

Bent u van plan om zaken te doen in het buitenland?

Wat uw overwegingen ook zijn, exporteren vraagt een grondige voorbereiding. Daar helpt dit boekje bij. Stap voor stap, beknopt, en met veel verwijzingen naar organisaties die u verder kunnen helpen, websites, publicaties, beurzen en seminars. Van startsubsidies tot de aankomst van de eerste lading – in dit handige boekje krijgt u een eerste overzicht.

Het boekje 'Export' is verkrijgbaar via NL EVD Internationaal en de Kamer van Koophandel.

De inhoud is bovendien te downloaden op www.internationaalondernemen.nl/boekjes

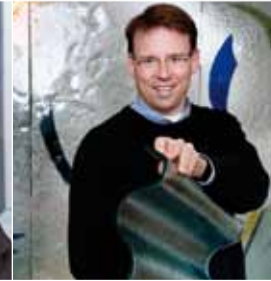
INTERNATIONAAL ONDERNEMEN →

Een initiatief van het ministerie van Economische Zaken en handelsbevorderende organisaties

EXPORT



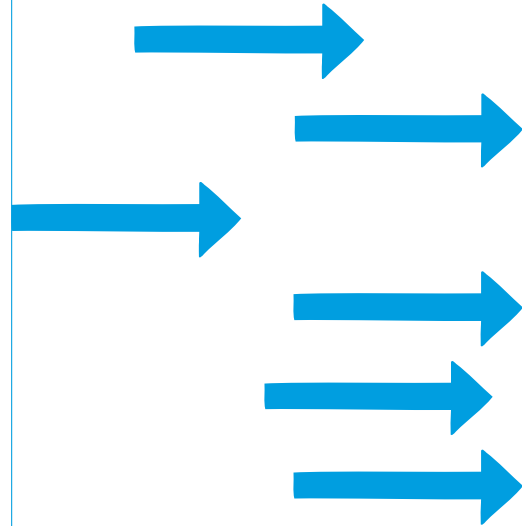
EXPORT



INTERNATIONAAL ONDERNEMEN →

Een initiatief van het ministerie van Economische Zaken en handelsbevorderende organisaties

EXPORT



INHOUDSOPGAVE

INLEIDING

- 08 Waarom exporteren?
- 10 De cijfers

DE PRAKTIJK

- 40 Een handelspartner vinden
- 52 Juridische zaken
- 72 Financiën en verzekeringen
- 88 Transport en douane

VOORBEREIDING

- 14 Een exportplan maken

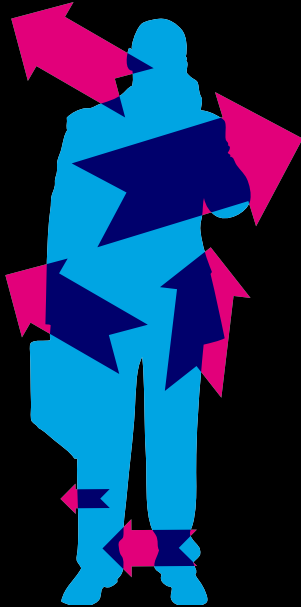
APPENDIX

- 111 Cursussen
- 115 Personeel
- 117 Subsidie
- 123 Handelsbelemmeringen
- 125 Begrippen internationale handel
- 127 Websites
- 129 Publicaties
- 131 Adressen
- 132 Colofon

INLEIDING

Inleiding

Waarom exporteren?



Nederland is een handelsland. Nederlandse mkb'ers halen gemiddeld bijna een derde van hun omzet uit export. Exporteren wordt steeds makkelijker, zeker binnen de Europese Unie, door de komst van de euro en de afschaffing van invoerrechten en lastige douaneprocedures. Dankzij internet wordt de communicatie makkelijker en is afstand nauwelijks meer een probleem. Waarom zou u de stap naar het buitenland niet zetten?

Er zijn verschillende strategische redenen om te exporteren. De belangrijkste:

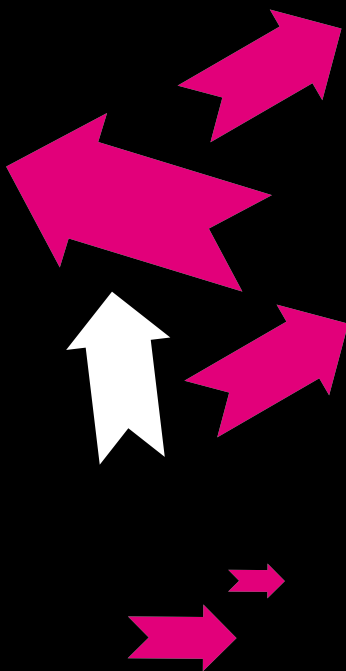
- Nieuwe markten betekenen meer afzet
- Uw omzet stijgt en uw kostprijs daalt
- U spreidt uw risico's en u wordt minder afhankelijk van uw thuismarkt
- U lost uw overcapaciteit op
- U compenseert de dalende vraag naar uw producten in eigen land

De aanleiding om te gaan exporteren kan voor iedere ondernemer verschillend zijn. De één bedenkt het achter zijn bureau, de ander ontdekt op vakantie een gat in de markt. Een toevallige ontmoeting of een onverwachte aanvraag uit het buitenland kan nieuwe werelden openen.

Wat uw overwegingen ook zijn, exporteren vraagt een grondige voorbereiding. Daar helpt dit boekje bij. Stap voor stap, beknopt, en met veel verwijzingen naar organisaties die u verder kunnen helpen, websites, publicaties, beurzen en seminars. Van startsubsidies tot de aankomst van de eerste lading – in dit handige boekje krijgt u een eerste overzicht.

Inleiding

De cijfers



Ontwikkeling Nederlandse export

2004	255,6
2005	281,3
2006	318,9
2007	347,5
2008	370,4
2009	309,8

In miljarden euro's
(CBS)

De Europese Unie vormt de grootste exportmarkt. In 2009 ging driekwart van de Nederlandse export naar de landen in de EU (230,8 miljard euro).

Exportaandeel naar bedrijfsgrootte in 2007

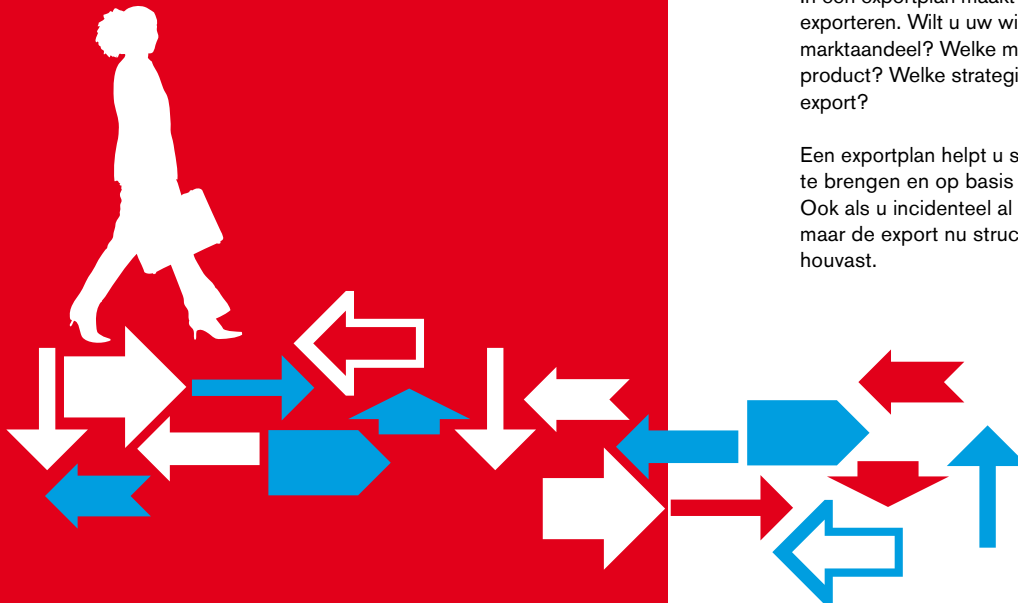
Medewerkers	Exportaandeel in omzet (%)
2-9	14
10-19	18
20-49	26
50-99	40
gemiddeld	28

(Exportthermometer EIM, 2008)

VOORBEREIDING

Vorbereitung

Een exportplan maken



U weet dat u wilt exporteren. Maar hoe pakt u het aan? Voordat u zich gaat bezighouden met de details, is het goed om een exportplan op te stellen.

In een exportplan maakt u concreet waarom en hoe u wilt exporteren. Wilt u uw winst vergroten, of juist uw omzet of marktaandeel? Welke markten gaat u bewerken en met welk product? Welke strategie kiest u? Wat verwacht u van de export?

Een exportplan helpt u systematisch een aantal zaken in kaart te brengen en op basis daarvan beslissingen te nemen. Ook als u incidenteel al eens iets over de grens heeft verkocht, maar de export nu structuur wilt geven, biedt een exportplan houvast.

Wat staat in een exportplan?

In het exportplan werkt u de volgende vragen uit:

- **Waarom wilt u gaan exporteren?**
- **Wat is uw doel?**
- **Is uw bedrijf klaar voor export?**
- **Op welke markt gaat u zich richten en met welk product?**
- **Hoe gaat u de markt bewerken?**
- **Is het commercieel haalbaar?**

Dit lijken simpele vragen, maar ze vergen grondig onderzoek. De Kamer van Koophandel, NL EVD Internationaal en andere organisaties kunnen u daarbij helpen.

Op de volgende pagina's leest u meer over de onderdelen van het exportplan en de hulpmiddelen die u kunt gebruiken.

Meer informatie

NL EVD Internationaal

Voor algemene vragen over export kunt u terecht bij het Front-office Internationaal Ondernemen van NL EVD Internationaal.

Telefoon (088) 602 95 00

E-mail frontofficeinternationaal@info.agentschapnl.nl

Website www.internationaalondernemen.nl

Kamer van Koophandel

De Kamer van Koophandel heeft op zijn website een speciale sectie over internationale handel.

www.kvk.nl/internationalehandel

Elke Kamer van Koophandel in Nederland heeft één of meer consulenten internationale handel in dienst. Zij helpen u met vragen over export.

www.kvk.nl/consulent

Een interactieve wegwijzer over export vindt u op:

www.internationaalondernemen.nl/exporteren/exportwegwijzer

Tradeport, een Californische handelsorganisatie, heeft een goede handleiding voor beginnende exporteurs. Alle punten die op de volgende pagina's aan bod komen, worden erin behandeld.

www.tradeport.org/tutorial

Is uw bedrijf klaar voor export?

Denk na over de volgende zaken:

- Is het product of de dienst geschikt is voor export?
- Is er voldoende (productie)capaciteit?
- Kan het management voldoende tijd aan de export besteden?
- Hoeveel investeringen zijn nodig?
- Beschikt uw onderneming over voldoende financiële middelen?
- Is er voldoende kennis en talent aanwezig binnen de onderneming? Denk aan talenkennis, juridische kennis, commerciële kennis, kennis van export.
- Staan uw medewerkers erachter?
- Past export in uw bedrijfsstrategie?
- Is de interne organisatie berekend op export?

