

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

Wat uw overwegingen ook zijn, importeren 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. Vanaf de oriëntatie tot de aankomst van de eerste lading – in dit handige boekje krijgt u een eerste overzicht.

Het boekje 'Import' 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

IMPORT

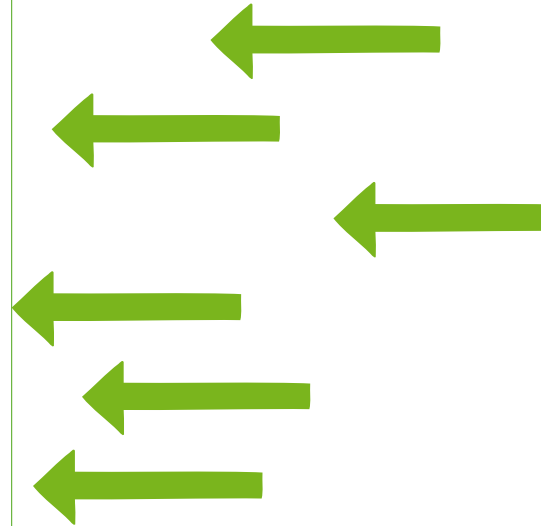
IMPORT



INTERNATIONAAL ONDERNEMEN →

Een initiatief van het ministerie van Economische Zaken en handelsbevorderende organisaties

IMPORT



INHOUDSOPGAVE

INLEIDING

- 08 Waarom importeren?
- 10 De cijfers

DE PRAKTIJK

- 44 Juridische zaken
- 60 Transport
- 70 Betalen en verzekeren
- 82 Douane en belastingen

VOORBEREIDING

- 14 Gat in de markt of...?
- 17 Parallelimport
- 18 Marktonderzoek
- 22 Een leverancier zoeken
- 27 Beschermd producten
- 28 Kostprijs berekenen
- 32 Importeur of agent

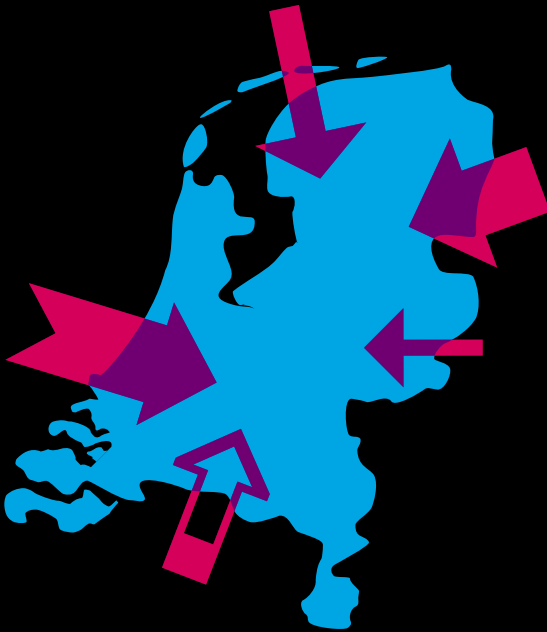
APPENDIX

- 94 Importplan
- 96 Seminar 'Starten met importeren'
- 98 Begrippenlijst Internationale Handel
- 100 Handelsbelemmeringen
- 102 MVO
- 104 Websites
- 106 Publicaties
- 108 Adressen
- 112 Colofon

INLEIDING

Inleiding

Waarom importeren?



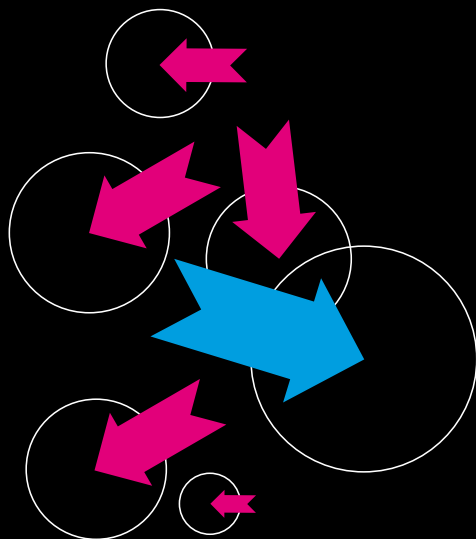
De wereld wordt steeds kleiner. Overal ter wereld liggen producten in de schappen en worden onderdelen gebruikt die duizenden kilometers verderop zijn gemaakt. Toch is het aanbod lang niet uniform. Dat biedt kansen. Als u een product vindt dat het in Nederland goed zou kunnen doen, kunt u het importeren. Ook zijn er veel landen waar de productie goedkoper is. U kunt uw eigen ontwerpen daar laten maken en vervolgens importeren.

