

Bijlage 2 - Samenvatting stakeholderoverleg

Producenten

Brancheorganisaties van producenten maken een onderscheid tussen een landelijke en gemeentelijke aanpak. Landelijk zien zij verlaging van de btw naar laag of nultarief of de introductie van een aftrekpost in de IB als werkbare opties om reparatie te stimuleren. Dit kan de prijs voor de consument verlagen en/of de marge van de reparateur vergroten. Dekking moet volgens hen uit de algemene middelen komen of door elders te bezuinigen.

Bij een gemeentelijke aanpak ligt de optie van reparatievouchers voor de hand, waar in diverse gemeenten al ervaring mee is opgedaan. Dit zouden reparatievouchers voor iedereen kunnen zijn of specifiek gericht op lagere inkomens. Dekking te vinden via de afvalstoffenheffing of de BUIG-gelden.

Out-of-the box kan worden gedacht aan een zichtbare circulariteitsbijdrage (analoog aan de verwijderingsbijdrage van weleer) door de consument of dekking vanuit de opbrengst of toeslag op de EU-pakketjesheffingen.

De organisaties benadrukken dat het van belang is verantwoordelijkheden helder te blijven zien. Binnen de garantie (wettelijk/fabrieksgarantie) komen reparatiekosten ten laste van de fabrikant. Buiten de garantieperiode is het dan niet passend om fabrikanten geheel of gedeeltelijk voor reparatiekosten aan te slaan.

De organisaties vragen verder aandacht voor het feit dat reparatie ook juist *tegen* gewenste milieudoelstellingen kan werken. Bijvoorbeeld als het gaat om producten met een hoog energieverbruik. De aanschaf van een nieuw energiezuinig apparaat is dan beter dan reparatie van een afgeschreven oud model. Elke vorm van reparatie stimulering zal hier rekening mee dienen te houden.

Ten slotte wijzen de fabrikanten op uitvoeringsproblemen bij de overheid en administratieve lasten bij bedrijven, fraudegevoeligheid en mogelijke ongewenste effecten in kostenefficiëntie/prijsvorming bij reparateurs.

Textielsector

Vanuit de textielsector wordt bepleit reparatie niet als losstaand instrument te benaderen, maar als onderdeel van een bredere circulaire textielketen. Voorgesteld wordt het beleid te richten op het versterken van circulaire hubs als knooppunten voor waardebehoud, opschaling en ketenregie. En primair te kiezen voor structurele financiële en fiscale prikkels boven tijdelijke subsidies.

De sector is voorstander om prikkels per business model te differentiëren en ze te richten daar waar zij het meeste effect sorteren. Men is voorstander om een nulmeting uit te voeren en om de effectiviteit van prikkels te analyseren, inclusief effecten op gebruiksduur en nieuwverkoop. Men vindt het belangrijk beleidsopties expliciet te toetsen op kosten-batenbalans, administratieve lasten, uitvoerbaarheid en milieuwinst. En men bepleit een stapeling van regels te voorkomen en proportioneel zijn ten opzichte van product, productwaarde en ketenrealiteit.

De sector stelt voor reparatie expliciet te vergelijken met bestaande instrumenten, zoals de UPV Textiel, op milieuwinst per euro investering en te leren van de praktijkervaringen in andere landen, met name Frankrijk, waar al ervaring is opgedaan met verschillende stimuleringsmaatregelen voor reparatie. Op systeemniveau dienen KPI's voor monitoring,

beleidsbeoordeling en bijsturing te worden gehanteerd en bij invoering dient direct te worden voorzien in een evaluatie na drie jaar.

