procent. Bij de 5 grootste exportbedrijven is gemiddeld 53 procent jonger dan 6 jaar en bij de top 11 t/m 30 is dit gemiddeld slechts 23 procent. Dit laat zien dat de grootste bedrijven zich meer richten op de jonge (vaak ex-lease) btw-auto's<sup>15</sup> met een groot BPM-belang. Auto's ouder dan 6 jaar betreffen vaak marge-auto's met geen of een gering BPM-belang.

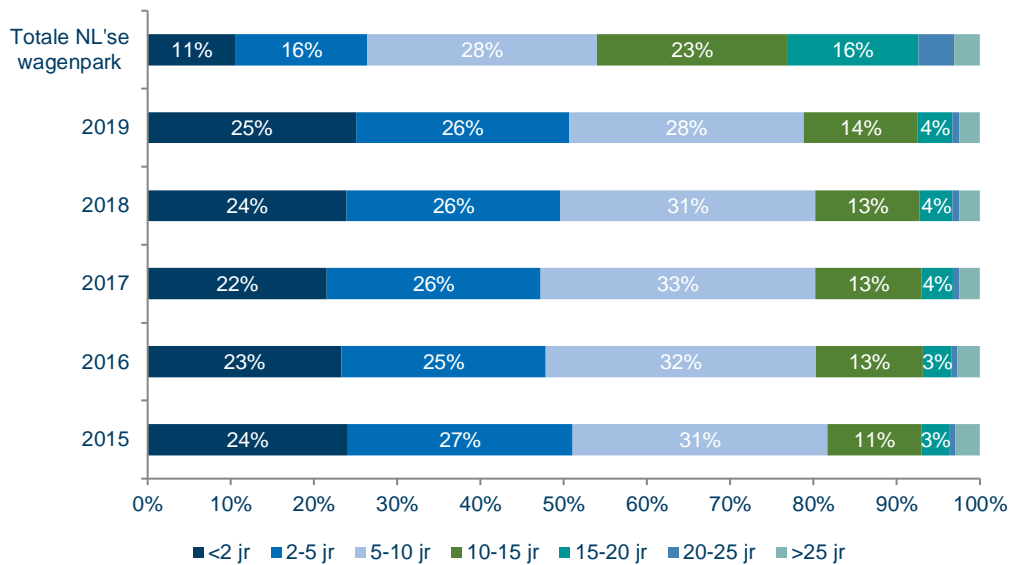
### 2.5.1 Import karakteristieken gebruikte personenauto's

#### Leeftijdverdeling geïmporteerde auto's vrij stabiel

Er zijn bij de geïmporteerde personenauto's weinig echte verschuivingen waarneembaar in de leeftijdsklassen. Ongeveer de helft van de auto's is jonger dan 5 jaar en bijna 80 procent is jonger dan 10 jaar oud. Dit is aanzienlijk meer dan het gemiddelde wagenpark in Nederland, waarbij 55 procent van de auto's jonger dan 10 jaar is. Wel is er een geleidelijke teruggang te zien in de leeftijdsklasse 5 tot 10 jaar oud, terwijl het aandeel van de geïmporteerde auto's in de leeftijdsklasse van 10 tot 15 jaar juist toenam. Desondanks laat figuur 2.10 zien dat het overgrote deel van de importauto's jong is, dit staat in contrast tot het vaak dominante beeld dat vooral oude auto's worden geïmporteerd. Een kwart is zelfs jonger dan 2 jaar oud (57.228 auto's) en deze jonge occasions vormen daarmee een alternatief voor de in Nederland niet beschikbare of duurdere nieuwe auto's. Van het totale Nederlandse wagenpark is slechts 11 procent van de auto's jonger dan 2 jaar oud.

<sup>15</sup> Een btw-auto is een auto waarover de volgende koper btw moet betalen. Een marge-auto is een auto waarover btw is betaald.

**Figuur 2.10 Leeftijdverdeling importauto's 2015-2019 en totale Nederlandse wagenpark in 2019.**

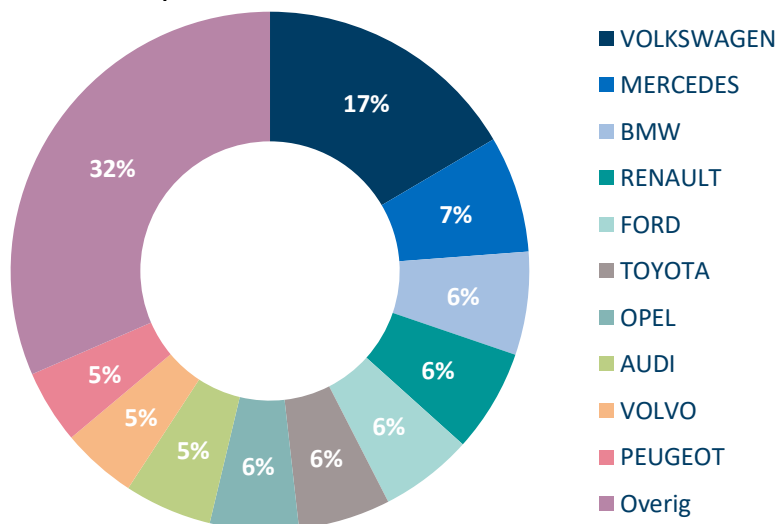


Bron: RDC (bewerking Ecorys)

### Volkswagen meest geïmporteerde automerk

Met een aandeel van 17 procent was Volkswagen verreweg het meest geïmporteerde automerk in de periode 2015-2019. Na Volkswagen volgen Mercedes en BMW met respectievelijk 7 en 6 procent van het totaal. Beide merken hebben daarmee een belangrijker aandeel in de import dan in de totale verkoop van occasions. Andere grote importmerken zijn Renault, Ford, Toyota en Opel. Grote stijgers in de periode 2015-2019 zijn Audi (86%), Lexus (155%), Mazda (155%), Dacia (165%) en Tesla (657%). Op Audi na, is de groei van de deze merken in absolute aantallen echter gering.

**Figuur 2.11 Aandeel importauto's naar merk totaal 2015-2019**



Bron: RDC (bewerking Ecorys)

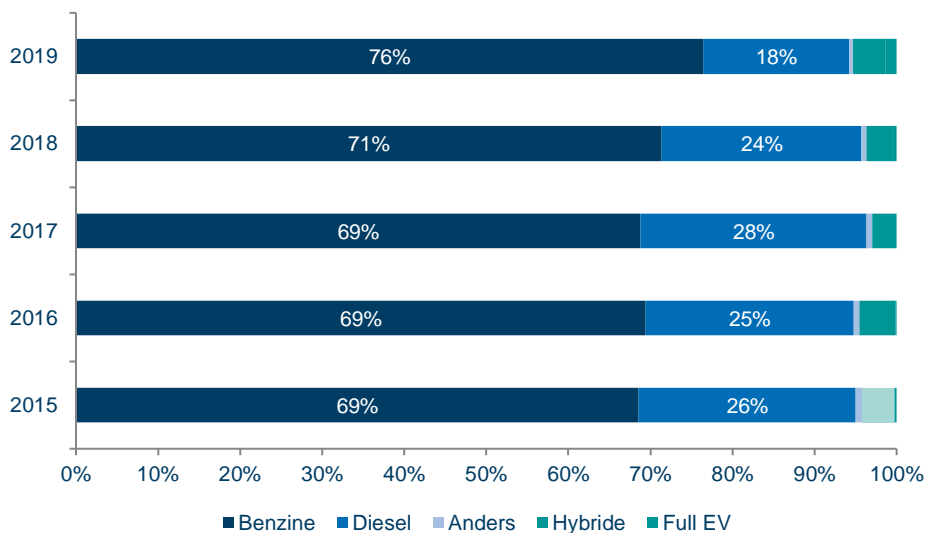
### Forse terugval geïmporteerde diesels

In de periode 2015-2019 is het aandeel geïmporteerde dieselauto's teruggelopen van 26 naar 18 procent. Vooral in 2019 liep het aantal geïmporteerde dieselauto's in absolute zin sterk terug ten opzichte van het jaar daarvoor en kwam net uit boven het niveau van 2015. Dit terwijl de totale import van personenauto's met 50 procent is toegenomen ten opzichte van 2015. Dit laat zien dat de

afnemende populariteit van dieselauto's op de Nederlandse markt zich ook vertaald naar de importmarkt.

Het aantal hybride (+52%) en volledig elektrische auto's (+720%) nam sterk toe ten opzichte van 2015, maar het aandeel was met 5 procent nog relatief klein in 2019 ten opzichte van het totaal aantal geïmporteerde auto's. De benzineauto groeide met 67 procent ten opzichte van 2015 naar 174.819 in 2019 en was met een aandeel van 76 procent verreweg de meest geïmporteerde brandstoftype in 2019. Dit komt overeen met het aandeel in de occasionmarkt.

**Figuur 2.12 Verdeling importauto's naar brandstoftype 2015-2019.**



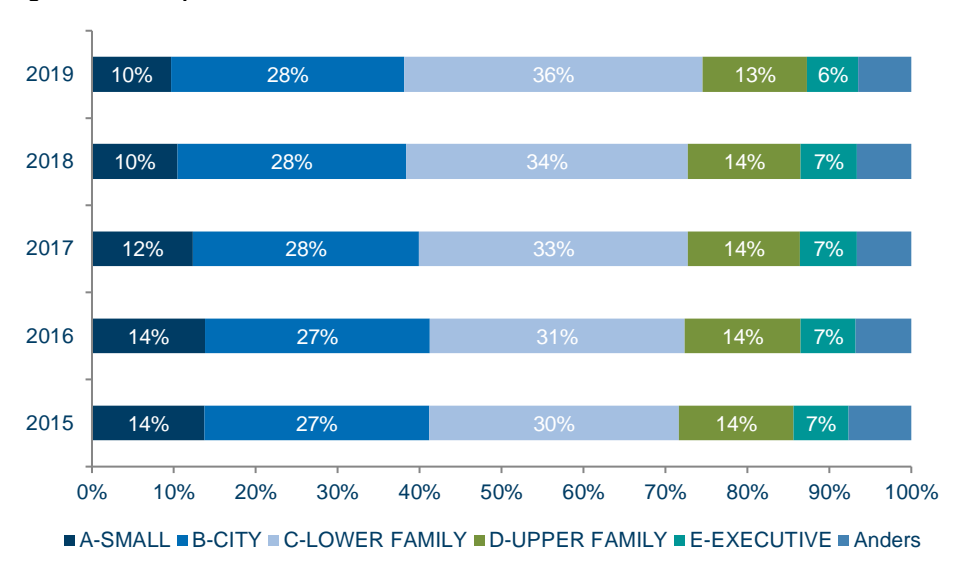
Bron: RDC (bewerking Ecorys)

### Terugloop import A-segment

Waar in de verkoop van occasions nog een flinke groei zichtbaar is in de Miniklasse (A-segment), neemt het aantal geïmporteerde auto's uit deze klasse al sinds 2017 af. De grootste groei is zichtbaar in de compacte middenklasse (C-segment). Het aandeel van deze klasse nam toe van 30 procent in 2015 naar 36 procent in 2019. De groei van de compacte middenklasse hangt samen met de toenemende populariteit van de compacte SUV's<sup>16</sup> en de blijvende populariteit van de Volkswagen Golf (VWE, 2019).

<sup>16</sup> SUV- en MPV-uitvoeringen vallen in de aangehouden segmentindeling binnen de traditionele segmenten (A, B, C, etc.)

**Figuur 2.13 Geïmporteerde auto's naar klasse 2015-2019**



Bron: RDC (bewerking Ecorys)

### Meeste import vanuit Duitsland

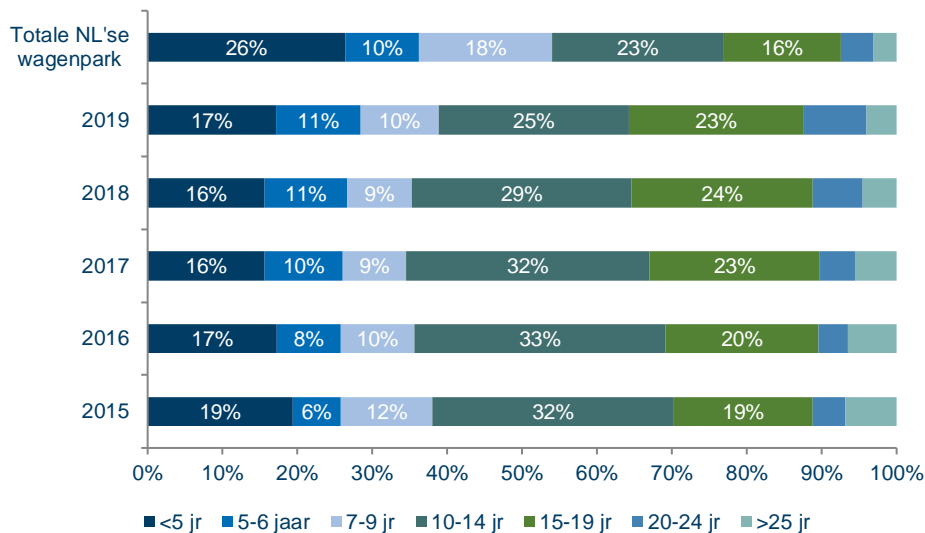
Meer dan de helft van de geïmporteerde personenauto's komt uit Duitsland. Op gepaste afstand volgt België met een aandeel van 16 procent in het totaal van 2019. Door een verdubbeling van het aantal geïmporteerde auto's is Spanje (5%) opgeklimmen naar de derde plek ten koste van Frankrijk (4%). Zweden (2%) neemt de vijfde plek in door een verzevenvoudiging van de import uit dit land. De relatief grootste stijging is te vinden in de import vanuit Kroatië, Bulgarije en Litouwen.

## 2.5.2 Export karakteristieken gebruikte personenauto's

### Flinke groei export youngtimers

De leeftijdsklasse 10-14 jaar oude auto's heeft het grootste aandeel in het totaal van de geëxporteerde auto's. Desalniettemin neemt het aandeel van deze leeftijdsklasse binnen de totale export al enkele jaren af, van 33 procent in 2016 naar 25 procent in 2019. Ook het aantal geëxporteerde oldtimers (25 jaar en ouder) krimpt al jaren. De grootste groei in de export is te zien in de leeftijdsklassen 15 tot 20 jaar en vooral 20 tot 25 jaar. Dit kan verklaard worden door de toenemende vergrijzing van het Nederlandse wagenpark. Daarnaast groeide ook de export van jongere auto's in de leeftijdsklasse van 5 en 6 jaar oud, van 6% naar 11%. Dit zijn grotendeels ex-lease auto's, waarvan het bijtellingsvoordeel is verdampt (VWE, 2019).

**Figuur 2.14 Leeftijdsverdeling exportauto's 2015-2019 en totale Nederlandse wagenpark in 2019**



Bron: RDC (bewerking Ecorys)

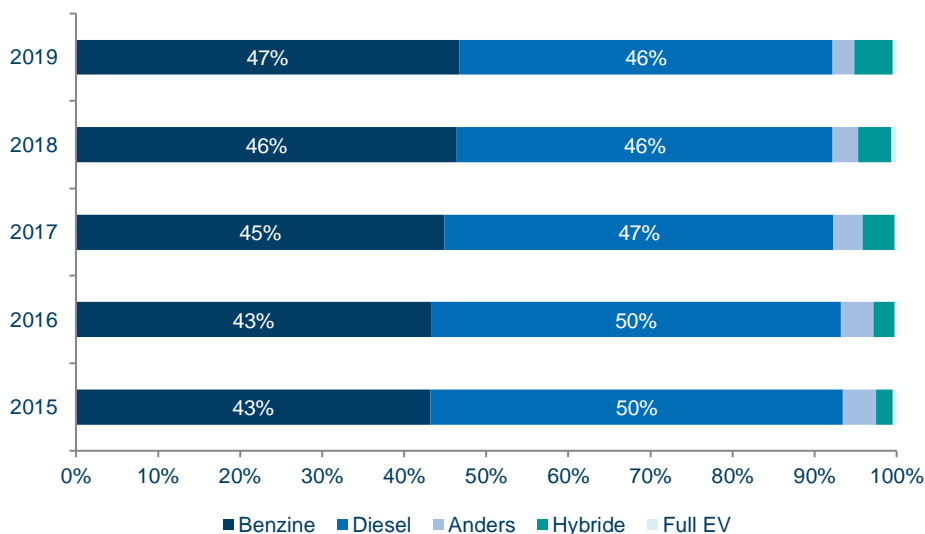
### Volkswagen ook grootste exportmerk

Net zoals bij de import is Volkswagen ook het belangrijkste exportmerk. Twaalf procent van de geëxporteerde auto's was een Volkswagen in de periode 2015-2019. Dit is wel een lager aandeel in het totaal dan bij de import. De rest van de top 5 bestaat uit Opel (9%), Renault (7%), Peugeot (7%) en Toyota (6%). Vooral Opel kende de afgelopen vijf jaar een sterke groei in de export (+41%). Andere sterke stijgers zijn Volvo (+86%), Mitsubishi (+108%) en Hyundai (+167%).

### Aandeel dieselauto's in export neemt slechts geleidelijk af

In tegenstelling tot de import, is de verdeling tussen benzine en diesel bij de export veel meer in evenwicht. Hoewel het aantal geëxporteerde dieselauto's sinds 2017 weer stijgt, is ook hier de trend waarneembaar dat het aandeel dieselauto's in de totale export langzaam afneemt en die van de benzineauto's toeneemt. Desondanks zorgt de export er nog altijd voor dat het aandeel dieselauto's in het Nederlandse wagenpark versneld afneemt. Hybride auto's kenden relatief de grootste groei in de export aantallen en hadden in 2019 een aandeel van 5 procent.

**Figuur 2.15 Verdeling exportauto's naar brandstoftype 2015-2019**

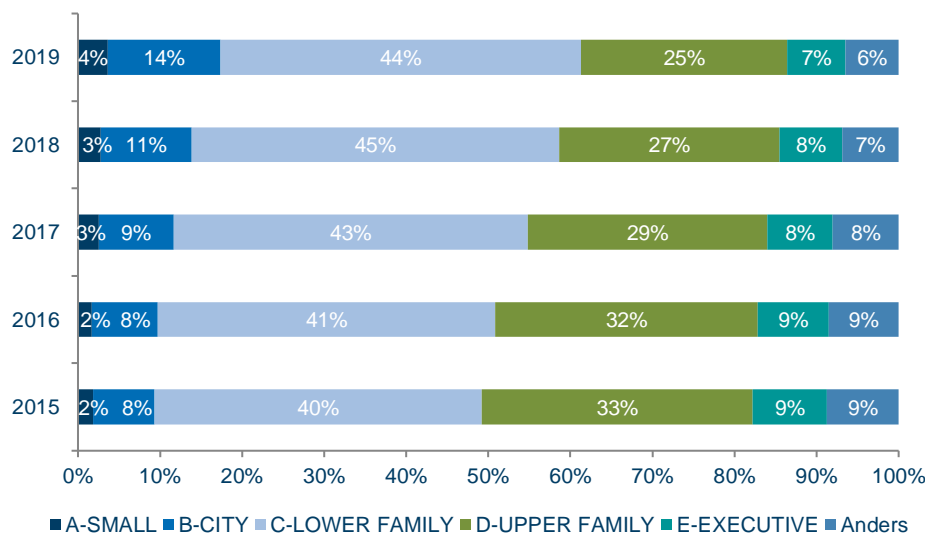


Bron: RDC (bewerking Ecorys)

### Grote toename export kleine auto's

In de periode 2015-2019 is er vooral een groei te zien in de export van de mini- en compacte klasse auto's (A- en B-segment). Dit lijkt samen te hangen met de grote groei de afgelopen jaren van dit type auto's in het Nederlandse wagenpark. Het aandeel van deze kleine auto's in de totale export is echter nog altijd relatief gering met nog geen 20 procent. De compacte middenklasse (C-segment) zijn de meest geëxporteerde auto's met een aandeel van 44 procent in 2019. Opvallend is de afname van de export van auto's in het hogere segment.

Figuur 2.16 Geëxporteerde auto's naar klasse 2015-2019



Bron: RDC (bewerking Ecorys)

### Opkomst Libië als exportland

De afgelopen jaren is Polen verreweg het belangrijkste exportland geweest met een aandeel van zo'n 20 procent in het totaal. De export naar Roemenië is flink toegenomen en dit land neemt nu de tweede plek in ten koste van België. Ook de export naar Afrika is flink toegenomen en dan vooral Libië dat de vierde plek inneemt van belangrijkste exportlanden. De top vijf wordt afgesloten door Duitsland.

## 2.6 Emissies im- en exportauto's

In de vorige paragrafen is duidelijk geworden dat importauto's gemiddeld jonger zijn dan de exportauto's en daarmee zou ook de uitstoot van de importauto's lager moeten liggen. Een belangrijke indicatie hiervoor is de verdeling van de emissieclassen van de voertuigen. Hierbij geldt hoe hoger de klasse, des te schoner de auto. Deze gegevens zijn uit de open database gekentekende voertuigen gehaald<sup>17</sup>, de bron van deze dataset is het kentekenregister van de RDW: de Basisregistratie Voertuigen.

In deze dataset staat voor geïmporteerde auto's de exacte datum waarop deze auto op Nederlands kenteken is gezet. Hiermee kan dus voor de periode 2015 tot en met 2019 een overzicht gegeven worden van de emissieclassen van de importauto's per jaar. Voor geëxporteerde auto's wordt niet de precieze exportdatum bijgehouden. Het is alleen bekend dat een exportauto nog 2 jaar in de dataset blijft opgenomen. Hierdoor kan voor de exportauto's alleen een overzicht over de afgelopen twee jaar, dus augustus 2018 t/m juli 2020<sup>18</sup>, gegeven worden. In de figuren 2.14 t/m 2.16 is voor

<sup>17</sup> Open Data RDW: Gekentekende\_voertuigen, gedownload op 28/07/2020.

<sup>18</sup> De opendata set is gedownload op 28/07/2020.

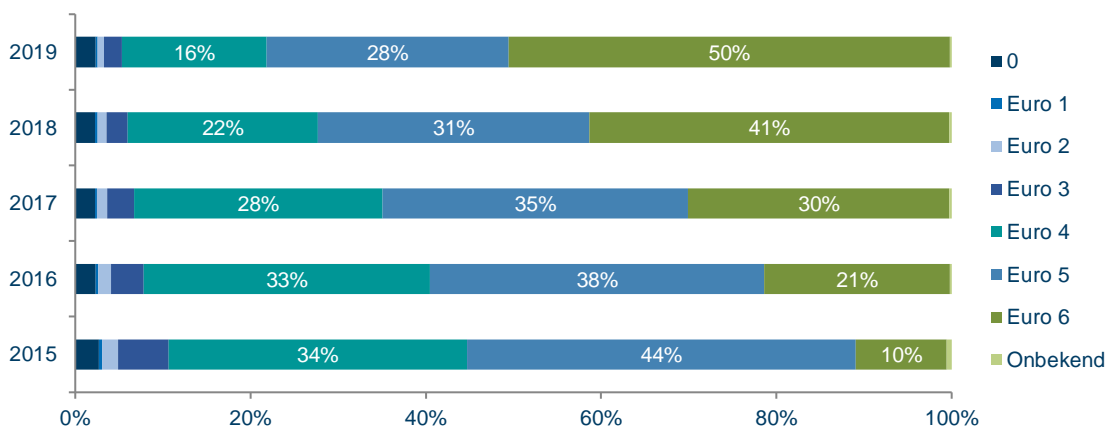


de import en export de verdeling van de emissieclassen weergegeven bij benzine en dieselauto's. Diesel en benzineauto's kennen bij elke Euronorm ieder hun eigen grenswaarden bij de diverse schadelijke emissies, maar de verschillen tussen de grenswaarden worden steeds kleiner hoe hoger de klasse (zie bijlage IV voor een overzicht van normen en praktijkemissies). Een belangrijk verschil tussen de import en export betreft natuurlijk het aandeel dieselauto's (zie figuur 2.17).

### Euro 6 wint aandeel bij import

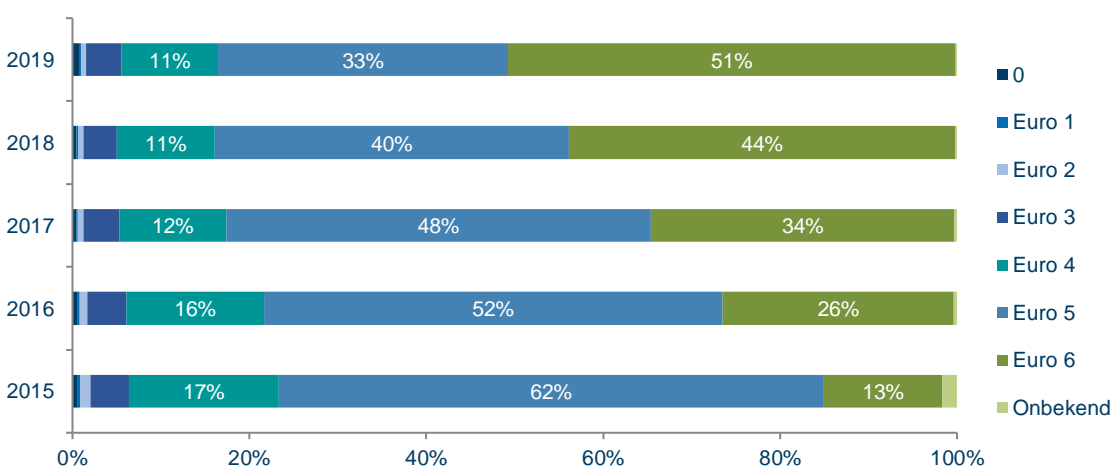
Bij de benzine importauto's is te zien dat auto's met emissieklasse Euro 6 sinds de introductie in 2014 duidelijk aandeel hebben gewonnen en in 2019 al de helft van alle import betrof. Vooral Euro 5 en Euro 4 auto's hebben aandeel moeten inleveren. Het aandeel nog oudere auto's, Euro 0 t/m Euro 3, is redelijk stabiel gebleven in aandeel. Dit is te verklaren doordat ongeveer 50% van de importauto's jonger is dan 5 jaar (zie figuur 2.10) Bij diesel importauto's is ditzelfde patroon te zien, hoewel het aandeel euro 4 bij diesel veel lager ligt dan bij benzineauto's. Dit komt waarschijnlijk doordat deze euro 4 diesels direct geëxporteerd zijn toen deze destijds uit de lease kwamen.