Importeren is een stuk meer dan een e-mail sturen aan de leverancier en een bestelling plaatsen. U moet vooronderzoek doen. Welke leverancier kiest u en vooral: wie zijn uw mogelijke afnemers? Als het product nog niet in Nederland verkrijgbaar is, heeft dat dan misschien een reden? Is er wel behoefte aan? Daarna valt er nog veel te regelen en uit te zoeken. Gaat u voor eigen rekening en risico importeren of als handelsagent namens de buitenlandse producent opereren? Importeren uit een land binnen de Europese Unie is eenvoudiger geworden, maar hoe gaat het vanuit andere landen? Krijgt u te maken met extra werk en kosten die de inkoopprijs onverwacht opdrijven?

Dit handzame boekje geeft u de basisinformatie die u nodig hebt om uw import goed voor te bereiden en uit te voeren. Stap voor stap maakt u kennis met de belangrijkste aspecten van import. Dit boekje bevat talloze verwijzingen naar literatuur, websites en organisaties die u verder kunnen helpen.

Inleiding

De cijfers



Ontwikkeling Nederlandse import

Nederland is een echt handelsland. In 2009 stond tegenover een export van 310 miljard euro een import van 276 miljard euro.

Internationale handel 2005 - 2009

Invoer	Totaal	EU	Niet EU
2005	249,84	138,20	111,65
2006	285,37	158,46	126,91
2007	307,27	173,46	133,81
2008	335,92	185,12	150,86
2009	275,93	153,39	122,54

Uitvoer	Totaal	EU	Niet EU
2005	281,30	216,18	65,12
2006	318,95	242,57	76,39
2007	347,50	262,03	85,47
2008	370,48	282,73	87,75
2009	309,83	230,84	79,00

Handelsbalans	Totaal	EU	Niet EU
2005	31,46	77,98	-46,53
2006	33,58	84,11	-50,52
2007	40,23	88,57	-48,34
2008	34,56	97,61	-63,05
2009	33,90	77,44	-43,54

In miljarden euro's, cijfers op basis Geharmoniseerd Systeem. (Bron: CBS)

VOORBEREIDING

Vorbereiding

Gat in de markt of...?



Veel mensen denken bij import aan het klassieke 'gat in de markt'. Op vakantie of zakenreis stuit u op een mooi of bijzonder product dat in Nederland nog niet te koop is. U ziet het helemaal zitten om het te gaan importeren. Thuis zitten ze hier op te wachten!

Dit hoeft helemaal geen slecht begin te zijn. Veel importbedrijven zijn ooit begonnen vanuit een persoonlijke betrokkenheid bij een product. Maar benader het wel meteen zakelijk. Stel uzelf de vraag: waarom is het product nog niet te koop in Nederland? Dat kan verschillende redenen hebben:

- Een andere smaak of voorkeur bij de afnemers
- Een andere cultuur
- Wettelijke eisen
- Gezondheids- of milieuaspecten
- Invoerbepalingen of invoerverboden

Het kan ook zijn dat u een product wilt importeren dat al wel in Nederland verkrijgbaar is. U ziet echter kansen om een beter of goedkoper product aan te bieden dan de concurrentie. U kunt sneller leveren of meer garantie geven. Misschien hebt u ideeën om het product aantrekkelijker te maken, bijvoorbeeld door een aansprekende verpakking.

In de volgende gevallen kan importeren een succes worden:

- De inkoopprijs ligt zo laag dat u het product goedkoper kunt aanbieden dan bestaande alternatieven
- U hebt echt een gat in de markt gevonden (zonder 'valkuilen')
- U krijgt een goed aanbod uit het buitenland. Een buitenlandse exporteur ziet graag dat u zijn product gaat verkopen en biedt u goede ondersteuning.

TIP

Stel uzelf de vraag of het product dat u op het oog hebt aansluit bij uw expertise en interesse. Zomaar een product importeren is risicovol. Als u geen toegevoegde waarde kunt bieden in de vorm van markt- en productkennis, loopt u de kans dat u vroeg of laat rechts wordt ingehaald. U bent dan immers slechts dure tussenhandel.

Parallelimport

In het buitenland kosten producten soms veel minder dan in Nederland. Een merkspijkerbroek kost in Mexico misschien maar de helft. Parallelimporteurs profiteren van die prijsverschillen en kopen de producten in de landen met de lagere prijzen. Vervolgens verkopen ze de producten op de Nederlandse markt.

Parallelimport (ook wel *grijze import*) is een grote markt. In Nederland gaat er minstens een miljard euro in om. Het gaat voornamelijk om consumentenproducten zoals kleding, drank, parfum en cd's, maar ook bij bijvoorbeeld olie, koffie en thee, software en medicijnen vindt parallelimport plaats.

Parallelimport is toegestaan vanuit landen binnen de Europese Economische Ruimte (de Europese Unie plus Noorwegen, IJsland en Liechtenstein). In andere gevallen kan een merkhouder er tegen optreden, omdat er inbreuk wordt gemaakt op zijn merkrecht.