Consumenten

Door belanghebbenden die zich richten op de consumentenzijde wordt aangegeven dat consumenten willen graag repareren. Bijna 80% zegt in een onderzoek van de Consumentenbond de voorkeur te geven aan reparatie boven vervanging in een hypothetische situatie. Toch gebeurt reparatie in de praktijk nog te weinig. Niet omdat consumenten niet willen, maar omdat reparatie vaak te duur of te ingewikkeld is. Uit hetzelfde onderzoek blijkt dat consumenten vooral voor reparatie kiezen als drie voorwaarden kloppen: het moet makkelijk zijn, het product moet daarna nog lang meegaan én reparatie moet veel goedkoper zijn dan nieuwkoop. Juist op dat laatste gaat het vaak mis. Het is voor de consument nu niet altijd zeker wat de kwaliteit van een reparateur is of waar je deze kan vinden. Dit creëert een wantrouwen, waarin de consument niet het gevoel heeft zeker te zijn dat de reparatie succesvol zal zijn. Zolang reparatie een tijd en geld risico met zich meebrengt, zal de reparatie veel goedkoper moeten zijn dan nieuwkoop.

Meer dan twee derde van de reparaties valt buiten de garantie. Consumenten draaien dan zelf op voor alle kosten; onderzoekskosten, voorrijdkosten, arbeidsuren en reserveonderdelen. Daardoor wordt vervangen al snel aantrekkelijker dan repareren. Een btw-verlaging klinkt aantrekkelijk, maar onderzoek laat zien dat dit in de praktijk weinig effect heeft op consumentengedrag. Aan de andere kant wordt aangegeven dat een btw-verlaging de circulaire ondernemers wel helpt qua bedrijfsvoering. Reparatievouchers hebben veel potentie. Ervaringen uit andere landen laten zien dat financiële ondersteuning vooral werkt als het simpel is voor consumenten: direct korting bij de reparateur, zonder ingewikkelde terugvraagprocedures. En die korting moet groot genoeg zijn om echt verschil te maken. Met vouchers kan de overheid gericht sturen en reparatie echt aantrekkelijk maken. Wel is het belangrijk dat dit een structurele maatregel wordt. Gedragsverandering kost tijd, bij consumenten én bij fabrikanten. Verder geeft men aan dat hebben vouchers alleen zin hebben als er mensen worden bereikt die normaal gesproken *niet* voor reparatie zouden kiezen.

Vanuit consumentenhoek wordt verder betoogd dat fabrikanten moeten worden gestimuleerd om producten te ontwerpen die langer meegaan en makkelijker te repareren zijn. Daarom is men voorstander van een systeem waarbij fabrikanten financieel bijdragen aan reparatievouchers. Zo ontstaat een prikkel om duurzamere en beter repareerbare producten op de markt te brengen.

Reparateurs

Een deel van de (branche)organisaties op het gebied van reparatie heeft een duidelijke voorkeur voor reparatievouchers. Reparatievouchers worden gezien als een effectievere en doelmatigere maatregel dan btw verlaging omdat een btw-verlaging in de praktijk vaak beperkt wordt doorgegeven aan consumenten. Een btw-verlaging is ook minder gericht en relatief ineffectief in het daadwerkelijk stimuleren van consumentengedrag. Door dit deel van de sector wordt voor wat betreft de dekking bepleit om aan te sluiten bij bestaande financieringsstromen zoals UPV. Binnen de huidige UPV-systematiek ligt het accent op inzameling en recycling. Vanuit het perspectief van levensduurverlenging is het relevant om te verkennen in hoeverre de middelen ook kunnen worden ingezet om reparatie en hergebruik te stimuleren. Dit vraagt nadere uitwerking binnen de bestaande kaders en afstemming met betrokken partijen in de keten. Daarnaast kan tariefdifferentiatie binnen de UPV op basis van levensduur en repareerbaarheid een optie zijn om prikkels te verbeteren. Voor deze financieringsroute is het van belang te komen

tot een werkbare en gedragen definitie van levensduur. Ook is een realistische overgangstermijn nodig om bedrijven ruimte te geven zich hierop in te richten.