**Figuur 2.17** Verdeling benzine importauto's naar emissieklasse naar jaar van importeren



Bron: RDW open database gekentekende voertuigen (bewerking Ecorys)

**Figuur 2.18** Verdeling diesel importauto's naar emissieklasse naar jaar van importeren

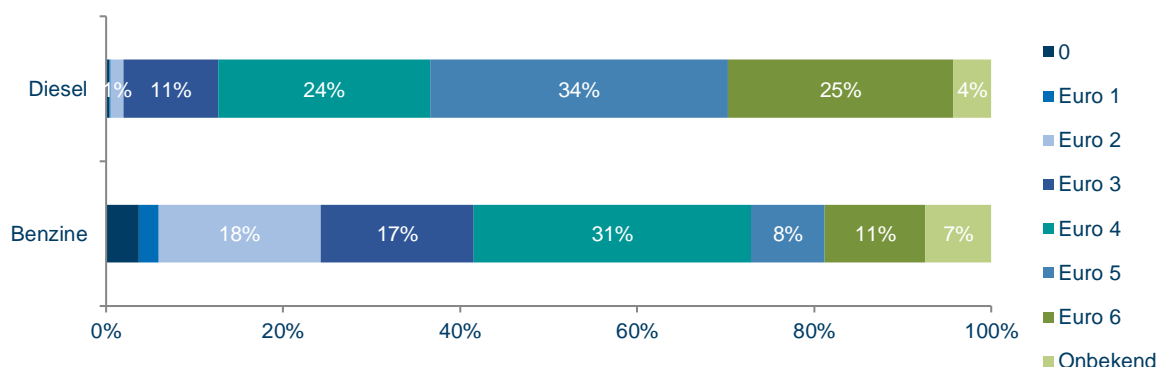


Bron: RDW opendatabase gekentekende voertuigen (bewerking Ecorys)

### Groot verschil euroklasse diesel en benzine bij export

Bij de geëxporteerde auto's is de verdeling van de emissieclassen aanzienlijk anders. Het aandeel Euro 5 en 6 auto's ligt een stuk lager. Dit is logisch, aangezien het grootste deel van de geëxporteerde auto's tussen de 10 en 15 jaar oud is. Echter, bij de geëxporteerde dieselauto's voldeed liefst 59 procent aan de Euro 5 of 6 norm, terwijl dit bij benzineauto's maar 19% was. Dit laat zien dat veel relatief jonge dieselauto's het land verlaten. Dit is te verklaren doordat voor deze grotendeels ex-leaseauto's op de Nederlandse markt weinig belangstelling is. Over het geheel genomen kan worden geconcludeerd dat de auto's die geïmporteerd worden schoner zijn dan die geëxporteerd worden en daarmee het Nederlandse wagenpark schoner wordt. Het is in de praktijk echter gebleken dat de norm- en praktijkemissies niet altijd overeen komen. Daarom wordt er in de volgende paragraaf gekeken naar de praktijkemissies van de im- en export.

**Figuur 2.19** Verdeling exportauto's 2018-2020 naar emissieklasse per brandstoftype



Bron: RDW open database gekentekende voertuigen (bewerkt door Ecorys)

### Gemiddelde praktijkemissies

De gemiddelde praktijkemissies zijn berekend op basis van de emissiefactoren wegverkeer 2018<sup>19</sup>. De praktijk emissiefactoren zijn weergegeven in gram per voertuigkilometer en uitgesplitst naar brandstoftype, euroklasse en wegtypes. Door deze informatie te combineren met de verdeling van het wegverkeer over de verschillende wegtypes, is een gemiddelde emissiefactor per brandstoftype en emissieklasse berekend. Vervolgens is de verdeling van de geïmporteerde en geëxporteerde auto's over de emissieclassen gebruikt om tot een gemiddelde emissiefactor te komen per jaar en per brandstoftype (zie tabel 2.5). Hierbij moet worden opgemerkt dat alleen de auto's met brandstoftypen benzine, diesel en elektrisch zijn meegenomen in de totaalcijfers, aangezien voor andere brandstoftypen geen emissiefactoren beschikbaar waren. Bij de diesel en benzineauto's zijn ook alleen de auto's meegenomen waarvoor de emissieklasse bekend is. Dit betreft 99% van de geïmporteerde auto's 92% van de geëxporteerde auto's.

**Tabel 2.5** Gemiddelde praktijkemissies import- en exportauto's

	CO <sub>2</sub> (g/km)	PM <sub>10</sub> (g/km)	NO <sub>x</sub> (g/km)
<b>Import 2015 – totaal</b>	<b>165,3</b>	<b>0,0042</b>	<b>0,27</b>
Import 2015 – benzine	176,0	0,0025	0,20
Import 2015 – diesel	158,5	0,0100	0,53
<b>Import 2016 – totaal</b>	<b>161,0</b>	<b>0,0039</b>	<b>0,25</b>
Import 2016 – benzine	172,6	0,0024	0,18
Import 2016 – diesel	156,0	0,0092	0,51
<b>Import 2017 – totaal</b>	<b>160,5</b>	<b>0,0037</b>	<b>0,25</b>
Import 2017 – benzine	169,5	0,0024	0,16

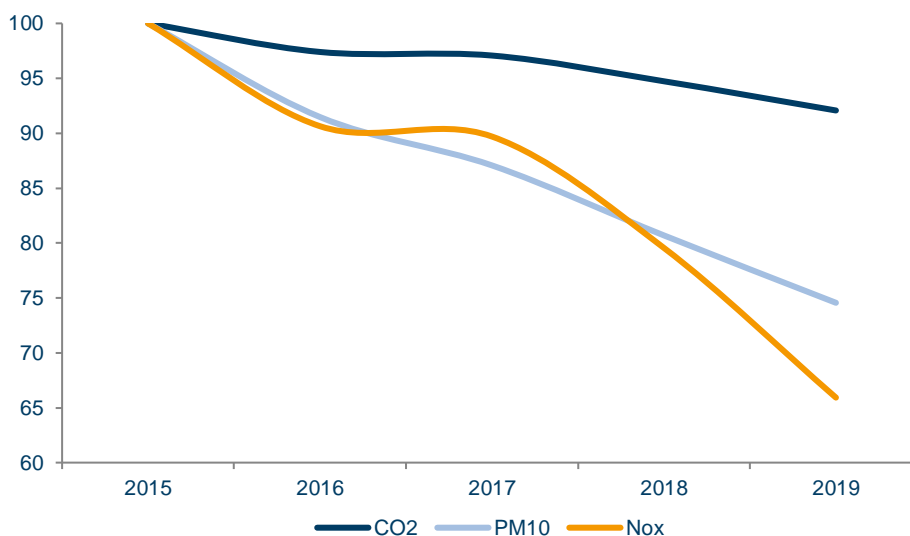
<sup>19</sup> Geilenkirchen et. al. (2020) - Methods for calculating the emissions of transport in the Netherlands 2018.

	CO <sub>2</sub> (g/km)	PM <sub>10</sub> (g/km)	NO <sub>x</sub> (g/km)
Import 2017 – diesel	154,0	0,0077	0,50
<b>Import 2018 - totaal</b>	<b>156,6</b>	<b>0,0034</b>	<b>0,22</b>
Import 2018 – benzine	165,5	0,0024	0,15
Import 2018 – diesel	152,2	0,0074	0,48
<b>Import 2019 – totaal</b>	<b>152,2</b>	<b>0,0032</b>	<b>0,18</b>
Import 2019 – benzine	162,3	0,0024	0,13
Import 2019 – diesel	151,1	0,0081	0,47
<b>Export 2018 – 2020 totaal</b>	<b>164,8</b>	<b>0,0082</b>	<b>0,39</b>
Export 2018 – 2020 benzine	188,6	0,0034	0,33
Export 2018 – 2020 diesel	158,7	0,0139	0,50

### Importauto's veel schoner geworden

Uit tabel 2.5 blijkt dat importdiesels gemiddeld een lagere CO<sub>2</sub>-uitstoot hebben dan de import benzineauto's. Bij de vervuilende stoffen presteren de benzineauto's gemiddeld beter. Vooral het verschil in de uitstoot van PM<sub>10</sub> is nog fors. De uitstoot van PM<sub>10</sub> is bij importdiesels in de periode 2015-2019 wel met 19 procent afgenomen. Import benzine auto's kennen vooral een flinke reductie van NO<sub>x</sub> in dezelfde periode, namelijk 35 procent. Over het geheel genomen stoot de gemiddelde importauto in 2019 33 procent minder NO<sub>x</sub> uit, 24 procent minder PM<sub>10</sub> en 8 procent minder CO<sub>2</sub> dan in 2015 (figuur 2.20).

**Figuur 2.20 Gemiddelde praktijkemissies geïmporteerde auto's 2015-2019, index 2015 = 100**



### Nederlandse wagenpark versoont door import en export

Als de gemiddelde praktijkemissies van import- en exportauto's worden vergeleken dan valt op dat importauto's veel schoner zijn dan exportauto's, vooral wat betreft de vervuilende stoffen. Zo was in 2019 de PM<sub>10</sub> uitstoot van een gemiddelde importauto 61 procent lager dan een exportauto en was dit voor NO<sub>x</sub> 54 procent. Hiermee is de uitstoot PM<sub>10</sub> van een gemiddelde importauto net iets meer dan een derde van die van een gemiddelde exportauto en nog niet de helft aan NO<sub>x</sub>. Daarbij is opvallend dat er een relatief klein verschil is in de NO<sub>x</sub>-emissies van import en exportauto's en de reductie grotendeels bewerkstelligd wordt door benzineauto's. Bij CO<sub>2</sub> is het verschil tussen import en export kleiner, met 8 procent meer uitstoot door exportauto's. Ook vergeleken met het totale Nederlandse wagenpark is de gemiddelde importauto schoner en de gemiddelde exportauto (op CO<sub>2</sub>-uitstoot na) vervuilender (zie tabel 2.6).

**Tabel 2.6 Gemiddelde praktijkemissies Nederlandse personenauto vergeleken met import en export**

	Totale wagenpark	Totale import 2018	Totale export 2018-2020
CO <sub>2</sub> (g/km)	173,6	156,6	164,8
PM <sub>10</sub> (g/km)	0,005	0,0034	0,0082
NO <sub>x</sub> (g/km)	0,26	0,22	0,39

Bron: Geilenkirchen et al., 2020, BOVAG & RAI, 2020 (berekening Ecorys)

Samenvattend, kan dus geconcludeerd worden dat het Nederlands wagenpark schoner wordt door de export van relatief vervuilende auto's en de import van steeds schonere auto's.

## 3 Import van gebruikte voertuigen

Dit hoofdstuk behandelt de problematiek die importeurs ervaren in de import van gebruikte voertuigen.<sup>20</sup> In het importproces is één groot knelpunt geïdentificeerd, namelijk de vaststelling van de BPM. Naast dit knelpunt identificeerden importeurs ook een kans, te weten de aangepaste identificatie-procedure van het voertuig door de RDW, als gevolg van de Corona-pandemie.

### 3.1 Vaststelling van de af te dragen BPM

Wanneer een gebruikt voertuig geïmporteerd wordt, moet de importeur BPM afdragen.<sup>21</sup> Het vaststellen van de BPM kan lastig zijn. De voertuigen hebben gebruikssporen<sup>22</sup> en in sommige gevallen schade. De relatieve waardevermindering is aanleiding voor een relatieve verlaging van de af te dragen BPM. Om de BPM voor gebruikte voertuigen vast te stellen kunnen verschillende methoden gebruikt worden, namelijk de afschrijvingstabel, de koerslijsten of middels een taxatierapport.

#### De methoden om de waarde van een voertuig vast te stellen

Zoals hierboven beschreven kunnen verschillende methoden gebruikt worden om de waarde van het geïmporteerde voertuig te bepalen:

- **De afschrijvingstabel** – de wettelijke afschrijvingstabel geeft het afschrijvingspercentage dat afhankelijk is van de leeftijd van het voertuig.
- **De koerslijsten** – er is een viertal koerslijsten die de handelsinkoopwaarde van verschillende merken en modellen alsmede verschillende accessoires bepalen. Vaak geeft de digitale koerslijst ook de hoogte van de af te dragen BPM weer.
- **Het taxatierapport** – een taxateur kan het voertuig uitvoerig inspecteren en op basis van de staat van het voertuig de waarde van het voertuig opmaken.<sup>23</sup> De taxateur stelt een taxatierapport op waarin een onderbouwing voor de waardebeoordeling is neergelegd. Doorgaans stelt de taxateur ook de hoogte van de af te dragen BPM vast.

In 2019 werden ongeveer 269.000 voertuigen geïmporteerd.<sup>24</sup> Van de 269.000 auto's werden 252.000 gebruikte voertuigen en 17.000 nieuwe voertuigen geïmporteerd. Van de 252.000 gebruikte geïmporteerde auto's werd de BPM in bijna de helft van de gevallen (123.000) vastgesteld op basis van de afschrijvingstabel. In 13,5% van de gevallen hanteerden importeurs één van de vier koerslijsten om de BPM te bepalen en in ongeveer 38% (95.000) van de gevallen werd de waarde op basis van een taxatierapport vastgesteld.

De keuze voor één van de methoden hangt onder meer af van het soort voertuig dat wordt geïmporteerd. Handelaren die zeer jonge voertuigen importeren geven aan vaak gebruik te maken van de afschrijvingstabel of de koerslijsten. Handelaren die oudere voertuigen en/of voormalig huurauto's importeren geven aan vaker gebruik te maken van een taxatierapport, . Reden hiervoor

<sup>20</sup> Voor een uitgebreide analyse van het importproces en een gedetailleerdere beschrijving van de knelpunten, zie Bijlage V.

<sup>21</sup> Hierop bestaan twee uitzonderingen. Wanneer een importeur bestelauto's importeert, hoeft de importeur geen BPM af te dragen, omdat bestelauto's onder de BPM-vrijstelling voor ondernemers vallen. Ook wanneer een importeur personenauto's ouder dan 25 jaar importeert, hoeft er geen BPM afgedragen te worden. Voor personenauto's jonger dan 25 jaar moet wel BPM afgedragen worden.

<sup>22</sup> Bijvoorbeeld lichte slijtage aan de banden of lakschade als gevolg van steenslag.

<sup>23</sup> Een taxatie aangifte mag om de volgende redenen ingediend worden: (i) bij meer dan normale gebruiksschade aan het voertuig en (ii) als het een "exotisch" voertuig betreft (in dat geval is geen koerslijstwaarde beschikbaar)

<sup>24</sup> Tweede Kamer, vergaderjaar 2018–2019, 32 800, nr. 49 - Aanpak van knelpunten bij de import van gebruikte voertuigen

is dat de voertuigen vaak een dusdanige schade hebben (meer dan normale gebruiksschade) dat de marktwaarde van het voertuig lager ligt.

Uit de gevoerde gesprekken komt naar voren dat met name de inzet van taxateurs bij de waardebepaling van voertuigen als een knelpunt wordt ervaren. Alhoewel alle gesprekspartners erkennen dat het een legitieme mogelijkheid is om de waarde van een voertuig te bepalen, ziet een gedeelte van de gesprekspartners de inzet van een taxateur wel als een manier om de waarde van een voertuig (substantieel) te drukken. De waarde van het voertuig, zoals bepaald door de taxateur, kan veel lager uitvallen dan wanneer de waarde op basis van de afschrijvingstabel of één van de koerslijsten bepaald wordt.<sup>25</sup> Als gevolg van een te lage waardebepaling is het voor handelaren die een taxateur inschakelen mogelijk om het voertuigen tegen een lagere prijs aan te bieden aan de klant. Zij hebben een prijsvoordeel en dit drukt de marktprijzen. Een aantal handelaren geeft aan dat dit voor hen tot een onwenselijke situatie leidt, omdat er een *'race to the bottom'* ontstaat, waarbij importeurs die gebruikmaken van de afschrijvingstabel of de koerslijsten niet langer kunnen concurreren. Voor deze importeurs valt de waarde van het geïmporteerde voertuig namelijk veelal hoger uit, waardoor zij hun voertuigen voor een hogere prijs moeten aanbieden. Gesprekspartners noemen dat, als gevolg van deze *'race to the bottom'*, sommige importeurs toch gebruik maken van een taxateur ondanks hun bedenkingen voor deze aanpak omdat zij zo toch concurrerende prijzen kunnen bieden.

#### Redenen om een taxateur in te schakelen

Tijdens gesprekken is geprobeerd te achterhalen welke partijen de inzet van een taxateur als positief ervaren en wat de kenmerken van deze groep zijn. De gesprekspartners gaven aan dat taxateurs enerzijds veel ingezet worden door handelaren die schadevoertuigen of exoten importeren. Op basis van de afschrijvingstabel of de koerslijst zijn deze partijen onvoldoende in staat om een juiste marktwaarde van het voertuig te bepalen. De taxateur is hiertoe beter in staat. De gesprekspartners gaven aan dat het 'voordeel' dat deze partijen halen uit een lagere waardebepaling doorgaans gebruikt moet worden om de schade aan het voertuig te herstellen. Per saldo wordt het voertuig tegen een vergelijkbare marktprijs verkocht als een niet-schade voertuig van een andere handelaar. De gesprekspartners gaven aan dat in het geval van schadevoertuigen er dus geen drukkende werking op de marktprijzen ontstaat en dat de inzet van de taxateur noodzakelijk is om schadevoertuigen tegen een concurrerende prijs op de markt te brengen.

Anderzijds schakelen partijen een taxateur in, omdat de mogelijkheid de waarde van het voertuig te laten bepalen door een taxateur simpelweg bestaat. Handelaren zoeken naar de best passende manier om marges op voertuigen zo hoog mogelijk te houden. Wanneer de inzet van een taxateur bijdraagt aan het vergroten van de marge is dit voor een aantal (grotere) handelaren geen probleem. Immers, het is een wettelijk toegestane mogelijkheid waar eenieder gebruik van kan maken. Gevolg is wel dat deze handelaren in staat zijn het voertuig goedkoper op de markt te brengen en daardoor (extra) winst te maken. In veel gevallen is de inzet van een taxateur zelfs dé manier om winst te maken. Een aantal gesprekspartners gaf aan dat de bepaling van de BPM het enige echt onderscheidende element is. Alle overige stappen zijn voor iedereen gelijk en bieden dus geen ruimte om financieel voordeel te behalen.

#### Karakteristieken van partijen die een taxateur inzetten

Het schetsen van een profiel van partijen die een taxateur inzetten is lastig. Een aantal gesprekspartners is van mening dat met name de kleinere importeurs, die slechts enkele voertuigen op jaarbasis importeren, gebruik maken van een taxateur. Het beeld bestaat bij gesprekspartners dat

---

<sup>25</sup> Hierop zijn uiteraard uitzonderingen. Men is het er over eens dat een voertuig met veel schade inderdaad veel minder waard is dan een zeer jong voertuig dat amper kilometers heeft gemaakt. In een dergelijk geval vindt men het logisch en rechtvaardig dat de BPM-afdracht voor het schadevoertuig vele malen lager uitvalt.

deze kleiner partijen geen vragen over de waardebepaling lijken te krijgen, waardoor eventuele afwijken niet worden geconstateerd. Ook zijn deze partijen minder op de hoogte van de stappen binnen het importproces en lijken zij te kiezen voor het 'gemak' van een taxateur die voor hen de gehele BPM-afdracht regelt.

Een aantal andere gesprekspartners stelt juist dat met name de grotere spelers, die honderden tot duizenden voertuigen op jaarbasis importeren, degenen zijn die regelmatig een taxateur inschakelen. Zij zijn goed op de hoogte van de mogelijkheden, kennen doorgaans de taxateurs en weten hoe het proces werkt. Deze gesprekspartners geven juist aan dat het voor de kleine importeurs die sporadisch een voertuig importeren vaak te ingewikkeld is om een taxateur in de arm te nemen. Ook hebben de kleinere importeurs doorgaans al een koper met wie een prijs is afgesproken. De prijs is zodanig dat er voor de importeur geen reden is om de marge op te rekken. De importeur maakt ook zonder inzet van de taxateur al winst.

Ondanks het feit dat gesprekspartners sterk verschillen in hun visie op wie nu gebruik maakt van een taxateur zijn zij het redelijk eens over het aantal partijen dat gebruik maakt van een taxateur. Veelal schat men dat zeker 75% van de importeurs gebruik maakt van een taxateur. Enerzijds gaat dit om handelaren die bewust voor een taxateur kiezen (bijvoorbeeld omdat zij schadevoertuigen importeren of bewust een lagere waardebepaling nastreven). Anderzijds gaat het om handelaren die zich gedwongen voelen om een taxateur in te schakelen, omdat zij anders niet meer kunnen concurreren met partijen die dit wel doen.

### Oplossingsrichtingen

Het merendeel van de gesprekspartners is van mening dat de inzet van taxateurs in de waarde-bepaling van geïmporteerde voertuigen tot onwenselijke uitkomsten leidt, namelijk lagere verkoopprijzen, waardoor oneerlijke concurrentie ontstaat. Zij zijn het echter niet eens over hoe de inzet van de taxateurs geregeld zou moeten worden. Een aantal gesprekspartners geeft aan voorstander te zijn van het afschaffen van de taxateur. Zij pleiten ervoor dat de waarde van de auto enkel op basis van de afschrijvingstabel of één van de koerslijsten zou moeten gebeuren. Op deze wijze is de waardebepaling betrouwbaar en biedt deze geen ruimte voor het drukken van de waarde.

Andere gesprekspartners geven aan dat de taxateur als mogelijkheid moet blijven bestaan, zeker voor de importeurs die schadeauto's of exoten importeren. Wel geven zij aan dat er dan bijvoorbeeld een keurmerk voor taxateurs zou moeten komen. De werkwijze van taxateurs zou meer navolgbaar moeten worden en alleen taxateurs die deze werkwijze volgen zouden in aanmerking kunnen komen voor het keurmerk. Indien taxateurs zich niet aan de werkwijze houden zouden zij hun keurmerk kunnen verliezen. Volgens gesprekspartners leidt dit tot een betrouwbaardere methode van waardebepaling.

Naast het introduceren van een keurmerk stellen sommige partijen ook voor dat een taxateur (mede)verantwoordelijk wordt gemaakt voor de taxatie. Op dit moment geldt een dergelijke plicht niet. De autohandelaar is te allen tijde aansprakelijk voor de waardebepaling. Indien de waardebepaling herzien moet worden, is er voor de autohandelaar die de bpm op aangifte betaalt, geen mogelijkheid verhaal te halen bij de taxateur. Het idee achter het (mede)verantwoordelijk maken van de taxateur voor de waardebepaling is dat de taxateur minder hard zal zijn in het oordeel, waardoor de kans op een hertaxatie kleiner wordt. Ook zou de waarde van een voertuig hoger getaxeerd worden.

### Aankomende wetwijziging t.a.v. aangifte moment BPM

Per 1 januari 2022 zal een wetwijziging inwerking treden die het moment van BPM-aangifte wijzigt.<sup>26</sup> Voorheen waren er twee momenten waarover de aangifte is verspreid, namelijk het moment van registratie<sup>27</sup> en het moment van tenaamstelling.<sup>28</sup> Op basis van de wetwijziging zal dit teruggebracht worden naar één moment, namelijk het moment waarop het voertuig ter identificatie aan de RDW wordt aangeboden (registratiemoment). Gedachte achter de wijziging is dat de RDW onder meer een controle op het ingediende taxatierapport kan uitvoeren. Immers, de RDW krijgt het voertuig fysiek te zien (uitgaande van de reguliere procedure). Ook wordt geen rekening meer gehouden met een mogelijke waardevermindering van het voertuig wanneer deze langer in de bedrijfsvoorraad van de verkoper blijft staan.

BOVAG-leden is in de enquête gevraagd welk effect de beoogde wetwijziging voor hen heeft.<sup>29</sup> 46 Procent van de respondenten gaf aan dat er geen effect zal zijn. Zij zullen hun werkzaamheden blijven uitvoeren zoals voorheen. De overige 54 procent gaf aan zijn of haar importproces aan te passen. Zo gaf 11 procent aan te overwegen om minder te importeren of om ermee te stoppen, 10 procent gaf aan vaker op bestelling te importeren, zodat BPM-verlies beperkt wordt en 10 procent gaf aan zich meer te richten op courante auto's, zodat de waarschijnlijkheid toeneemt dat moment van registratie en tenaamstelling dichtbij elkaar liggen. 15 Procent gaf aan dat zij vaker een taxateur willen inschakelen en 8 procent wil oudere auto's gaan importeren, zodat geen BPM afgedragen hoeft te worden, of het financiële belang in elk geval kleiner zal zijn.

## 3.2 Het identificatieproces bij de RDW

Een geïmporteerd voertuig moet door de RDW geïdentificeerd worden. Hierbij wordt onder meer bekeken of het voertuig dat de importeur aanbiedt overeenkomt met het voertuig dat op de papieren beschreven staat. Tot begin 2020 voerde de RDW een fysieke identificatie van het geïmporteerde voertuig uit. Om het voertuig te identificeren bestonden twee mogelijkheden: de importeur ging met het voertuig langs bij één van de RDW-keuringstations of de RDW kwam langs bij de importeur en voerde een zogeheten 'keuring aan huis' uit.<sup>30</sup> Deze laatste mogelijkheid werd als prettig ervaren door de grotere importeurs.

In beide gevallen moest de importeur een afspraak met de RDW maken om het voertuig te identificeren. De RDW-keurmeester bekeek het voertuig en de papieren. Wanneer er geen onregelmatigheden werden aangetroffen, kon een identificatie snel verlopen (ongeveer 15 minuten). In geval van schadevoertuigen kon een identificatie langer duren. Wanneer een schade aan het voertuig dusdanig groot is dat het voertuig onveilig is, kan de RDW besluiten het voertuig niet te identificeren totdat de schade hersteld is. In dat geval wordt bij de tweede keuring gekeken of het voertuig voldoende veilig gerepareerd is en wordt het voertuig daarna geïdentificeerd.