Vorbereiding

Marktonderzoek



Om goed te kunnen bepalen of uw plannen (financieel) haalbaar zijn, moet u marktonderzoek doen. Daarin bepaalt u de kansen voor uw product door uw doelgroep en concurrentie in kaart te brengen.

U kunt zelf 'veldonderzoek' doen aan de hand van:

- Uw persoonlijke ervaring in de branche
- Gesprekken met potentiële klanten, leveranciers en met brancheorganisaties
- Het houden van een enquête
- Het bezoeken van uw concurrenten

Maar u hoeft het niet helemaal op eigen kracht te doen. De Kamer van Koophandel en brancheorganisaties hebben veel informatie die u verder kan helpen. Natuurlijk kunt u uw marktonderzoek ook uitbesteden aan een commercieel marktonderzoeksbureau of aan studenten.

Doelgroep

Het belangrijkste deel van uw marktonderzoek is het klantonderzoek. Aan wie gaat u de producten verkopen? Aan consumenten, bedrijven of de handel?

Consumenten (business to consumer)

Als u direct aan consumenten levert, is het belangrijk om uw doelgroep nauwkeurig in kaart te brengen aan de hand van sociaaleconomische gegevens (beroep, inkomen en opleiding etc.), demografische gegevens (leeftijd, geslacht, gezinsgrootte etc.) en geografische gegevens (woonplaats, regio, infrastructuur etc.). Daarnaast moet u letten op trends en veranderende voorkeuren.

Bedrijven (business to business)

Levert u aan de zakelijke markt, breng uw doelgroep dan in kaart aan de hand van strategische en organisatorische criteria. Wat is de structuur van de bedrijven die u op het oog hebt, welk beleid voeren ze en wie beslist over aankopen?

Handel

Levert u *indirect* aan consumenten, dan is de vraag welk distributiekanaal u gaat gebruiken. Levert u via de detailhandel, via de horeca, via webwinkels, via markthandelaren of via de groothandel? Bedenk dat de gemiddelde detaillist of horeca-ondernemer geen tijd heeft om honderden leveranciers te ontvangen. U zult zich dus moeten verdiepen in de distributiestructuur van de keten van producent, groothandel en detaillist. Ook hier gaat het weer om de vraag hoeveel afnemers er zijn en hoeveel daarvan u verwacht te kunnen bereiken.

Vorbereiding

Een leverancier zoeken



Waar en bij wie koopt u het product dat u wilt gaan importeren? Als u een uniek product op het oog hebt met maar één leverancier, dan weet u waarschijnlijk al wie u moet benaderen. In alle andere gevallen zult u op zoek moeten naar de fabrikant of leverancier die u de beste prijs, voorwaarden en leveringszekerheid biedt. U kunt daarvoor terecht bij:

- Internationale vakbeurzen
- Ambassades
- Kamer van Koophandel
- Brancheorganisaties
- Bemiddelende instanties
- Centrum tot Bevordering van de Import uit Ontwikkelingslanden (CBI)
- Trade offices
- Commerciële adressensites

Vakbeurzen zijn ideaal om een breed beeld van het aanbod te krijgen. U ontmoet de leveranciers persoonlijk en u kunt de producten vaak met eigen ogen zien. Trefzeker is ook het benaderen van buitenlandse ambassades in Nederland. Op verzoek stellen zij lijsten samen van leveranciers uit hun land.

Het Centrum tot Bevordering van de Import uit Ontwikkelingslanden kan u in contact brengen met mogelijke leveranciers in enkele ontwikkelingslanden.

Landen als Taiwan en China hebben een trade office in Nederland. Deze bureaus kunnen u helpen met het zoeken van een leverancier in hun land.

Andere criteria

Wilt u de beste deal, let dan niet alleen op hetgeen de leverancier u contractueel kan bieden. De leverancier met de stuntsprijs zit misschien in het binnenland, ver van een haven, waardoor u toch weer duurder uit bent door het extra stuk binnenlands transport. Als u het lastig vindt om dit allemaal zelf uit te zoeken, kunt u terecht bij een expediteur. Misschien zoekt u vooral in de Europese Unie omdat u weet dat u dan geen invoerrechten hoeft te betalen. Maar wist u dat dit voordeel ook bestaat voor veel ontwikkelingslanden en landen als Noorwegen, Turkije en Zwitserland? De Europese Unie wil zo de handel met deze landen vergroten. U kunt daarvan profiteren.

Offerte

Als u een offerte aanvraagt bij een of meerdere leveranciers, wees dan duidelijk over wat u wilt weten. De prijs is maar een van de vele aspecten die van belang zijn:

- **Gewenst product**
- **Hoeveelheid en kwaliteit**
- **Prijs, valuta en korting**
- **Verpakking (transport en commercieel)**
- **Levertijd**
- **Leverings- en betalingsvoorwaarden**
- **Garantievoorwaarden**
- **Wijze en kosten van vervoer**
- **Geldigheidsduur van de offerte**

Vraag de leverancier expliciet om al deze punten in zijn offerte te specificeren. Een duidelijke, goed opgestelde offerte is in uw beider voordeel en voorkomt onduidelijkheden die kunnen leiden tot conflicten. Vraag daarom een nieuwe offerte als iets niet duidelijk is.