Ondersteuning

Exportscan

Bent u klaar om te exporteren? Met de Exportscan van NL EVD Internationaal weet u het snel. Beantwoord 35 vragen en u krijgt een op uw situatie toegesneden, objectieve rapportage, aangevuld met tips.

www.internationaalondernemen.nl/exportscan

Subsidieregeling prepare2start

De subsidieregeling prepare2start van NL EVD Internationaal biedt gratis advies bij het opstellen en uitvoeren van een exportplan. Op de site kunt u een test doen om te bepalen of u aan de criteria voor deelname voldoet.

www.agentschapnl.nl/prepare2start

Meer tips

Is uw product geschikt voor export?

www.tradepoint.org/tutorial/starting

Bijeenkomsten

Er worden veel activiteiten georganiseerd voor beginnende exporteurs. Zie de agenda op:

www.internationaalondernemen.nl/agenda

Op welke markt gaat u zich richten?

Exporteren is keuzes maken. U kunt niet de hele wereld bedienen. Deze stap in het exportplan is bedoeld om te bepalen op welke landen u zich wilt concentreren en welk land u als eerste gaat benaderen.

Maak een top drie

Maak een top drie van landen die voor uw bedrijf aantrekkelijk zijn. Selecteer ze op basis van macro-economische criteria.

Denk bijvoorbeeld aan:

- omvang van de bevolking
- hoogte van het bruto nationaal product (BNP)
- industrialisatiegraad
- belastingregime en invoertarieven
- waarde van de Nederlandse handel met dit land
- stabiliteit van de lokale munt
- kwaliteit van de infrastructuur
- politieke stabiliteit
- culturele verwantschap
- fysieke nabijheid

Kies de nummer één

Bestudeer van elk land uw branche. Gaat het goed in die branche? Is er vraag naar uw producten? Hoe staat het met de koopkracht en hoe sterk is de lokale concurrentie? Zijn er nieuwe ontwikkelingen waarop u kunt inspelen? Op basis hiervan kiest u het land dat u als eerste wilt benaderen.

Marktonderzoek

Verken het land van uw keuze om te bepalen waar uw kansen liggen. Verzamel informatie over:

Afnemers

- **Wie zijn de potentiële kopers of gebruikers van uw product of dienst?**
- **Waar bevinden ze zich?**
- **Hoe groot is die groep?**
- **Hoe groot is de totale vraag?**
- **Hoe zal die vraag zich in de toekomst ontwikkelen?**

Distributie

- **Waar wordt het product aangeboden?**
- **Welke directe en indirecte distributiekkanalen zijn beschikbaar?**
 - indirecte export: via een agent of distributeur
 - directe export: in rechtstreeks contact met de afnemers

Concurrentie

- **Wie zijn uw lokale en internationale concurrenten?**
- **Hoe zien hun producten eruit?**
- **Welke distributiekkanalen, prijsstrategieën en marketingactiviteiten gebruiken ze?**
- **Wat is het prijsniveau?**

Op basis hiervan kunt u later uw marketingstrategie uitstippelen.

Ondersteuning

prepare2start

De subsidieregeling prepare2start van NL EVD Internationaal biedt ook ondersteuning bij landselectie en marktonderzoek.

www.agentschapnl.nl/prepare2start

Marktonderzoek door studenten

Marktonderzoek duur en tijdrovend? Het loont de moeite om een student te zoeken die het als stage of afstudeeropdracht voor u kan doen. De uitwisselings-organisatie Aiesec kan u in contact brengen met studenten in uw exportland.

www.aiesec.nl

NL EVD Internationaal: marktadviseurs

Als u zelf marktonderzoek doet, kunt u met uw vragen over landen en markten terecht bij een van de marktadviseurs van NL EVD Internationaal. Als u een nieuwe markt wilt verkennen, kunt u ook een oriëntatiegesprek aanvragen.

www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/marktadviseur

Kamer van Koophandel:

consulenten internationale handel

De consulenten internationale handel van de Kamer van Koophandel helpen u bij het selecteren van een exportland.

www.kvk.nl/consulent

Exporteren naar opkomende markten

NL EVD Internationaal biedt diverse regelingen om zakendoen met opkomende markten te ondersteunen. Een overzicht vindt u op:

www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/home/financiering_projecten/opkomende_markten

Kansrijke markten

Op de site van NL EVD Internationaal vindt u een interactieve kaart met de kansrijkste markten wereldwijd.

www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/home/sectoren/kansrijkemarkten.asp

Informatiebronnen voor landeselectie

Landenpagina's

Via de landenpagina's op de website van NL EVD Internationaal vindt u onder meer basisgegevens, informatie over economie, wetgeving, statistieken, marktbenadering en een selectie van nuttige adressen en websites.

www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/landen

Ambassades, brancheorganisaties, handelsorganisaties

Tallose organisaties helpen u op weg met informatie over specifieke landen.

www.internationaalondernemen.nl/exportgids

US Department of Commerce

De website van het Amerikaanse Department of Commerce biedt veel landen- en sectorinformatie, met name gemaakt door de Amerikaanse ambassades.

www.export.gov/mrktresearch

Tweelandenkamers

U kunt voor marktonderzoek ook gebruikmaken van de hulp van een Tweelandenkamer. Lidmaatschap is vooral interessant wanneer u zich gaat richten op een specifiek land.

[www.internationaalondernemen.nl/Exporteren/Exportgids/pub_gids_kvkb.asp?rubrieken=\(\(alleen%20ist\)%20en%20kvk\)_!mke&landen=niet%20ned&Nieuws=0&iaantal=50&sortering=titel&location=/exporteren/exportgids/](http://www.internationaalondernemen.nl/Exporteren/Exportgids/pub_gids_kvkb.asp?rubrieken=((alleen%20ist)%20en%20kvk)_!mke&landen=niet%20ned&Nieuws=0&iaantal=50&sortering=titel&location=/exporteren/exportgids/)

Bijeenkomsten

Landeseminars en spreekdagen

NL EVD Internationaal organiseert samen met de Kamer van Koophandel en het internationale economische netwerk seminars en spreek-dagen over specifieke landen.

De spreekdagen zijn een unieke gelegenheid om samen met vertegenwoordigers van diplomatieke posten te kijken naar uw kansen op de lokale markt.

www.internationaalondernemen.nl/agenda

Beurzen en handelsmissies

NL EVD Internationaal organiseert samen met partners regelmatig gezamenlijke beursinzendingen en handelsmissies. Het zijn ideale gelegenheden om contacten te leggen in het buitenland.

De voorbereidingen vragen tijd, maar de effectiviteit is groot.

Een overzicht van internationale activiteiten staat op:

www.internationaalondernemen.nl/agenda

Hoe gaat u de markt bewerken?

Nu u alles weet over het exportland van uw keuze, kunt u een marketingstrategie uitstippelen. U stelt een marketingplan op voor de vier p's: product, prijs, plaats en promotie.

- Product

Stem uw product af op de lokale behoeften (bijvoorbeeld smaak en uiterlijk), maar denk ook aan zaken als materiaalgebruik, maten en verpakking. Houd rekening met lokale standaarden en wettelijke bepalingen. Ook aspecten als garantie en service kunnen heel belangrijk zijn.

- Prijs

Stel een verkoopprijs vast door de concurrentie te analyseren. Prijs uzelf niet uit de markt met een te hoge of te lage prijs.

- Plaats

Levert u alleen aan een importeur of gaat u gebruikmaken van lokale partners en distributeurs? Richt de distributie zo in dat de producten in de juiste hoeveelheid en op tijd beschikbaar zijn.

- Promotie

U kunt een reclamecampagne opzetten, maar misschien zijn er minder kostbare en effectievere manieren om de aandacht te trekken van afnemers en tussenpersonen. Denk aan beurzen, elektronische marktplaatsen en het opzetten van een website.

Besluit uw marketingplan met een prognose. Welke resultaten denkt u te gaan halen? Beschrijf kwantitatieve en kwalitatieve doelstellingen, zoals marktaandeel en productbekendheid.

Bedenk goed dat een exportprijs meer elementen heeft dan u wellicht gewend bent. Een indruk:

Kostprijs

+ Meerkosten vanwege export (specificaties, keuringen, vertalingen)
 + Winstopslag
 = _____ **Prijs af fabriek/magazijn**

+ Exportverpakking en etikettering
 + Exportkredietverzekering
 + Bankkosten
 + Commissies (agent)
 = _____ **Exportprijs EXW
(af fabriek)**

+ Lokaal transport
 + Kosten haven of distributiecentrum
 + Inladingskosten
 + Kosten exportdocumenten
 _____ **Exportprijs FOB
(verzendingshaven)**

+ Kosten internationaal transport
 + Transportverzekering goederen
 + Kosten behandeling
 = _____ **Exportprijs CIF
(bestemmingshaven)**

Bij een 'exportprijs CIF' draagt u alle kosten tot en met de aankomst in de haven in het buitenland. U kunt met uw buitenlandse partner afspreken ook de volgende kosten voor uw rekening te nemen:

+ Uitladen, afhandelen en opslaan
 + Binnenlands transport en verzekering
 = _____ **Exportprijs DDU
(bestemmingsplaats)**

+ Invoer- en overige rechten en heffingen
 = _____ **Exportprijs DDP**

Ondersteuning

Marktscan

Voor ruim dertig landen kan NL EVD Internationaal voor u een marktscan laten maken. Hoe komt u aan lokale zakenpartners, agenten, distributeurs, en hoe bereikt u uw doelgroep?

NL EVD Internationaal zet uw vragen uit bij Nederlandse ambassades, consulaten-generaal en Netherlands Business Support Offices (NBSO's). U krijgt marktinformatie en contactadressen die nauw aansluiten op uw internationale strategie. NL EVD Internationaal kan u ook in contact brengen met experts die op commerciële basis werken.

www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/marktbewerking
www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/nbso

Openbare aanbestedingen

Misschien is het interessant om met uw product internationale organisaties te benaderen, zoals de Wereldbank, de Verenigde Naties, de Oost-Europa Bank en Europese instellingen.

Zij schrijven openbare aanbestedingen uit voor ontwikkelingslanden en landen in opkomst, en die vormen een gigantische markt. NL EVD Internationaal helpt u stap voor stap met informatie of een individueel gesprek.

www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/tio

Informatie

Landenpagina's

Op de landenpagina's van NL EVD Internationaal vindt u actuele informatie over belangrijke exportmarkten: nieuws, achtergrondinformatie, interessante sectoren, evenementen, ervaringsverhalen, financiering en projecten, en handige links.

www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/landen

Elektronische marktplaatsen

Op e-marktplaatsen is informatie te vinden over bedrijven, producten en prijzen. Via de meeste marktplaatsen kunt u direct zakendoen met bedrijven uit andere landen.

www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/e-business

Bijeenkomsten

Collectieve matchmaking

NL EVD Internationaal en andere instanties organiseren diverse activiteiten waar u potentiële handelspartners kunt ontmoeten, zoals handelsreizen, vakbeurzen en netwerkbijeenkomsten.

www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/matchmaking

Is het commercieel haalbaar?

Een goed exportplan bevat informatie over verwachte omzetten, kosten en marges:

- een berekening van de afzetten en omzetten over drie jaar
- een opsomming van de promotionele en operationele kosten over drie jaar
- een berekening van de commerciële resultaten over drie jaar.