Sinds de Corona-pandemie en de daarbij behorende nieuwe afstandsregels heeft de RDW het identificatieproces tijdelijk aangepast. In plaats van een fysieke identificatie van het voertuig, voert de RDW nu een online identificatie uit. Importeurs wordt gevraagd diverse foto's van het voertuig te maken en deze, met de benodigde documentatie, op te sturen naar de RDW. De RDW controleert

<sup>26</sup> <https://mijn.bovag.nl/actueel/nieuws/2020/september/moment-van-bpm-bepaling-en-betaling-verandert-meer>

<sup>27</sup> Op het moment van identificatie door de RDW

<sup>28</sup> Wanneer het voertuig verkocht is aan de klant

<sup>29</sup> Dit aspect werd pas bekend, nadat de interviews afgenomen waren. Het onderwerp is daarom tijdens de gesprekken niet behandeld.

<sup>30</sup> Een keuring aan huis werd alleen uitgevoerd wanneer de importeur een bepaalde hoeveelheid voertuigen aan te bieden had. Vaak moest de importeur in een keer 30 voertuigen aanbieden. In dat geval berekende de RDW wel voorrijkosten maar hoefde de importeur niet het vervoer van alle voertuigen naar het keuringstation te regelen.



de foto's en de papieren en op basis hiervan kan het voertuig geïdentificeerd worden. Wanneer gereede twijfel bestaat, kan de RDW alsnog een fysieke identificatie gelasten. Dit gebeurt in slechts weinig gevallen. Daarnaast controleert de RDW steekproefsgewijs de importeur. Tussen het moment van opsturen van de gegevens en uiteindelijke vaststelling van het RDW-besluit zit een periode van vijf werkdagen. Gedurende deze periode kan de RDW de importeur bezoeken en het voertuig alsnog fysiek identificeren.<sup>31</sup>

Importeurs zijn tevreden met de nieuwe procedure. Grootste voordeel is onder meer de tijdsbesparing die de online identificatie met zich meebrengt. Het voertuig hoeft niet langer naar een RDW keuringsstation gebracht te worden wat tijd en (vervoers-)kosten scheelt. Daarnaast lijkt de verwerking van de aanvraag ook sneller te gaan en kan het voertuig dus sneller op de markt gebracht worden. Importeurs hopen dan ook dat de nieuwe procedure ook na de Corona-pandemie kan blijven bestaan.

### 3.3 Overige knelpunten

Tijdens de gesprekken zijn sporadisch nog een aantal kleinere knelpunten binnen het importproces benoemd, het gaat om contante betalingen, contact met de RDW en Belastingdienst en het terugdraaien van de tellerstand. Over de knelpunten wordt het volgende gezegd:

#### Contante betalingen

Veel Nederlandse banken accepteren grote contante betalingen<sup>32</sup> niet en ontmoedigen hun klanten om contant te betalen en/of contanten betalingen te accepteren. De grotere BOVAG-leden geven aan dat zij nagenoeg nooit met contanten betalen. Reden hiervoor is dat zij gedoe met de eigen bank, maar ook de bank van de verkoper willen voorkomen en daarom zoveel mogelijk giraal betalen. Kleinere BOVAG-leden geven echter aan nog met zekere regelmaat contant te betalen. Eén van de redenen voor hen om dit te doen is dat buitenlandse verkopers het voertuig alleen meegeven wanneer het voertuig is betaald. Een internationale girale betaling kan langer duren (variërend van enkele uren tot enkele dagen) en kan in sommige landen leiden tot extra kosten om de betaling af te handelen. Omdat de kleinere importeurs het voertuig direct mee willen nemen, is een snelle betaling essentieel. Als dit een contante betaling is, doen zij dit op deze manier. Daarnaast geeft een aantal kleinere importeurs aan dat verkopers contante betaling als één van de verkoopwaarden stellen. Wanneer hier niet aan voldaan wordt, kan het voertuig dus niet gekocht worden.

Omvang en ervaring van de importeur lijken een belangrijke rol te spelen bij het al dan niet doen van contante betalingen.

#### Contact met de RDW en Belastingdienst

Importeurs geven aan dat zowel de RDW als de Belastingdienst lastig te bereiken zijn ingeval van vragen. Er is geen specifiek telefoonnummer of mailadres om vragen omtrent de import te stellen. De importeurs kunnen alleen gebruik maken van algemene nummers. Vaak komen zij dan terecht bij medewerkers die weinig kennis hebben van het importproces. Deze medewerkers kunnen vragen vaak niet beantwoorden en moeten navraag doen bij collega's. Dit leidt tot vertragingen in het importproces. Omdat een snelle afhandeling binnen import een belangrijk

<sup>31</sup> Een aantal voertuigen komt niet in aanmerking voor identificatie op afstand. Het gaat bijvoorbeeld om personenauto's die omgebouwd zijn tot bestelauto, exoten en vrachtwagens. Deze voertuigen moeten ook tijdens de Corona-crisis naar een van de keuringsstations om geïdentificeerd te worden.

<sup>32</sup> Contante betalingen van meer dan enkele duizenden euro's worden doorgaans niet geaccepteerd. Er is een wetsvoorstel in voorbereiding dat contante betalingen van meer dan € 3.000,- verbiedt.

aspect is, ervaren veel importeurs het moeilijke contact met zowel de RDW als de Belastingdienst als een knelpunt.

### **Tellerstanden terugdraaien**

Een vorm van fraude die in Europa veel voorkwam is het terugdraaien van de tellerstand. Alhoewel er nog steeds gevallen zijn waarbij de tellerstand wordt teruggedraaid, lijkt de problematiek af te nemen. Dit komt mede door nieuwe Europese wetgeving die verplicht dat bij elke APK-keuring de actuele tellerstand genoteerd wordt. Voor elk voertuig wordt dus een dossier aangelegd waarin het verloop van het aantal gereden kilometers is vastgelegd. De verwachting is dat teller fraude binnen Europa hierdoor zal afnemen.

## 4 Export van gebruikte voertuigen

Dit hoofdstuk behandelt de problematiek die BOVAG-leden ervaren in de export van gebruikte voertuigen.<sup>33</sup> Er zijn in het exportproces twee voornaamste knelpunten geïdentificeerd, te weten de BPM teruggaaf en de btw-teruggaaf.

### 4.1 De teruggave van de BPM

Wanneer een autohandelaar een voertuig exporteert naar een land binnen de EU of EER, kan de resterende BPM terugggevraagd worden bij de Belastingdienst.<sup>34</sup> Om de resterende BPM daadwerkelijk te ontvangen, dient de verkopende partij aan een aantal voorwaarden te voldoen. Eén van deze voorwaarden is het vereiste dat een voertuig binnen 13 weken nadat de registratie in Nederland is beëindigd in het buitenland (EU of EER) moet worden geregistreerd.<sup>35</sup> Een dergelijke registratie dient van duurzame (niet-tijdelijke) aard te zijn. Daarnaast moeten binnen deze gestelde termijn ook het bewijs van registratie en het daarbij behorende formulier van de Belastingdienst ingevuld en ingediend zijn. Wanneer binnen de termijn wordt voldaan aan deze eisen, ontvangt de verkopende partij de resterende BPM over het geëxporteerde voertuig terug.

Wanneer een handelaar een voertuig verkoopt aan een particuliere koper in het buitenland, leveren de gestelde voorwaarden voor de teruggaaf van de BPM doorgaans weinig problemen op. In een dergelijk geval is de particuliere koper van het voertuig ook de eindgebruiker en weet de verkopende partij in welk land de duurzame inschrijving gedaan moet worden. Hoewel de termijn van 13 weken dan alsnog voor problemen kan zorgen, lukt het de verkoper in dergelijke gevallen veelal om aan alle voorwaarden te voldoen.

Echter, uit dit onderzoek blijkt dat verschillende BOVAG-leden voornamelijk exporteren naar autohandelaren in het buitenland. Gesprekspartners schatten in dat zij ongeveer 80% van de voertuigen verkopen aan autohandelaren in het buitenland. De resterende 20% van de voertuigen verkopen zij aan particulieren. Uit de enquête blijkt dat 50% van de respondenten voertuigen exporteert naar handelaren in het buitenland, 23% exporteert naar particuliere klanten, 8% laat de export over aan een tussenpartij en 18% wenst geen antwoord te geven op deze vraag.<sup>36</sup>

Wanneer men verkoopt aan een handelaar in het buitenland is deze koper niet de uiteindelijke gebruiker van het voertuig, maar verkoopt de handelaar het voertuig weer verder aan een andere handelaar of particuliere partij. Er zitten vaak verschillende 'schakels' tussen de verkopende partij in Nederland en de uiteindelijke eindgebruiker in het buitenland. In deze situatie is het voor de Nederlandse verkopende partij niet duidelijk wie de eindgebruiker van het voertuig is en waar het voertuig dus ingeschreven dient te worden om aanspraak te kunnen maken op de BPM teruggave. Dit betekent dat de Nederlandse verkopende partij het risico loopt geen BPM teruggaaf te kunnen indienen, omdat de duurzame inschrijving binnen de termijn van 13 weken mogelijk niet gerealiseerd kan worden.

<sup>33</sup> Voor een uitgebreide analyse van het exportproces en een gedetailleerdere beschrijving van de knelpunten, zie Bijlage VI.

<sup>34</sup> Belastingdienst.nl – Teruggaaf bij export

<sup>35</sup> Belastingdienst.nl - Export - Teruggaaf bpm - Export Nederlands kenteken

<sup>36</sup> BOVAG ledenenquête vraag 48, N = 74

Bovendien zijn de registratieprocedures in de EU en EER landen onderling verschillend, waardoor de volledige procedure in sommige landen meer dan 13 weken tijd in beslag neemt, ongeacht of het voertuig is verkocht aan een zakelijke of particuliere klant. Zelfs wanneer de eindgebruiker dus bekend is bij de verkopende partij kan het voorkomen dat de duurzame inschrijving binnen 13 weken niet gerealiseerd kan worden.

Tijdens gesprekken geven enkele gesprekspartners aan dat zij 'borg' inhouden wanneer zij een voertuig exporteren. De koper ontvangt dit bedrag terug wanneer de duurzame inschrijving afgerond is. Deze methode is echter alleen werkzaam wanneer het gaat om particuliere klanten, geven gesprekspartners aan. Buitenlandse handelaren zijn veelal niet bereid om een dergelijke borg te betalen, bovendien geven verschillende gesprekspartners aan dat deze aanpak te veel administratieve last zou opleveren.

Ondanks bovenstaande problematiek, geven gesprekspartners aan dat zij voor het gros van de geëxporteerde voertuigen de BPM probleemloos ontvangen. Bovendien noemen zij dat hier relatief beperkt op wordt gecontroleerd door de Belastingdienst, zeker in vergelijking met de controles op de btw-aangiften.

### **De Duitse Kraftfahrzeugbrief**

Om de problematiek rondom de duurzame inschrijving in het buitenland te beperken, maakt een aanzienlijk deel van de BOVAG-leden gebruik van de zogenaamde Kraftfahrzeugbrief, in de volksmond ook wel de 'Duitse brief' genoemd. In Duitsland kan men, via de Kraftfahrzeugbrief een voertuig op afstand duurzaam inschrijven. Het voertuig hoeft zich dan niet fysiek in Duitsland te bevinden. Via deze weg kunnen Nederlandse autohandelaren een voertuig uitschrijven in Nederland en inschrijven in Duitsland wanneer zij een voertuig aan een buitenlandse handelaar verkopen. Ondanks dat de eindgebruiker niet bekend is, wordt een duurzame inschrijving in het buitenland gerealiseerd, waardoor de Nederlandse handelaar aanspraak kan maken op de teruggaaf van de BPM.

Vrijwel alle gesprekspartners gaven aan gebruik te maken van de Kraftfahrzeugbrief. Zij gebruiken deze brief in bijna alle gevallen waarin zij een voertuig exporteren. De enquête laat een ander beeld zien. In de enquête waarop veelal kleinere spelers in de internationale autohandel reageerden, geeft ongeveer een kwart van de respondenten aan gebruik te maken van de Kraftfahrzeugbrief.<sup>37</sup> De mate waarin deze respondenten gebruik maken van de Kraftfahrzeugbrief verschilt. 59% van de respondenten die gebruik maken van de Kraftfahrzeugbrief gaf aan dat ze dit slechts in minder dan 10% van de gevallen toepassen. Slechts 12% van de respondenten maakt hier in minstens 90% van de gevallen gebruik van.

Naast het gebruik van de Kraftfahrzeugbrief, richtten enkele BOVAG-leden (ook) een eigen Duitse GMBH op. Met behulp van hun Duitse GMBH kunnen zij eenvoudig een voertuig van hun Nederlandse naar hun Duitse tak exporteren om het voertuig in Duitsland te registreren. Uit gesprekken blijkt dat met name grotere autohandelaren deze stap zetten omdat zij op jaarbasis soms honderden tot duizenden auto's exporteren en het daarom loont om het proces rondom de Kraftfahrzeugbrief via een eigen GMBH te organiseren.

Tegelijkertijd bieden enkele dienstverleners autohandelaren aan de registratie van het voertuig te organiseren bij de door de dienstverlener opgerichte GMBH. Deze groep heeft een business model ontwikkeld waarbij zij inspringen op de problematiek die speelt rondom de BPM teruggaaf. Uit gesprekken blijkt dat over de gehele linie autohandelaren gebruik maken van dergelijke

---

<sup>37</sup> BOVAG ledenenquête vraag 57, N = 74

dienstverleners omdat zij zelf niet de capaciteit hebben om het export proces te doorlopen voor het beperkte aantal voertuigen dat zij exporteren.

### **Verduidelijking van het uitvoeringsbesluit belasting van personenauto's en motorrijwielen 1992**

Per 1 januari 2021 is de Belastingdienst BPM teruggaven bij export extra gaan controleren. De Belastingdienst ziet sinds het begin van 2021 strenger toe op de fysieke locatie van voertuigen wanneer zij in het buitenland ingeschreven worden. Handelaren dienen aan te kunnen tonen dat exportauto's met een permanent Europees kenteken, daadwerkelijk in het land van registratie aanwezig zijn. Om dit te kunnen bewijzen kunnen bijvoorbeeld vrachtbrieven en btw-nummers van kopende partijen worden overlegd.<sup>38</sup>

Als gevolg van de verduidelijking van het uitvoeringsbesluit<sup>39</sup> accepteert de Belastingdienst alleen een verzoek tot BPM teruggaaf wanneer een voertuig zich fysiek in Duitsland bevindt ten tijde van de inschrijving. Voorafgaand aan de verduidelijking van het uitvoeringsbesluit werden voertuigen ook vanuit Nederland in Duitsland ingeschreven. Gesprekspartners geven aan dat zij als gevolg van de verduidelijking van het uitvoeringsbesluit niet in mindere mate gebruik zullen maken van de Kraftfahrzeugbrief. Omdat de Kraftfahrzeugbrief een werkbare oplossing biedt voor de problematiek rondom de duurzame inschrijving in het buitenland, kiezen enkele gesprekspartners ervoor om voertuigen naar Duitsland te transporteren, ze aldaar in te schrijven en ze vervolgens verder te verhandelen. In enkele gevallen worden de auto's teruggehaald naar Nederland.<sup>40</sup> Concreet levert dit hen extra transport- en administratiekosten op waardoor de kostprijs stijgt. Gesprekspartners schatten in dat deze stijging zich niet vertaalt in een hogere verkoopprijs, de stijging zal eerder gecompenseerd worden door goedkoper in te kopen.

Ondanks deze aanvullende kosten en werkzaamheden, blijkt uit gesprekken dat grote autohandelaren niet voornemens zijn hun exportactiviteiten aan te passen. Deze groep geeft aan de voertuigen voor inschrijving fysiek naar Duitsland te verplaatsen (al dan niet via een eigen GMBH) en ze vervolgens te verkopen. Echter, tijdens de gesprekken werd door een kleinere autohandelaar opgemerkt dat als gevolg van de verduidelijking van het uitvoeringsbesluit, het risico op een afgewezen BPM teruggaaf dusdanig groot wordt dat hij afziet van export. In de toekomst zal deze handelaar de voertuigen verkopen aan een gespecialiseerde partij die zelf een Duitse GMBH heeft opgericht. Deze koper kan relatief eenvoudig voertuigen naar Duitsland verplaatsen om ze daar in te laten schrijven en ze daarna te exporteren. Mogelijk leeft deze gedachte bij meerdere kleinere handelaren. Wanneer zij er ook voor kiezen om de export uit te besteden resulteert dit in een concentratie van het marktaandeel bij grotere partijen en gespecialiseerde partijen.

### **Oplossingsrichtingen**

Hoewel de Kraftfahrzeugbrief BOVAG-leden helpt te voldoen aan hun verplichting om BPM terug te vragen, merken gesprekspartners op dat deze procedure behoorlijk omslachtig is. Zij noemen dat de Duitse registratie eerder extra werk oplevert dan dat het de processen vergemakkelijkt. Bovendien kost deze procedure hen extra geld.

De verduidelijking van het uitvoeringsbesluit voelt voor verschillende gesprekspartners als een poging om slecht functionerende wetgeving te 'repareren'. Gesprekspartners adviseren de bron van deze problematiek aan te passen en de wetgeving sterk te versimpelen in plaats van steeds aanvullende wetgeving op te stellen die niet ziet op de kern van het probleem.

<sup>38</sup> <https://mijn.bovag.nl/actueel/nieuws/2020/december/per-1-januari-mogelijk-extra-bewijs-nodig-voor-bpm>

<sup>39</sup> Eindejaarsbesluit Staatsblad 2020, 551 pub. 23-12-2020.

<sup>40</sup> Deze constructie is niet toegestaan

Eén van de suggesties die wordt gedaan is om de aanspraak op BPM teruggaaf te baseren op de uitschrijving van een voertuig in Nederland. Wanneer een voertuig bij de RDW wordt uitgeschreven, zou dit als voldoende bewijs moeten dienen dat het voertuig Nederland heeft of zal verlaten.<sup>41</sup> Immers, het voertuig mag niet langer de Nederlandse weg op en is daarmee dus niet meer bruikbaar voor een (eind)gebruiker. Wanneer het voertuig op een later moment tóch weer ingevoerd wordt in Nederland, dient wederom BPM afgedragen te worden aan de Belastingdienst. De kosten die handelaren nu maken om de Kraftfahrzeugbrief te gebruiken zou de Belastingdienst kunnen vorderen in een vorm van exportheffing.

## 4.2 De teruggave van de btw

Wanneer handel wordt gedreven tussen twee zakelijke partijen gevestigd in verschillende landen binnen de EU wordt de verantwoordelijkheid tot btw-afdracht verlegd van de verkopende partij naar de kopende partij.<sup>42</sup> Het gaat hierbij om een intracommunautaire levering die tegen 0% btw gedaan wordt.<sup>43</sup> Deze wetgeving geldt alleen wanneer verkocht wordt aan een zakelijke klant.

Wanneer de verkoper de btw wil terugvragen bij de Belastingdienst, dient de verkoper te controleren of de kopende partij naar waarschijnlijkheid kan en zal voldoen aan de verplichte btw-afdracht. Hiertoe dient de verkoper onderzoek te verrichten en bewijzen te verzamelen. De Belastingdienst voert steeds meer controles uit op de volledigheid en juistheid van deze onderzoeken. Indien een kopende partij niet voldoet aan de btw-afdracht en de Belastingdienst in het desbetreffende land de btw niet kan verhalen op de koper, kan de btw-verplichting alsnog teruggelegd worden bij de verkopende partij als blijkt dat de verkopende partij onvoldoende controle heeft uitgevoerd ten tijde van de verkoop.

Uit de gesprekken en de enquête blijkt dat het gros van de auto's die vanuit Nederland uitgevoerd worden, binnen de EU blijft.<sup>44</sup> Voor het grootste deel van de uitgevoerde voertuigen uit Nederland dient de verkoper dus onderzoek te doen naar de koper. Het is voor de gesprekspartners over het algemeen duidelijk welke basisgegevens ze van de koper dienen te verzamelen. Hierbij gaat het onder meer om een btw-nummer, een kopie van legitimatiebewijs, kopie van bankafschriften, KvK-registratienummer, etc.<sup>45</sup> De gesprekspartners zijn in staat deze gegevens te verzamelen en stellen voor iedere koper een dossier op.

Echter, het is onduidelijk wanneer de controle op de koper voldoende grondig wordt geacht door de Belastingdienst. Bij de gesprekspartners leeft de gedachte dat de Belastingdienst bewust geen uitspraken doet over de vereiste documentatie om misbruik van deze informatie te voorkomen. Als gevolg hiervan weten gesprekspartners niet wanneer zij voldoende onderzoek hebben gedaan om later niet verantwoordelijk te worden gehouden voor de btw-afdracht, indien de koper dit verzuimt. Om dit risico te beperken, stellen veel gesprekspartners uitgebreide dossiers op. Deze dossiers bevatten soms kopieën van creditcard afschriften, gegevens over de transporteur en screenshots van GoogleMaps waaruit een controle op de adresgegevens van de koper blijkt.

---

<sup>41</sup> De Belastingdienst geeft echter aan dat in deze oplossingsrichting geen rekening wordt gehouden met het feit dat teruggaaf alleen openstaat binnen de EU/EER.

<sup>42</sup> Belastingdienst.nl - Exporteren vanuit Nederland naar andere EU-landen: intracommunautaire levering

<sup>43</sup> Wanneer het een verkoop aan een particuliere koper betreft dan kan inclusief btw gefactureerd worden. Dit geldt ook wanneer het een marge-voertuig betreft.

<sup>44</sup> Gesprekspartners schatten in dat 95% van de geëxporteerde voertuigen binnen de EU blijft

<sup>45</sup> Zoals neergelegd in Besluit van 10 november 1995, nr. VB 95/344, 'Heffing van omzetbelasting met betrekking tot intracommunautaire leveringen'

Desondanks blijft de angst onder autohandelaren bestaan dat de Belastingdienst het onderzoek niet voldoende acht en toch de btw bij de verkoper vordert. De Belastingdienst kan tot vijf jaar nadat de transactie heeft plaatsgevonden de btw alsnog verhalen op de verkopende partij wanneer de koper de btw niet afdraagt. Dit vormt een groot (financieel) risico voor autohandelaren. De onzekerheid rondom de eisen die gesteld worden aan het onderzoek naar de koper zijn daarom een reden voor frustratie onder de BOVAG-leden.

Kleinere- en grotere partijen lijken dit knelpunt echter anders te ervaren. Kleinere partijen exporteren veelal sporadisch waardoor zij doorgaans minder bekend zijn met de eisen en risico's rondom het onderzoek naar de koper. Zij stellen minder uitgebreide dossiers op maar staan ook minder op de radar van de Belastingdienst waardoor zij slechts in beperkte mate gecontroleerd worden. Tegelijkertijd zijn grotere spelers zich bewuster van de aard van en risico's rondom het onderzoek naar de koper en worden zij, gezien hun export volume, ook vaker gecontroleerd. Bij deze groep bestaat meer angst voor een boete en het terugleggen van de btw.

### Oplossingsrichtingen

Gesprekspartners erkennen dat de problematiek rondom de btw-teruggaaf complex is. Zij zien daarom slechts één 'ideale' oplossing voor dit knelpunt, namelijk het afschaffen van de btw-teruggaaf op voertuigen. Wanneer geen btw-heffing meer zou plaatsvinden op handel van voertuigen binnen de EU en EER, zou dit de problemen rondom de btw-teruggaaf in Nederland automatisch verhelpen. Echter, de gesprekspartners realiseren zich ook dat het afschaffen van de btw-heffing een Europese aangelegenheid is en dat hiertoe Europese wet- en regelgeving aangepast dient te worden. Deze oplossingsrichting wordt daarom ook als weinig realistisch beschouwd.

Binnen de grenzen van het Nederlands wettelijk kader zien gesprekspartners een aantal aanvullende oplossingsrichtingen. De meest voor de hand liggende oplossing is het opstellen van richtlijnen rondom het onderzoek naar de koper. Idealiter zouden BOVAG-leden een overzicht van vereiste documentatie ontvangen zodat zij kunnen aanvinken of bepaalde informatie al opgehaald is. Gesprekspartners schatten in dat deze oplossingsrichting weinig realistisch is, gezien het beeld dat de Belastingdienst deze informatie niet deelt om misbruik te voorkomen.

Daarnaast wordt het opstellen van een register met btw-nummers geopperd. Wanneer een dergelijk register voldoende wordt geactualiseerd, zou de Belastingdienst aan kunnen geven welke (buitenlandse) btw-nummers mogelijk verband houden met misbruik. Dit zou voor de autohandelaren een teken zijn om een voertuig niet aan dit btw-nummer te verkopen. Dit zou de verkoper en later de Belastingdienst tijd en werk besparen. Tegelijkertijd noemen gesprekspartners dat een dergelijk register slechts beperkt effect zou hebben omdat het pas vaak (ruim) na afloop van de koop duidelijk is dat het een malafide koper betreft.

## 4.3 Overige knelpunten

Naast problematiek rondom de BPM teruggaaf en btw-teruggaaf, is een aantal aanvullende knelpunten geïdentificeerd.

Het *gebruik van contanten* bij de export van tweedehands voertuigen werd door enkele gesprekspartners als problematisch beschouwd. Contanten worden in steeds mindere mate door de bank geaccepteerd, omdat contante betalingen een risico op witwassen met zich meebrengen. Een deel van de respondenten geeft daarom aan bewust geen contanten meer te accepteren omdat dit teveel 'gedoe' met de bank oplevert. Tegelijkertijd blijkt uit de enquête dat 66% van de respon-

denten wel contante betalingen accepteert.<sup>46</sup> Wanneer een importeur uit het buitenland de voorkeur heeft voor contanten, gaan sommige handelaren hier in mee, te meer, omdat zij anders het risico lopen dat de koper haar voertuigen bij een andere partij koopt.<sup>47</sup> Daarnaast werd genoemd dat sommige kopers het voertuig liever eerst met eigen ogen zien voordat zij een volledige betaling doen. De resterende betaling vindt vaak plaats wanneer men het voertuig heeft bekeken, dit gebeurt daarom regelmatig in contanten.