Het is niet eenvoudig om een offerte goed te beoordelen, laat staan verschillende offertes goed te vergelijken. Het is verstandig om de hulp van specialisten in te roepen, zoals uw bank of de consulent internationale handel bij de Kamer van Koophandel.

Tot slot: kijk ook verder dan de offertes die u ontvangt. Brancheorganisaties beschikken vaak over goede gegevens van gemiddelde inkoop- en verkoopprijzen. Bij het Centraal Bureau voor de Statistiek kunt u invoergegevens en gemiddelde importprijzen van specifieke productgroepen opvragen.

TIP

Als u contacten legt met buitenlandse leveranciers, verdiep u dan eerst in de mores van het land. U komt dan beter beslagen ten ijs. U weet dan bijvoorbeeld dat men in het Verre Oosten niet graag 'nee' zegt. Als u wilt weten of ze uw product ook in de kleur rood leveren, dan vraagt u: 'Zou ik uw gehele assortiment mogen zien?'

LET OP!

Voor een goed product bent u als importeur afhankelijk van uw leverancier. Hou altijd voor ogen dat kwaliteitszorg niet overal vanzelfsprekend is. Door blind te vertrouwen op uw leverancier riskeert u dat u een deel van de zending moet weggooien. Sommige importeurs laten voorafgaand aan de verscheping een inspectie uitvoeren door gespecialiseerde bureaus als SGS of Veritas.

Beschermde producten

Wat u altijd goed moet uitzoeken, is of het product dat u wilt importeren wellicht door iemand anders is beschermd. Als een ander octrooirechten heeft, loopt u het risico dat u de producten niet kunt verkopen. Bovendien kan het zijn dat u enorme bedragen aan schadevergoeding moet betalen.

Bij het NL Octrooiencentrum kunt u achterhalen of u een product in Nederland mag introduceren. U kunt zelf onderzoek doen in bijvoorbeeld Espacenet, de Nederlandstalige octrooidatabank van het Europees Octrooibureau. Om te controleren of een octrooi nog geldig is kunt u gebruikmaken van verschillende octrooiregisters of contact opnemen met een adviseur van het NL Octrooiencentrum.

Bescherming kan ook van toepassing zijn op merkrecht, modelrecht en auteursrecht - in feite alle aspecten van het intellectueel eigendom. Zie voor meer info op

www.kvk.nl > [wetten en regels](#) > [ideeën beschermen](#)

Voorbereiding

Kostprijs berekenen



Hebt u de offertes van uw leveranciers in huis, dan kunt u beginnen aan de berekening van uw kostprijs. Die omvat natuurlijk niet alleen uw inkoopprijs, maar ook de kosten voor transport, verzekeringen, inklaring, invoerrechten en dergelijke. Dit is de 'directe' kostprijs. De 'integrale' kostprijs omvat ook alle andere kosten die u moet maken, zoals voor huisvesting, reclame en rente op leningen.

Directe kostprijsberekening

Aankoop 500 stuks (à € 20)	€ 10.000,00
Kosten zeetransport	€ 1.000,00
Kosten inklaring douaneagent	€ 150,00
Kosten binnenlands transport	€ 150,00
	+
Inkoopwaarde	€ 11.300,00
Inkoopkosten per stuk (11.300 / 500)	€ 22,60
Verkoopprijs per stuk	€ 42,60
Winst per stuk	€ 20,00
Totale bruto winst 500 stuks à € 20	€ 10.000,00

Integrale kostprijsberekening

Bij een totale verkoop van 3.000 stuks worden de indirecte kosten als volgt berekend:

Vaste lasten per jaar	€ 61.800,00
Indirecte kosten per stuk (61.800 / 3.000)	€ 20,60

Inkoopkosten per stuk	€ 22,60
Indirecte kosten per stuk	€ 20,60
	+
Integrale kostprijs per stuk	€ 43,20
Winstmarge per stuk	€ 20,00
	+
Verkoopprijs per stuk	€ 63,20

Voorbereiding

Importeur of agent



Er zijn twee manieren om te importeren: als handelsagent of als importeur (ook wel distributeur genoemd).

Een importeur koopt de producten voor eigen rekening en risico van zijn buitenlandse leverancier en probeert ze in eigen land te verkopen. Een handelsagent loopt minder risico: hij koopt niet in, maar bemiddelt tussen de buitenlandse leverancier en afnemers in eigen land (indirecte import).

Wat kiest u: zekerheid of vrijheid van handelen?