Aan de hand van deze cijfers kunt u bepalen of uw exportplannen op korte termijn commercieel interessant zijn. Het maken van een begroting is ook zinvol als u er niet vanuit gaat dat u de eerste jaren winst zult maken. Het dwingt u de kosten zoveel mogelijk te beperken.

Op basis van de cijfers neemt u uiteindelijk het besluit om wel of niet te gaan exporteren. Daarbij kunt u ook andere zaken laten meewegen, zoals:

- Kunnen de aanloopkosten worden gedekt?
- Vergt de export grote aanpassingen in uw assortiment of organisatie?

- Vergt de exportmarkt een heel andere benadering (promotie, distributie) dan u gewend bent?
- Kunt u de juiste tussenpersonen vinden?
- Heerst er een liberaal handelsklimaat in het exportland?

Ondersteuning

Exportsubsidies

Exportsubsidies kunnen u helpen de sprong naar een andere markt te maken. Er zijn diverse regelingen en programma's. Op Antwoordvoorbedrijven.nl vindt u een compleet overzicht. De site verwijst u per exportsubsidie of regeling naar de uitvoerende instantie.

www.antwoordvoorbedrijven.nl

Uitgebreid exportplan

Op de website van de Kamer van Koophandel vindt u een blauwdruk voor een uitgebreid exportplan.

www.kvk.nl/internationalehandel

'Liever gericht schot dan schot hagel'

Wijngaard Kaas - Michiel de Graaf

'Exporteren is beslist niet iets waar je te gemakkelijk over moet denken, je moet de dingen intern goed regelen en het vergt een omschakeling in de productie. De vragen die je bij het maken van een exportplan moet beantwoorden, zijn niet vanzelfsprekend. Je moet goed kijken of je bedrijf er klaar voor is. Maar ik heb dat niet als een heel ingewikkeld proces ervaren. Ons bedrijf is relatief klein en de lijnen zijn kort. We konden alles intern goed bespreken, zodat we goed voorbereid konden beginnen. Al met al heb ik het veel meer als een uitdaging ervaren dan als een probleem.'



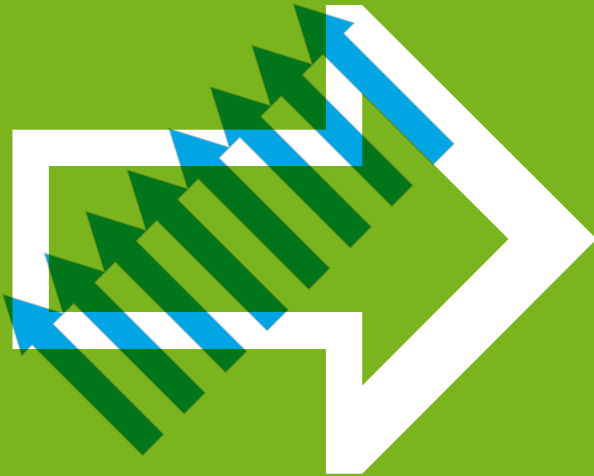
'We hebben NL EVD Internationaal een Marktscan laten doen. Zo'n scan geeft een goed beeld van alle interessante partijen in de markt. Het mooie is dat je heel brede informatie krijgt. Je krijgt zoveel stof dat je wel anderhalf jaar vooruit kunt. Als je net begint, is dat perfect.'

Lees meer op:

www.internationaalondernemen.nl/237655

DE PRAKTIJK

De praktijk



U hebt een duidelijk plan. Nu is het tijd voor actie. Er valt nog heel wat te regelen voordat u uw eerste product in het buitenland verkoopt. De rest van dit boekje begeleidt u stap voor stap bij:

- Een handelspartner vinden
- Juridische zaken
- Financiën en verzekeringen
- Transport en douane

De praktijk

Een handelspartner vinden



Directe en indirecte export

Exporteren kan op twee manieren: direct of indirect.

Bij directe export verkoopt u uw product rechtstreeks vanuit Nederland aan uw buitenlandse partner, eventueel via een eigen vertegenwoordiger, verkoopkantoor of vestiging.

Bij indirecte export verkoopt u uw product via een handelsagent, een handelshuis of importeur. Er zijn ook andere constructies mogelijk, zoals een inkoopcombinatie, een licentiecontract, een joint-venture of een samenwerking met een collega-exporteur (het piggyback- of kangoeroesysteem).

	Voordelen	Nadelen
Directe export	<ul style="list-style-type: none"> - direct contact met klanten - hogere marges - geen afhankelijkheid van buitenlandse partner 	<ul style="list-style-type: none"> - grotere financiële risico's - tijdsinvestering - beperkte marktdekking - onvoldoende marktkennis en kennis van cultuur
Indirecte export	<ul style="list-style-type: none"> - niet of nauwelijks extra personeel nodig - partner heeft marktkennis en toegang tot juiste afzetkanalen 	<ul style="list-style-type: none"> - lagere marges - afhankelijkheid van inzet partner

U kunt op verschillende manieren op zoek gaan naar potentiële handelspartners:

- een marktscan laten uitvoeren
www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/marktscan
- gebruikmaken van adressenbanken op internet
- vakbeurzen en tentoonstellingen bezoeken
- deelnemen aan een handelsmissie
- via NBSO's, ambassades en consulaten
- via contacten van Nederlandse of buitenlandse collega's in aanverwante branches
- inschakelen van handelsbemiddelings-, advies- en consultancybureaus
- zakendoen op elektronische marktplaatsen
www.emarketservices.com

TIP

Win altijd informatie in over het betalingsgedrag en de kredietwaardigheid van potentiële klanten. Dit kan bij:

- handelsinformatiebureaus zoals Graydon en Dun & Bradstreet (relatief duur)
- verzekeringsmaatschappijen
- het bedrijf zelf (jaarverslag opvragen)
- klanten van het bedrijf
- banken

Ambassades hebben goede lokale contacten en grote kennis van het land en het bedrijfsleven. Zij kunnen u ook waarschuwen voor malafide praktijken.

Distributeur of agent?

Veel beginnende exporteurs kiezen voor indirecte export en zoeken een handelspartner in het buitenland. Lokale partners kennen de markt en beschikken over veel contacten.

De meeste exporteurs zoeken een handelsagent of een distributeur om hun product te verkopen. Dit zijn twee fundamenteel verschillende trajecten.

Distributeur

Een distributeur koopt voor eigen rekening en risico uw goederen in. Hij investeert in voorraad en betaalt (in de regel) de kosten van invoerheffingen, opslag, promotie, verkoop, distributie en verzekeringen. Hij stelt ook zelf de prijzen vast en bepaalt hoe de markt wordt bewerkt met reclame en dergelijke. Over zaken als garantie en service kunt u in het contract nadere afspraken maken.

Agent

Een agent opereert op zijn markt namens u en koopt zelf geen goederen in. U bent zijn 'principaal'. De agent bewerkt de markt met uw verkoopmateriaal en prijslijsten, boekt orders en geeft deze aan u door. U levert en factureert rechtstreeks aan zijn klant. Voor zijn diensten betaalt u de agent een vooraf overeengekomen percentage provisie. De agent loopt dus geen financieel risico. Hij investeert zijn tijd en betaalt soms een deel van de promotiekosten.

Bij het zoeken en selecteren van een buitenlandse handelspartner kunt u vele wegen bewandelen. U kunt zelf actief op zoek gaan via een handelsmissie of zakenreis of door internationale vakbeurzen te bezoeken. Ook zijn er sites waarop buitenlandse bedrijven zichzelf aanbieden als handelspartner. Dergelijke handelsaanvragen liggen ook bij de Kamer van Koophandel en brancheorganisaties. Bij de zoektocht kunt u hulp en informatie krijgen van deskundige instanties in eigen land en ambassades. Hoe u ook op zoek gaat of welke weg u ook bewandelt, u hebt natuurlijk vooraf bepaald waaraan een succesvolle partner moet voldoen. Dat vergemakkelijkt uw zoektocht.

TIP

Grote beursverzamelersites zijn:

www.expodatabase.com
www.auma.de

TIP

De consultants internationale handel van de Kamer van Koophandel of een tweelandenkamer kunnen u in contact brengen met bedrijven, agenten en distributeurs.

Wees kritisch bij het zoeken van een handelspartner. Stel uzelf telkens de volgende vragen:

- Heeft het bedrijf kennis van de markt en de afnemers?
- Heeft het bedrijf ervaring met soortgelijke producten?
- Heeft het bedrijf geen concurrerende producten in het assortiment?
- Is alles organisatorisch goed op orde?
- Is het bedrijf commercieel en financieel gezond?
- Biedt het goede productie- en distributiemogelijkheden?
- Heeft het landelijke dekking?
- Kan het bedrijf service verlenen en reparaties verrichten?
- Is er wederzijds vertrouwen?
- 'Klikt' het?

TIP

Tips van de Kamer van Koophandel:

- Als uw distributeur nog andere producten voert, zorg er dan voor dat hij voldoende aandacht besteedt aan uw merk. Een goede marge werkt stimulerend.
- Overtuig uw distributeur ervan dat u voor langere tijd zaken met hem wilt doen.
- Maak voldoende middelen vrij om de verkoop te ondersteunen (promotiebudget).
- Bezoek het land en uw distributeur regelmatig.

Onderhandelen

U wint veel in de onderhandelingen als u de achtergrond en cultuur van uw buitenlandse gesprekspartner begrijpt. Houd rekening met verschillen in taal en (onderhandelings)cultuur en verzamel hierover betrouwbare informatie. Iedere cultuur is anders en er is dus niet één aanpak die de beste is. Amerikanen gaan bijvoorbeeld sterk uit van de rationele aanpak, terwijl Japanners eerst hun buitenlandse gast willen leren kennen. In de Verenigde Staten kunnen onderhandelingen heel kort duren, maar in Japan kunnen ze zich uitstreken over maanden.

Taal

Tolken en vertalers zijn in contacten met het buitenland vaak hard nodig om adequaat met uw partner te kunnen onderhandelen, zowel mondeling als schriftelijk. Besef dat in gesprekken ook non-verbale signalen van belang kunnen zijn. Pas u aan aan de plaatselijke gewoonte, maar doe uzelf geen geweld aan.

'Zet voor een Duitse klant een grote kan koffie klaar'

Tetterode Glas – Jaap Wiersema

'Onze partners hebben we zelf gevonden, gewoon door websites te bezoeken. Je stuurt een mailtje of je belt: kunnen we misschien iets voor elkaar betekenen? Meestal krijg je wel een positieve reactie. Dan gaan we er naartoe en nemen we monsters mee. Het is wel handig om dan meerdere afspraken te plannen.'

'Het is goed om zo veel mogelijk kennis te nemen van de lokale gebruiken en cultuur. Vrij elementaire dingen kunnen heel anders zijn. Zelfs koffie drinken. Iemand die Duitsland goed kent wees me daarop: in Nederland serveren we één kopje, maar Duitsers vinden dat bijzonder ongastvrij. Je moet een grote kan met koffie op tafel zetten.'



'Een partnerschap sluiten is altijd een sprong in het diepe. Maar dat is met alles zo als je onderneemt: je neemt risico. We onderhouden altijd goed telefonisch contact en gaan twee keer per jaar op bezoek. Als we zien dat er minder bestellingen binnenkomen dan verwacht, onderzoeken we hoe dat zit.'