Verder werd de *communicatie met de Belastingdienst* herhaaldelijk als knelpunt genoemd. BOVAG-leden stellen dat het lastig is om in contact te komen met de Belastingdienst, het ontbreekt veelal aan een contactpersoon waardoor communicatie vertraagt. De verouderde systemen van de Belastingdienst vormen een bijkomend probleem. Terwijl handelaren steeds meer automatiseren en digitaliseren worden zij nog steeds geacht bepaalde documentatie per post of per fax aan de Belastingdienst te sturen.

Daarnaast noemden enkele gesprekspartners het *omkatten van btw-voertuigen* naar margevoertuigen als probleem binnen de export. Wanneer een voertuig als margevoertuig wordt aangeboden, houdt dit in dat een eerdere eigenaar (een particulier) reeds btw over het voertuig heeft betaald. De kopende partij hoeft dan alleen btw over de winstmarge te betalen. Dit kan soms financieel aantrekkelijk zijn, omdat de btw die over het gehele voertuig wordt geheven doorgaans hoger is. Het kan dus lonen om voertuigen om te katten en ze als margevoertuig in de markt te zetten. Dit heeft echter negatieve gevolgen voor de rest van de markt, omdat deze margevoertuigen voor een hogere prijs in de markt kunnen worden gezet.<sup>48</sup>

Ten slotte vormt het *risico op carrouselfraude* een knelpunt binnen het export proces. Bij btw-carrouselfraude draagt een ondernemer geen btw af terwijl hij of zij de kopers die btw wél in rekening brengt. Bij btw-carrouselfraude zijn minstens drie partijen betrokken waarvan minimaal één bedrijf de ontvangen btw niet afdraagt aan de Belastingdienst. In plaats daarvan steekt deze partij de ontvangen btw in eigen zak. Deze vorm van fraude maakt gebruik van verschillende actoren in de handelsketen en gaat over verschillende EU-landen heen. Handelaren kunnen onbewust (of bewust) onderdeel worden van een dergelijke fraudeketen.<sup>49</sup>

---

<sup>46</sup> BOVAG ledenenquête vraag 43. 28% accepteert geen contante betalingen, 6% wenst geen antwoord te geven

<sup>47</sup> In sommige landen is het gebruik van contanten nog heel normaal, voorbeelden hiervan zijn Hongarije, Roemenië, Griekenland en Italië. Dit werd genoemd tijdens gesprekken met BOVAG-leden. Daarnaast maken sommige importeurs wel gebruik van aan- of deelbetalingen zodat de bankrelatie kan worden gecontroleerd.

<sup>48</sup> Zie ook <https://www.viabovag.nl/blog/alles-over-btw-en-marge-autos-3MNmPlcLQdHCvDdBrT1Xu1>

<sup>49</sup> Belastingdienst.nl - Btw-carrouselfraude



## 5 Conclusies

### Kenmerken import en export

In Nederland groeit de verkoop van gebruikte voertuigen in tegenstelling tot de nieuwverkopen al jaren fors. De verkoop van gebruikte personenauto's aan consumenten (B2C en C2C) groeide ten opzichte van 2015 met 7 procent naar 1,97 miljoen auto's in 2019 en de verkoop van gebruikte bestelwagens nam zelfs met 13 procent toe in dezelfde periode. Ondanks de beperkingen door de coronacrisis kwam de verkoop van gebruikte personenauto's in 2020 boven de 2 miljoen uit. De stijgende occasionverkoop lijkt daarmee door te zetten, mede gestuwd door de beweging van collectief naar individueel vervoer als gevolg van het coronavirus.

Het aanbod van occasions in Nederland is echter niet breed genoeg om aan de veelzijdige vraag op de Nederlandse tweedehands markt te voldoen. Daarom worden in toenemende mate voertuigen uit het buitenland geïmporteerd. Ten opzichte van 2015 is de import van personenauto's met bijna 50 procent toegenomen tot 228.760 in 2019. De import van bestelwagens nam zelfs met 131 procent toe in dezelfde periode naar 26.888. Door de beperkingen als gevolg van de coronamaatregelen nam de import van personenauto's en bestelwagens in 2020 met 5 procent af ten opzichte van 2019. Importauto's zijn relatief jong. Meer dan driekwart is jonger dan 10 jaar en een kwart zelfs jonger dan 2 jaar. De jonge occasion is daarmee een serieuze concurrent geworden voor de nieuwverkopen. Een andere belangrijke ontwikkeling in de import van personenauto's is de afname van het aantal dieselauto's. In 2019 betrof meer dan driekwart (76%) van de import een benzineauto, terwijl dit in 2015 nog 69 procent was.

Tegelijkertijd is export van groot belang, omdat in Nederland anders een overschot zou ontstaan van modellen die minder populair zijn voor de occasionmarkt. Zo neemt de populariteit van dieselauto's al jaren sterk af en zijn de afzetmogelijkheden van zakelijke (hogere middenklasse) auto's, die vaak in grote aantallen uit de lease komen, op de Nederlandse markt beperkt en leveren in het buitenland dus meer op. Ten opzichte van 2015 is de export van personenauto's met 25 procent toegenomen tot 300.693 in 2019. De export van bestelwagens nam zelfs met 36 procent toe tot 49.174 in 2019. In 2020 daalde de export door de coronamaatregelen en toenemende binnenlandse vraag met 9 procent ten opzichte van 2019 naar 273.496 personenauto's. Het aantal geëxporteerde bestelwagens daalde in 2020 met 4,6 procent ten opzichte van 2019 naar 46.897. Het grootste deel van de geëxporteerde auto's is tussen de 10 en 15 jaar oud. De grootste groei is echter zichtbaar in de leeftijdsklasse 5 en 6 jaar en betreft grotendeels ex-lease auto's. De afgelopen jaren is Polen verreweg het belangrijkste exportland geweest met een aandeel van zo'n 20 procent in het totaal.

De import en export van voertuigen is dan ook belangrijk om vraag en aanbod in evenwicht te houden in de Nederlandse automarkt. Daarnaast vertegenwoordigt deze ook een belangrijke economische waarde. In 2020 waren er 16.273 exporterende bedrijven en 10.098 importerende bedrijven. Bedrijven die meer dan 50 auto's per jaar importeerden of exporteerden hadden daarbij een marktaandeel van 69 procent respectievelijk 73 procent. De internationale handel van gebruikte auto's en bestelwagens had in 2018 een totale waarde van 6,4 miljard euro. Dit komt neer op 13 procent van de totale omzet van de autobedrijven. De totale toegevoegde waarde van de import en export van voertuigen bedroeg 1,6 miljard euro. Dit is inclusief de opbrengst en teruggaaf van de BPM. Hiermee droeg de sector zo'n 0,22 procent bij aan het BBP. Met 382 miljoen euro waren de BPM-opbrengsten uit de import van voertuigen in 2019 omvangrijk. Daar staat een BPM-teruggaaf tegenover van naar schatting 230 miljoen euro.

Naast de economische waarde, speelt de internationale autohandel ook een rol in de verduurzaming van het Nederlandse wagenpark. Het aandeel importauto's dat aan de schone Euro 6 norm voldoet is de afgelopen jaren sterk toegenomen. In 2019 voldeed zelfs meer dan de helft van de geïmporteerde benzine en dieselauto's aan de Euro 6 norm. Bij de export voldeed slechts 11 procent van de benzine en 25 procent van de dieselauto's aan de Euro 6 norm.

Ook als de gemiddelde praktijkemissies van import- en exportauto's worden vergeleken dan valt het op dat importauto's veel schoner zijn dan exportauto's, vooral wat betreft de vervuilende stoffen. Zo is de PM<sub>10</sub>-uitstoot van een gemiddelde importauto 61 procent lager dan van een exportauto en is dit bij NO<sub>x</sub> 54 procent. Hiermee is de uitstoot PM<sub>10</sub> van een gemiddelde importauto net iets meer dan een derde van die van een gemiddelde exportauto en nog niet de helft aan NO<sub>x</sub>. Bij CO<sub>2</sub> is het verschil tussen import en export kleiner, met 8 procent meer uitstoot door exportauto's.

Op basis van een vergelijking met de gemiddelde uitstoot van het Nederlandse wagenpark kan geconcludeerd worden dat het Nederlands wagenpark schoner wordt door de export van relatief vervuilende auto's en de import van schonere auto's.

### Bevindingen bij het importproces

Belangrijkste knelpunt dat beschreven wordt is het vaststellen van de BPM. Hiervoor zijn drie mogelijkheden, te weten de afschrijvingstabel, de koerslijsten en het taxatierapport. Met name over deze laatste lopen de meningen sterk uiteen. Sommige leden geven (in de gesprekken en enquête) aan liever geen gebruik maken van een taxateur, omdat dit teveel 'gedoe' oplevert. Sommige taxateurs zouden de grens opzoeken en daarmee de markt op een negatieve manier beïnvloeden. Tegelijkertijd noemen andere leden dat een taxateur in sommige gevallen de enige juiste manier is om de BPM-waarde van een voertuig in te schatten. Zij maken dankbaar gebruik van de diensten van een taxateur, omdat de koerslijst of afschrijvingstabel simpelweg niet toereikend is.

Gesprekspartners ondervinden zelf weinig hinder bij de BPM-aangifte – in veel gevallen stelt de Belastingdienst voor hen de BPM zonder nadere vragen vast. Het probleem waar gesprekspartners mee te maken hebben is dat, met name wanneer de waarde van het voertuig wordt vastgesteld door een taxateur, de marktwaarde van geïmporteerde voertuigen daalt. De marge die op een geïmporteerde voertuig gemaakt kan worden staat reeds onder druk. Doordat een aantal spelers op de markt voertuigen met een lagere waarde kunnen aanbieden, worden verkoopprijzen lager gedrukt en komen marges verder onder druk te staan. Zij ervaren dit als een negatieve spiraal van prijsdrukking. Dit wordt als een groot probleem gezien.

Veel leden merken echter op dat de discussie rondom de vaststelling van de BPM waarde niet nieuw is. Sinds het mogelijk is om een taxateur de BPM waarde van een importvoertuig vast te laten stellen, bestaat onduidelijkheid over dit onderdeel van het importproces. Om een deel van de discussie rondom de BPM waarde weg te nemen zal per 1 januari 2022 een wetwijziging inwerking getreden dat beoogt de BPM vaststelling terug te brengen naar het moment waarop het voertuig ter identificatie wordt aangeboden bij de RDW. Hierdoor ontstaat slechts één moment waarop de waarde van het voertuig bepaald wordt. Sommige gesprekspartners gaven dat deze wijziging waarschijnlijk van grote invloed zal. Of de werkwijze van importeurs aangepast zal worden is nog onduidelijk. Uit de enquête blijkt dat slechts een zeer beperkte groep in de huidige regeling om hertaxatie vraagt. Bovendien geven veel leden aan 'in één keer van het gedoe' af te willen zijn en daarom positief staan tegenover het vaststellen van de BPM ten tijde van de identificatie van het voertuig. Wanneer de BPM vast kan worden gesteld op het moment dat een voertuig wordt geïmporteed, helpt dat hen hun processen te versnellen.

Een kans in het importproces is de identificatie van het voertuig door de RDW. Vóór de uitbraak van de Corona-pandemie moest een voertuig fysiek door de RDW geïdentificeerd worden. Dit gebeurde op een RDW-keuringsstation en in sommige gevallen op het terrein van de importeurs. Sinds de Corona-uitbraak vindt de identificatie zoveel mogelijk online plaats op basis van door de importeur gemaakte foto's. De noodprocedure voor de identificatie van voertuigen door de RDW wordt door importeurs als zeer positief ervaren. De digitale procedure versnelt het importproces en reduceert de kosten. Echter, de vraag rest hoe de noodprocedure verenigd kan worden met de wetswijziging om de BPM vaststelling samen te laten vallen met de identificatie van het voertuig bij de RDW. In de wetswijziging wordt uitgegaan van een fysieke identificatie door de RDW.

### Bevindingen bij het exportproces

De groep BOVAG-leden die zich bezig houdt met de export van gebruikte voertuigen is kleiner dan de groep die voertuigen importeert. Een veel voorkomende reden om niet aan export te doen is dat de procedure complex is. Niet alleen doen zich moeilijkheden voor bij de teruggaaf van BPM, maar ook de btw-teruggaaf en het gebruik van contanten kan tot problemen leiden.

Bij de BPM-teruggaaf speelt vooral de duurzame inschrijving binnen 13 weken in een buitenlands register een belangrijke rol. Het gros van de geëxporteerde voertuigen wordt aan handelaren in het buitenland verkocht, waardoor de verkoper geen zicht heeft op de eindgebruiker van het voertuig. Een duurzame inschrijving in een ander EU/EER land binnen de termijn van 13 weken is daarom vaak niet haalbaar. Als oplossing wordt de zogeheten Duitse brief gebruikt, waarbij het voertuig in Duitsland wordt ingeschreven. Vervolgens kan het voertuig vanuit Duitsland worden doorgevoerd naar de uiteindelijke bestemming. Vanaf januari 2021 wordt toezicht gehouden of een voertuig ook fysiek in Duitsland aanwezig is ten tijde van de inschrijving aldaar. Hierop wordt sindsdien ook gehandhaafd. Autogroothandelaren geven aan dat zij ondanks dit verscherpte toezicht gebruik zullen blijven maken van de Duitse brief. Ze zullen echter meer kosten maken voor het vervoer van en naar Duitsland. Mogelijk zullen kleinere leden het exportproces en de daar bijbehorende risico's uitbesteden aan gespecialiseerde bedrijven en / of dienstverleners.

Bij de btw-teruggaaf moet binnen het zakelijk verkeer de kopende partij de verschuldigde btw afdragen. Doet de koper dit niet dan kan de btw bij de verkoper gevorderd worden. Omdat voertuigen tegen het hoge btw-tarief verhandeld worden kan dit een forse naheffing tot gevolg hebben. Om te voorkomen dat je als verkopende partij ongewild bij een btw-carrousel fraude betrokken raakt of daarvan verdacht wordt, ben je verplicht onderzoek te doen naar de koper. Voor grotere spelers in de internationale autohandel is het veelal bekend welke documentatie verzameld dient te worden in het kader van het onderzoek naar de koper. Echter, het is voor deze groep niet duidelijk wanneer de fiscus een dergelijk onderzoek als voldoende grondig acht. De fiscus geeft geen richtlijnen daar voor af. Als gevolg hiervan bouwen zij zeer uitgebreide dossiers op maar weten zij niet of deze dossiers afdoende zijn op het moment dat de koper verzuimt btw af te dragen. Tegelijkertijd geldt voor kleinere spelers dat zij problemen ervaren in het uitvoeren van een onderzoek naar de koper en het hen niet altijd lukt de vereiste documentatie te verzamelen. Zowel grotere als kleinere spelers hebben behoeften aan richtlijnen en meer houvast op het gebied van klantonderzoek in het kader van de btw-teruggave.

### Slotopmerkingen

Ten slotte blijkt uit dit onderzoek dat BOVAG-leden behoefte hebben aan een gespecialiseerd aanspreekpunt binnen de Belastingdienst en RDW. Leden ervaren het contact met de fiscus en RDW als moeizaam; het is lastig om contact te leggen en om een gespecialiseerde medewerker te spreken. Wanneer leden vragen hebben over de BPM aangifte, BPM of btw-teruggaaf, zouden zij graag eenvoudig contact leggen met de Belastingdienst en RDW zodat procesfouten kunnen worden voorkomen of aangepast en onnodige vertraging kan worden voorkomen.

Gezien de grote diversiteit aan BOVAG-leden, zijn de visies van de leden niet altijd te vangen in één standpunt. Terwijl sommige leden hun business model hebben gebouwd op de huidige hiaten en problematiek, pleiten anderen juist voor aanpak van deze problemen. Deze diversiteit maakt het dan ook zeer lastig om met passende oplossingen te komen. Wat voor de ene partij een oplossing zou kunnen zijn, kan voor de andere partij juist extra problemen opleveren. Desalniettemin worden de knelpunten die in dit rapport uiteengezet worden door de gesprekspartners en respondenten herkend. Ook bestaat vanuit de branche de behoefte deze knelpunten in zowel het import- en exportproces op duurzame wijze te adresseren.

# Bijlage I – Literatuurlijst

## Databronnen:

- Bovag & RAI (2020). Mobiliteit in Cijfers Auto's 2020-2021
- CBS (2020). Vierde kwartaalmonitor overheidsfinanciën.
- CBS (2020). Bbp, productie en bestedingen; kwartalen, waarden, nationale rekeningen.
- CBS (2020). Jaarmonitor Wegvoertuigen 2020.
- Geilenkirchen et. al. (2020) - Methods for calculating the emissions of transport in the Netherlands 2018
- RDC (2020) – AutoMotive Dashboard, Database Verkoop nieuw, Verkoop gebruikt, Park, Import, Export
- RDW (2020) – Basisregistratie voertuigen
- VWE & Automobiel Management (2016 - 2019) – Nationaal Occasion Onderzoek.

## Artikelen

- De Limburger.nl (07-09-2020) Banken te streng met aanpak witwassen?
- Kamerbrief Update BTW-Fraude, Staatssecretaris van Financiën Snel, 29 mei 2019
- NRC (23-09-2020) Ergernis over aankoopbelasting bij een auto leidt tot golf van rechtszaken
- NOS Nieuws (01-7-2019) Criminelen wassen 1 miljard wit via export tweedehandsauto's
- RDW (2018) Teller manipulatie – bij voertuigen geïmporteerd uit Duitsland
- Tweede Kamer, vergaderjaar 2018–2019, 32 800, nr. 49 - Aanpak van knelpunten bij de import van gebruikte voertuigen

## Websites

- <https://www.anwb.nl/auto/importeren/importeren>
- [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/vies/](https://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/)
- <https://mijn.bovag.nl/actueel/nieuws/2020/september/moment-van-bpm-bepaling-en-betaling-verandert-meer>
- <https://www.fiu-nederland.nl/nl/wijziging-wwft-voor-kopersverkopers-van-goederen>
- <https://www.kentekencheckonline.nl/het-risico-van-het-invoeren-van-een-auto-met-een-taxatierapport/>
- <https://www.rdw.nl/particulier/voertuigen/auto/invoeren>
- <https://www.rdw.nl/particulier/voertuigen/voertuig/uitvoeren/voertuig-met-nederlands-kenteken-uitvoeren>
- <https://www.viabovag.nl/blog/alles-over-btw-en-marge-autos-3MNmPlcLQdHCvDdBrT1Xu1>
- Belastingdienst.nl – Teruggaaf bij export  
[https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/prive/auto\\_en\\_vervoer/belastingen\\_op\\_auto\\_en\\_motor/bpm/teruggaaf\\_van\\_bpm/teruggaaf\\_bij\\_export](https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/prive/auto_en_vervoer/belastingen_op_auto_en_motor/bpm/teruggaaf_van_bpm/teruggaaf_bij_export)
- Belastingdienst.nl - Export - Teruggaaf bpm - Export Nederlands kenteken  
[https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/themaoverstijgend/programmas\\_en\\_formulieren/export\\_teruggaaf\\_bpm\\_export\\_nederlands\\_kenteken](https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/themaoverstijgend/programmas_en_formulieren/export_teruggaaf_bpm_export_nederlands_kenteken)
- Belastingdienst.nl - Exporteren vanuit Nederland naar andere EU-landen: intracommunautaire levering  
[https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/international/btw\\_voor\\_buitenlandse\\_ondernemers/goederen/exporteren\\_vanuit\\_nederland\\_naar\\_andere\\_eu\\_landen/](https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/international/btw_voor_buitenlandse_ondernemers/goederen/exporteren_vanuit_nederland_naar_andere_eu_landen/)
- Belastingdienst.nl - Btw-carrouselfraude  
[https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/btw/btw\\_aangifte\\_doen\\_en\\_betalen/btw-fraude/btw\\_carrouselfraude/](https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/btw/btw_aangifte_doen_en_betalen/btw-fraude/btw_carrouselfraude/)
- <https://www.vwe.nl/Actualiteiten/Nieuws/occasionmarkt-25000-verkopen-en-150000-apks-per-week>

- <https://www.bovag.nl/nieuws/ruim-10-procent-meer-occasions-verkocht-in-derde-k>
- <https://www.vwe.nl/Actualiteiten/Nieuws/jong-gebruikte-autos-n-oldtimers-35-jaar-mr-in-trek>

## Bijlage II – Gesprekspartners

Onderstaand overzicht geeft de gesprekspartners waarmee wij in het kader van dit onderzoek gesproken hebben weer.

**Tabel BII.1**      **Overzicht gesprekspartners**

Nr.	Type gesprekspartner	Datum
1	BOVAG bestuurslid	1 september
2	BOVAG-lid (autogroothandel)	1 september
3	BOVAG-lid (autogroothandel)	3 september
4	BOVAG-lid (onafhankelijk autobedrijf)	3 september
5	BOVAG-lid (autogroothandel)	8 september
6	BOVAG-lid (autodealer)	9 september
7	BOVAG-lid (autogroothandel)	10 september
8	BOVAG-lid (regulier autobedrijf)	21 september
9	BOVAG-lid (onafhankelijk autobedrijf)	23 september
10	RDW	23 september
11	BOVAG-lid (autogroothandel)	24 september
12	Belastingdienst	28 september
13	BOVAG-lid (onafhankelijk autobedrijf)	28 september
14	Taxateursfederatie	2 oktober
15	BOVAG-lid (onafhankelijk autobedrijf)	6 oktober
16	Taxateursfederatie	9 oktober
17	Taxateursfederatie	16 oktober
18	BOVAG-lid (autodealer)	1 februari
19	BOVAG-lid (autogroothandel)	2 februari
20	BOVAG-lid (autogroothandel)	3 februari
21	BOVAG-lid (autogroothandel)	3 februari
22	BOVAG-lid (autodealer)	17 februari





## Bijlage III - Enquête

### 1. Welkom in de vragenlijst naar uw ervaringen met import en/of export!

LET OP: ook als u GEEN of GEEN RECENTE ervaring heeft met import en/of export, beantwoordt u dan toch nog even de eerste paar vragen!

Uw antwoorden zijn anoniem en worden ook zodanig verwerkt, dus u kunt vrij uw toelichtingen geven.

Klik op 'Volgende' om de vragenlijst te starten.

### 2. Heeft u het afgelopen jaar een personenauto of bestelwagen geïmporteerd of geëxporteerd?

(State one answer only)

- Ja, alleen geïmporteerd - Go to 8
- Ja, alleen geëxporteerd - Go to 9
- Ja, zowel import als export - Go to 8
- Ja, vooral import en af en toe export - Go to 8
- Ja, vooral export en af en toe import - Go to 9
- Nee
- Ik wens geen antwoord te geven

### 3. Heeft u in het verdere verleden wel een personenauto of bestelwagen geïmporteerd of geëxporteerd?

(State one answer only)

- Ja, geïmporteerd - Go to 4
- Ja, geëxporteerd
- Ja, beide - Go to 5
- Nee - Go to 7
- Ik wens geen antwoord te geven - Go to 7

**4. Wat zijn de redenen geweest om te stoppen met het IMPORTEREN van personenauto's of bestelwagens? - Go to 63**

-----  
-----  
-----

**5. Wat zijn de redenen geweest om te stoppen met het IMPORTEREN van personenauto's of bestelwagens?**

-----  
-----  
-----

**6. Wat zijn de redenen geweest om te stoppen met het EXPORTEREN van personenauto's of bestelwagens? - Go to 63**

-----  
-----  
-----

**7. Wat zijn voor u de redenen om geen auto's te importeren of exporteren? - Go to 63**

-----  
-----  
-----

**8. Hoeveel tijd (in uren per week) besteedt uw bedrijf gemiddeld aan de import en/of export van voertuigen? Tel de uren van eventuele meerdere medewerkers bij elkaar op. - Go to 10**

**(State value between 0 and ?)**

-----

**9. Hoeveel tijd (in uren per week) besteedt uw bedrijf gemiddeld aan de import en/of export van voertuigen? Tel de uren van eventuele meerdere medewerkers bij elkaar op. - Go to 11**

**(State value between 0 and ?)**

-----

**10. Hoeveel medewerkers zijn bij de import en/of export van voertuigen betrokken? - Go to 12**

**(State value between 0 and 500)**

-----

**11. Hoeveel medewerkers zijn bij de import en/of export van voertuigen betrokken? - Go to 40**

**(State value between 0 and 500)**

-----

**12. Import**

**13. Hoeveel personenauto's importeert u op jaarbasis?  
Exact, of maak een zo goed mogelijke schatting.**

**(State value)**

-----

**\*\*14. Welke leeftijd in jaren hebben doorgaans de geïmporteerde personenauto's?**

Verdeel de door u geïmporteerde personenauto's van de afgelopen 12 maanden tot 100% over de drie mogelijkheden.

(Please distribute a total of 100 %)

Ik importeer geen personenauto's (vul dan hier 100% in). \_\_\_\_\_ %

0-2 jaar \_\_\_\_\_ %

3-9 jaar \_\_\_\_\_ %

10 jaar en ouder \_\_\_\_\_ %

**15. Hoeveel bestelauto's importeert u op jaarbasis?  
Exact, of maak een zo goed mogelijke schatting.**

(State value)

\_\_\_\_\_

**\*\*16. Welke leeftijd in jaren hebben doorgaans de geïmporteerde bestelauto's?**

Verdeel de door u geïmporteerde bestelauto's van de afgelopen 12 maanden tot 100% over de drie mogelijkheden.