Handelsagent

Veel exporteurs die toegang zoeken tot een buitenlandse markt doen dat via een handelsagent. Ze kunnen gebruikmaken van zijn kennis van de lokale markt en zakelijke cultuur zonder meteen hun handel uit handen te hoeven geven.

Als handelsagent bent u een tussenpersoon van uw buitenlandse leverancier (uw 'principaal') en zijn afnemers in Nederland. De principaal levert en factureert zelf aan de Nederlandse afnemers, conform de orders die u hebt aangebracht. Voor elke verkoop krijgt u een vooraf afgesproken provisie, die afhankelijk van de branche varieert van 1 tot 20 procent van de omzet.

Als handelsagent hebt u meestal geen groot startkapitaal nodig. U loopt geen rechtstreekse financiële risico's als de geïmporteerde producten niet kunnen worden verkocht. Evenmin bent u partij in schadeclaims voor bijvoorbeeld productaansprakelijkheid.

Importeur

Als importeur koopt u rechtstreeks goederen van een buitenlandse leverancier en verkoopt deze door. U verkoopt de producten op eigen naam en handelt voor eigen risico. U kunt de producten ongewijzigd doorverkopen, maar u mag ze ook bewerken of overpakken.

Een importeur wordt minder goed beschermd dan een handelsagent. Wel geldt het Nederlands kooprecht. Internationale kooprechtafspraken zijn vastgelegd in het Weens Koopverdrag, maar dat heeft alleen betrekking op de koopovereenkomst. Afspraken over uw positie als importeur kunt u met uw leverancier vastleggen in een zogenaamde distributieovereenkomst. Meer daarover leest u in het hoofdstuk 'De Praktijk'.

Ondersteuning en informatie

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 consulenten internationale handel in dienst. Zij helpen u met vragen over import (en export) en kunnen u in grote lijnen helpen met uw markt-onderzoek.

www.kvk.nl/consulent

Internationaalondernemen.nl

NL EVD Internationaal (namens het ministerie van Economische Zaken) en de handelsbevorderende organisaties hebben een gezamenlijke website over import en export, waar u veel nuttige informatie kunt vinden: Internationaalondernemen.nl. Op de pagina over import, onder het kopje 'Marktoriëntatie', kunt u van tientallen landen gegevens opzoeken over de belangrijkste import- en exportproducten, de belangrijkste handelspartners, invoerwaarden en de export naar Nederland.

www.internationaalondernemen.nl/importeren

Het Centrum tot Bevordering van de Import uit Ontwikkelingslanden kan u in contact brengen met mogelijke leveranciers in zo'n vijftig landen, van Guatemala tot Indonesië.

www.cbi.eu

Met de branchewijzer van de Kamer van Koophandel vindt u brancheorganisaties en cijfers over uw branche.

www.kvk.nl/brancheinformatie

Informatie over aantallen inwoners of huishoudens in een wijk, buurt of stad, vindt u bij het Centraal Bureau voor de Statistiek. De huizenwebsite Funda.nl is een goede bron van informatie over de bewoners van een wijk, zoals het aantal autobezitters of huizenbezitters. Regionale informatie over bijvoorbeeld bevolkingsopbouw kunt u opvragen bij uw gemeente.

www.cbs.nl

www.funda.nl

Overzichten van vakbeurzen vindt u onder meer op:

www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/agenda

www.expodatabase.com

www.auma.de

NL Octrooicentrum

www.agentschapnl.nl/octrooicentrum

Benelux Bureau voor de Intellectuele Eigendom

www.boip.int

Fenedex opleidingen

www.fenedex.nl

'Als we gaan, moeten we hard gaan'

Bamboo XL – Michiel Vos

'Vorig jaar zijn we met drie vrienden bij elkaar gaan zitten om te kijken wat we konden doen met geperst bamboe, dat de eigenschappen heeft van hardhout. We dachten: als we hier bouwmaterialen zoals kozijnen van kunnen maken, dan hebben we iets heel moois in handen. Ik kom zelf uit de projectontwikkeling en ken vrij veel architecten; van hen begreep ik dat de vraag groot zou kunnen zijn. Van de houtverwerkende industrie hoorden we hetzelfde. Men is op zoek naar goede alternatieven voor schaars geworden hardhoutsoorten.'