Lees meer op:

www.internationaalondernemen.nl/237656

De praktijk

Juridische zaken



Met internationale handel zijn vaak grote financiële bedragen gemoeid. Daarom is het belangrijk goede afspraken te maken. Verloopt straks alles zonder problemen, dan is dat behalve aan uw goede voorbereiding te danken aan het feit dat u alles juridisch goed hebt geregeld. Ontstaan er toch problemen, dan staat u sterker en zijn de wederzijdse verplichtingen duidelijk. In dit hoofdstuk behandelen we alle juridische aspecten van export, van het opstellen van het contract tot en met de bescherming van intellectueel eigendom.

- **De handelsovereenkomst**
- **Verschillende rechtssystemen**
- **Algemene voorwaarden**
- **Conflicten**
- **Wettelijke eisen aan het product**
- **Aansprakelijkheid**
- **Bescherming tegen namaak**

De handelsovereenkomst

Met uw agent of distributeur sluit u een handelsovereenkomst waarin u uw beider rechten en plichten vastlegt. Dit contract bevat onder meer de volgende elementen:

Agentuurovereenkomst

- aard en doel van de overeenkomst
- deelnemende partijen
- werkingsbereik (zowel geografisch als naar afnemers)
- verplichtingen van de handelsagent
- verplichtingen van de principaal (u)
- vergoeding aan de handelsagent
- non-concurrentiebepalingen
- beëindiging van de overeenkomst plus gevolgen (waaronder schadevergoeding en goodwill-vergoeding)
- toepasselijk recht en bevoegde rechter

Distributieovereenkomst

- deelnemende partijen
- onderwerp van de overeenkomst
- afbakening contractgebied (wel of geen exclusiviteit?)
- looptijd van de overeenkomst
- rechten en plichten van de distributeur (koper)
- rechten van industrieel eigendom
- rechten en plichten van de fabrikant/leverancier
- non-concurrentiebepalingen
- beëindiging van de overeenkomst plus gevolgen
- toepasselijk recht en bevoegde rechter

De rechten en plichten van beide partijen zijn veelal vastgelegd in wetten, die per land kunnen verschillen. In de Europese Unie moet elke agentuurovereenkomst gebaseerd zijn op de EU-richtlijn 86/653. Eén ding is bij alle agentuurovereenkomsten hetzelfde: wilt u de overeenkomst verbreken, dan kost dat u geld. Raadpleeg altijd een juridisch expert bij het opstellen van de handelsovereenkomst.

TIP

Weet met wie u zakendoet. Achterhaal of uw partner handelt als privépersoon of als bestuurder van een vennootschap, of dat hij een volmacht heeft gekregen. Heeft u te maken met een conglomeraat van bedrijven, zorg dan dat u precies weet welke vennootschap uw contractpartij is.

Ondersteuning

Fenedex en (branche)organisaties kunnen u helpen bij het opstellen van een goed contract. Fenedex verkoopt ook een Checklist Exporttransacties van A t/m Z.

www.exportpublicaties.nl

De International Chamber of Commerce (ICC) geeft Engelse taalige modelcontracten uit voor het aannemen van agenten en distributeurs in het buitenland en heeft checklists voor het opstellen van agentuur- en distributiecontracten.

www.icc.nl/publicatie

Het Verbond van Nederlandse Tussenpersonen heeft juristen gespecialiseerd in internationaal agentuurrecht die contracten kunnen controleren.

www.vnt.org

Verschillende rechtssystemen

Afspraken die u met uw afnemers maakt, legt u bij voorkeur schriftelijk vast. Het is niet wettelijk verplicht, maar het voorkomt meningsverschillen en kostbare disputen.

Voor handelscontracten gelden in de meeste landen algemene rechtsregels. Deze zijn onder te verdelen in regels van 'dwingend recht' en regels van 'regelend recht'. Van regels van regelend recht mag u afwijken, van regels van dwingend recht niet. Als u over bepaalde zaken niets afspreekt in het contract, gelden de regels van dwingend recht.

Handelaren hebben vaak een voorkeur voor het recht van hun eigen land. Dat stuit vaak op bezwaren bij de andere partij. Om dit op te lossen, wordt vaak verwezen naar internationale wetgeving, zoals het Weens Koopverdrag voor goederen of de Unidroit Principles of International Commercial Contracts.

Weens Koopverdrag

Het Weens Koopverdrag regelt de totstandkoming van de koopovereenkomst, de verplichtingen van de koper en verkoper en de gevolgen van het niet nakomen van deze verplichtingen. Een groot aantal landen heeft het verdrag ondertekend, en daardoor speelt het een belangrijke rol bij exporttransacties.

Meer informatie

De Nederlandse tekst van het Weens Koopverdrag staat in het ICC Model International Sale Contract van de International Chamber of Commerce. De tekst is ook opgenomen in de Fenedex-uitgave 'Internationale koop van roerende goederen: het Weens Koopverdrag'.

www.icc.nl/publicatie

www.exportpublicaties.nl

De Engelse versie van het Weens Koopverdrag heet de Convention on International Sale of Goods (CISG) en is te vinden op de website van de Commissie voor Internationaal Handelsrecht van de Verenigde Naties.

www.uncitral.org > zoek op 'CISG'

De Unidroit Principles of International Commercial Contracts kunt u downloaden van:

www.unidroit.org

Algemene voorwaarden

In het contract neemt u ook uw algemene voorwaarden op. Algemene voorwaarden worden ook wel leverings-, betalings-, standaard-, inkoop- of verkoopvoorwaarden genoemd. Ze zijn een belangrijk juridisch uitgangspunt voor internationale verkoop.

Checklist algemene voorwaarden

- Toepasselijkheid (geldigheid van de algemene voorwaarden voor alle transacties; uitsluiting van de algemene voorwaarden van de wederpartij)
- Aanbieding en aanvaarding (alle aanbiedingen zijn vrijblijvend en binden de aanbieder pas na schriftelijke orderbevestiging)
- Kwaliteiten/kwantiteiten (producten voldoen aan bepaalde minimumnormen c.q. hoeveelheden)
- Leveringstermijnen
- Leveringscondities/Incoterms
- Eigendomsvoorbehoud
- Verpakking
- Industriële en intellectuele eigendomsrechten
- Klachten en reclames
- Garantie en aansprakelijkheid
- Betalingsvoorwaarden, betalingstermijn, boetebeding
- Situaties van overmacht
- Welk recht is van toepassing?
- Geschillenbeslechting (mogelijkheid van arbitrage?)
- Waar zijn de algemene voorwaarden gedeponeerd (Kamer van Koophandel of griffie van rechtbank)?

Zorg dat uw afnemer op de hoogte is van uw algemene voorwaarden vóórdat u de overeenkomst sluit. Voeg de voorwaarden bij uw offertes en vermeld in de offerte dat uw leveringen zijn onderworpen aan algemene voorwaarden. Alleen vermelden op de factuur is onvoldoende. In Nederland is het gebruikelijk om te verwijzen naar gedeponeerde voorwaarden bij een Kamer van Koophandel of arrondissementsrechtbank. Dat werkt niet als u de grens over gaat. In Groot-Brittannië en de Verenigde Staten doet u er het beste aan om de (Engelstalige) algemene voorwaarden onderdeel van het contract te maken. Dan worden ze bij ondertekening van het contract automatisch geaccepteerd.

TIP

Laat uw algemene voorwaarden vertalen zodat uw afnemer ze kan begrijpen. Anders zijn ze mogelijk niet geldig.

Incoterms

In uw algemene voorwaarden kunt u ook aangeven welke Incoterm van toepassing is op de levering. Incoterms (International Commercial Terms) zijn wereldwijd erkende standaard leveringscondities, opgesteld door de International Chamber of Commerce (ICC). Meer hierover leest u in het hoofdstuk 'Transport en douane'.

Ondersteuning

Voor hulp bij het opstellen van algemene voorwaarden kunt u terecht bij gespecialiseerde advocaten en bij verschillende brancheorganisaties.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de consulent internationale handel van uw Kamer van Koophandel.

www.kvk.nl/consulent

Conflicten

Als u een onoplosbaar verschil van mening krijgt met uw buitenlandse afnemer kunt u in een juridische procedure verzeild raken. Bereid u daarop voor door in het contract af te spreken aan welke rechter het geschil zal worden voorgelegd en volgens welk recht de zaak zal worden beoordeeld.

Bent u de eisende partij, dan is in beginsel de Nederlandse rechter bevoegd. Maar dat geldt niet wanneer de gedaagde in een land woont dat een bevoegdheidsverdrag met Nederland heeft afgesloten. In dat geval kan hij alleen voor zijn eigen rechter gedaagd worden. Dit geldt voor veel Europese landen.

Arbitrage

U kunt met uw afnemer in het contract overeenkomen dat u bij een geschil niet naar de rechter stapt maar de hulp van een arbiter inroept. Een arbiter is vaak een deskundige uit uw branche. U kunt samen een arbiter zoeken (private arbitrage), maar meestal wordt een onafhankelijke arbitrage-instantie ingeschakeld.

In het algemeen is arbitrage een snellere methode om duidelijkheid te krijgen. Zaken kunnen vaak binnen een jaar worden opgelost.

Een andere mogelijkheid is mediation. Onder leiding van een neutrale derde probeert u in een gestructureerd onderhandelingsproces het conflict op te lossen.

Meer informatie

Het Hof van Arbitrage van de International Chamber of Commerce heeft regels opgesteld voor arbitrage en mediation.
www.icc.nl/publicatie

Het Nederlands Arbitrage Instituut treedt zonder winstoogmerk op als arbiter.
www.nai-nl.org

Wettelijke eisen aan het product

In andere landen kunnen andere eisen aan uw product worden gesteld. Dat is niet alleen een kwestie van smaak. Het kan ook gaan om wetten en regelgeving over onder meer invoer, veiligheid en volksgezondheid. Er kunnen eisen gelden voor de samenstelling van het product, maar ook bijvoorbeeld voor etikettering. Als u een technisch product levert, wordt vaak een handleiding of gebruiksaanwijzing in de landstaal geëist. Sommige niet-Europese landen willen de goederen geïnspecteerd hebben voordat ze worden verzonden.

Technische apparaten en machines krijgen vaak een dure en tijdrovende keuring voorgeschreven. Een keurmerk voor het ene land geldt niet altijd ook in andere landen, al accepteren de verschillende keuringsinstanties elkaars certificaten steeds vaker. In de Europese Unie is voor veel producten een CE-markering (Conformité Européenne) verplicht.

Ondersteuning

Of voor uw product een keuring nodig is, kunt u nagaan bij de Kamer van Koophandel. Syntens, gevestigd in de meeste provinciehoofdsteden, is een aanspreekpunt voor technische producten.

www.kvk.nl

www.syntens.nl

Meer informatie

Een lijst van industriële producten waarvoor een CE-markering verplicht is vindt u op de website van NL EVD Internationaal.

www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/ce-markering

NL EVD Internationaal heeft een overzicht van de richtlijnen voor de CE-markering. Op de landenpagina's van NL EVD Internationaal vindt u informatie over producteisen en etiketterings- en verpakkingsvoorschriften.

www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/ce-markering

www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/landen

Euronorm is een website met informatie over normering, voor en door bedrijven.

www.euronorm.net

Aansprakelijkheid

Als u een gebrekkig product op de markt brengt, dan bent u aansprakelijk voor de schade die daardoor ontstaat, óók als het gebrek niet uw schuld is en zelfs als u beschikt over keuringscertificaten.