(Please distribute a total of 100 %)

Ik importeer geen bestelauto's (vul dan hier 100% in). \_\_\_\_\_ %

0-2 jaar \_\_\_\_\_ %

3-9 jaar \_\_\_\_\_ %

10 jaar en ouder \_\_\_\_\_ %

**17. Komt het voor dat u in contanten betaalt?**

**(State one answer only)**

- Ja
- Nee
- Ik wens geen antwoord te geven

**18. Wat is voor u de voornaamste reden om gebruik te maken van contante betalingen?**

-----

-----

-----

**19. Maakt u in het importproces gebruik van een dienstverlener die voor u (een deel van) het importproces uitvoert?**

**(State one answer only)**

- Ja
- Nee
- Ik wens geen antwoord te geven

**20. Voor welke stappen in onderstaand overzicht maakt u gebruik van een dienstverlener? Kruis aan.**

**In de uitvoering van deze stap maak ik gebruik van een dienstverlener:**

**(Multiple answers allowed)**

- Stap 0 Speuren naar de juiste auto in het buitenland
- Stap 1 Identificatie en check op verkoper
- Stap 2 Identificatie voertuig buitenland
- Stap 3 Check op papieren van voertuig
- Stap 4 Organiseren van vervoer naar Nederland

- Stap 5 Vervoer van voertuig naar Nederland
- Stap 6 Invoer van voertuig in Nederland
- Stap 7 Identificatie door RDW
- Stap 8 Aangifte BPM
- Stap 9 Betaling BPM
- Stap 10 Afgifte kenteken (door RDW)
- Stap 11 Productie van kentekens
- Stap 12 Verkoop van voertuig

## 21. Procedures RDW

REGULIERE RDW procedure:

Wanneer een voertuig ingevoerd wordt, dient dit gekeurd te worden door de RDW. Hiervoor moet een fysieke afspraak worden gemaakt. Het voertuig kan bij één van de RDW keuringsstations in Nederland gekeurd worden of iemand van de RDW komt bij het bedrijf langs.

## 22. Hoe ervaart u de REGULIERE procedure van de RDW wat betreft de keuring van voertuigen?

(State only one answer per question)

	Ze er mee eens	Mee eens	Neu traal	Mee oneens	Ze er oneens	Ik wens geen ant woord te geven
- Het keurings proces verloopt efficiënt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Het keurings proces is objectief	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Ik kan snel terecht voor een afspraak	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- Het keuringsproces wordt snel afgehandeld

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

- De wijze waarop verschillen van inzicht worden behandeld verloopt prettig

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------



**AANGEPASTE RDW procedure:**  
 In verband met de coronacrisis heeft de RDW tijdelijk haar keuringsproces aangepast. RDW-erkende bedrijven kunnen de benodigde documenten nu digitaal aanleveren. RDW-medewerkers van een keuringsstation beoordelen de aanvragen. Na afloop krijgt de aanvrager per mail bericht dat het RDW-proces is afgerond. In specifieke gevallen volgt alsnog een aanvullend fysiek onderzoek. De RDW voert daarnaast steekproeven uit om zo de kwaliteit van de voertuigen te controleren.

**24. Hoe ervaart u de AANGEPASTE procedure van het RDW wat betreft keuring van voertuigen (corona procedure)?**  
 (State only one answer per question)

	Zeer mee eens	Mee eens	Neutraal	Mee oneens	Zeer oneens	Ik wens geen antwoord te geven
- Het keuringsproces verloopt efficiënt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Het keuringsproces is objectief	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- Ik kan snel terecht voor een afspraak
- Het keuringsproces wordt snel afgehandeld
- De wijze waarop verschillen van inzicht worden behandeld verloopt prettig

## 25. Vaststelling BPM korting

De korting op de bruto BPM van een in het buitenland gebruikt motorrijtuig met een buitenlands kenteken mag u vaststellen met een

- (i) koerslijst,
- (ii) een taxatierapport, of
- (iii) de afschrijvingstabel uit de wet.

Er zijn online tools die u kunnen helpen (b.v. Autotelex en Xray) bij het uitrekenen van de korting op de BPM, maar ook die zijn gebaseerd op één van de drie genoemde methoden. Het gaat in deze vraag over welke van de drie methoden u gebruikt om uiteindelijk te bepalen wat de hoogte van de rest-BPM is. Ongeacht of u dit met een online tool heeft vastgesteld of op een andere manier.



**\*\*26. In hoeveel procent van de gevallen (ongeacht of u een online tool gebruikt of anders) kiest u voor de volgende methoden om de korting op de bruto BPM van uw import voertuigen te bepalen? Verdeel 100% over de drie mogelijkheden.**

**(Please distribute a total of 100 %)**

Koerslijst	_____ %
Taxatierapport (taxatie, individuele/handmatige taxatie)	_____ %
Afschrijvingstabel uit de wet	_____ %
Weet ik niet (vul dan hier 100% in)	_____ %
Dit weet ik niet, dat regelt mijn dienstverlener/iemand anders (vul dan hier 100% in)	_____ %
Ik wens geen antwoord te geven (vul dan hier 100% in)	_____ %

**27. Waarom en in welke gevallen kiest u voor de meest voorkomende optie aangegeven hierboven? (waar u het hoogste % heeft ingevuld)**

-----  
-----  
-----

**28. Waarom en in welke gevallen wijkt u af van het gebruik van de meest voorkomende optie aangegeven hierboven, en kiest u voor een andere optie? (waar u lagere % heeft ingevuld)**

-----  
-----  
-----

**29. Geef uw mening over onderstaande stellingen:**

**(State only one answer per question)**

	Ze er mee eens	Mee eens	Neutraal	Mee oneens	Ze er mee oneens	Ik wens geen antwoord te geven
- Ik neem liever het risico te veel BPM af te dragen dan een taxateur in te huren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Ik gebruik de handmatige taxatie voor het bereiken van een hogere afschrijving op de BPM	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Ik huur taxateurs in terwijl ik zelf liever met koerslijsten of forfaitaire tabellen werk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Ik schakel een taxateur	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

in omdat  
de  
koerslijst  
of  
wettelijk  
e  
afschrijvi  
ngstabel  
niet  
toereike  
nd is  
(bijvoorb  
eeld  
wanneer  
een  
bepaald  
model  
niet op  
de  
koerslijst  
staat)

- Ik  
schakel  
een  
taxateur  
in omdat  
ik  
voertuig  
en met  
(lichte)  
schade  
importeer.

- Ik ben  
doorgaa  
ns  
tevreden  
over de  
geleverd  
e  
diensten  
van een  
taxateur

- Door  
tussenko  
mst van  
een  
taxateur  
ben ik  
beter in

staat de  
BPM  
waarde  
in te  
schatten  
dan  
wanneer  
ik  
gebruik  
maak  
van een  
koerslijst  
of  
forfaitair  
e tabel

**30. Heeft u de beschikking over een BPM-vergunning (Artikel 8 vergunning)?**

**(State one answer only)**

- Ja - Go to 32
- Nee
- Ik wens geen antwoord te geven

**\*\*31. Hoe handelt de Belastingdienst uw BPM aangifte af ?**

**Als u kijkt naar het totaal van voertuigen welke u het afgelopen jaar heeft geïmporteerd, hoe vaak komen dan de onderstaande situaties voor. Verdeel 100% over de antwoorden. - Go to 33**

**(Please distribute a total of 100 %)**

- Ik krijg snel een betaalbericht \_\_\_\_\_ %
- Het duurt lang voordat ik  
betaalbericht krijg \_\_\_\_\_ %
- Ik krijg een oproep tot hertaxatie bij  
de Domeinen roerende zaken \_\_\_\_\_ %
- Dit weet ik niet, dat regelt mijn  
dienstverlener/iemand anders (dan  
hier 100% neer zetten) \_\_\_\_\_ %
- Ik wens geen antwoord te geven  
(dan hier 100% neer zetten) \_\_\_\_\_ %

**32. In hoeveel procent van de gevallen krijgt u een oproep tot hertaxatie bij de Domeinen roerende zaken?**

**(State one answer only)**

- Dit weet ik niet, dat regelt mijn dienstverlener/iemand anders
- Ik wens geen antwoord te geven

In dit aantal procent van de gevallen, namelijk (vul een getal in tussen 0 en 100):

-----  
-----  
-----

**33. Bij welk deel van de door u geïmporteerde auto's maakt u gebruik van de mogelijkheid om bezwaar aan te tekenen tegen de eigen BPM aangifte, omdat er tijdsverloop zit tussen het moment van REGISTRATIE en de TENAAMSTELLING voor de klant?**

**(State one answer only)**

- Nooit - Go to 35

Ik maak bezwaar voor dit PERCENTAGE van de gevallen: (vul een getal in tussen de 0 en 100):

-----  
-----  
-----

**34. Indien u wel eens bezwaar aantekent tegen de eigen BPM aangifte, welk bedrag is er dan gemiddeld ongeveer mee gemoeid? Het gaat hier om het verschil in euro.**

**(State value between 0 and )**

-

### 35. Aangekondigde wetswijziging

Op Prinsjesdag 2020 is een wetswijziging aangekondigd waardoor de (rest-)BPM reeds bij registratie definitief vastgesteld wordt én moet worden afgerekend. Tenaamstelling is voor de BPM dan niet meer relevant. Dat betekent ook dat afschrijven op de rest-BPM na registratie niet langer mogelijk is.

### 36. Als dit in de loop van volgend jaar wordt ingevoerd, wat is voor u dan de consequentie? Meerdere antwoorden mogelijk.

(Multiple answers allowed)

- Geen, er verandert voor mij niets
- Ik ga minder of zelfs geen auto's importeren
- Ik ga vaker auto's op bestelling importeren, zodat registratie en tenaamstelling dicht bij elkaar liggen
- Ik ga vaker courante auto's importeren, zodat de kans groot is dat registratie en tenaamstelling dicht bij elkaar liggen
- Ik ga vaker gebruik maken van een taxatierapport, om op die manier de hoogte van de BPM te drukken
- Ik ga vaker oudere auto's importeren, waarbij het belang van (afschrijven op) de rest-bpm minder groot is

Anders, namelijk...

-----  
-----  
-----

### 37. Hoe hoog is (exact of zo goed mogelijke schatting) uw jaarlijkse omzet incl. BPM, afkomstig uit de import van voertuigen?

(State value)

-----

**38. Hoeveel bruto handelsmarge (verkoopprijs exclusief BPM minus inkooprijs) maakt u gemiddeld over al uw geïmporteerde voertuigen? - Go to 63**

**(State one answer only)**

- 0 - 10% van de verkoopprijs
- 11 – 20% van de verkoopprijs
- 21 - 30% van de verkoopprijs
- 31 – 40% van de verkoopprijs
- 41 – 50% van de verkoopprijs
- 51 – 60% van de verkoopprijs
- 61% of meer van de verkoopprijs
- Ik wens geen antwoord te geven

**39. Hoeveel bruto handelsmarge (verkoopprijs exclusief BPM minus inkooprijs) maakt u gemiddeld over al uw geïmporteerde voertuigen?**

**(State one answer only)**

- 0 - 10% van de verkoopprijs
- 11 – 20% van de verkoopprijs
- 21 - 30% van de verkoopprijs
- 31 – 40% van de verkoopprijs
- 41 – 50% van de verkoopprijs
- 51 – 60% van de verkoopprijs
- 61% of meer van de verkoopprijs
- Ik wens geen antwoord te geven

**40. Export**

**41. Hoeveel personenauto's exporteert u op jaarbasis?  
Exact, of maak een zo goed mogelijke schatting.**

**(State value between 0 and 10000)**

-----

**42. Hoeveel bestelwagens exporteert u op jaarbasis?  
Exact, of maak een zo goed mogelijke schatting.**

**(State value between 0 and 5000)**

-----

**43. Ontvangt u contante betalingen?**

**(State one answer only)**

- Ja
- Nee - Go to 46
- Ik wens geen antwoord te geven - Go to 46

**44. Tot welk bedrag (in euro's) accepteert u (doorgaans) contante betalingen?**

**(State value)**

-----

**45. Welke voorwaarden verbindt u aan contante betalingen?**

**(State one answer only)**

- Ik wens geen antwoord te geven
- Geen voorwaarden

De volgende voorwaarden, namelijk:

-----  
-----  
-----



**46. Maakt u in het exportproces gebruik van een dienstverlener die voor u (een deel van) het exportproces uitvoert?**

**(State one answer only)**

- Ja
- Nee - Go to 48
- Ik wens geen antwoord te geven - Go to 48

**47. Voor welke stappen in onderstaand overzicht maakt u gebruik van een dienstverlener? Kruis aan.**

**In de uitvoering van deze stap maak ik gebruik van een dienstverlener:**

**(Multiple answers allowed)**

- Stap 1 Afmelden auto bij RDW
- Stap 2 Auto bij douane uitvoeren
- Stap 3 Verzamelen documentatie rondom BTW opgave
- Stap 4 Auto uitvoeren
- Stap 5a Registratie voertuig in het buitenland, anders dan Duitsland
- Stap 5b Registratie voertuig in Duitsland om de 'Duitse brief' te ontvangen
- Stap 6 BPM teruggave

**\*\*48. Op welke klant(en) richt u zich voornamelijk bij de export?**

**Verdeel 100%.**

**(Please distribute a total of 100 %)**

Ik wens geen antwoord te geven  
(vul dan hier 100% in) \_\_\_\_\_ %

Dit weet ik niet, dat regelt mijn  
dienstverlener/iemand anders (vul  
dan hier 100% in) \_\_\_\_\_ %

- Particulieren of NIET-  
autogerelateerde  
bedrijven/instellingen \_\_\_\_\_ %

- Zakelijke klanten (denk b.v. aan  
autohandel, zakelijke  
tussenpersonen/intermediairs,  
leasemaatschappij,  
autoverhuurbedrijf, etc. ) \_\_\_\_\_ %

**49. Naar welk(e) van onderstaande landen exporteert u?**

**(Multiple answers allowed)**

- België
- Bulgarije
- Duitsland
- Frankrijk
- Hongarije
- Litouwen
- Oostenrijk
- Polen
- Roemenië
- Spanje
- Tsjechië
- Ander EU-land
- Buiten de EU
- Dit weet ik niet, dat regelt mijn dienstverlener/iemand anders

Anders, namelijk...

-----

-----

-----

**50. Op welke manier controleert u (de achtergrond van) de kopende partij?  
Meerdere antwoorden mogelijk.**

**(Multiple answers allowed)**

- Kopie identiteitspapieren
- KvK registratie
- Bankafschriften
- VOG (Verklaring Omtrent Gedrag)
- Creditcardreservering
- Registratie basisadministratie
- Google/Google Maps
- Ik controleer de (achtergrond) van de kopende partij niet
- Dit weet ik niet, dat regelt mijn dienstverlener/iemand anders
- Ik wens geen antwoord te geven

Anders, namelijk:

-----  
-----  
-----

**51. Ervaart u het proces ten aanzien van de BPM teruggaaf als problematisch?**

**(State one answer only)**

- Ik wens geen antwoord te geven
- Dit weet ik niet, dat regelt mijn dienstverlener/iemand anders
- Nee

Ja, en daar wil ik dit over zeggen:

-----  
-----  
-----

**52. In hoeveel procent van de gevallen wordt het voertuig binnen de gestelde termijn van 13 weken ingeschreven in een ander EU/EER-land en ontvangt u de BPM terug? Vul een cijfer tussen de 0 en 100 in.**

**(State value)**

\_\_\_\_\_

### **53. CMR Brief**

De CMR brief, ook wel vrachtbrief genoemd, is een controle instrument tussen de afzender en vervoerder. De brief dient als bewijs van de inhoud van de vervoerovereenkomst, bewijsmiddel voor de vaststelling van aansprakelijkheid, bewijs van ladinginformatie, documentatie voor controle door overheidsinstanties en maakt onderdeel uit van de administratieverplichting voor onder andere de btw.

### **\*\*54. Hoe is het vervoer van export voertuigen meestal georganiseerd?**

**Verdeel 100% over de mogelijkheden van transport die u meemaakt.**

**(Please distribute a total of 100 %)**

Ik wens geen antwoord te geven (vul dan hier 100% in)	_____ %
Dat regelt mijn dienstverlener/iemand anders	_____ %
Ik verzorg het transport en heb beschikking over de CMR brief	_____ %
De kopende partij verzorgt het transport	_____ %
Anders	_____ %

### **55. Ervaart u het proces ten aanzien van de BTW teruggaaf als problematisch?**

**(State one answer only)**

- Ik wens geen antwoord te geven
- Dit weet ik niet, dat regelt mijn dienstverlener/iemand anders
- Nee

Ja, en daar wil ik dit over zeggen:

-----  
-----  
-----

**56. Bij hoeveel procent van al uw exportauto's ontvangt u de BTW, nadat het voertuig geëxporteerd is, zonder problemen terug?**

**Vul een cijfer tussen de 0 en 100 in.**

**(State value)**

-----

**57. Bij hoeveel procent van al uw exportauto's maakt u gebruik van de Duitse of Kfz brief / Duits duurzaam kenteken bij de export?**

**Vul een cijfer tussen de 0 en 100 in.**

**(State value)**

-----

**58. Geef uw mening over onderstaande stellingen:**

**(State only one answer per question)**

	Ze er m ee e e n s	M ee e e n s	N e u t r a a l	M ee o n e e n s	Z e r m ee o n e e n s	I k w e n s g e e n a n t w o r d t e g e v e n
Het is mij helder hoe de BPM teruggaaf door de Belastingdienst beoordeeld wordt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Het is mij helder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

hoe de  
bank  
mijn  
klant  
checkt

Ik weet  
(bijna)  
altijd in  
welk  
land het  
voertuig  
terecht  
omt bij  
de  
uiteindel  
jke  
gebruike  
r

### 59. Komend jaar

Per 1 januari aanstaande zal de Belastingdienst actief gaan handhaven op de voorwaarde dat het voertuig fysiek moet zijn overgebracht naar een land in de EU/EER en dat het daar op een permanent kenteken is geregistreerd om in aanmerking te komen voor BPM teruggaaf. Louter de Duitse brief / een Duits duurzaam kenteken, dat nu in de handel vaak wordt gebruikt, zal dan niet meer volstaan.

### 60. Heeft deze aankondiging invloed op uw handelswijze?

**Bij de 'Ja' en 'Anders' antwoorden zijn meerdere antwoorden tegelijk mogelijk.**

**(Multiple answers allowed)**

- Nee, mijn gebruikelijke werkwijze past al in dat strengere regime.
- Nee, ik blijf gebruik maken van een Duits duurzaam kenteken, ook als het voertuig niet in Duitsland is.
- Ja, voor export ga ik meer gebruik maken van dienstverleners.
- Ja, ik zal minder geneigd zijn om auto's te exporteren.
- Ja, ik richt een GmbH (bedrijf) op in Duitsland.

Anders, namelijk...

---

---

-----

**61. Hoe hoog is uw jaarlijkse omzet afkomstig uit de export van voertuigen? Geef een zo exact mogelijke schatting, in euro.**

**(State value)**

-----

**62. Hoeveel bruto handelsmarge (verkoopprijs minus inkooprijs) maakt u gemiddeld over al uw geëxporteerde voertuigen?**

**(State one answer only)**

- 0 - 10% van de verkoopprijs
- 11 – 20% van de verkoopprijs
- 21 - 30% van de verkoopprijs
- 31 – 40% van de verkoopprijs
- 41 – 50% van de verkoopprijs
- 51 – 60% van de verkoopprijs
- 61% of meer van de verkoopprijs
- Ik wens geen antwoord te geven

**63. Hartelijk dank voor uw medewerking!**

Klikt u op de knop 'Einde' onderaan de pagina, dan wordt de vragenlijst afgerond.

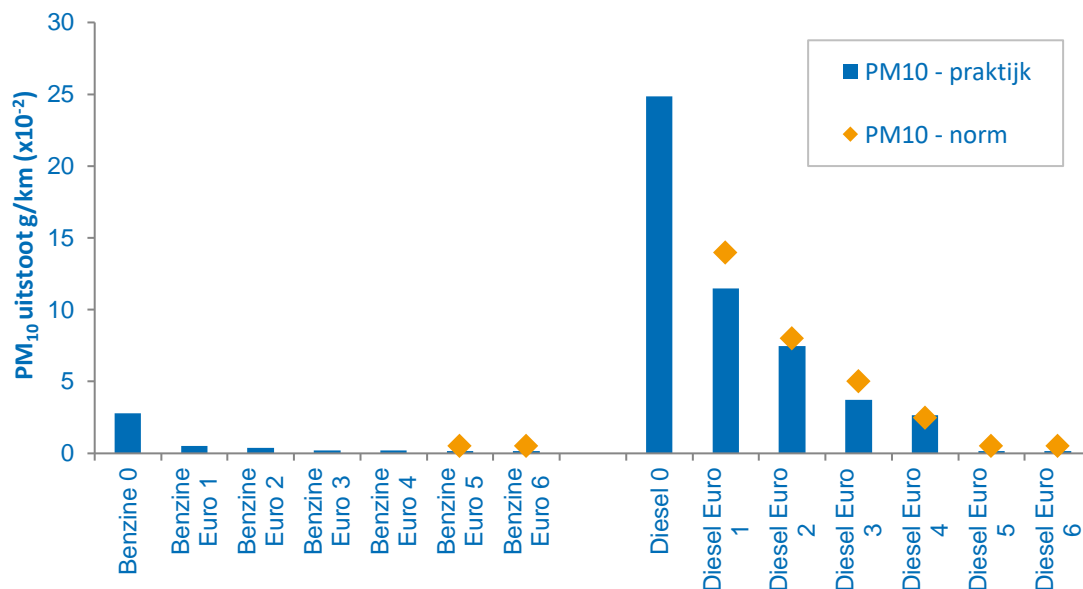




## Bijlage IV – Norm en praktijkemissies

In de onderstaande figuren zijn praktijk- en normemissies vergeleken voor PM<sub>10</sub>, NO<sub>x</sub> en CO<sub>2</sub> voor diesel en benzineauto's.

**Figuur BIV.1 PM<sub>10</sub> praktijk en normemissies per brandstoftype en euroklasse**



Bron: praktijk emissies: Geilenkirchen et. al. (2020) (eigen berekeningen Ecorys), normemissies: CE Delft (2013)

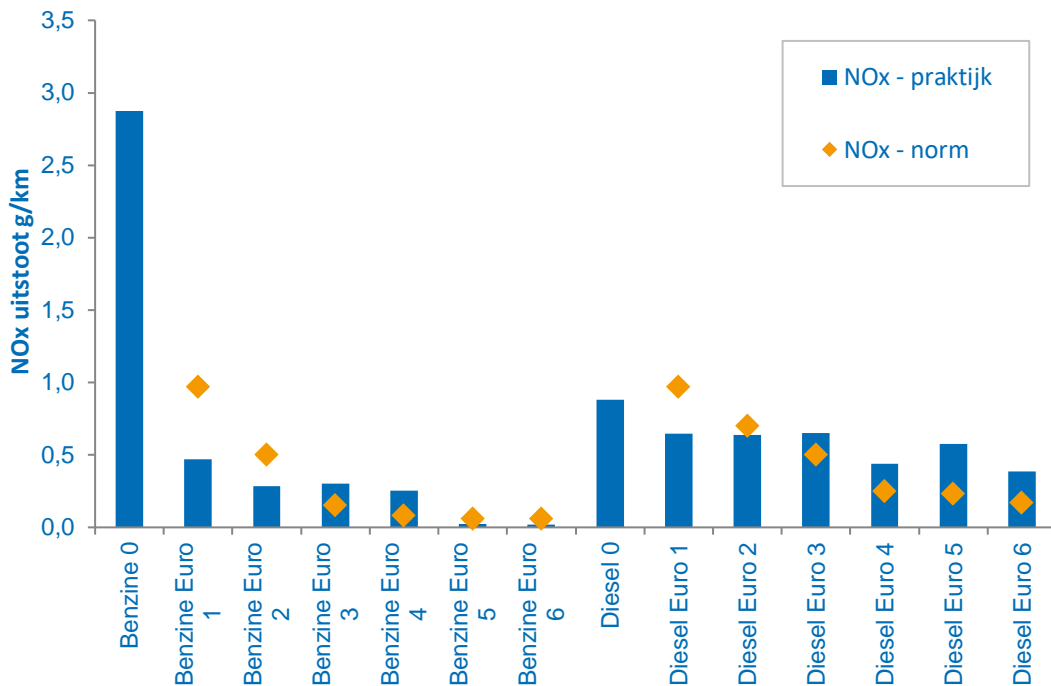
### Uitstoot PM<sub>10</sub> vergelijkbaar tussen diesel en benzineauto's

Dieselauto's presteren slechter qua uitstoot dan benzineauto's, bij PM<sub>10</sub> en NO<sub>x</sub>. Sinds emissieklasse Euro 5 en Euro 6 is de uitstoot van PM<sub>10</sub> voor dieselauto's en benzineauto's vergelijkbaar. Bij PM<sub>10</sub> zitten dieselauto's en benzineauto's van elke emissieklasse onder de normemissies. Voor benzineauto's waren zelfs pas normen ingesteld bij Euro 5 en Euro 6, omdat dat daarvoor nog niet nodig was.

### Uitstoot NO<sub>x</sub> dieselauto's consequent boven de norm

Oude benzineauto's (Euro 0) presteren erg slecht qua NO<sub>x</sub> uitstoot. In de overige emissieklasse presteren ze echter een stuk beter dan dieselauto's en zitten ze vaak onder de norm uitstoot, behalve bij Euro 3 en Euro 4. Dieselauto's zitten juist sinds Euro 3 consequent boven de norm uitstoot, die ook nog eens hoger ligt dan voor benzineauto's.

Figuur BIV.2 NOx praktijk en normemissies per brandstoftype en euroklasse



Bron: praktijk emissies: Geilenkirchen et. al. (2020) (eigen berekeningen Ecorys), normemissies: CE Delft (2013)

### Geen CO<sub>2</sub>-norm op individueel auto niveau

Voor CO<sub>2</sub>-emissies heeft de Europese Unie in 2006 bindende normen ingesteld. Fabrikanten moeten de gemiddelde uitstoot van nieuwe personenauto's die ze in de Europese Unie verkopen reduceren tot 130 g/km<sup>50</sup>. Niet ieder afzonderlijk voertuig hoeft aan de norm te voldoen, zo lang het verkoopgemiddelde van een fabrikant per jaar maar onder de norm blijft. Deze norm is gefaseerd geïntroduceerd tussen 2012 en 2015. De norm is een gewogen gemiddelde over alle verkochte voertuigen in de Europese Unie, maar voor iedere fabrikant geldt een specifieke norm, afhankelijk van het gewicht van de verkochte voertuigen, waarbij voor fabrikanten van lichtere voertuigen een strengere norm geldt.<sup>51</sup> Vanaf 2021 telt een striktere norm van 95 g/km.

