

Drempels weg

Europa is de grootste economische macht ter wereld. We zijn met onze 500 miljoen inwoners groter dan de VS. Maar door hobbels in de interne markt weten we er maar beperkt voordeel uit te halen. Nederland is bij uitstek een land van export en doorvoer. De interne markt binnen de EU heeft er voor gezorgd dat het inkomen in Nederland sterker is gestegen. In Nederland houdt iedereen aan de EU – statistisch gezien - een dertiende maand over. Maar het kan veel beter. Dit heeft te maken met de lappendeken van administratieve en belastingtechnische regelingen die de EU landen er op na houden. Er bestaat in de EU in theorie een gelijk speelveld, maar het is ook een ratjetoe van nationale belangen. Dat hebben de belastingafspraken, waardoor grote bedrijven amper hoeven af te dragen, aangetoond. Mijn stelling is dat de voordelen van dat ene Europa voor u en mij, dus voor de gewone burger, onvoldoende worden benut. Want koop maar eens een product on line, van over de grens. Zijn de websites voldoende duidelijk? Hoe zit het met de garantie, met de bijdragen voor de afvalverwijdering of de kleine lettertjes in de leveringsvoorwaarden?

In de VS gaat de introductie van een nieuw product sneller. Een producent kan meteen een grote markt bereiken. Eensluitende regels en het ene taalgebied maken het zakendoen hier gemakkelijk. Een voordeel voor producenten en voor consumenten. Het wordt hoog tijd dat Europa haar interne markt, die in 1992 van start is gegaan, voltooit. Het gaat al lang niet meer alleen over landbouwproducten, waarmee door de jaren heen veel is verdiend. Het succes van de landbouw geeft aan hoe het kan. Door de hoogstaande kwaliteitseisen en goede informatie over de samenstelling en herkomst, kijken we niet meer op van het geschakeerd palet van EU-producten op onze keukentafel.

Maar wie de nieuwe wereld van het Internet betreedt, loopt al snel tegen veel belemmeringen aan. Kun je als internetondernemer zo maar je diensten starten in een ander land? Lidstaten houden een flinke vinger in de pap, als het om nieuwe diensten gaat die via het snelle Internet worden aangeboden. Het is de hoogste tijd hier het voorbeeld van de land- en tuinbouw te volgen.

In veel gevallen kan het bedrijfsleven zelf voor afstemming zorgen. Waarom heeft het zo lang geduurd tot de stekkers van de elektrische auto er hetzelfde uit zien? Daar sta je dan met je auto, als je die niet kunt opladen. Hierin kan het bedrijfsleven het voortouw nemen. Soms ligt de bal bij de overheid door het stellen en opleggen van dezelfde producteisen, zoals het CE keurmerk.

Dat ingrijpen van de EU zoden aan de dijk zet, zien we bij de telefoontarieven. Het was voor nationale telefoonbedrijven lange tijd gemakkelijk verdienen. Men liet de mobiele beller of internetter uit de andere landen woekerprijzen betalen. Toen heeft Europa ingegrepen; de prijzen zijn gemaximeerd. Uiteindelijk mogen de telefooncompagnies niet meer vragen dan men voor de inwoners in het eigen land doet. Immers zowel burgers als het bedrijfsleven

gaan steeds meer on line. Het is prima om winst te maken, maar het mag niet leiden tot kunstmatig hoge prijzen; een blok aan het been van wie vooruit wil. We verwachten dat zo'n 40% van de toekomstige banen op het Internet zullen draaien. Daarom heb ik meegewerkt aan deze ingreep: nationaal belang moet hier wijken voor een gelijk speelveld.

Digitale technologie opent deuren die tot nu toe gesloten bleven. Het wordt gemakkelijker over de grens producten te kopen of te verkopen. Maar dan moet er opnieuw worden gekeken naar de hobbels die burgers en ondernemers tegenkomen. Brussel komt in april 2015 met een pakket voorstellen. Naast het Internet zijn daarbij de energiesector en de gezondheidszorg in de picture.

Ik heb de afgelopen maanden aan veel mensen gevraagd, waar men zoal tegenaan loopt. Deze ervaringen heb ik gebundeld in het boek **"Drempels Weg"** dat eind januari uitkomt. Ik laat in dit boek veel mensen met concrete ervaringen aan het woord. Iedereen die betrokken is bij het zakendoen over de grenzen heen, nodig ik hierbij uit voor een bijeenkomst op 30 januari. Het gaat mij dan om oplossingen die zij zien.

Te lang hebben nationale belangen de boventoon gevoerd. Zo is de toegang bij aanbestedingen over de grens nog steeds beperkt. Gemakkelijk is het allemaal niet, maar het gaat er mij om het verdienvermogen in Europa te vergroten. Dit kan door de interne markt weer op de agenda te zetten. Niks geen afgezaagd thema, zo lijkt me. Voor wie vooruit wil, ligt hierin een sleutel voor groei en banen.

Heeft u zin mee te praten, kom dan op vrijdag 30 januari naar de Leerfabriek in Oisterwijk. We komen bijeen in een prachtige locatie, een stukje Brabants industrieel erfgoed dat nu voor andere functies is behouden. U kunt zich opgeven op www.lambertvannistelrooij.nl.

Ik dank u wel.

Lambert van Nistelrooij

Europarlementariër CDA