Als u aansprakelijk wordt gesteld, kunt u te maken krijgen met torenhoge financiële claims, vooral in de Verenigde Staten.

U kunt het risico op claims verkleinen:

- Besteed veel aandacht aan de gebruiksaanwijzingen en etiketten. Stel deze altijd op in de landstaal.
- Sluit een goede verzekering af. Reken op een hoge premie voor de VS en Canada.
- Open een dochteronderneming in het exportland. Eventuele claims komen dan daar terecht.
- Sluit een 'indemnity agreement' af, waarbij een andere partij – bijvoorbeeld de distributeur – zich exclusief aansprakelijk stelt.

Bescherming tegen namaak

Als u een nieuw of uniek product op een buitenlandse markt introduceert, dan wilt u niet dat anderen dit klakkeloos namaken. U kunt voorzorgsmaatregelen nemen door uw merk te deponeren en – als het om een eigen uitvinding gaat – uw product te octrooieren.

Merkbescherming

Om te voorkomen dat anderen van uw reputatie en goodwill profiteren, kunt u uw merk deponeren bij het Benelux-Bureau voor de Intellectuele Eigendom. U verkrijgt dan het exclusieve gebruiksrecht op het merk. Dat kost gemiddeld 240 euro. Voor bescherming buiten de Benelux kunt u een aanvraag doen bij het Europees Merkenbureau van de Europese Unie in Alicante of bij de World Intellectual Property Organization in Genève. Voor Europese bescherming gedurende tien jaar bent u ongeveer 1.000 euro kwijt.

Octrooi

Een octrooi (ook wel patent) geeft u het exclusieve recht op het gebruik van uw uitvinding. U kunt anderen (laten) verbieden het product te vervaardigen en verhandelen. Gebeurt dit toch, dan kunt u behalve schadevergoeding ook de afdracht van de genoten winst vorderen.

U kunt een octrooi zelf aanhouden, maar u kunt het ook verkopen of in licentie geven.

Meer informatie

Benelux-Bureau voor de Intellectuele Eigendom (BBIE)

www.boip.int

Europees Merkenbureau

www.oami.europa.eu

World Intellectual Property Organization

www.wipo.int

Europees Octrooibureau (Rijswijk)

www.epo.org

De International Chamber of Commerce heeft een Commercial Crime Services Bureau dat (onder meer) meer namaak van producten bestrijdt.

www.icc-ccs.org

'Zet nooit je principes opzij'

André Verdaasdonk – CNS International

'Ik heb geleerd dat je niet te snel mee moet gaan met de eisen van je klant. Dat is lastig, zeker in het begin, want dan wil je elke deal pakken die je kunt krijgen. Maar voor je het weet zit je vast aan een wurgcontract, waarin een partner heeft geregeld dat hij de enige verkoper van je product wordt. Laat dus alles nalezen en zet nooit je principes opzij.'



'Amerikanen leggen het liefst de hele wereld de wet op, maar uiteindelijk valt het best wel mee. Je hebt het voordeel dat ze op dat moment vaak al besloten hebben dat ze je software willen hebben. Dat maakt dat je kunt zeggen: we dekken je volgens de Europese regels, de rest moet je zelf oppakken. *Take it or leave it.*'

Lees meer op:
www.internationaalondernemen.nl/237657

De praktijk

Financiën en verzekeringen



Het is altijd vervelend als uw klant niet betaalt, en het wordt nog vervelender als hij zich in het buitenland bevindt. Geografische afstand, andere wet- en regelgeving en een andere betalingsmoraal belemmeren een vlotte incasso. In dit hoofdstuk vindt u de belangrijkste informatie over betaling bij export en manieren om het betalingsrisico te verzekeren.

- **Manieren van betalen**
- **Kredietverzekeringen**
- **Financiering**

Manieren van betalen

U kunt met uw afnemer afspreken hoe hij betaalt. De meest voorkomende betalingswijzen zijn:

- open account
- cheques
- documentair incasso
- letter of credit (L/C)

Open account

De meeste buitenlandse transacties worden gedaan met een open account. U levert de goederen, stuurt een factuur, en uw afnemer maakt het bedrag over. Precies zoals u het in Nederland waarschijnlijk gewend bent.

Bij een open account heeft u weinig zekerheid dat de betaling wordt voldaan. Een voordeel is dat er geen extra kosten aan zijn verbonden. U kunt wel uw risico afdekken door een kredietverzekering af te sluiten.

TIP

Gebruik een open account alleen voor afnemers met wie u een langere relatie heeft en die u vertrouwt. Als betalingen op een gegeven moment uitblijven, vraag dan eerst om betaling van het openstaande saldo voordat u weer gaat leveren.

Bankgarantie

Een bankgarantie wordt wel gebruikt voor transacties van specifieke producten en diensten in branches met weinig concurrentie.

Uw afnemer kan om een bankgarantie vragen als hij vooruitbetaalt. Daarbij garandeert uw bank dat het vooruitbetaalde bedrag wordt teruggestort als u niet levert. Het omgekeerde kan ook. In dat geval garandeert de bank van uw afnemer de betaling als de goederen zijn geleverd.

Een bankgarantie is een goed alternatief voor een Letter of Credit: minder rompslomp en toch zekerheid.

Rembours

Bij levering onder rembours betalen afnemers op het moment dat ze de goederen ontvangen. Dat hoeft niet per se bij de chauffeur; u kunt ook afspreken dat de afnemer de rekening elektronisch voldoet.

Documentair incasso

Bij een documentair incasso krijgt uw afnemer de goederen als hij heeft betaald en krijgt u uw geld niet voordat u de benodigde exportdocumenten (zoals vrachtbrieven en de assurantiepolis) heeft overhandigd. Gelijk oversteken dus; een goede oplossing als u uw afnemer niet goed kent.

De afwikkeling van een documentair incasso gebeurt door uw bank en de bank van uw klant. Uw bank stuurt de stukken naar de bank van uw afnemer, en die biedt ze aan uw afnemer aan in ruil voor betaling.

Een documentair incasso biedt meer zekerheid dan een open account, maar er zijn risico's. Uw afnemer kan bijvoorbeeld de goederen weigeren. U moet ze dan terughalen, en dat kost veel geld.

Letter of Credit

Een Letter of Credit of L/C is de meest zekere, maar ook duurste manier om een transactie af te handelen. De bank van de afnemer betaalt de koopprijs of accepteert een wissel tegen de afgifte van voorgeschreven documenten, zoals facturen, certificaten van oorsprong en assurantiepolissen. Bij een goed opgestelde L/C bent u verzekerd van betaling en uw afnemer van levering. Een nadeel is dat de bank de goederen niet controleert, waardoor uw afnemer geen zekerheid heeft dat hij ook echt de goederen ontvangt die hij heeft besteld. Het gebeurt dan ook wel dat afnemers

de goederen voor verscheping laten controleren door een onafhankelijke partij (de zogenaamde pre-shipmentinspectie). Een L/C wordt ervaren als een moeilijk betalingsinstrument. Het komt veel voor dat betaling alsnog uitblijft omdat de documenten niet in orde zijn of niet precies overeenkomen met de voorwaarden die gesteld zijn in de L/C.

TIP

Zorg dat de Letter of Credit betaalbaar kan worden gesteld bij een bekende bank in uw eigen land.

TIP

Sommige betalings- en leveringscondities kunnen elkaar bijten. Een L/C gaat bijvoorbeeld niet samen met de Incoterm ExWorks.

Wissels en cheques

Bij onder meer documentaire incasso's en Letters of Credit worden vaak wissels en cheques gebruikt. Beide zijn financiële documenten waarin uw afnemer een schuld aan u vastlegt. Cheques zijn in veel landen gebruikelijk. Een cheque vermindert het betalingsrisico, omdat het afgeven van een ongedekte cheque strafbaar is. Een nadeel van cheques is dat het lang kan duren om ze te innen.

Wissels worden veel gebruikt in Frankrijk. Als u vaak Franse wissels ontvangt is het verstandig om daar een bankrekening te openen, want anders is het incasseren vrij duur.

Ondersteuning

Een onderzoek naar de kredietwaardigheid van uw buitenlandse relaties is in sommige gevallen aan te raden. Gespecialiseerde bureaus als Dun & Bradstreet, Kisys en Graydon helpen u daar tegen betaling bij.

De marktadviseur van NL EVD Internationaal kan u meer vertellen over de betalingsgewoonten in uw exportland. Meer informatie vindt u ook op de landenpagina's van NL EVD Internationaal.

www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/marktadviseur
www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/landen

Meer informatie

Tips voor Letters of Credit vindt u in de Checklist Letter of Credit van Fenedex.

www.exportpublicaties.nl

Kredietverzekeringen

Om zeker te weten dat u bij levering op een open account uw geld krijgt, kunt u uw transacties verzekeren bij een kredietverzekeraar. U betaalt meestal een premie over uw omzet.

Die is afhankelijk van het risico en varieert tussen 0,25 en 1 procent. Voor die premie zijn ook uw binnenlandse transacties verzekerd. Bij sommige verzekeraars is het ook mogelijk om losse transacties te verzekeren.

Een kredietverzekering kunt u alleen afsluiten als u levert aan zakelijke klanten.

Kredietverzekeraars keren alleen uit als uw afnemer uit onmacht niet kan betalen, niet als hij om andere redenen in gebreke blijft.

De voordelen van een kredietverzekering:

- U beschermt het voortbestaan van uw onderneming
- U kunt makkelijker een bankkrediet aanvragen of verruimen
- U kunt terugvallen op een professioneel incasso-apparaat en de kosten van incasso zijn meeverzekerd
- U kunt betere voorwaarden hanteren dan concurrenten, omdat de kredietverlening (levering op een open account) minder risicovol wordt.

De spelregels:

- U moet een kredietlimiet aanvragen voor uw afnemers. Pas als de verzekeraar akkoord is, mag u leveren. Levert u bij een negatief advies, dan is de lading niet gedekt.
- Als uw afnemer niet volgens afspraak betaalt, stuurt u een aanmaning.
- Negentig dagen na de vervaldatum neemt de verzekeringsmaatschappij het incasso over.
- Als er zes maanden na de vervaldatum nog geen zicht is op betaling, kunt u een claim indienen.

Wel of niet verzekeren?

In het algemeen is een kredietverzekering interessant vanaf een omzet van 50.000 euro.

Meer informatie

Voor een kredietverzekering kunt u terecht bij uw eigen bank of bijvoorbeeld bij Atradius, een van de grootste kredietverzekeraars ter wereld.

www.atradius.nl

www.eulerhermes.nl

www.interpolis.nl

www.trade4sure.nl

Financiering

Als u gaat exporteren, moet u extra voorraden aanleggen en krediet verschaffen aan afnemers. Daarvoor is geld nodig. Nederlandse banken kunnen tot zestig procent van de vorderingen op afnemers voorfinancieren, of zeventig procent als u een kredietverzekering hebt afgesloten. Maar ook dan zult u eigen vermogen moeten meebrengen.

Een bank zal uw exportplan willen zien als u aanklopt voor voorfinanciering. Wat moet er in een exportplan staan?