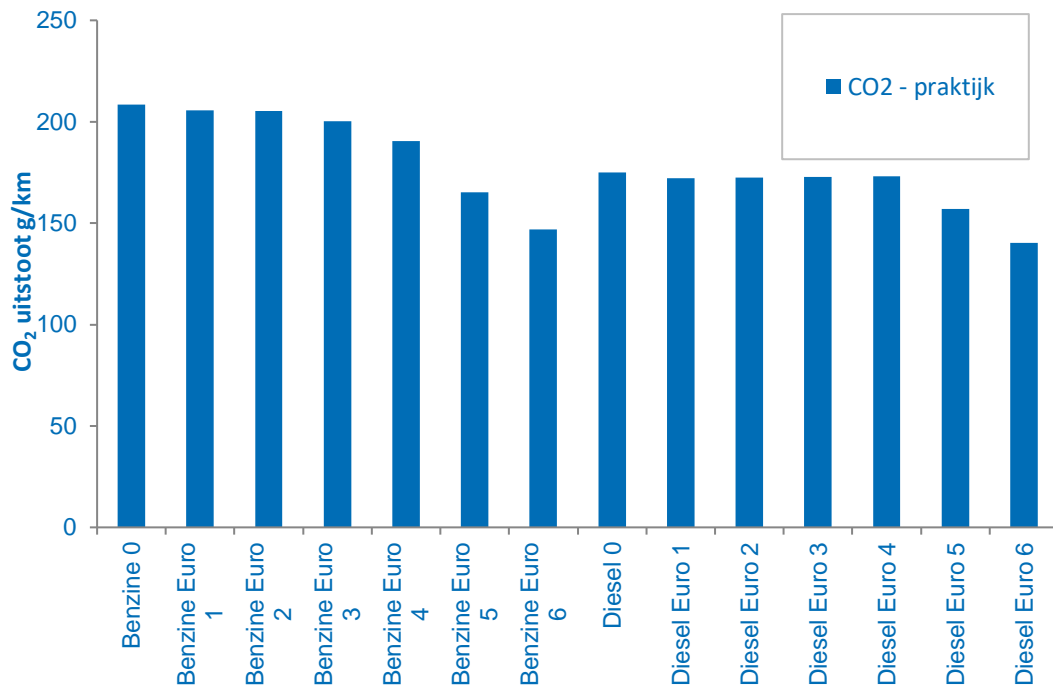
### CO<sub>2</sub>-uitstoot in de praktijk hoger dan de norm

In de praktijk, zie figuur BIV.3, worden deze normen bij lange na nog niet gehaald, ook niet voor de auto's die voldoen aan de Euro 6 norm, waar de praktijkuitstoot voor benzineauto's nog steeds 147 g/km is en voor dieselauto's 140 g/km.

<sup>50</sup> CE Delft (2013) - Luchtvervuilende en klimaat- emissies van personenauto's

<sup>51</sup> CE Delft (2013) - Luchtvervuilende en klimaat- emissies van personenauto's

Figuur BIV.3 CO<sub>2</sub>-praktijkemissies per brandstoftype en emissieklasse



Bron: Geilenkirchen et. al. (2020) (eigen berekeningen Ecorys)



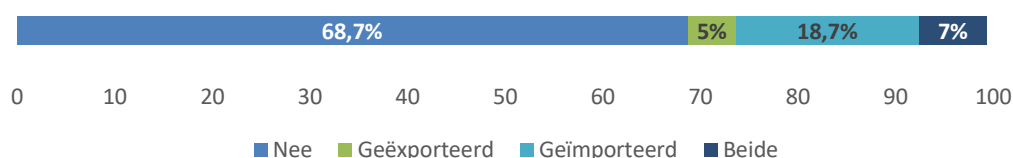
## Bijlage V – Import uitgebreid beschreven

Deze bijlage beschrijft het proces ten aanzien van de import van gebruikte auto's en bestelauto's. Vervolgens wordt ingegaan op de verschillende geïdentificeerde knelpunten.

Uit de enquête blijkt dat 32% van de respondenten het afgelopen jaar zich alleen op de import te hebben gericht. 14% richtte zich voornamelijk op import, maar exporteerde daarnaast ook een aantal voertuigen. Voor 13% van de respondenten was de balans tussen import en export min of meer gelijk.<sup>52</sup>

De groep respondenten die aangaf het afgelopen jaar niet te hebben geïmporteerd of geëxporteerd is ook gevraagd of zij in het verdere verleden wél een personenauto of bestelwagen hebben geïmporteerd of geëxporteerd. Hieruit bleek dat 68% van de respondenten in het verleden niet heeft geëxporteerd of geïmporteerd. 18% heeft in het verleden geïmporteerd, 5% geëxporteerd en 7% van de respondenten hebben zowel geïmporteerd als geëxporteerd.

**Figuur BV.1** Heeft u in het verdere verleden wel een personenauto of bestelwagen geïmporteerd of geëxporteerd? (N = 214)



Bron: BOVAG ledenenquête vraag 3

De groep respondenten die aangeeft in het verleden wel geïmporteerd te hebben maar dit in het afgelopen jaar niet te hebben gedaan, draagt hiervoor verschillende redenen aan:

- kilometerstanden van geïmporteerde auto's zijn vaak niet accuraat of logisch;
- een ingewikkelde procedure die relatief weinig opbrengt;
- geen interessante handelswaar geïdentificeerd;
- er bestaat geen vraag naar buitenlandse voertuigen;
- er is voldoende aanbod in de huidige inkoopmarkt;
- de focus ligt op de werkplaats, verkoop is bijzaak;
- tijdgebrek.

### Het importproces beschreven

Onderstaand tabel presenteert de verschillende stappen die gezamenlijk het importproces van voertuigen vormen. Hierbij wordt uitgegaan van een 'standaard' procedure. De importeur kan deze stappen zelf zetten of (voor een deel van de stappen) een dienstverlener inschakelen. In de tabel wordt weergegeven in hoeveel procent van de gevallen een dienstverlener wordt ingeschakeld. Gegevens zijn gebaseerd op de BOVAG-ledenenquête waarin 131 van de 358 respondenten aangaven op sommige onderdelen van het importproces een dienstverlener in te zetten.

In de tekst onder de tabel worden de stappen uitgebreid toegelicht.

<sup>52</sup> BOVAG ledenenquête, vraag 2, N = 611

Tabel BV.2 Procesbeschrijving import

Stap	Activiteit	Door wie?	Inzet dienstverlener <sup>53</sup>
Stap 1	Identificatie en check op verkoper	Importeur	15% (5,5%) <sup>54</sup>
Stap 2	Importeur identificeert voertuig in buitenland	Importeur	21% (8%)
Stap 3	Check of papieren van voertuig in orde zijn	Importeur	24% (9%)
Stap 4	Regelen van het vervoer naar Nederland	Importeur	30,5% (11%)
Stap 5	Voertuig wordt vervoerd naar Nederland	Importeur / transporteur	44% (16%)
Stap 6	Het voertuig wordt geïdentificeerd door de RDW	RDW	29% (11%)
Stap 7a	Bepaling of bestelauto aan voorwaarden Belastingdienst voldoet.	Belastingdienst	-
Stap 7b	Aangifte BPM	Importeur	72,5% (26,5%)
Stap 8	Vastelling en betaling BPM	Belastingdienst / importeur	21% (7,5%)
Stap 9	RDW geeft kenteken af	RDW / importeur	21% (7,5%)
Stap 10	Voertuig kan worden verkocht en gebruikt	Importeur	4,5% (2%)

### Stap 1 – Identificatie en check op de verkoper

De eerste stap in het importproces is de identificatie van potentiële verkopers. Niet elke verkoper van gebruikte voertuigen volgt de regels en heeft een goede kwaliteit (bestel)auto's. Zo bieden sommige verkopers (bestel)auto's aan die in de praktijk meer schade hebben dan aanvankelijk gedacht. Tijdens gesprekken kwam naar voren dat de meeste importeurs samenwerken met een klein groepje buitenlandse verkopers. Deze verkopers kennen zij persoonlijk en er wordt op regelmatige basis handel gedreven. Voordelen van deze nauwe contacten is dat men weet wat de kwaliteit van de voertuigen is en dat de verkoper betrouwbaar is en zich aan de regels houdt.

Wanneer een importeur met een nieuwe verkoper wil handelen wordt vaak eerst een fysiek bezoek aan de verkoper gebracht om het bedrijf en de producten beter te leren kennen. Wanneer dit bevalt kan een langdurige handelsrelatie ontstaan. Een aantal gesprekpartners gaf aan dat het, gezien de grote hoeveelheden voertuigen die geïmporteerd worden, ondoenlijk is om elke nieuwe verkoper te leren kennen en dat zij liever handelen met reeds bekende handelspartners. Zij vallen dus terug op bestaande contacten.

### Stap 2 – Importeur identificeert voertuig in het buitenland

Nadat de verkoper is geïdentificeerd en als betrouwbaar wordt ingeschat, gaat de importeur op zoek naar voertuigen. Het kan zijn dat de importeur op bestelling een voertuig zoekt. In dat geval heeft de klant (precies) omschreven aan welke kenmerken een voertuig moet voldoen. Op basis van de gesprekken lijkt dit een werkwijze die niet vaak voorkomt. Veel importeurs gaven aan dat zij voornamelijk voertuigen uit eigen initiatief importeren. Zij willen hun handelsvoorraad op peil houden en selecteren met die gedachte voertuigen. Op het moment van importeren hebben zij vaak nog geen koper voor het voertuig.

<sup>53</sup> De individuele responses laten zien dat slechts enkele respondenten een dienstverlener voor een groot deel van het proces inzet. Een deel van de respondenten zet een dienstverlener in om het voertuig en/of verkoper in het buitenland te identificeren. Een ander deel besteedt juist het traject rondom de identificatie door de RDW en de BPM aangifte uit aan de dienstverlener.

<sup>54</sup> Eerste percentage geeft aan hoeveel van de 131 respondenten die een dienstverlener inzetten, de dienstverlener op dit onderdeel inzetten. Het percentage tussen haakjes geeft weer hoeveel van de 358 respondenten die zich bezighouden met de import voor dit onderdeel een dienstverlener inzet.

### Stap 3 - Check of papieren van voertuig in orde zijn

Wanneer het voertuig geïdentificeerd is en de importeur over wil gaan tot de koop van het voertuig, zal de importeur eerst de papieren van het voertuig controleren. Hierbij wordt vooral gekeken of het voertuig daadwerkelijk het voertuig is dat de importeur wil kopen. Ook wordt bekeken of het voertuig geen verborgen schades heeft en of het voertuig de weg op mag. Deze stap verloopt volgens importeurs doorgaans goed.

### Stap 4– Regelen van het vervoer naar Nederland

Wanneer de koop gesloten is, moet het voertuig naar Nederland vervoerd worden. Hiervoor zijn twee mogelijkheden. Het voertuig wordt door de importeur zelf naar Nederland gehaald – iemand haalt het voertuig op en rijdt het zelfstandig naar de bestemming in Nederland. In dit geval moet het voertuig voorzien van een geldig buitenlands kenteken. Een andere mogelijkheid is om het voertuig per trailer naar Nederland te laten vervoeren. In dit geval moet een transporteur gezocht worden die het voertuig bij de verkoper ophaalt en naar Nederland vervoert. In dit geval hoeft het voertuig niet meer van een kenteken voorzien te zijn. Gesprekspartners gaven aan dat zij vaak vaste contacten met transporteurs hebben. Voordeel hiervan is dat zij de transporteur kennen en weten dat het aangekochte voertuig op tijd en in goede staat afgeleverd zal worden.

### Stap 5 – Voertuig wordt naar Nederland vervoerd

Wanneer gekozen is voor een vervoerswijze naar Nederland wordt het voertuig daadwerkelijk naar Nederland getransporteerd. Dit kan, zoals aangegeven onder stap 4, gebeuren door of de importeur zelf of door een transporteur.

### Stap 6 – Het voertuig wordt geïdentificeerd door de RDW<sup>55</sup>

Om het voertuig daadwerkelijk in Nederland in te voeren moet het voertuig door de RDW geïdentificeerd worden. Tijdens deze identificatie controleert de RDW een aantal zaken, namelijk:

- Vaststellen of dit daadwerkelijk het voertuig is dat op papier ingevoerd wordt.<sup>56</sup>
- Vaststellen of het voertuig in andere EU landen legaal de weg op mag. Met andere woorden of het voertuig veilig is.
- Wanneer het een schadevoertuig betreft volgt een extra keuring nadat de schade gerepareerd is om te controleren of het voertuig veilig is gerepareerd.
- Registratie van het voertuig in het Nederlandse register.

Meer informatie over het identificatieproces van de RDW is opgenomen in paragraaf 3.2.

### Stap 7a – Bepaling of een bestelauto aan voorwaarden van de Belastingdienst voldoet

Deze stap is alleen van toepassing in geval er een bestelauto geïmporteerd wordt. Over bestelauto's hoeft geen BPM afgedragen te worden, omdat zakelijke rijders zijn vrijgesteld van BPM. Om in aanmerking te komen voor deze vrijstelling, moet de importeur de Belastingdienst verzoeken het voertuig aan te merken als een bestelauto en dus de vrijstelling te verlenen.

### Stap 7b – Aangifte BPM

In geval het voertuig niet in aanmerking komt voor de BPM-vrijstelling, omdat het voertuig niet als zakelijk voertuig gebruikt zal worden, moet BPM afgedragen worden. Wel geldt dat het voertuig jonger dan 25 jaar moet zijn. Voor voertuigen ouder dan 25 jaar hoeft geen BPM betaald te worden. De hoogte van de af te dragen BPM kan op meerdere manieren bepaald worden.

<sup>55</sup> In de volksmond wordt gesproken over een keuring door de RDW. Jarenlang was dit ook een gebruikelijke terminologie, vandaar dat de RDW keurmeesters in dienst heeft die werkzaam zijn op keuringstations. In de praktijk voert de RDW echter geen keuring uit, maar bekijkt of aan bepaalde voorwaarden voldaan wordt. Er wordt geen waardeoordeel geveld.

<sup>56</sup> Dit is vooral een controle om vast te stellen dat het niet om een omgekatte voertuig gaat. Daarnaast wordt gecontroleerd of het niet om een gestolen voertuig gaat.

### Stap 8 – Vaststelling en betaling BPM

Wanneer de importeur aangifte van de BPM gedaan heeft kan de Belastingdienst de BPM aangifte goedkeuren óf verzoeken om het voertuig te zien. In het eerste geval is de Belastingdienst akkoord met de opgegeven BPM en zal een betaalbericht versturen naar de importeur die vervolgens de BPM kan betalen. In het tweede geval is de Belastingdienst niet akkoord met de opgegeven BPM en kan verzoeken om een het voertuig te zien. Het voertuig wordt dan door Domeinen Roerende Zaken (DRZ) bekeken en DRZ zal een nieuwe waarde van het voertuig vaststellen op basis waarvan de BPM bepaald wordt. Wanneer de BPM is vastgesteld stuurt de Belastingdienst het betaalbericht naar de importeur.

Zodra de uiteindelijke BPM-aangifte is vastgesteld door de Belastingdienst ontvangt de importeur het door de Belastingdienst verzonden betaalbericht. Wanneer dit bericht ontvangen is, kan de importeur de BPM afdragen.

### Stap 9 – RDW geeft kenteken af

Naast verzending van het betaalbericht aan de importeur, verstuurt de Belastingdienst ook een fiscaal akkoord aan de RDW. Het fiscaal akkoord geeft de RDW het seintje dat de BPM is afgedragen en dat de RDW dus het permanente Nederlandse kenteken kan afgeven. Zolang de RDW geen fiscaal akkoord ontvangen heeft van de Belastingdienst kan er geen permanent kenteken afgegeven worden.

Zodra de RDW het kenteken heeft afgegeven wordt de importeur hiervan op de hoogte gesteld. De importeur kan zelf het kenteken fysiek maken of kan dit door de RDW laten doen. Vervolgens wordt het voertuig van het nieuwe kenteken voorzien en mag de weg op.

### Stap 10 – Voertuig kan verkocht en gebruikt worden

Zodra het voertuig een Nederlands kenteken heeft kan de verkoop van het voertuig afgerond worden. De koper mag het voertuig de weg op en kan het dus gebruiken.

### Vervolg

Alhoewel het importproces uit een redelijk aantal stappen bestaat, zijn tijdens de gesprekken en uit de enquête twee knelpunten prominent naar voren gekomen, namelijk de identificatie van het voertuig door de RDW en het vaststellen van de BPM.

## Het identificatieproces van de RDW

Zoals hierboven beschreven moet een geïmporteerd voertuig door de RDW geïdentificeerd worden. Hierbij wordt onder meer bekeken of het voertuig dat de importeur aanbiedt overeenkomt met het voertuig dat op de papieren beschreven staat. Er vindt bij voertuigen die uit EU/EER landen worden geïmporteerd alleen identificatie plaats. Een technische keuring is niet nodig omdat deze al in een ander EU/EER land heeft plaatsgevonden en Nederland deze technische keuring moet overnemen. Alleen wanneer de schade dusdanig is dat het voertuig onveilig is (WOK), vindt er geen identificatie plaats. Het voertuig moet dan eerst gerepareerd worden en deze reparatie moet ter keuring bij de RDW worden aangeboden. Pas na goedkeuring van het herstel kan het voertuig ter identificatie worden aangeboden. Tot slot wordt het voertuig ingeschreven in het Nederlandse register, zodat basisdata van het voertuig zijn vastgelegd.

Het identificatieproces is vanwege de Corona-crisis tijdelijk aangepast, een ontwikkeling die door veel importeurs positief ontvangen wordt. Hieronder worden zowel de reguliere als de nood procedure ('Corona' procedure) beschreven.



## Reguliere procedure

Tot begin 2020 voerde de RDW een fysieke identificatie van het geïmporteerde voertuig uit. Om het voertuig te identificeren bestonden twee mogelijkheden: de importeur ging met het voertuig langs bij één van de RDW-keuringstations of de RDW kwam langs bij de importeur en voerde een zogeheten 'keuring aan huis' uit. Een keuring aan huis werd alleen uitgevoerd wanneer de importeur een bepaalde hoeveelheid voertuigen aan te bieden had. Vaak moest de importeur in een keer 30 voertuigen aanbieden. In dat geval berekende de RDW wel voorrijkosten maar hoefde de importeur niet het vervoer van alle voertuigen naar het keuringstation te regelen. Deze mogelijkheid werd als prettig ervaren door de grotere importeurs.

In beide gevallen moest de importeur een afspraak met de RDW maken om het voertuig te identificeren. De RDW-keurmeester bekeek het voertuig en de papieren. Wanneer er geen onregelmatigheden werden aangetroffen, kon een identificatie snel verlopen (ongeveer 15 minuten). In geval van schadevoertuigen kon een identificatie langer duren. Wanneer de schade aan het voertuig dusdanig is, kan de RDW besluiten het voertuig niet te identificeren totdat de schade hersteld is. In dat geval wordt bij de tweede gekeken of het voertuig voldoende veilig gerepareerd is en het voertuig daarna geïdentificeerd.

### *Het identificatieproces vanuit het perspectief van de RDW*

De RDW geeft aan dat het identificatieproces doorgaans goed verloopt. In het gros van de gevallen is er niets aan de hand met het voertuig en kan de procedure snel afgehandeld worden. In de overige gevallen kan er inderdaad iets mis zijn met het voertuig. Vaak betreft het dan voertuigen met schade of voertuigen die zijn omgekat. Met name deze laatste groep voertuigen kan problematisch zijn, omdat het risico veel groter is dat het een gestolen voertuig betreft. In beide gevallen zal de RDW een tijdelijk rijverbod opleggen. In geval de documentatie niet in orde is, moet deze in orde gebracht worden. Wel mag het voertuig de weg op met een tijdelijk kenteken.

Naast dat identificatie in het merendeel van de gevallen prima verloopt, geeft de RDW ook aan dat partijen die veel importeren vaak goed op de hoogte zijn van het proces. Partijen die minder vaak voertuigen importeren komen soms lastiger door het proces heen. Reden is vaak dat zij een problematisch voertuig, bijvoorbeeld met forse schade, hebben geïmporteed. Het voertuig voldoet dan niet aan de Nederlandse regels en moet eerst hersteld worden.

Tijdens gesprekken gaven importeurs aan het idee te hebben dat het identificatieproces kan verschillen tussen de diverse RDW-keuringstations. Voertuigen die bij het ene keuringsstation niet worden geïdentificeerd, kunnen bij een ander station wel degelijk geïdentificeerd worden. De RDW herkende dit beeld en gaf aan hier reeds aandacht te besteden aan het stroomlijnen van de processen bij de verschillende stations.

## De nood procedure

Met de komst van het Corona-virus en de nieuwe afstandsregels heeft de RDW het identificatieproces tijdelijk aangepast. In plaats van een fysieke identificatie van het voertuig, voert de RDW nu een online identificatie uit. Importeurs wordt gevraagd diverse foto's van het voertuig te maken en deze, naast de benodigde documentatie, op te sturen naar de RDW. De RDW controleert de foto's en de papieren en op basis hiervan kan het voertuig geïdentificeerd worden. Wanneer gerede twijfel bestaat kan de RDW alsnog een fysieke identificatie gelasten. Dit gebeurt in slechts weinig gevallen. Daarnaast controleert de RDW steekproefsgewijs de importeur. Tussen het moment van opsturen van de gegevens en uiteindelijke vaststelling van het RDW-besluit zit een periode van vijf

werkdagen. Gedurende deze periode kan de RDW de importeur bezoeken en het voertuig alsnog fysiek identificeren.<sup>57</sup>

### De nood procedure vanuit het perspectief van de RDW

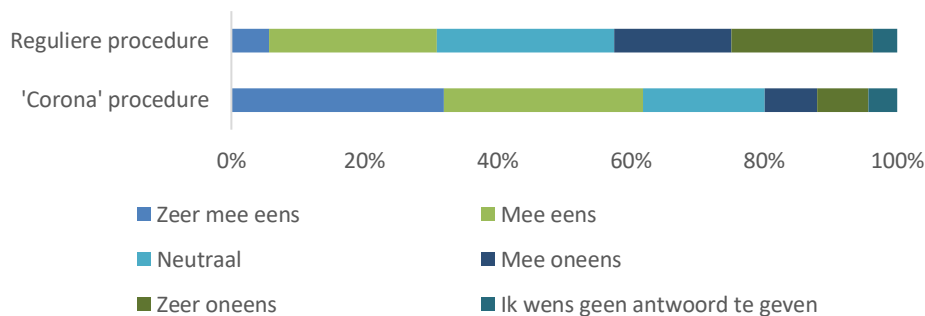
De nood procedure (ook wel Corona-procedure genoemd) wordt momenteel geëvalueerd binnen de RDW. De RDW is van mening dat het proces en de daarbij behorende doorlooptijd sterk verbeterd zijn en dat dit de dienstverlening ten goede komt. De praktijk laat zien dat het mogelijk is om voertuigen op afstand te identificeren. Wanneer besloten wordt dat een voertuig alsnog langs moet komen, blijkt in het merendeel van de gevallen inderdaad iets aan de hand te zijn. Het is dus mogelijk om de twijfelgevallen op afstand te identificeren.

Wel merkt de RDW dat het aantal aanvragen fors is toegenomen, omdat er momenteel meer voertuigen geïmporteerd worden. Deze toename van het aantal ter identificatie aangeboden voertuigen zorgt voor capaciteitsproblemen aan de zijde van de RDW. Er zijn onvoldoende keurmeesters beschikbaar om alle aanvragen binnen een korte periode te kunnen behandelen.

### De procedures vergeleken

Zowel tijdens de gesprekken als in de enquête laten importeurs weten tevreden te zijn met de nood procedure. Grootste voordeel is onder meer de tijdsbesparing die de online identificatie met zich meebrengt. Het voertuig hoeft niet langer naar een RDW keuringsstation gebracht te worden wat tijd en (vervoers-)kosten scheelt. Daarnaast lijkt de verwerking van de aanvraag ook sneller te gaan en kan het voertuig dus sneller op de markt gebracht worden. Dat importeurs de nood procedure als een snellere procedure ervaren blijkt ook uit de enquête waarin 62% van de respondenten aangeeft snel terecht te kunnen voor een afspraak tijdens de Corona-crisis. Voorafgaand aan de Corona-periode vond iets meer dan 30% van de respondenten dat zij snel terecht konden bij de RDW (zie Figuur BV.2).

**Figuur BV.2** Ik kan snel terecht voor een afspraak (N = 301)



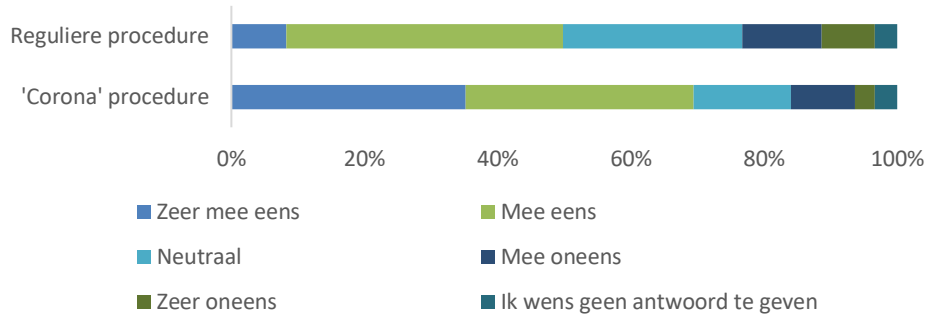
Bron: BOVAG ledenenquête vragen 22 en 24

Niet alleen vinden importeurs dat zij snel terecht kunnen bij de RDW, ook zijn zij van mening dat de procedure *an sich* sneller is geworden. Voor Corona was 45% van de respondenten van mening dat de identificatie snel doorlopen werd. Sinds de introductie van de nood procedure is 60% van mening dat de procedure vlot verloopt.

<sup>57</sup> Een aantal voertuigen komt niet in aanmerking voor identificatie op afstand. Het gaat bijvoorbeeld om personenauto's die omgebouwd zijn tot bestelauto, exoten en vrachtwagens. Deze voertuigen moeten ook tijdens de Corona-crisis naar een van de keuringsstations om geïdentificeerd te worden.