Een ander deel van de reparatiesector wijst naar de mogelijkheid om binnen de inkomstenbelasting faciliteiten te bieden. Genoemd worden een belastingkorting of de introductie van een aftrekpost voor reparatiekosten waarbij aftrek verrekenbaar is tegen een gemaximeerd tarief.

Vanuit de kringloopsector wordt de btw op tweedehandsgoederen als concreet pijnpunt genoemd; de btw drukt enorm op de investeringsruimte van organisaties. Het probleem met btw is dat over de tweedehandspullen die verkocht worden al eerder btw is geheven, iets dat de wetgever via de margeregeling heeft willen voorkomen. Doordat goederen aan de kringloop worden gedoneerd is er geen sprake van een inkoopprijs, waardoor de margeregeling niet gebruikt kan worden. Er wordt vanuit de sector op gewezen dat het EU-rechtelijk mogelijk iets te doen aan dit knelpunt en de btw voor kringlooporganisaties met een ANBI-status of het Keurmerk Kringloop Nederland te verlagen. Daarnaast bepleit de kringloopsector reparatie meer zichtbaar te maken in de winkelstraten met beleid gericht op contracten met een verlaagde huur.

Vanuit de reparatiesector wordt verder gepleit voor een fiscale regeling in de loonbelasting om de lasten op arbeid te verlagen en om reparatie meer te zien als een investering dan als een kostenpost en de winstbelasting sterker te richten op de investeringslogica zodat reparatie kan profiteren van investeringsaftrek.

Milieuorganisaties

Milieuorganisaties stellen dat reparatie economisch een no-brainer is. Er liggen grote kansen voor meer waarde per euro, economische groei en klimaatwinst. De nieuwe werkgelegenheid die ontstaat is tevens veelal lokaal verankerd. Het stimuleren van reparatie draagt bij aan een toekomstbestendige groei en de opkomst van circulaire verdienmodellen.

Milieuorganisaties signaleren daarnaast dat de kosten van reparatie regelmatig dicht liggen bij de prijs van een nieuw product waardoor vervangen een logische keuze is. Hoge loonkosten en de hoge prijs drukken de marges. Hierdoor blijft er weinig ruimte over om te investeren in groei, innovatie of uitbreiding van reparatiecapaciteit. Daarbij zijn consumenten doorgaans bereid om een klein deel van de oorspronkelijke productprijs te betalen voor de reparatie van hun product. Dit drukt voor goedkopere elektronica de mogelijke vraagprijs voor reparatiediensten verder. De relatieve prijs van reparatie moet fors dalen ten opzichte van nieuwe producten voordat consumenten bereid zijn om reparatie boven vervanging te kiezen. Nieuwe producten komen tegenwoordig goedkoop op de markt, veelal van buiten de EU en dit bemoeilijkt gedragsverandering en richting reparatie aanzienlijk. Nieuw kopen (goedkoop en met 1 klik op de knop thuisbezorgd) blijft dan de logische optie.

Milieuorganisaties stellen als oplossingsrichting voor om een reparatiefonds op te richten waarbij een korting gefinancierd kan worden voor consumenten (reparatievoucher). Een reparatiefonds verlaagt de financiële drempel voor consumenten en maakt repareren aantrekkelijker. Het fonds kan volgens de milieuorganisaties het beste gefinancierd worden vanuit de bijdrage die producenten betalen via het instrument UPV. Dit is volgens hen belangrijk omdat de prikkel hierdoor bij de plek in de keten terechtkomt waar de regie zit om kosten en gemak van reparatie te bepalen.

Milieuorganisaties merken daarnaast op dat het belangrijk is dat de vergoeding hoog genoeg is; prijs is een belangrijke overweging om wel of niet te repareren. Een voucher zou tussen de 25%

en 50% van de reparatiekosten moeten dekken om gedragsverandering teweeg te brengen. Het wordt daarnaast belangrijk geacht dat de inleg in een reparatiefonds (tarief) afhankelijk is van de repareerbaarheid van producten en de betaalbaarheid van onderdelen.