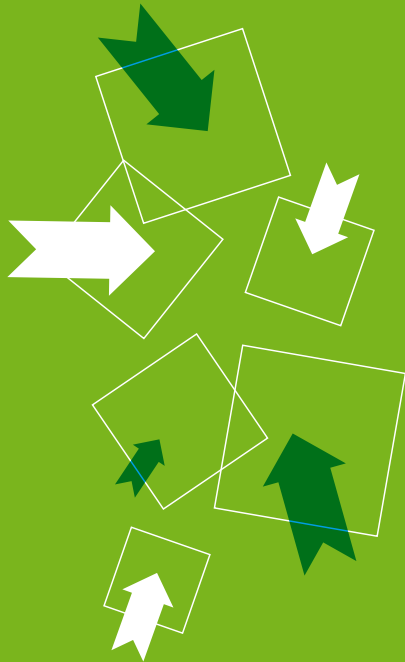
'Vanaf het begin wisten we: als we gaan, moeten we hard gaan. In Azië hebben we wel veertig fabrieken bezocht. We wilden helemaal teruggaan naar de bron om te kijken wat de mogelijkheden zijn en waar het mis zou kunnen gaan. Puur een technische analyse dus: hoe kunnen we dit groots opzetten? We kenden deze markt helemaal niet, dus we hebben verschillende reizen gemaakt en misschien wel dertigduizend kilometer gereisd. Het is zoeken, zoeken, zoeken, lokale partners vinden, zoveel mogelijk vragen stellen en zoveel mogelijk fabrieken bezoeken en investeren in proefzendingen.'

Lees meer op:

www.internationaalondernemen.nl/bambooxl

DE PRAKTIJK

De praktijk



Voor het product dat u wilt importeren hebt u een leverancier gevonden. U hebt een goede prijs en voorwaarden bedongen. Voordat u de eerste order plaatst, zijn er nog genoeg zaken om goed te regelen. Dit hoofdstuk begeleidt u stap voor stap bij:

- Juridische zaken
- Transport
- Betalen en verzekeren
- Douane en belastingen

De praktijk

Juridische zaken



Met internationale handel zijn vaak grote financiële bedragen gemoeid. Daarom is het belangrijk goede afspraken te maken met uw leverancier. Verloopt straks alles zonder problemen, dan is dat behalve aan uw goede voorbereiding ook 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.

Dit hoofdstuk behandelt beknopt de juridische aspecten van import: van het opstellen van het contract tot en met de bescherming van intellectueel eigendom.

- **Het contract**
- **Verschillende rechtssystemen**
- **Wettelijke eisen en productaansprakelijkheid**
- **Conflicten en arbitrage**

Het contract

Eerst is het tijd om goede afspraken te maken met uw leverancier. Het is beter iets op schrift te hebben als het goed gaat, dan niets op schrift te hebben als het fout gaat.

Een contract stelt u niet alleen op met het oog op mogelijke conflicten. De onderhandelingen die ervoor nodig zijn, scheppen ook duidelijkheid. Beide partijen zijn zich beter bewust van de details van hun samenwerking. Een contract is, als de zaken eenmaal lopen, ook altijd een goede geheugensteun: hoe had u het ook weer precies afgesproken?

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.

Raadpleeg altijd een juridisch expert bij het opstellen van contracten.

Koopovereenkomst

Het simpelste contract dat u met uw leverancier afsluit, is de koopovereenkomst. De belangrijkste afspraak die u daarin maakt, is dat de verkoper moet leveren wat u besteld hebt en dat u voor deze bestelling ('lading') moet betalen.

Wat u verder opneemt in de overeenkomst staat u redelijk vrij, zolang het maar niet strijdig is met de wet. U doet er goed aan om af te spreken wanneer het eigendom van de leverancier op u overgaat ('eigendomsvoorbehoud'). Vaak is dit nadat u de volledige koopsom hebt voldaan. Meestal bevat de koopovereenkomst ook afspraken over overmacht. Stel bijvoorbeeld dat u zich contractueel hebt verplicht tot een maandelijks grote afname en uw afnemer gaat failliet. In het contract kunt u opnemen dat de afnameverplichting dan komt te vervallen.

Distributieovereenkomst

Als u optreedt als importeur is het verstandig om een distributieovereenkomst af te sluiten. Daarin maakt u nadere afspraken over uw rechten en plichten. Geeft de leverancier u bijvoorbeeld exclusiviteit voor een bepaald gebied? En stel dat een van uw klanten buiten u om direct bij de leverancier probeert te kopen, belooft uw leverancier dan om hem dan toch naar u terug te verwijzen?

Verder kunt u afspraken maken over schadevergoeding bij tekortkomingen van de leverancier, verkoopprijzen, opzettermijnen, aansprakelijkheid, garantie en toepasselijk recht.

Een distributieovereenkomst bevat in ieder geval de volgende elementen:

- Deelnemende partijen
- Onderwerp van de overeenkomst
- Afbakening van het contractgebied (wel of geen exclusiviteit?)
- Looptijd van de overeenkomst
- Rechten en plichten van de distributeur (koper)
- Rechten van industrieel/intellectueel eigendom
- Rechten en plichten van de fabrikant/leverancier
- Non-concurrentiebepalingen
- Beëindiging van de overeenkomst plus gevolgen
- Toepasselijk recht en bevoegde rechter

Agentuurovereenkomst

Als u een agentschap begint, sluit u met uw leverancier een agentuurovereenkomst. U kunt hierin niet zonder meer opnemen wat u wilt, want de rechten en plichten van beide partijen zijn grotendeels wettelijk vastgelegd. Die wetten kunnen per land verschillen. In de Europese Unie moet elke agentuurovereenkomst gebaseerd zijn op de EU-richtlijn 86/653.