Naast een snellere procedure is de procedure ook efficiënter ingericht. De importeurs geven aan dat het identificatieproces bij de RDW efficiënter is geworden, nu zij werken met de nood procedure. Bijna 70% van de 301 respondenten gaf te kennen dat zij de nood procedure als efficiënt ervaren. De reguliere procedure wordt door 50% van de respondenten als efficiënt beschouwd (zie Figuur BV.3).

**Figuur BV.3 Het keuringsproces verloopt efficiënt (N = 301)**

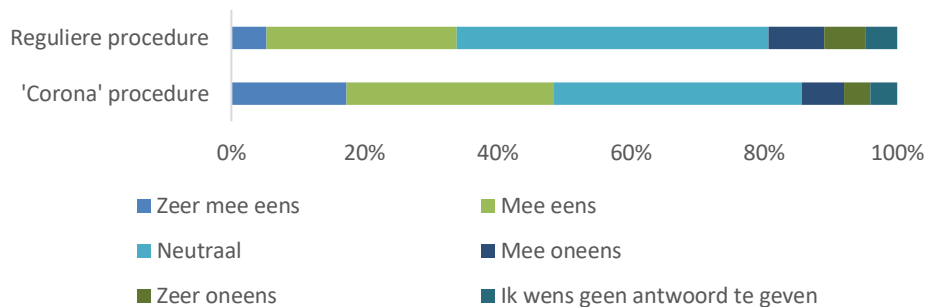


Bron: BOVAG ledenenquête vragen 22 en 24

Ook zijn de importeurs die deelnamen aan de enquête van mening dat de nood procedure objectiever is dan de reguliere procedure. 67% van de 301 respondenten gaf aan dat de identificatie binnen de nood procedure objectief is ten opzichte van 58% van de respondenten die vinden dat de reguliere procedure objectief is.

Tot slot, zijn de leden van mening dat de wijze waarop verschillen van inzicht behandeld worden prettiger is geworden. Zo vond bijna 35% van de respondenten dat verschillen op een prettige wijze behandeld werden. Na de introductie van de nood procedure is dit aandeel opgelopen tot bijna 50% (zie Figuur BV.4)

**Figuur BV.4 De wijze waarop verschillen van inzicht worden behandeld verloopt prettig (N = 301)**



Bron: BOVAG ledenenquête vragen 22 en 24

## Vaststellen van de af te dragen BPM

### De huidige praktijk van vaststelling

Wanneer een voertuig geïmporteerd wordt moet de importeur BPM afdragen. Hierop bestaan twee uitzonderingen. Wanneer een importeur bestelauto's importeert, hoeft de importeur geen BPM af te dragen, omdat bestelauto's onder de BPM-vrijstelling voor ondernemers vallen. Ook wanneer een importeur personenauto's ouder dan 25 jaar importeert, hoeft er geen BPM afgedragen te worden. Voor personenauto's jonger dan 25 jaar moet wel BPM afgedragen worden.

Normaliter wordt de af te dragen BPM bepaald over de nieuwwaarde van een auto. Bij gebruikte voertuigen kan de vaststelling lastiger zijn, omdat de voertuigen niet meer nieuw zijn. De voertuigen hebben gebruikssporen<sup>58</sup> en in sommige gevallen schade. De voertuigen zijn hierdoor een door het verloop van de tijd minder waard geworden. De relatieve waardevermindering is aanleiding voor een relatieve verlaging van de af te dragen BPM. Om de BPM voor gebruikte voertuigen vast te stellen kunnen verschillende methoden gebruikt worden:

- **De afschrijvingstabel** – de wettelijke afschrijvingstabel geeft het afschrijvingspercentage dat afhankelijk is van de leeftijd van het voertuig.
- **De koerslijsten** – er zijn een viertal koerslijsten die de dagwaarde van verschillende merken en modellen alsmede verschillende accessoires bepalen. Vaak geeft de digitale koerslijst ook de hoogte van de af te dragen BPM weer.
- **Het taxatierapport** – een taxateur kan het voertuig uitvoerig inspecteren en op basis van de staat van het voertuig de waarde van het voertuig opmaken.<sup>59</sup> De taxateur stelt een taxatierapport op waarin een onderbouwing voor de waardebepaling is neergelegd. Doorgaans stelt de taxateur ook de hoogte van de af te dragen BPM vast.

In 2019 werden ongeveer 269.000 voertuigen geïmporteerd.<sup>60</sup> Van de 269.000 auto's werden 252.000 als gebruikt geïmporteerd en 17.000 waren nieuw. Van de 252.000 gebruikte geïmporteerde auto's werd de BPM in bijna de helft van de gevallen (123.000) vastgesteld op basis van de afschrijvingstabel. In 13,5% van de gevallen hanteerden importeurs één van de vier koerslijsten om de BPM te bepalen en in ongeveer 38% (95.000) van de gevallen werd de waarde op basis van een taxatierapport vastgesteld.

#### *Welke methoden kiezen importeurs?*

Uit de diverse gesprekken komt naar voren dat het merendeel van de gesprekspartners gebruik maakt van de koerslijst of de afschrijvingstabel. Veel gegeven redenen zijn dat beide bronnen betrouwbaar zijn, de bronnen makkelijk te hanteren zijn en dat er weinig vragen vanuit de Belastingdienst komen over de BPM wanneer één van deze methoden gebruikt is. Daarnaast gaven een aantal leden aan liever niet met een taxateur te werken, omdat voor hen niet altijd helder is hoe de waarde wordt vastgesteld.

Wel werd tijdens de gesprekken duidelijk dat de keuze voor één van de methoden sterk afhankelijk is van het soort voertuig dat geïmporteerd wordt. Zo gaf één van de gesprekspartners aan enkel zeer jonge personenauto's in te voeren. De auto's zijn nog zo goed als nieuw, dus deze handelaar koos dan ook voor de afschrijvingstabel. Een andere gesprekspartner gaf juist aan veel gebruikte huurauto's te importeren die doorgaans een forse schade hebben. Om een zo goed mogelijke waarde te laten vaststellen koos deze gesprekspartner voor het inschakelen van een taxateur.

De enquêteresultaten laten een zeer gemengd beeld zien. Respondenten werd gevraagd aan te geven welke methoden zij gebruiken. Van de in totaal 278 respondenten die de vraag beantwoord hebben, gaven 15 respondenten uitsluitend aan de afschrijvingstabel te gebruiken. 16 respondenten gebruiken enkel de koerslijsten en 33 enkel een taxateur. 154 respondenten gaven aan een mix van methodieken te gebruiken. Opvallend was wel dat de respondent vaak een sterke voorkeur heeft voor één van de methoden en in mindere mate voor de anderen.

<sup>58</sup> Bijvoorbeeld lichte slijtage aan de banden of lakschade als gevolg van steenslag.

<sup>59</sup> Een taxatie aangifte mag om de volgende redenen ingediend worden: (i) bij meer dan normale gebruiksschade aan het voertuig en (ii) als het een "exotisch" voertuig betreft (in dat geval is geen koerslijstwaarde beschikbaar)

<sup>60</sup> Tweede Kamer, vergaderjaar 2018–2019, 32 800, nr. 49 - Aanpak van knelpunten bij de import van gebruikte voertuigen

Een taxateur wordt regelmatig ingezet om de waarde van het voertuig en de daarmee samenhangende BPM te bepalen. In de enquête is leden gevraagd waarom zij kiezen voor de taxateur.<sup>61</sup> 58% van de leden gaf aan dit te doen omdat zij een zo laag mogelijke BPM willen afdragen. Ook is 48% van mening dat een taxateur hen beter instaat stelt de BPM te bepalen dan wanneer zij de afschrijvingstabel of een koerslijst hanteren. Daarnaast gaf 35% van de respondenten aan een taxateur in te schakelen, omdat de afschrijvingstabel en/of koerslijst ontoereikend is. Op basis van deze methoden kan de waarde onvoldoende bepaald worden. Ook schakelt 42% van de respondenten een taxateur in, omdat schade auto's geïmporteerd worden. 60% van de respondenten is tevreden met de diensten die een taxateur verleend.

Tegelijkertijd geeft 19% van de respondenten aan dat zij liever iets te veel BPM af dragen dan gebruik te maken van de diensten van een taxateur. 6% van de respondenten gaf aan niet tevreden te zijn met de verleende taxateursdiensten.

De enquêteresultaten laten zien dat de kleinere importeurs een duidelijke meerwaarde zien van de inzet van taxateurs. Ook zijn zij over het algemeen te spreken over de verleende diensten.

#### *BPM-aangifte vanuit het perspectief van de Belastingdienst*

De Belastingdienst geeft aan dat de BPM-aangifte tot problemen kan leiden. Zoals eerder aangegeven, werden in 2019 zo'n 252.000 voertuigen gebruikt geïmporteerd.<sup>62</sup> Wanneer de BPM bepaald wordt aan de hand van de afschrijvingstabel of één van de vier koerslijsten komen doorgaans weinig problemen voor. Dit betekent dus dat in ongeveer 157.000 van de 252.000 gevallen relatief weinig problemen met de BPM-aangifte optreden. Problematischer zijn de BPM-aangiften gebaseerd op een taxatierapport. In deze gevallen betreft het schadeauto's of zogeheten exoten. Het vaststellen van de waarde van een dergelijk voertuig geschiedt aan de hand van een taxatie. Waardebepaling is subjectief en daarmee inherent arbitrair, waardoor ruimte voor discussie ontstaat.

De Belastingdienst kan bij twijfel over de opgegeven waarde in de aangifte een hertaxatie van het voertuig laten uitvoeren. Het voertuig wordt doorverwezen naar Domeinen Roerende Zaken (DRZ) en medewerkers van DRZ beoordelen de waarde van het voertuig aan de hand van de in het taxatierapport opgenomen elementen. De Belastingdienst kan op jaarbasis een vast aantal voertuigen doorverwijzen voor hertaxatie. In veel gevallen komt er een afwijkende waarde uit de hertaxatie van het voertuig.

Importeurs die tijdens de interviews aangaven gebruik te maken van een taxateur gaven ook aan dat zij nagenoeg nog nooit een hertaxatie gehad hadden. De resultaten uit de enquête bevestigen dit beeld. De leden die de vraag beantwoord hadden (51 in totaal) gaven voornamelijk aan dat zij óf het antwoord niet wisten óf dat het slechts sporadisch voorkwam dat een voertuig opnieuw getaxeerd moest worden. Slechts één respondent gaf aan dat zijn voertuigen regelmatig voor hertaxatie opgeroepen werden.

Alhoewel BOVAG-leden zelf weinig hinder ondervinden bij de BPM-aangifte – in veel gevallen stelt de Belastingdienst voor hen de BPM zonder nadere vragen vast – geven de leden wel aan dat de discussie omtrent de BPM-vaststelling voor hen negatieve gevolgen heeft. Met name de inzet van taxateurs, wordt door een aantal leden als problematisch beschouwd. Zij geven aan dat deze methode van waarde vaststelling leidt tot lagere waarden in het algemeen, wat vervolgens leidt tot lagere verkoopprijzen aan klanten en lagere marges voor de importeurs. De marge die op een geïmporteerd voertuig gemaakt kan worden staat reeds onder druk. Doordat een aantal spelers op

<sup>61</sup> Bron: leden enquête vraag 29. N = 279.

<sup>62</sup> Beantwoording vragen over de parallelimport van auto's, kenmerk 2020-0000204052

de markt voertuigen met een lagere waarde kunnen aanbieden, worden verkoopprijzen lager gedrukt en komen marges verder onder druk te staan. Zij ervaren dit als een negatieve spiraal van prijsdrukking. Dit wordt als een groot probleem gezien.

#### *BPM-aangifte vanuit het perspectief van de taxateurs*

In ruim een derde van de gevallen wordt de hoogte van de BPM bepaald aan de hand van een taxatierapport. Taxateurs spelen dus een belangrijke rol in de BPM-aangifte. In het kader van dit onderzoek is gesproken met diverse verenigingen van taxateurs die onder meer de taxatie van geïmporteerde auto's onder hun hoede hebben. Zij geven aan dat er grote verschillen tussen taxateurs kunnen bestaan. De grotere verenigingen stellen doorgaans hoge eisen aan hun taxateurs, waarmee zij hopen de kwaliteit van de taxatie te kunnen borgen.<sup>63</sup> Echter, het is vrij eenvoudig om als taxateur aan de slag te gaan, waardoor er ook veel taxateurs zijn die de regels anders toepassen. De waarde van een taxatierapport komt hierdoor onder druk te staan.

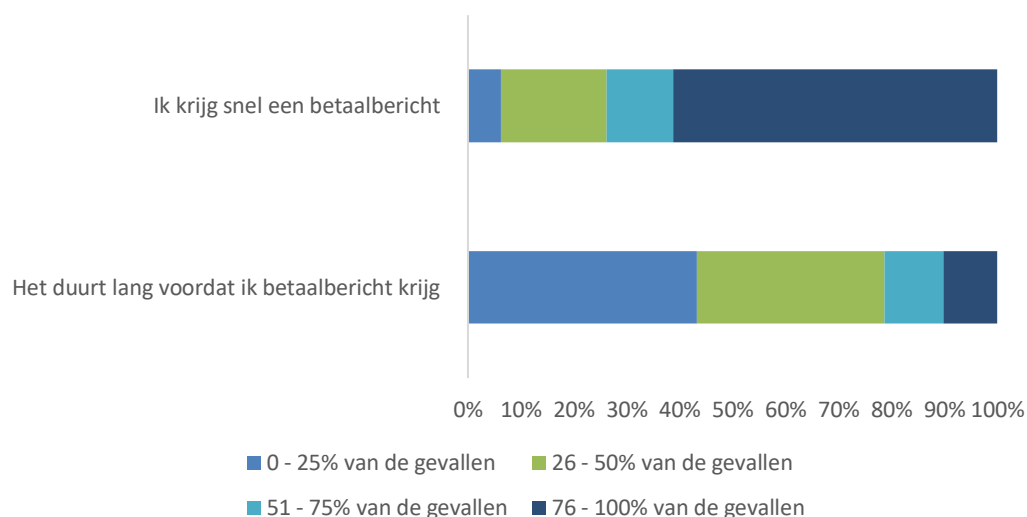
Gevolg hiervan is dat discussie kan ontstaan over de op basis van een taxatie bepaalde BPM-aangifte. Het is voor taxateurs niet altijd duidelijk waarom bepaalde rapporten worden afgekeurd en andere niet. Er lijkt geen duidelijke richtlijn te zijn wanneer een taxatie voldoet.

#### *Hoe ervaren importeurs de afhandeling door de Belastingdienst?*

Nadat de Belastingdienst de BPM-aangifte heeft gecontroleerd, wordt een betaalbericht aan de importeur afgegeven. Dit is het moment waarop de importeur weet dat de BPM betaald kan worden. Uit de interviews komt naar voren dat importeurs redelijk tevreden zijn over de snelheid waarmee de procedure wordt afgehandeld. Wel werd aangegeven dat het soms onduidelijk is via welk kanaal het bericht verzonden wordt (per post of per email). Dit kan voor vertragingen zorgen.

Ook uit de enquête komt het beeld naar voren dat BOVAG-leden redelijk tevreden zijn over de snelheid waarmee het betaalverzoek wordt afgegeven. 117 van de respondenten geven aan dat in minimaal 75% van de gevallen het verzoek snel binnen is. Slechts 12 respondenten geven aan dat in minder dan 25% van de gevallen het betaalbericht snel ontvangen wordt (zie Figuur BV.5).

**Figuur BV.5** Hoe handelt de Belastingdienst uw BPM aangifte af? (N = 222)



Bron: BOVAG ledenenquête, vraag 31

<sup>63</sup> Opgemerkt moet worden dat taxateurs niet meer beëdigd worden door de rechter. Dit was tot 2001 wettelijk vereist, maar sindsdien hoeft een taxateur niet meer beëdigd zijn. Een taxateur kan nog wel notarieel beëdigd worden. Hiervoor is echter geen vaste set vereisten beschikbaar.

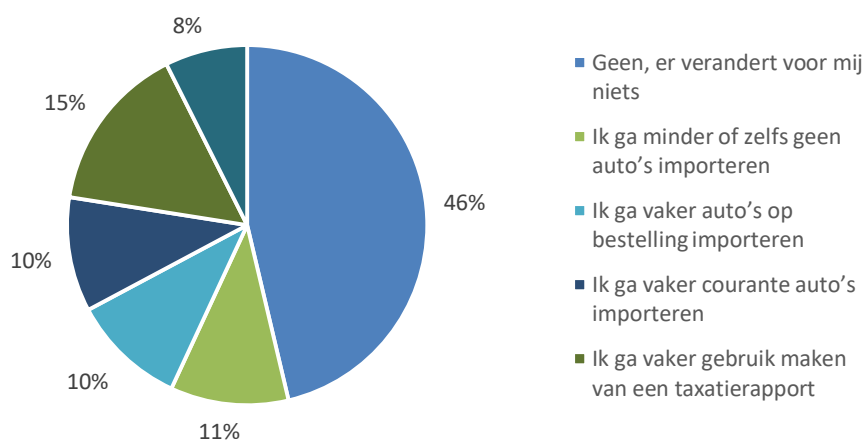
## De wetswijziging

Per 1 januari 2022 zal een wetswijziging inwerking treden waardoor het moment van BPM-aangifte wijzigt.<sup>64</sup> Voorheen waren er twee momenten waarover de aangifte is verspreid, namelijk het moment van registratie<sup>65</sup> en het moment van tenaamstelling.<sup>66</sup> Op basis van de wetswijziging zal dit teruggebracht worden naar één moment, namelijk het moment waarop het voertuig ter identificatie aan de RDW wordt aangeboden (registratiemoment). Gedachte achter de wijziging is dat de RDW onder meer een controle op het ingediende taxatierapport kan uitvoeren. Immers, de RDW krijgt het voertuig fysiek te zien (uitgaande van de reguliere procedure). Ook wordt geen rekening meer gehouden met een mogelijke waardevermindering van het voertuig wanneer deze langer in de bedrijfsvoorraad van de verkoper blijft staan.

In de enquête is BOVAG-leden gevraagd hoe vaak zij hun eigen BPM-aangifte herzien tussen het moment van registratie en tenaamstelling. Van de in totaal 269 respondenten geeft veruit de meerderheid (251 leden) aan nooit om een herziening te verzoeken. Slechts 18 leden geven aan dit wel met een zekere regelmaat te doen, waarvan 8 respondenten aangeven dit in 5% van de gevallen te doen en 4 respondenten in 75% of meer gevallen.

Respondenten is ook gevraagd welk effect de beoogde wetswijziging voor hen heeft. 46% van de respondenten gaf aan dat er geen effect zal zijn. De overige 54% gaf aan zijn of haar importproces aan te passen. Zo gaf 11% aan te overwegen om minder te importeren of om ermee te stoppen, 10% gaf aan vaker op bestelling te importeren, zodat BPM-verlies beperkt wordt en 10% gaf aan zich meer te richten op courante auto's, zodat de waarschijnlijkheid toeneemt dat moment van registratie en tenaamstelling dichtbij elkaar liggen. 15% gaf aan dat zij vaker een taxateur willen inschakelen en 8% wil oudere auto's gaan importeren, zodat geen BPM afgedragen hoeft te worden, of het financiële belang in elk geval kleiner zal zijn.

**Figuur BV.6** Als de wetswijziging in de loop van volgend jaar wordt ingevoerd, wat is voor u dan de consequentie? (N = 311)



Bron: BOVAG ledenenquête, vraag 36

## De wetswijziging vanuit het perspectief van de RDW

De RDW staat positief tegenover het wetsvoorstel 'belastbaar feit' en ziet duidelijk voordelen. RDW staat met name positief tegenover het feit dat de BPM voor iedereen op hetzelfde moment bepaald zal worden. De wetswijziging draagt zo bij aan het egaliseren van het speelveld, omdat het moment waarop de waarde van het voertuig wordt bepaald naar één moment wordt teruggebracht (de inschrijving). Door in de toekomst gebruik te gaan maken van een model waarbij een fysieke

<sup>64</sup> <https://mijn.bovag.nl/actueel/nieuws/2020/september/moment-van-bpm-bepaling-en-betaling-verandert-meer>

<sup>65</sup> Op het moment van identificatie door de RDW

<sup>66</sup> Wanneer het voertuig verkocht is aan de klant



controle van het voertuig plaatsvindt bij een RDW keuringsstation kan vooraf beter worden ingeschat of het taxatierapport een weergave is van de werkelijke staat van het voertuig of dat hertaxatie noodzakelijk is.

#### *De wetswijziging vanuit het perspectief van taxateurs*

Ook een aantal van de taxateursverenigingen was te spreken over het wetsvoorstel. Zij gaven aan dat de procedure duidelijker wordt en dat er een controle komt op het taxatierapport. Een aantal van hen geeft aan dat de RDW goed in staat is om deze rol te vervullen. Ook zorgt de regeling ervoor dat taxateurs die hun werk naar eer en geweten uitvoeren ook meer tot hun recht zullen komen. De verwachting is dat met name de meer louche rapporten eruit gefilterd zullen worden, waardoor de waarde van een taxatierapport zal stijgen.

### Overige knelpunten tijdens het importproces

Naast de twee grote knelpunten is ook een aantal kleinere punten aan de orde gekomen, met name tijdens de gesprekken. Hieronder volgt een beknopte beschrijving.

#### **Gebruik contanten**

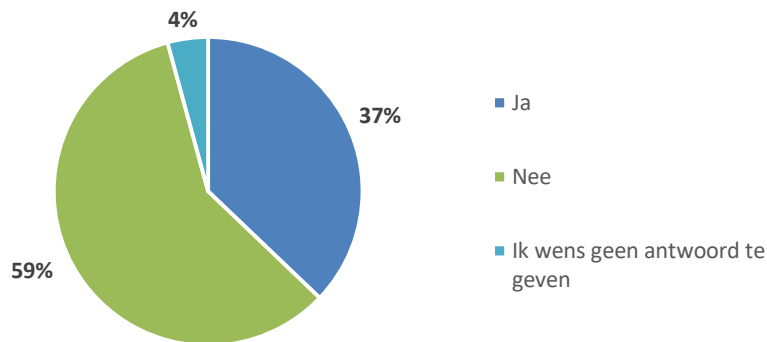
Het gebruik van contanten staat zowel in het importproces als het exportproces ter discussie. Veel Nederlandse banken accepteren contante betalingen niet en ontmoedigen hun klanten om contant te betalen en/of contanten betalingen te accepteren. Tijdens de gesprekken kwam naar voren dat zij nagenoeg nooit met contanten betalen. Om gedoe met de eigen bank, maar ook de bank van de verkoper te voorkomen worden betalingen zoveel mogelijk giraal gedaan.

Deze bevindingen worden slechts gedeeltelijk ondersteund door de uitkomsten van de enquête. Ruim een derde van de respondenten geeft aan aankopen in contanten te betalen (zie Figuur BV.7). Voor de betaling in contanten worden diverse redenen gegeven. De meeste voorkomende zijn:

- De snelheid waarmee de transactie afgerond kan worden. Veel buitenlandse verkopers geven het voertuig pas mee wanneer er betaald is. Wanneer giraal betaald wordt, kan het even duren eer dat het bedrag op de rekening van de verkoper staat.
- Buitenlandse partijen verlangen vaker een contante betaling, omdat het één van de verkoopwaarden is. Wanneer een Nederlandse partij geld wil overmaken naar een rekening wordt dit niet altijd geaccepteerd, dus als men zaken wil doen zal men contant moeten betalen.
- Te weinig vertrouwen in het buitenlandse bancaire stelsel. Betalingen worden bijvoorbeeld (te) laat gedaan of er gaan dingen mis.
- In geval het voertuig van een particulier gekocht wordt, wil men de particulier graag direct betalen. Te meer omdat men het voertuig dan fysiek komt ophalen en de zaak in een keer wil afronden. Een girale betaling kan op zich laten wachten waardoor de koop niet rond is.
- Voor importeurs die het voertuig ter plekke bekijken en dan besluiten of ze hem meenemen geldt dat zij geen vooruitbetalingen willen doen in geval ze twijfels hebben over de verkoper of het aanbod. Zij willen eerst het voertuig zien alvorens zij besluiten tot koop over te gaan. Zo houden zij ruimte om te onderhandelen over de prijs en als een voertuig tegenvalt kunnen zij nog van de koop afzien.



**Figuur BV.7** Komt het voor dat u in contanten betaalt? (N = 307)



Bron: BOVAG ledenenquête vraag 17

### Procedures bij de RDW en de Belastingdienst

Een aantal gesprekspartners gaf aan dat de door de RDW en/of Belastingdienst gevolgde procedures soms lastig navolgbaar zijn. Een punt dat geregeld genoemd werd is het verschil tussen de reguliere BPM aangifte procedure en de spoedprocedure. In geval van een spoedprocedure (het gehele importproces moet snel afgehandeld worden, omdat de koper het voertuig snel wil hebben) is het mogelijk de benodigde documenten per email te verzenden. Wanneer de reguliere procedure gevolgd wordt, worden stukken per post verzonden. Voor gesprekspartners is onduidelijk waarom niet altijd via de mail gecommuniceerd kan worden. Dit is sneller en duidelijker.

Daarnaast geven gesprekspartners aan dat het lastig is om hulp in te winnen wanneer men vragen heeft over het importproces. Zowel de RDW als de Belastingdienst zijn lastig te bereiken. Alleen algemene nummers kunnen gebeld worden en vaak wordt men te woord gestaan door een medewerker die niet op de hoogte is van importproces. Wanneer bijvoorbeeld een verkeerde BPM-aangifte gedaan is, vinden gesprekspartners het eenvoudiger om een nieuwe aangifte te doen in plaats van de verkeerde te herstellen. Een betere bereikbaarheid van beide instanties zou partijen in staat stellen het proces beter in te richten.