Milieuorganisaties benadrukken tot slot dat er bredere financiële instrumenten nodig zijn die, naast verlaging van (relatieve) prijs, ervoor zorgen dat reparatie makkelijker wordt (o.a. door meer reparatiepunten op A locaties te stimuleren) en meer top of mind bij mensen. Denk aan het stimuleren van meer reparatiepunten op A locaties en het bevorderen van transparantie via de introductie van een reparatie- en levensindex.

Input andere organisaties (waaronder Ex'tax)

Vanuit diverse stakeholders waaronder Ex'tax wordt daarnaast signaleerd dat het belastingstelsel krachtige prikkels tegen reparatie bevat. Men pleit al geruime tijd voor een verschuiving van de lastendruk op arbeid naar de lastendruk op grondstoffen en vervuiling. Om nieuwe circulaire verdienmodellen echt een kans te geven en ook bij reparatie een doorbraak te krijgen is een fundamentele herziening van het stelsel nodig. Dan zijn relatief kleinschalige ingrepen als een fiscaal voordeel of een voucher niet toereikend. Dit kan prima als een eerste stap dienen, maar een echte oplossing van het probleem volgt uit een fundamentele herziening. Een lastenverlaging op arbeid kan een belangrijke impuls geven voor het business model van reparatie, het rapport 'Bouwstenen voor een Beter Belastingstelsel' geeft legio opties voor de hervorming van de lasten op arbeid. Het advies van deze organisaties is om te werken aan een roadmap die in kaart brengt hoe op korte, middellange en lange termijn stapsgewijs het belastingstelsel in lijn kan worden gebracht met de circulaire economie.

Wetenschap (Erasmus Universiteit Rotterdam)

Uit onderzoek van de Erasmus Universiteit Rotterdam (EUR) binnen het NWO-project *Tackling Fixophobia* blijkt dat hoge reparatiekosten de belangrijkste reden zijn voor consumenten om te kiezen voor vervanging in plaats van reparatie. Hoewel een verlaging van het btw-tarief op reparaties (beperkt tot huishoudelijke apparaten) binnen de huidige EU-kaders een mogelijke beleidsoptie is, plaatsen de onderzoekers vraagtekens bij de doeltreffendheid en doelmatigheid daarvan. De verwachte gedragsreactie van consumenten is beperkt: reparaties onder garantie zijn reeds onbelast en vallen dus buiten de maatregel, terwijl consumenten aangeven dat een substantiële kostenreductie (circa 50%) nodig is om hun keuze te beïnvloeden. Een btw-verlaging alleen lijkt daarvoor onvoldoende. Daarnaast is onzeker of een verlaging wordt doorberekend in consumentenprijzen en spelen ook andere factoren, zoals garantie, beschikbaarheid van onderdelen en eerdere ervaringen, een belangrijke rol. Tot slot leidt een verlaagd tarief tot afbakeningsvraagstukken met bijbehorende administratieve en uitvoeringslasten.

Hoewel aanvullend empirisch onderzoek nodig is voor een definitieve beoordeling, wijzen deze argumenten erop dat een btw-verlaging naar verwachting een beperkt effect heeft tegen relatief hoge kosten. De EUR adviseert daarom terughoudendheid bij invoering, ook in het kader van toekomstige herzieningen van de Europese btw-richtlijn.

Een bredere beleidsmix lijkt kansrijker. Te denken valt aan versterking van consumentenrechten, die indirect reparatiekosten kunnen verlagen, en aan gerichte subsidies of compensatieregelingen ('repairbonussen'), die direct inspelen op de prijsperceptie van consumenten. Daarnaast kan worden ingezet op vermindering van administratieve lasten via aanpassing van btw- en douaneregels. Het wegnemen van compliance- en

afrekbelemmeringen kan kosten voor ondernemers verlagen en zo indirect een positief effect hebben op reparaties.