- het eigen vermogen en de financieringsbehoefte
- een begroting en een liquiditeitsprognose (verwachte maandelijkse inkomsten en uitgaven)
- een prognose van de openingsbalans
- een prognose van de balansen aan het einde van het eerste en tweede jaar
- een prognose van de winst- en verliesrekening in de eerste twee jaren

Behalve op de kwaliteit van uw exportplan zal uw bank letten op:

- branche en type onderneming
- winstmarges
- eigen vermogen (solvabiliteit) afgezet tegen de financieringsbehoefte
- liquiditeit
- het toepasselijk recht in uw facturen
- uw contracten en afnemers
- uw ervaring

Andere financieringsmogelijkheden

Behalve financiering door een bank kunt u op andere manieren aan startkapitaal voor export komen. U kent ze waarschijnlijk uit uw Nederlandse praktijk:

- rekening-courantkrediet (rood staan tegen een gunstiger rente)
- overbruggingslening of lening voor de middellange termijn (tot tien jaar)
- borgstellingskrediet (de overheid staat garant)
- durf- of startkapitaal van derden (voorheen de 'Tante Agaath'-lening; tot 50.000 euro)

Factoring

Een andere mogelijkheid is het inschakelen van een factormaatschappij. Die kan tot meer dan zeventig procent van de vorderingen voorfinancieren, als u tenminste een kredietverzekering heeft afgesloten.

Een factormaatschappij kan ook uw debiteurenbeheer overnemen. Ze neemt dan het risico van u over dat een afnemer niet betaalt. Factoring is ook dus een vorm van kredietverzekering.

Factoring is interessant als:

- uw omzet meer dan 450.000 euro bedraagt (gelet op de kosten van factoring)
- uw omzet groeit
- uw debiteuren meer dan dertig procent van de balans uitmaken
- het debiteurensaldo pieken vertoont
- de debiteurentermijn oploopt
- de debiteurenadministratie voor grote werkdruk zorgt
- u onverwacht grote debiteurenverliezen lijdt

Meer informatie

Factormaatschappijen in Nederland:

IFN Finance

www.ifnfinance.nl

De Lage Landen

www.delagelanden.com

ING Commercial Finance

www.ingcomfin.com

Meer informatie over het Borgstellingskrediet vindt u op:

www.agentschapnl.nl/bbmbk

‘We vragen nu altijd een bankgarantie’

Henriëtte de Jong – Jet4Kids

‘We vragen nu altijd een bankgarantie of een Letter of Credit. Het is een keer misgegaan bij een order uit IJsland. We waren nog zo groen als gras en verstuurden alles zonder verzekering en bankgarantie. Je denkt: dat scheelt in de kosten. Bij de eerste order ging het goed, er werd binnen een maand betaald. Maar de tweede order hebben ze nooit betaald. Ze zeiden dat het door de kredietcrisis kwam. We hebben er nu een credit-managementbedrijf op gezet. Ik denk dat we blij mogen zijn als we nog 60 procent betaald krijgen.’

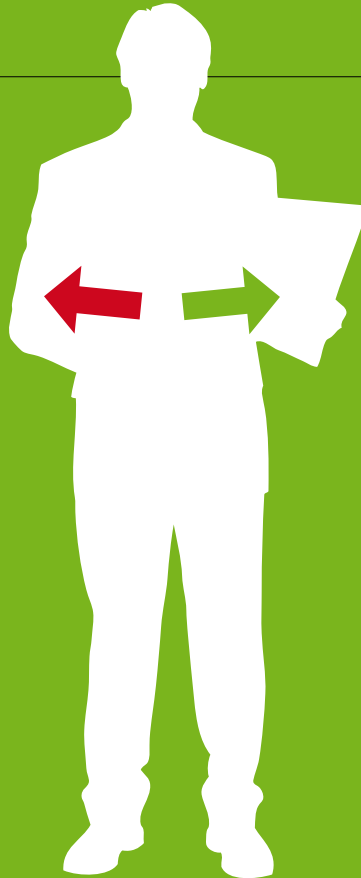
Lees meer op:
www.internationaalondernemen.nl/237658



‘Ik weet nu dat je niet blindelings moet vertrouwen op een partner, ook al zijn de gesprekken nog zo fijn en heb je elkaar al drie keer gezien. Je weet nooit wat er in zo’n bedrijf speelt. Daar moet je je per bedrijf en land echt stevig in verdiepen: hoe sterk staan ze er voor? En vergeet ook de valutakoersen niet. Als je je prijzen niet voortdurend aanpast, kun je een flink stuk van je marge mislopen.’

De praktijk

Transport en douane



Transport is verplaatsing van A naar B, maar voordat dat geregeld is, moet u heel wat keuzes maken: welk transportmiddel kiest u? Sluit u een transportverzekering af? Op welk moment gaan 'rekening en risico' van de goederen over naar uw buitenlandse afnemer, en welke transportdocumenten moet u regelen? In dit hoofdstuk leest u alles over:

- **Manieren van vervoer**
- **Incoterms**
- **Transportdocumenten**
- **Douane**
- **Btw**
- **Transportverzekering**

Manieren van vervoer

U kunt kiezen voor transport per vrachtauto, boot, spoor, vliegtuig of een combinatie daarvan. Verzending per post of koerier kan ook, maar is vaak alleen aantrekkelijk bij kleine zendingen. Welke van de verschillende vervoersmiddelen u kiest, is afhankelijk van het gewicht, het volume en de houdbaarheid van uw producten, de afstand en de gewenste snelheid.

Expediteur

Het kiezen van de juiste vervoerder, het vergelijken van tarieven, het aanmaken van de benodigde vervoersdocumenten en contracten en het doorlopen van douaneformaliteiten vragen veel specialistische kennis. Hiervoor kunt u gebruik maken van de diensten van een expediteur. Een expediteur vervoert niet zelf, maar reserveert in overleg met u vrachtruimte en adviseert u over de beste prijs. Hij staat borg voor vrachtpenningen en invoer-rechten, verzekert goederen en organiseert het vervoer van deur tot deur en de opslag. Expediteurs kunnen douane-procedures aanzienlijk versnellen.

Groupage

Expediteurs bieden ook groupagediensten aan. Ze combineren kleinere zendingen van verschillende ondernemers tot grotere (container)ladingen en kunnen zo betere prijzen bedingen. Expediteurs die een compleet pakket aan diensten aanbieden, zoals door-to-door service, worden ook wel integrators genoemd. Voorbeelden van integrators zijn Nedlloyd, Frans Maas, Federal Express en DHL.

Meer informatie

De ledenlijst van de Federatie van Nederlandse Expediteurs-organisaties (Fenex) biedt een overzicht van expediteurs.

www.fenex.nl

Incoterms

Eerder in dit boekje heeft u kunnen lezen dat u in uw algemene voorwaarden ook leveringscondities kunt opnemen. In de internationale handel is het gebruikelijk om daarbij gebruik te maken van de Incoterms 2000 van de International Chamber of Commerce (ICC). Incoterms zijn wereldwijd aanvaard. Beide partijen weten precies waar ze aan toe zijn.

Incoterms regelen de rechten en plichten van de koper én de verkoper. Dan gaat het om belangrijke zaken als:

- **Wie zorgt er voor de verzekeringen, de vergunningen, de machtigingen en andere formaliteiten?**
- **Wie verzorgt het transport en tot waar?**
- **Wanneer gaan de risico's en de kosten van de levering over van de verkoper op de koper? ('critical point'; van belang bij schade)**

Let op! Incoterms regelen niet:

- **de eigendomsoverdracht (sterk verschillend van land tot land)**
- **de verhoudingen tussen koper/verkoper en de vervoerder**
- **betalingsvoorwaarden, garantie en afhandeling bij wanprestatie**

Het is belangrijk om ook hierover goede afspraken te maken. Een voorbeeld: in Nederland gaat het eigendom pas over als de goederen zijn geleverd, terwijl dat in Frankrijk en België al gebeurt bij het sluiten van de koop.

Er zijn dertien Incoterms. Zeven voor alle soorten transport en zes speciaal voor transport over water:

Alle soorten transport

- Ex Works (EXW)
- Free Carrier (FCA)
- Carriage Paid To (CPT)
- Carriage and Insurance Paid To (CIP)
- Delivered at Frontier (DAF)
- Delivered Duty Unpaid (DDU)
- Delivered Duty Paid (DDP)

Water

- Free Alongside Ship (FAS)
- Free on Board (FOB)
- Cost and Freight (CFR)
- Cost Insurance and Freight (CIF)
- Delivered Ex Ship (DES)
- Delivered Ex Quay (DEQ)

De Incoterms zijn ook onder te verdelen in de mate waarin de verkoper verplichtingen heeft:

E	Minimale verplichting	Bv. levering af fabriek (EXW)
F		Levering aan een vervoerder
C		Verkoper zorgt voor vervoer, maar is niet verantwoordelijk
D	Maximale verplichting	De verkoper draagt alle kosten en risico's van het vervoer

Meer informatie

Gedetailleerde informatie over de dertien Incoterms kunt u bestellen bij ICC Nederland.

www.icc.nl

Transportdocumenten

Welke transportdocumenten u nodig hebt, is afhankelijk van:

- de wensen van de importeur
- het transportmiddel
- de voorwaarden in de Letter of Credit (indien van toepassing)
- de wettelijke landenvoorschriften

Transportdocumenten bevatten alle informatie over de lading, maar ook over de afspraken die u heeft gemaakt met uw afnemer:

- afzender en geadresseerde
- plaats verzending en bestemming
- omschrijving van de goederen
- colli, merken en aantallen
- bruto- en soms nettogewicht en afmetingen per colli
- de betaling van de vracht?
- voorschriften
- waarmerken voor ontvangst/vervoer van de transporteur

Voor internationaal goederenvervoer over de weg maakt de vervoerder een CMR-vrachtbrief op. Ook wordt soms een TIR-carnet gebruikt. Dan blijft de vrachtauto verzegeld tot aan de eindbestemming, wat de grenspassage versnelt.

Voor zeevervoer is een connossement nodig, ofwel Bill of Lading (B/L). Vervoer door de lucht vraagt om een luchtvrachtbrief (Airway Bill, AWB). Gaat het vervoer per spoor, dan wordt een CIM-vrachtbrief opgemaakt.

Soms zijn extra documenten nodig, zoals een Certificaat van Oorsprong of een uitvoervergunning. Meer hierover leest u in het hoofdstuk 'Belastingen en douane'.

Meer informatie

NL EVD Internationaal heeft geïnventariseerd welke exportdocumenten u voor verschillende landen nodig heeft. www.internationaalondernemen.nl/exporteren > documenten

In de Market Access Database van de Europese Unie kunt u voor zeventig landen per productomschrijving of HS-goederencode (op te vragen bij het Centraal Bureau voor de Statistiek) de benodigde documenten vinden, inclusief voorbeelden. mkaccdb.eu.int > [Exporter's Guide to Import Formalities](#)

Op de website van de Kamer van Koophandel vindt u voorbeelden en downloads van transportdocumenten en -formulieren, plus aanvullende informatie. www.kvk.nl/documenten

De Kamer van Koophandel organiseert regelmatig seminars 'Exportdocumenten', over de belangrijkste aspecten van exportdocumenten. www.kvk.nl/documenten > seminars

Niet voor alle landen is informatie over documenten beschikbaar. In dat geval kan de betreffende landenmedewerker van NL EVD Internationaal u verder helpen. www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/marktadviseur

Douane

Exporteren is binnen de Europese Unie een stuk eenvoudiger geworden. Douanecontrole en invoerrechten bestaan niet meer. Maar bij export naar een land buiten de EU moet u er nog steeds rekening mee houden.