Tot slot geven gesprekspartners aan dat zij niet altijd door de Belastingdienst op de hoogte gesteld worden dat het fiscaal akkoord aan de RDW is afgegeven. Gevolg hiervan is dat de importeur niet weet of de BPM betaling ontvangen en verwerkt is, waardoor ook niet duidelijk is wanneer het kenteken afgegeven zal worden. Dit vertraagt het proces, omdat het voertuig zonder kenteken niet aan de klant geleverd kan worden.

### Tellerstanden terugdraaien

Een vorm van fraude die in Europa veel voorkwam is het terugdraaien van de tellerstand. Alhoewel er nog steeds gevallen zijn waarbij de tellerstand wordt teruggedraaid, lijkt de problematiek af te nemen. Dit komt mede door nieuwe Europese wetgeving die verplicht dat bij elke APK-keuring de actuele tellerstand genoteerd wordt. Voor elk voertuig wordt dus een dossier aangelegd waarin het verloop van het aantal gereden kilometers is vastgelegd. De verwachting is dat teller fraude binnen Europa hierdoor zal afnemen.



## Bijlage VI – Export uitgebreid beschreven

Deze bijlage beschrijft het proces ten aanzien van de export van gebruikte auto's en bestelauto's. Vervolgens wordt ingegaan op de verschillende geïdentificeerde knelpunten.

Onderstaand tabel presenteert de verschillende stappen die gezamenlijk het exportproces van voertuigen vormen. Hierbij wordt uitgegaan van een 'standaard' procedure. In de tekst onder het tabel worden de stappen uitgebreid toegelicht. De exporteur kan deze stappen zelf zetten of (voor een deel van de stappen) een dienstverlener inschakelen. In de tabel wordt weergegeven in hoeveel procent van de gevallen een dienstverlener wordt ingeschakeld. Gegevens zijn gebaseerd op de BOVAG-ledenenquête waarin 45 van de 115 respondenten aangaven op sommige onderdelen van het importproces een dienstverlener in te zetten.

Tabel BVI.1 Procesbeschrijving export

	Activiteit	Wie	Inzet dienstverlener <sup>67</sup>
Stap 1	Identificatie van de koper	Exporteur	-
Stap 2.a	Afmelden voertuig bij RDW	Exporteur/RDW	69% (27%) <sup>68</sup>
Stap 2.b	Voertuig bij douane uitvoeren	Exporteur	44% (17%)
Stap 3	Voertuig uitvoeren	Exporteur/importeur	66% (26%)
Stap 4	Registratie voertuig in buitenland	Exporteur/importeur	51% (20%)
Stap 5	Verzamelen documentatie rondom btw en BPM opgaaf	Exporteur	47% (18%)
Stap 6	BPM teruggave	Exporteur	35,5% (14%)

### Stap 1. Identificatie van de koper

De eerste stap in het exportproces bestaat uit de identificatie van de kopende partij. Op basis van wet- en regelgeving moeten een aantal basiskennmerken gecontroleerd worden, in het geval van een zakelijke klant zijn voorbeelden de KvK registratie en het btw-nummer van de kopende partij. Daarnaast is de verkopende partij vrij om aanvullende informatie op te vragen. Een legitimatiebewijs is een verplichting vanuit het overeenkomstenrecht en ingeval van contante betaling op grond van de Wwft. De identificatie van de koper vormt voor veel BOVAG-leden het startpunt van het opbouwen van het dossier waarbij in een later stadium ook documenten rondom de BPM en btw-teruggaaf gevoegd zullen worden.

### Stap 2.a Afmelden voertuig bij RDW

Vervolgens kan het voertuig bij de RDW afgemeld worden. Doorgaans moet dit bij één van de RDW keuringsstations gebeuren. Om een voertuig af te kunnen melden, moeten een aantal stukken worden overlegd. Voorbeelden hiervan zijn de kentekenplaten en een ondertekend KVK-uittreksel.<sup>69</sup>

<sup>67</sup> Uit de enquête blijkt dat 6 respondenten voor iedere stap in het proces gebruikmaken van een dienstverlener.

<sup>68</sup> Eerste percentage geeft aan hoeveel van de 45 respondenten die een dienstverlener inzetten, de dienstverlener op dit onderdeel inzetten. Het percentage tussen haakjes geeft weer hoeveel van de 115 respondenten die zich bezighouden met de export voor dit onderdeel een dienstverlener inzet.

<sup>69</sup> De volledige benodigde documentatie staat beschreven op de website van het RDW: <https://www.rdw.nl/particulier/voertuigen/voertuig/uitvoeren/voertuig-met-nederlands-kenteken-uitvoeren>

### Stap 2.b Voertuig bij douane uitvoeren

Indien het voertuig buiten de Europese Unie of Europese Vrijhandels Associatie (EVA)<sup>70</sup> wordt geëxporteerd dan dient bij de douane een aangifte ter uitvoer ingediend te worden. De goedgekeurde aanvraag kan vervolgens bij de laatste EU grens afgestempeld worden. Sommige BOVAG-leden zijn erkend door de douane, waardoor zij de uitvoering zelf online kunnen regelen.

### Stap 3. Voertuig uitvoeren

Vervolgens kan het voertuig getransporteerd worden naar de kopende partij. Dit kan door zowel de verkopende- als de kopende partij georganiseerd worden. Wanneer de kopende partij het transport verzorgt, dient de verkopende partij het CMR document uiteindelijk te ontvangen zodat hij of zij dit mee kan nemen in de btw-aangifte.<sup>71</sup>

Wanneer het voertuig naar het buitenland wordt gereden moet een export kenteken aangemaakt worden en dient de verzekering geregeld te worden. Indien het voertuig per trailer vervoerd wordt, dient dit transport georganiseerd te worden. Wanneer het voertuig per trailer vervoerd wordt, dient op plaats van bestemming de CMR brief getekend te worden, zodat de verkopende partij bewijs heeft dat het voertuig is aangekomen.

### Stap 4. Registratie voertuig in buitenland

Wanneer het voertuig is vervoerd, dient het vervolgens binnen 13 weken duurzaam ingeschreven te worden in het buitenland (een andere EU-lidstaat of EER land). Deze stap is alleen van toepassing wanneer een voertuig binnen de EU of EER wordt geëxporteerd, buiten de EU of EER vervalt de mogelijkheid om BPM terug te vragen. Wanneer er naar een klant buiten de EU of EER wordt geëxporteerd, is deze termijn dus niet van toepassing.

In de praktijk blijkt de gestelde termijn van 13 weken problemen op te leveren. Het is niet altijd mogelijk om een voertuig binnen deze termijn te (laten) registreren in een ander EU of EER land. Verschillende BOVAG-leden maken daarom gebruik van de Duitse Kraftfahrzeugbrief. Via deze weg is de verkoper verzekerd van de BPM teruggaaf (zie ook paragraaf 4.2).

### Stap 5. Verzamelen documentatie rondom btw en BPM opgaaf

Gedurende de eerdere stappen, verzamelt de verkopende partij documentatie die nodig is om de btw-teruggaaf te verwezenlijken. In de praktijk komt deze stap terug in ieder van de bovengenoemde stappen. Wanneer een voertuig binnen de EU of EER wordt geëxporteerd, wordt de btw-verplichting verlegd van de verkopende naar de kopende partij. Om vrijgesteld te kunnen worden van de btw-verplichting, dient de verkopende partij te kunnen bewijzen dat het voertuig daadwerkelijk in een ander EU of EER land is gearriveerd. Hiertoe dient de CMR brief (zie stap 3). Deze stap is alleen van toepassing wanneer een voertuig binnen de EU of EER wordt geëxporteerd.

### Stap 6. BPM teruggave

Wanneer de verkopende partij een kopie van duurzame registratie van het voertuig in het buitenland heeft ontvangen, kan de BPM teruggaaf aangevraagd worden. De aanvraag voor BPM teruggaaf kan bij de Belastingdienst ingediend worden.<sup>72</sup>

<sup>70</sup> Noorwegen, IJsland, Liechtenstein, Zwitserland

<sup>71</sup> De CMR brief wordt ook wel de vrachtbrief genoemd

<sup>72</sup> Zie o.a. deze pagina:

[https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/themaoverstijgend/programmas\\_en\\_formulieren/export\\_teruggaaf\\_bpm\\_export\\_nederlands\\_kenteken](https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/themaoverstijgend/programmas_en_formulieren/export_teruggaaf_bpm_export_nederlands_kenteken)

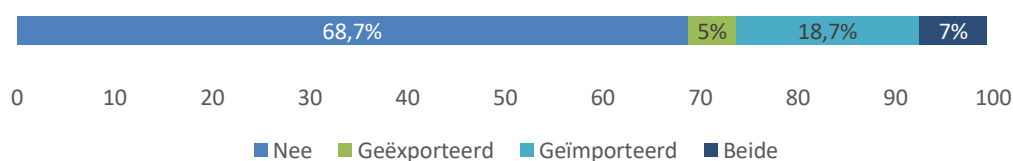
## Enquête resultaten

### Export

Uit de enquête blijkt dat slechts een beperkt deel van de BOVAG-leden zich bezighoudt met export. 4% van de respondenten geeft aan het afgelopen jaar louter geconcentreerd te zijn geweest op de export van gebruikte voertuigen. 2% van de respondenten richtte zich voornamelijk op export maar heeft ook enkele voertuigen geïmporteerd. Voor 13% was de balans tussen export en import min of meer gelijk.<sup>73</sup>

Van de groep die het afgelopen jaar niet heeft geëxporteerd, noemt 68% in het verleden ook niet geëxporteerd of geïmporteerd hebben. 18% heeft in het verleden geïmporteerd, 5% geëxporteerd en 7% van de respondenten hebben zowel geïmporteerd als geëxporteerd.

**Figuur BVI.1 Heeft u in het verdere verleden wel een personenauto of bestelwagen geïmporteerd of geëxporteerd? (N = 214)**



Bron: BOVAG ledenenquête vraag 3

De groep respondenten die aangeeft in het verleden wel geëxporteerd te hebben maar dit in het afgelopen jaar niet te hebben gedaan, draagt hiervoor verschillende redenen aan:

- de buitenlandse markt is opgedroogd;
- de procedures rondom exporteren zijn te ingewikkeld;
- gebrek aan aanbod;
- relatie met klant is bekoeld;
- geen interesse meer in exporteren.

### BPM teruggaaf

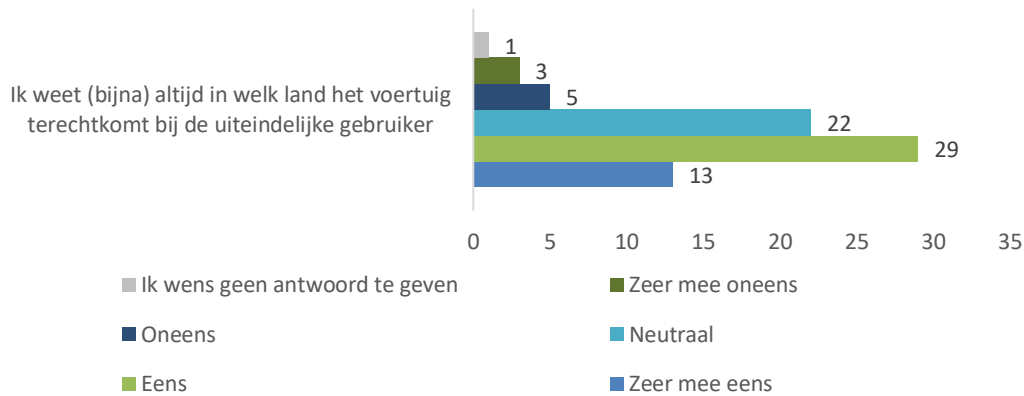
Uit gesprekken met grotere spelers in de internationale autohandel bleek de teruggave van de BPM een voornaam knelpunt. Uit de enquête, waarop veelal kleinere BOVAG-leden reageerden, bleek dat deze problematiek in (veel) mindere mate speelt onder leden die minder vaak en minder veel voertuigen exporteren. 59% van de respondenten antwoordden ontkennend op de vraag: 'ervaart u het proces ten aanzien van de BPM teruggaaf als problematisch?'.<sup>74</sup>

Kleinere internationale autohandelaren, dealers en onafhankelijke autobedrijven, geven aan vaker aan de eindklant te leveren die het voertuig vervolgens duurzaam inschrijft in een andere EU-lidstaat. Voor deze leden is het dus vaak duidelijk in welk land een auto uiteindelijk terechtkomt. Figuur BVI.2 geeft weer dat 58% van de respondenten bijna altijd weet in welk land het voertuig terechtkomt.

<sup>73</sup> BOVAG ledenenquête, vraag 2, N = 611

<sup>74</sup> BOVAG ledenenquête vraag 51, N = 76

**Figuur BVI.2 Kennis over bestemming van voertuig (N = 73)**



Bron: BOVAG ledenenquête vraag 58

De enquête toont dat respondenten in gemiddeld 66% van de gevallen het voertuig binnen de gestelde termijn in kunnen schrijven in een ander EU/EER-land. 57% van de respondenten gaf aan dat dit in meer dan 90% van de gevallen zo is. Wanneer ervaringen ten aanzien van registratie in verschillende lidstaten worden uitgesplitst, toont de enquête dat verschillen tussen de lidstaten relatief beperkt zijn. Over het algemeen geven BOVAG-leden aan in veel landen binnen 13 weken een registratie te kunnen bewerkstelligen.

Uit de enquête blijkt dat 23% van de BOVAG-leden gebruik maakt van de Kraftfahrzeugbrief.<sup>75</sup> 59% van de respondenten gaf aan dat ze hier slechts in minder dan 10% van de gevallen gebruik van maken. Slechts 12% van de respondenten maakt hier in minstens 90% van de gevallen gebruik van. Wanneer hierbij onderscheid wordt gemaakt tussen de respondenten die aangeven voornamelijk naar eindgebruikers te exporteren en hen die voornamelijk naar handelaren exporteren, zijn de verschillen beperkt.

### Btw-teruggaaf

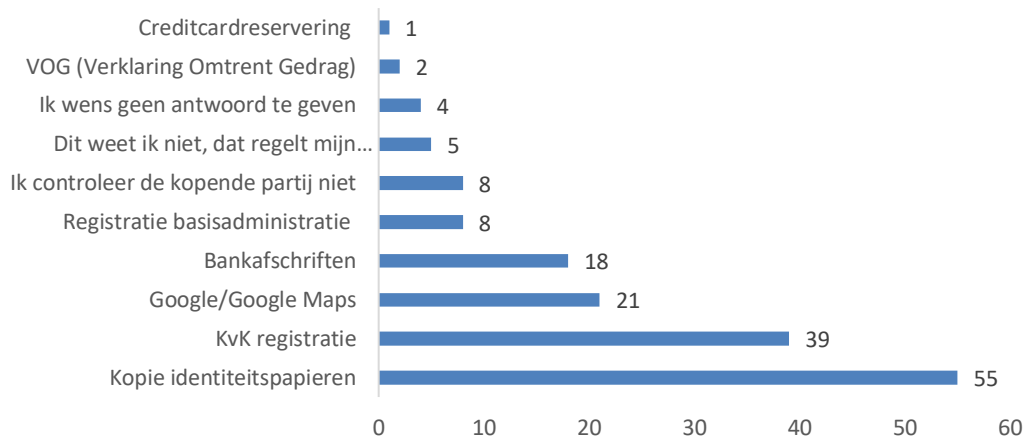
In gesprekken geven BOVAG-leden aan verschillende maatregelen te treffen om te voorkomen dat zij financiële schade oplopen indien een kopende partij niet voldoet aan haar btw-verplichting.

Zo geven sommige, veelal kleinere, BOVAG-leden aan dat zij een borg inhouden wanneer zij een voertuig aan een buitenlandse zakelijke partij verkopen. Deze leden verhogen de verkoopprijs met het bedrag wat de kopende partij verschuldigd is aan btw. Zodra de koper bewijs kan aanleveren dat de btw betaald is, wordt deze borg vrijgegeven. Op deze manier zorgen zij dat zij voldoende geld achter de hand hebben om de btw in Nederland af te dragen, mocht de kopende partij verzuimen btw af te dragen. Tegelijkertijd noemen andere, veelal grotere autohandelaren, dat het inhouden van een borg onwerkbaar is. Dit zou te veel administratieve last veroorzaken.

Ook bouwen sommige BOVAG-leden uitgebreide dossiers van de kopende partij. Hierin documenteren zij de verschillende stappen die zij hebben ondernomen om de achtergrond van de kopende partij te controleren. Uit de enquête blijkt dat leden verschillende methoden gebruiken om de achtergrond van de koper te controleren. Zoals Figuur BVI.3 aangeeft zijn een kopie van de identiteitspapieren en een Kamer van Koophandel (KvK) registratie het meest voorkomend.

<sup>75</sup> BOVAG ledenenquête vraag 57, N = 74

**Figuur BVI.3** Op welke manier controleert u (de achtergrond van) de kopende partij? (N = 55 , meerdere antwoorden mogelijk)



Bron: BOVAG enquête vraag 50

Naast bovenstaande mogelijkheden geven respondenten aan ook van de volgende opties gebruik te maken:

- controle op btw-nummer (bijvoorbeeld via VIES)<sup>76</sup>;
- verkoop Mandaat ingevuld door de kopende partij;
- controleren en noteren van het rijbewijs nr;
- zelf opdracht tot transport uit laten voeren en de kentekens later verzenden;
- aankoopbevestiging vragen op briefpapier.

Ook gaven enkele leden tijdens gesprekken aan dat het treffen van bovenstaande maatregelen hen in sommige gevallen klanten kost omdat niet alle klanten ervan gediend zijn zo streng gecontroleerd te worden. Daarnaast komt het voor dat klanten liever geen borg betalen.

Wederom lijken BOVAG-leden die vaker en meer voertuigen exporteren de btw-teruggave als problematisch te ervaren. In de enquête, waarop veelal kleinere spelers op de internationale automarkt hebben gereageerd, geven respondenten in 66% van de gevallen aan dat zij de btw na export probleemloos ontvangen. 57% van de respondenten geeft aan dat dit in 90% van de gevallen zo is. Voor 15% is dit slechts in minder dan 10% van de gevallen zo.<sup>77</sup>

45 Respondenten gaven daarnaast aan dat zij het proces ten aanzien van de btw-teruggaaf niet als problematisch ervaren.<sup>78</sup> 10 Respondenten gaven aan dit proces als problematisch te ervaren en noemden de onduidelijke communicatie vanuit de Belastingdienst over termijn van aangifte en de onduidelijkheid over de vereiste grondigheid van het onderzoek naar de kopende partij als redenen hiervoor. 12 Respondenten geven aan deze vraag niet te kunnen beantwoorden (omdat hun dienstverlener dit voor hen regelt). 8 respondenten wensen geen antwoord te geven.

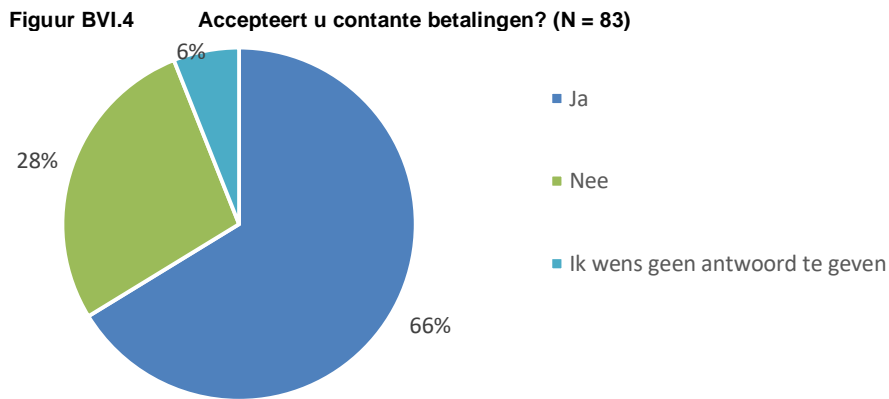
### Het accepteren van contanten

Een van de knelpunten die geïdentificeerd werd is de acceptatie van contante betalingen. Uit de enquête blijkt dat 66% van de respondenten contante betalingen accepteert. 28% accepteert geen contante betalingen, 6% wenst geen antwoord te geven.

<sup>76</sup> [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/vies/](https://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/)

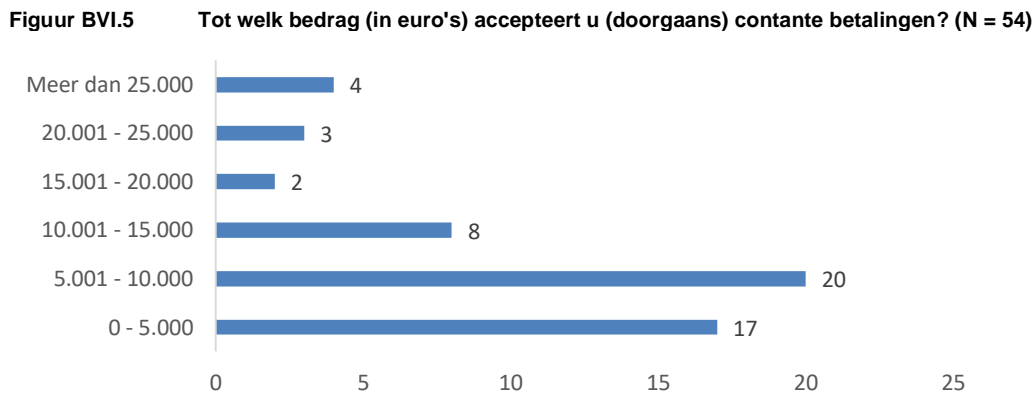
<sup>77</sup> N = 74

<sup>78</sup> N = 75



Bron: BOVAG ledenenquête vraag 43

Zoals onderstaand figuur toont, variëren de 49 respondenten die aangeven contante betalingen te accepteren in de hoogte van de contanten die ze accepteren. Gemiddeld accepteren zij contante betalingen tot een bedrag van 13.400 euro. Het gros van de respondenten accepteert contante betalingen tot 10.000 euro.



Bron: BOVAG ledenenquête vraag 44

Uit de enquête blijkt dat leden op verschillende wijzen omgaan met contante betalingen. 45% van hen gaf aan geen voorwaarden te stellen aan contanten.<sup>79</sup> Andere respondenten noemden de volgende voorwaarden:

- legitimatie (een kopie wordt soms opgeslagen);
- naam en adresgegevens;
- KvK-nummer;
- Btw-nummer;
- VIES check<sup>80</sup>;
- bankrekeningnummer;
- contante betalingen worden niet aangenomen wanneer het gaat om de export van een voertuig;
- handtekening op factuur;
- Google Streetview;
- foto bij aflevering;
- RDW vrijwaring en exportbewijs;
- geen acceptatie van biljetten van 500 euro.

<sup>79</sup> BOVAG ledenenquête vraag 45, N = 49

<sup>80</sup> [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/vies/](https://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/)



Enkele respondenten benoemden dat zij contante betalingen altijd melden wanneer er indicatoren zijn of wanneer de grens voor meldplicht bereikt is. De 4<sup>e</sup> Europese Anti-witwasrichtlijn legt neer dat 'handelaren in zaken van grote waarde' verplicht zijn contante betalingen vanaf 20.000 euro te melden bij de Finance Intelligence Unit (FIU). Wanneer er aanleiding is om te veronderstellen dat contante betalingen verband kunnen houden met witwassen of financieren van terrorisme, geldt een meldgrens van 10.000 euro.<sup>81</sup>

Opvallend is dat 8 respondenten als voorwaarde noemden dat de biljetten waarmee betaald wordt niet vervalst mogen zijn. Hoewel betalingen met vals geld niet werden genoemd tijdens de gesprekken, kan uit de antwoorden op de enquête opgemaakt worden dat dit risico onder enkele BOVAG-leden wel degelijk speelt.

---

<sup>81</sup> <https://www.fiu-nederland.nl/nl/wijziging-wwft-voor-kopersverkopers-van-goederen>



# Over Ecorys

Ecorys is een toonaangevend internationaal onderzoeks- en adviesbureau dat zich richt op de belangrijkste maatschappelijke uitdagingen. Door middel van uitmuntend, op onderzoek gebaseerd advies, helpen wij publieke en private klanten bij het maken en uitvoeren van gefundeerde beslissingen die leiden tot een betere samenleving. Wij helpen opdrachtgevers met grondige analyses, inspirerende ideeën en praktische oplossingen voor complexe markt-, beleids- en managementvraagstukken.

Onze bedrijfsgeschiedenis begon in 1929, toen een aantal Nederlandse zakenlieden van wat nu beter bekend is als de Erasmus Universiteit, het Nederlands Economisch Instituut (NEI) oprichtten. Het doel van dit gerenommeerde instituut was om een brug te slaan tussen het bedrijfsleven en de wereld van economisch onderzoek. Het NEI is in 2000 uitgegroeid tot Ecorys.

Door de jaren heen heeft Ecorys zich verspreid over de wereld met kantoren in Europa, Afrika, het Midden-Oosten en Azië. Wij werven personeel met verschillende culturele achtergronden en expertises, omdat wij ervan overtuigd zijn dat mensen met uiteenlopende eigenschappen een meerwaarde kunnen bieden voor ons bedrijf en onze klanten.

Ecorys excelleert in zeven werkgebieden:

- Economic growth;
- Social policy;
- Natural resources;
- Regions & Cities;
- Transport & Infrastructure;
- Public sector reform;
- Security & Justice.

Ecorys biedt een duidelijk aanbod aan producten en diensten:

- voorbereiding en formulering van beleid;
- programmamanagement;
- communicatie;
- capaciteitsopbouw (overheden);
- monitoring en evaluatie.

Wij hechten waarde aan onze onafhankelijkheid, onze integriteit en onze partners. Ecorys geeft om het milieu en heeft een actief maatschappelijk verantwoord ondernemingsbeleid, gericht op meerwaarde voor de samenleving en de markt. Ecorys is in het bezit van een ISO14001-certificaat dat wordt ondersteund door al onze medewerkers.



Postbus 4175  
3006 AD Rotterdam  
Nederland

Watermanweg 44  
3067 GG Rotterdam  
Nederland

T 010 453 88 00  
F 010 453 07 68  
E [netherlands@ecorys.com](mailto:netherlands@ecorys.com)  
K.v.K. nr. 24316726

**W** [www.ecorys.nl](http://www.ecorys.nl)