Een agentuurovereenkomst bevat in ieder geval de volgende elementen:

- Aard en doel van de overeenkomst
- Deelnemende partijen
- Werkingsbereik (zowel geografisch als naar afnemers)
- Exclusiviteit
- Verplichtingen van de handelsagent
- Verplichtingen van de principaal
- Vergoeding aan de handelsagent
- Non-concurrentiebepalingen
- Beëindiging van de overeenkomst plus gevolgen (waaronder schadevergoeding en goodwillvergoeding)
- Toepasselijk recht en bevoegde rechter

In het contract met uw buitenlandse principaal kunt u een opzegtermijn afspreken voor het beëindigen van de relatie. Doet u dat niet, dan moet uw principaal volgens het Nederlands recht een opzegtermijn van vier maanden aanhouden. Daar komt een maand bij als u drie jaar voor hem hebt gewerkt en twee maanden als u zes jaar voor hem hebt gewerkt.

Als uw principaal het contract voortijdig opzegt, moet hij u schadeloos stellen voor de inkomsten die u misloopt. Ook hebt u recht op een goodwillvergoeding, aangezien u zijn klantenkring in Nederland hebt uitgebreid en de buitenlandse principaal daar gebruik van kan blijven maken.

Verschillende rechtssystemen

Agent

Uw buitenlandse principaal wil waarschijnlijk dat het recht van zijn land op de agentuurovereenkomst van toepassing is. Dit moet dan uitdrukkelijk schriftelijk worden afgesproken. Het is altijd verstandig om u te laten adviseren over de mogelijke gevolgen hiervan. Als u en uw principaal niets schriftelijk vastleggen, bent u beschermd volgens het Nederlandse agentuurrecht (BW art. 428-445).

Importeur

Handelaren hebben meestal een voorkeur voor het recht van hun eigen land, en dat stuit dan weer op bezwaren bij de andere partij in het buitenland. 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.

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 internationale verkooptransacties.

Wettelijke eisen en productaansprakelijkheid

Elk product dat op de Nederlandse markt wordt verkocht, moet voldoen aan bepaalde wettelijke eisen. Een importeur heeft veel meer verplichtingen dan gedacht, ook door de richtlijnen productveiligheid en -aansprakelijkheid. Maar ook voor de agent is het handig om van deze eisen op de hoogte te zijn.

CE-markering

Veel technische producten moeten zijn voorzien van CE-markering. CE (Conformité Européenne) is geen kwaliteitskeurmerk, maar geeft aan dat een product voldoet aan bepaalde minimumeisen op het gebied van veiligheid, gezondheid en milieu. De importeur heeft een eigen verantwoordelijkheid voor het correct aanbrenge van de CE-markering. Hij moet hiervoor de fabrikant in het buitenland aansturen, bijvoorbeeld bij het productieproces.

Producten met CE-markering hebben vrij toegang tot alle landen in de Europese Economische Ruimte.

Warenwet

De Warenwet stelt diverse eisen aan producten om consumenten te behoeden voor bijvoorbeeld voedselvergiftiging, letsel en materiële schade. Voor elke productgroep zijn er aparte eisen, zoals voor voedingsmiddelen, speelgoed, kleurstoffen en wasmiddelen. De Voedsel en Waren Autoriteit controleert middels steekproeven of producten aan de eisen voldoen.

Productaansprakelijkheid

Als een product dat u hebt geïmporteerd schade veroorzaakt, dan kunt u daarvoor – als ketenpartij – aansprakelijk worden gesteld. De eindverantwoordelijkheid ligt bij de fabrikant, maar daar zit de crux: als u producten van buiten de Europese Unie importeert, wordt u vervolgens juridisch gezien als de fabrikant. Dat is ook het geval als u zich presenteert als de producent, bijvoorbeeld door uw eigen logo op de verpakking aan te brengen.

Een Europese richtlijn (85/374/EEG) beschermt consumenten tegen ondeugdelijke producten door de producent of importeur aansprakelijk te stellen voor de schade. De consument kan voor de nationale rechter een beroep doen op de regeling. Een producent kan zijn aansprakelijkheid niet uitsluiten of beperken.

De geldboetes bij productaansprakelijkheid kunnen behoorlijk oplopen. Het is dus van cruciaal belang om goede maatregelen te nemen en een goede product- en bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering af te sluiten.

Productaansprakelijkheid geldt alleen voor importeurs en niet voor agenten.

Intellectueel eigendom

Als u elders goederen volgens eigen ontwerp laat produceren (en die vervolgens importeert), zorg dan dat uw ontwerpen goed beschermd zijn. De producent kan uw unieke mal makkelijk gebruiken om er zelf producten mee (na) te maken. U kunt dat voorkomen door uw model, merk of idee te deponeren bij het Benelux Bureau voor de Intellectuele Eigendom.