Exportaangifte

Voor leveringen buiten de EU dient een digitale aangifte ten uitvoer te worden gedaan. Gezien de specialistische kennis die daarvoor vereist is, kunt u dit het beste overlaten aan een douane-expediteur.

Wenst u de digitale aangifte toch zelf te doen dan dient u:

- over een vergunning van de douane te beschikken
- over een goedgekeurd softwarepakket te beschikken

EUR-1

Met een aantal landen en regio's buiten de EU zijn afspraken gemaakt over de hoogte van de invoerrechten. Het kan voorkomen dat uw klant minder of geen invoerrechten hoeft te betalen. U moet dan wel een certificaat inzake goederenverkeer EUR-1 laten opmaken en deze laten viseren door uw Kamer van Koophandel en de Nederlandse douane. Om in aanmerking te komen voor een EUR-1 certificaat gelden bepaalde oorsprongsregels. Neem vooraf altijd contact op met uw Kamer van Koophandel.

TIP

Als u goederen levert aan een afnemer buiten de EU, spreek dan af wie alle rechten, heffingen en belastingen betaalt. Incoterms kunnen hierbij een hulpmiddel zijn.

Tijdelijke uitvoer

U kunt beroeps- en tentoonstellingsgoederen en handelsmonsters onder bepaalde voorwaarden tijdelijk vrij van rechten in- en uitvoeren. In een groot aantal landen buiten de Europese Unie wordt hiervoor het ATA-carnet gebruikt, verkrijgbaar bij uw Kamer van Koophandel.

Certificaat van Oorsprong

Sommige landen eisen een Certificaat van Oorsprong vanwege importbeperkingen, tariefcontingentering of boycotbepalingen. Dit certificaat geeft aan waar de goederen zijn ontstaan, gekweekt, geteeld of gefabriceerd. In Nederland geven de Kamers van Koophandel dit certificaat af.

Uitvoervergunning

Voor bepaalde producten heeft u een uitvoervergunning nodig. Dit zijn onder meer de zogeheten strategische goederen. De Belastingdienst/Douane (afdeling Centrale Dienst In- en Uitvoer in Groningen) kan u vertellen of u voor uw product een

vergunning nodig hebt. Ook zijn er landen waar een afnemer een invoervergunning moet hebben. Verzoek uw afnemer dan vooraf te bevestigen dat hij daarover beschikt.

Ondersteuning

Bij de Kamer van Koophandel kunt u terecht voor informatie over invoerrechten, heffingen en belastingen. Op de website vindt u per land een overzicht van de geldende voorschriften en benodigde documenten.

www.kvk.nl/internationalehandel > documenten
> [overzicht van documenten](#)

Meer informatie

Voor meer informatie over het elektronisch (digitaal) indienen van uitvoeraangiften kunt u contact opnemen met de Nationale Helpdesk Douane, tel.: (055) 577 66 55

www.douane.nl/zakelijk/vervoer
www.douane.nl/codeboek_sagitta

Minihouse is specialist op het gebied van automatisering van douaneformaliteiten. Als u de software voor Transit en Sagitta niet zelf wilt aanschaffen, kunt u MyUnidoc.nl gebruiken om online documenten in te vullen en ze elektronisch te verzenden. Daarvoor betaalt u een abonnementsprijs en een prijs per aangifte.

www.myunidoc.nl

Btw

Bij export van goederen naar EU-landen hoeft u in principe geen btw te berekenen. U en uw buitenlandse afnemer moeten dan wel allebei een btw-nummer hebben. U moet ook controleren of het nummer van uw afnemer klopt. Dat kan bij het kantoor van de Belastingdienst Ondernemingen in uw regio.

Als u het btw-nultarief hanteert, verlangt de Belastingdienst bewijsmateriaal van u. Dat kan bestaan uit:

- opdracht van de koper
- orderbevestiging
- leveringscontract
- vrachtbrief en -nota
- factuur
- betalingsbewijs

U kunt er niet automatisch van uitgaan dat iedere EU-levering is vrijgesteld van Nederlandse btw want er zijn uitzonderingen, bijvoorbeeld indien uw afnemer een zending voor het eerst met een eigen vervoermiddel bij u komt ophalen. Neem bij twijfel contact op met de Belastingdienst.

www.belastingdienst.nl/zakelijk/eubtw2010/diensten

Geharmoniseerd systeem

De douane hanteert voor elk product een goederencode. Tweehonderd landen hebben hierover afspraken gemaakt in het Geharmoniseerd Systeem. Aan de hand van dit nummer bepaalt de douane in het bestemmingsland de rechten, accijnzen en eventuele andere heffingen. Invoerrechten worden geheven over de douanewaarde. Die bestaat meestal uit de inkoopwaarde van de goederen plus de kosten van vracht tot aankomst in het bestemmingsland.

Meer informatie

De site van de Belastingdienst geeft informatie over de toepassing van het btw-nultarief.

www.belastingdienst.nl > zoek op 'omzetbelasting'

Transportverzekering

Tijdens het transport kan er van alles gebeuren, van vertragingen door stakingen tot diefstal. Een transportverzekering is onmisbaar, maar vaak ook heel complex. Neem altijd een assurantieadviseur in de arm.

Als u incidenteel exporteert, kunt u per transport een verzekering afsluiten. Een doorlopende verzekering is echter meestal goedkoper en handiger.

Verzekeren kan volgens de Nederlandse Beurs-goederenpolis 1991 of de Engelse Marine Policy. Als een bank financieel is betrokken bij een internationale goederentransactie, dan wordt vaak het Engelse recht voorgeschreven.

'Betrouwbaarheid belangrijker dan prijs'

Twinpack – Jacco Wagelaar

'Als je vervoerders inhuurt, komt het aan op betrouwbaarheid. Wat dat betreft zijn we door schade en schande wijs geworden. Partijen beloven vaak veel, maar maken het niet waar. Op de afgesproken tijd zijn ze er niet. Dan zit je met een teleurgestelde klant en moet je zelf een andere rit zien te vinden, en dat kost extra geld. Daarom doen we zo veel mogelijk zaken met vaste partners en zijn we heel kritisch op nieuwkomers. Betrouwbaarheid is voor ons belangrijker dan een concurrerende prijs, want leveringszekerheid is een essentieel onderdeel van onze service.'



'Twee dingen zijn heel belangrijk als het gaat over transport: communicatie en betrouwbaarheid. Een goede communicatie voorkomt dat auto's te lang stilstaan bij een productiebedrijf. Stilstaan kost heel veel geld. Dat is ook de reden dat we het het liefst zelf doen.'

Lees meer op:

www.internationaalondernemen.nl/237659

APPENDIX

Cursussen



Exporteren is te leren. Verschillende organisaties bieden cursussen aan over exporteren.

Fenedex

Fenedex heeft een breed aanbod aan cursussen over export, onder meer de opleiding 'Export Management' en de cursus 'De totstandkoming en afwikkeling van exporttransacties'.

www.exporttrainingen.nl

Kamer van Koophandel: Starten met exporteren

De Kamer van Koophandel organiseert regelmatig seminars 'Starten met exporteren' over de belangrijkste aspecten van export:

- marktonderzoek (afzetmarkt)
- verschil export binnen en buiten de Europese Unie
- uitvoerprocedure (douanedocumenten, invoerrechten buitenland, btw)
- betalingsverkeer (vormen van betaling)
- juridische aspecten (contracten, aansprakelijkheid, producteisen)
- verzekeringen
- Incoterms
- transport

Het seminar duurt één dagdeel. Deelname kost 30 euro.

www.kvk.nl > agenda

E&M Exportmanagement biedt onder meer de post-hbo opleiding Export Marketing Management (EMM) aan.
www.exportmanagement.nl

Overige cursussen en opleidingen: Koninklijk Instituut voor de Tropen
www.kit.nl

Personeel



Wilt u exporteren en staat u juist op het punt om nieuwe marketing- en salesmedewerkers aan te nemen? Vraag sollicitanten dan of ze in hun opleiding exportvakken hebben gevolgd. Op internet kunt u c.v.'s van kandidaten bekijken: www.exportvacatures.nl

Subsidie



prepare2start

www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/prepare2start

De subsidieregeling prepare2start van NL EVD Internationaal ondersteunt mkb'ers bij het betreden van een buitenlandse markt. Exporteurs in spe kunnen advies krijgen, begeleiding bij het opstellen van een internationaliseringsplan en een tegemoetkoming in de kosten van de uitvoering daarvan.

NL EVD Internationaal werkt voor prepare2start nauw samen met adviseurs van de Kamer van Koophandel, Syntens en een aantal branche-organisaties. Uw adviseur bekijkt met u de exportkansen van uw bedrijf. Samen stelt u een strategisch internationaliseringsplan op. Uw adviseur begeleidt u bij de uitvoering van het plan en verzorgt ook zo veel mogelijk de noodzakelijke administratieve handelingen.

Wanneer komt uw bedrijf in aanmerking voor deelname?
Uw bedrijf:

- Is een in Nederland gevestigde onderneming die voor eigen rekening en risico buitenlandse markten wil bewerken
- Heeft niet meer dan honderd werknemers in dienst
- Richt zich op een (praktisch) nieuwe buitenlandse markt

- heeft in de afgelopen twaalf maanden niet meer dan 25 procent van de omzet uit export gerealiseerd
- wil de nieuwe markt op een planmatige manier aanpakken en beschikt daartoe over de nodige middelen, zoals organisatie, administratie, personeel en financiering

Bij prepare2start kunt u een beroep doen op een financiële bijdrage voor de volgende activiteiten:

Marktverkenning

Een deskundige en ervaren organisatie voert voor u een marktverkenning uit.

Partnersselectie

Een deskundige en ervaren organisatie doet onderzoek naar potentiële zakenpartners en bereidt afspraken voor.

Productpresentatie

U presenteert uw onderneming of product via beurzen, congressen, symposia of exposities.

Presentatiemateriaal

U laat product- en bedrijfsinformatie ontwikkelen die uw internationaliseringsplannen kan ondersteunen, zoals brochures, een website, een cd-rom/dvd of advertenties.

Vergroten van kennis en kunde

U vergroot uw kennis van internationaal ondernemen door een opleiding, cursus of seminar te volgen, een coach in te schakelen of gebruik te maken van de diensten van één of meerdere studenten.

Juridisch advies

Een gespecialiseerde jurist geeft u advies over de inhoud van bijvoorbeeld uw contracten of algemene (leverings)voorwaarden.

Octrooi, merk- en modelregistraties

U beschermt uw technische kennis, merken en/of modellen op de internationale markt.

Andere subsidies

De consultant internationale handel van uw Kamer van Koophandel kan u helpen bepalen voor welke andere subsidie-regelingen u in aanmerking zou kunnen komen. Een overzicht van de mogelijkheden vindt u ook op:

www.internationaalondernemen.nl/subsidies

Tips voor het aanvragen van subsidie

Dien tijdig in en volg de voorschriften

De meeste subsidieregelingen kennen strenge looptijden en indieningstermijnen. Informeer naar de deadlines en houd u hieraan. Volg bij het indienen en de verdere procedure ook de richtlijnen van de subsidieregeling. Dat voorkomt dat u werk voor niets doet.

Kijk ook naar Europese programma's

Denk niet alleen aan Nederlandse subsidieprogramma's. Het is altijd interessant om te kijken of er in uw doeland subsidiemogelijkheden zijn.

Wees creatief

Gebruik uw creativiteit bij het interpreteren van subsidie-regelingen. Inventariseer in brede zin welke van uw bedrijfs-activiteiten wellicht voor een subsidie in aanmerking komen. Bekijk zo mogelijk in een gesprek met de subsidieverstrekker de 'grenzen van de regeling', want vaak staan niet alle mogelijkheden in detail beschreven.

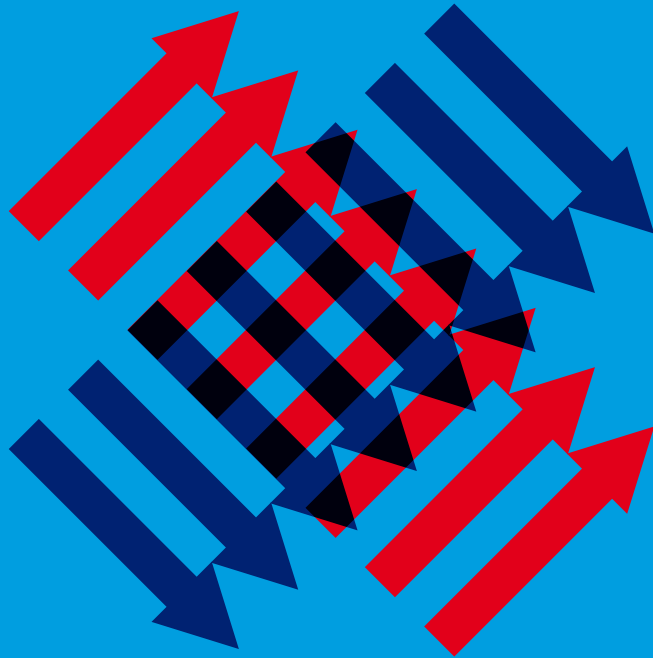
Wees actief

Neem kort na het opsturen van uw aanvraag contact op met de subsidieverstrekker. Is alles ontvangen en in behandeling genomen? Probeer de vinger aan de pols te houden: hoe is de voortgang en hoe zijn de kansen op toewijzing?

Wees grondig en precies

Wordt uw aanvraag gehonoreerd, besteed dan voldoende aandacht aan uitvoering en rapportage. Pleeg zo nodig ruggenspraak met de subsidieverstrekker. Schuif de administratie niet onnodig voor u uit.

Handelsbelemmeringen



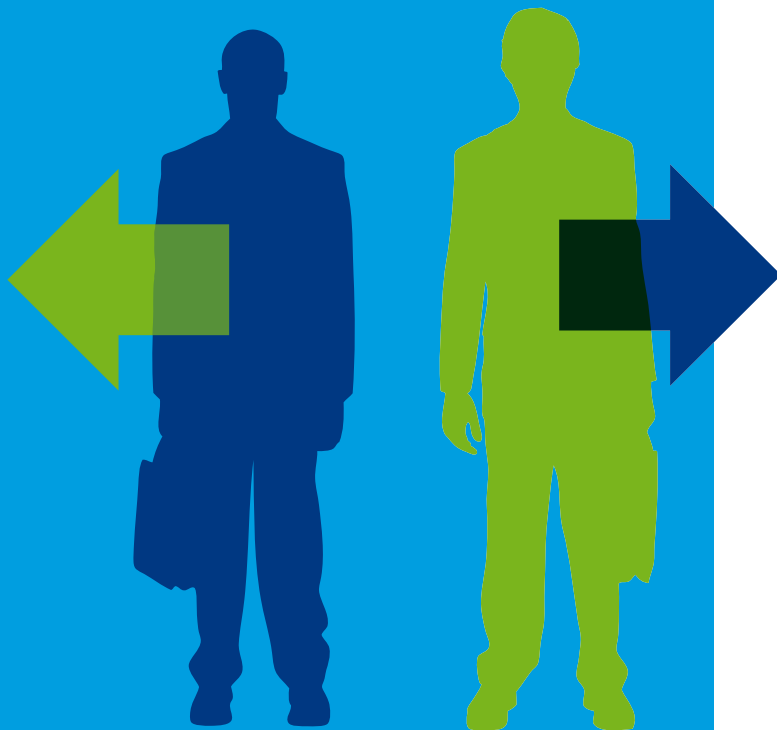
Wanneer u als ondernemer op een buitenlandse markt geconfronteerd wordt met belemmeringen zoals onduidelijke regelgeving, dan kunt u terecht bij het Crash Team Oneerlijke Concurrentie van het ministerie van Economische Zaken.

www.ez.nl > zoek op 'Crash Team'

De Europese interne markt is gebaseerd op vrij verkeer van goederen, personen, diensten en kapitaal. Als u geconfronteerd wordt met een verkeerde toepassing van Europese regels door overheidsinstanties kunt u contact opnemen met het SOLVIT Centre Nederland, eveneens onderdeel van EZ.

www.ez.nl > zoek op 'Solvit'

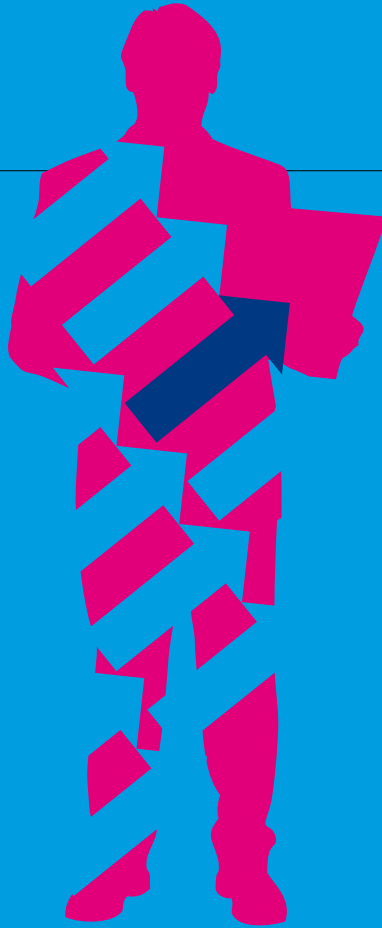
Begrippen internationale handel



In de Begrippenlijst internationale handel van de Kamer van Koophandel vindt u uitleg over de meest gebruikte termen en begrippen bij export (en import). Een goede kennis van deze begrippen is belangrijk om problemen en onduidelijkheden bij het uitvoeren van exporttransacties te voorkomen.

www.kvk.nl > zoek op 'Begrippenlijst'

Websites



De informatie uit dit boekje (en andere themaboekjes) vindt u terug op de website Internationaalondernemen.nl.

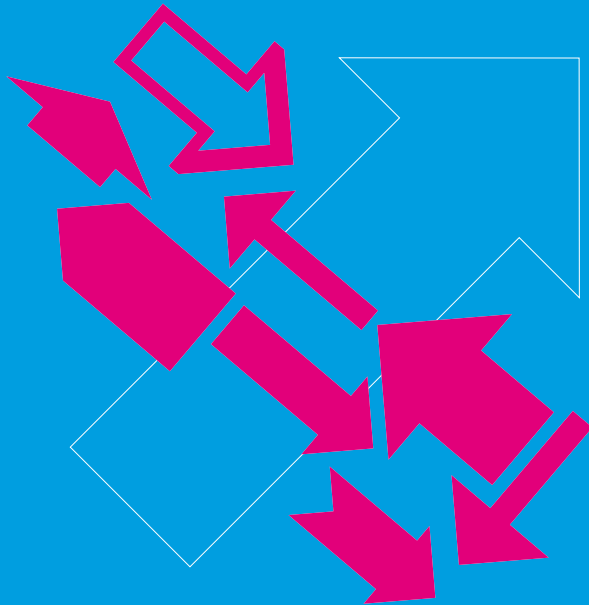
www.internationaalondernemen.nl/boekjes

Dossiers internationaal ondernemen

Op de website www.internationaalondernemen.nl/dossiers vindt u dossiers met nuttige informatie over verschillende aspecten van internationaal ondernemen:

- [bedrijfsvestiging in het buitenland](#)
- [innovatie en internationaal ondernemen](#)
- [juridische aspecten](#)
- [maatschappelijk verantwoord ondernemen](#)
- [mkb & financiering](#)

Publicaties



Op Internationaalondernemen.nl staan alle export-publicaties van NL EVD Internationaal, de Kamer van Koophandel en Fenedex, plus links naar diverse publicaties van netwerkpartners.

www.internationaalondernemen.nl > [producten](#) > [mediatheek](#)

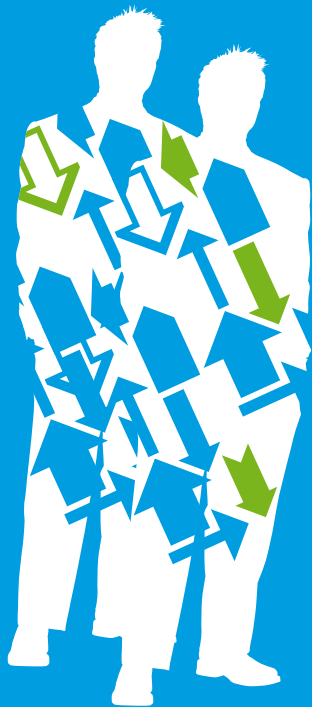
Zes keer per jaar geeft NL EVD Internationaal de Krant Internationaal Ondernemen uit. Mkb'ers vertellen daarin over hun ervaringen met export. Een abonnement op Krant Internationaal Ondernemen is gratis.

www.internationaalondernemen.nl/iokrant

Het magazine Buitenlandse Markten (BM) is een andere EVD-publicatie over internationale handel, met rubrieken en artikelen over wet- en regelgeving, projecten en aanbestedingen, subsidies en ervaringen van ondernemers. Een abonnement op BM is gratis.

www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/bm

Adressen



NL EVD Internationaal Agentschap NL

Voor algemene vragen over export kunt u terecht bij het Front-office Internationaal Ondernemen van NL EVD Internationaal.

Telefoon (088) 602 95 00

E-mail frontofficeinternationaal@info.agentschapnl.nl

Website www.internationaalondernemen.nl

Kamer van Koophandel

Alle adressen van de Kamers van Koophandel in Nederland vindt u via www.kvk.nl. Een overzicht van de consultants internationale handel staat op www.kvk.nl/consulent.

De site Internationaalondernemen.nl heeft een uitgebreide database van alle overheden, organisaties en bedrijven die u kunnen helpen met uw exportplannen.

www.internationaalondernemen.nl/exportgids

Colofon

Maart 2010

Uitgave	NL EVD Internationaal Agentschap NL Postbus 20105 2500 EC Den Haag
Telefoon	(088) 602 95 00
E-mail	nlevdinternationaal@info.agentschapnl.nl www.agentschapnl.nl/evdinternationaal www.internationaalondernemen.nl
Vormgeving	Corps Ontwerpers, Den Haag
Tekst	FrisTXT, Reinier Spreen
Fotografie	Bas Kijzers
Druk	Koninklijke De Swart