Conflicten en arbitrage

Als u een onoplosbaar verschil van mening krijgt met uw buitenlandse leverancier 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 welk recht op de overeenkomst van toepassing is.

Arbitrage

U kunt met uw leverancier 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 en goedkopere 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.

TIP

In veel landen vindt men persoonlijk contact veel belangrijker dan een contract. Zet dus alles goed op papier, maar investeer ook in een goede zakelijke relatie met uw leverancier.

Ondersteuning en informatie

Op de website van de Kamer van Koophandel vindt u Nederlandstalige modelcontracten voor distributie- en handelsagentuurovereenkomsten.

www.kvk.nl/modelcontracten

Het Verbond van Nederlandse Tussenpersonen (VNT) heeft juristen in dienst die gespecialiseerd zijn in internationaal agentuurrecht. Zij kunnen (tegen betaling) uw contracten controleren. Verder biedt het VNT onder meer voorbeeldcontracten in verschillende talen aan voor handelsagenten en importeurs.

www.vnt.org

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 uitgave 'Internationale koop van roerende goederen: het Weens Koopverdrag' van de ledenorganisatie Fenedex (Federatie voor de Nederlandse Export).

www.icc.nl/publicatie

www.exportpublicaties.nl (Fenedex)

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

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

www.unidroit.org

Of voor uw product een keuring nodig is, kunt u nagaan bij brancheorganisaties. De Kamer van Koophandel kan vaak al een indicatie geven. Innovatienetwerk Syntens, gevestigd in de meeste provinciehoofdsteden, is een aanspreekpunt voor technische producten.

www.kvk.nl/brancheinformatie

www.syntens.nl

Ook op de website van de Voedsel en Waren Autoriteit vindt u veel informatie over de wettelijke eisen voor diverse producten.

www.vwa.nl

Een lijst van producten waarvoor een CE-markering is vereist, vindt u op de website van NL EVD Internationaal, evenals een overzicht van de verschillende richtlijnen.

www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/ce-markering

Voor het beschermen van uw model, idee of merk kunt u terecht bij het Benelux Bureau voor de Intellectuele Eigendom.

www.boip.int

Voor meer informatie over bescherming van intellectueel eigendom kunt u terecht op de website van de Kamer van Koophandel

www.kvk.nl > wetten en regels > ideeën beschermen

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 winstooiemark op als arbiter.

www.nai-nl.org

'Contract voorkomt discussies'

Snoozebaby - Marleen Rameckers

'We verkopen onze babyproducten in meer dan twintig landen. In de meeste landen werken we met distributeurs. We sluiten daar vrij standaard contracten over wie wat doet. Websitebeheer bijvoorbeeld: maken ze gebruik van onze hulp bij vertalingen en updates, of doen ze dat zelf? Er staat ook in dat ze vanuit voorraad moeten leveren. Dat risico nemen ze dus aan. Verder maken we afspraken over jaaromzetten. We geven exclusiviteit, maar kijken dan wel na een jaar of de afgesproken omzet is gehaald. Dat geeft ons dan de ruimte om te gaan werken met een andere distributeur. Ook wij zijn door schade en schande wijs geworden. In het begin zijn we vrij naïef met partijen in zee gegaan zonder iets op papier te zetten.'



'Je komt er al vrij snel achter dat je iets op papier moet hebben staan. Niet omdat we ooit een grote strop hebben gehad, maar omdat je er bijvoorbeeld achter komt dat een distributeur niet de verkopen haalt die je zelf in je hoofd had of niet genoeg doet om het merk op de kaart te zetten. Een contract is de beste manier om discussies achteraf te voorkomen.'

Lees meer op:

www.internationaalondernemen.nl/snoozebaby

De praktijk

Transport



Dan komt, na alle voorbereidingen, het moment dat u de goederen daadwerkelijk gaat importeren. Létterlijk. Per vliegtuig, trein, schip, vrachtwagen, koerier of post. Hoe kiest u de beste manier van transport en waar moet u verder aan denken? Welke transportdocumenten moet u regelen? Sluit u een transportverzekering af? Op welk moment gaan 'rekening en risico' van de goederen van de leverancier op u over? In dit hoofdstuk leest u alles over:

- **Manieren van vervoer**
- **Incoterms**

Manieren van vervoer

Wie betaalt, bepaalt. Als u met uw leverancier afspreekt dat hij het transport betaalt, dan mag hij kiezen hoe hij het organiseert. U kunt hem natuurlijk vragen rekening te houden met uw wensen.

U kunt kiezen voor transport per vrachtauto, boot, trein, 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, de houdbaarheid van uw producten, de afstand en de gewenste snelheid.

Expeditie

Het kiezen van de juiste vervoerder, het vergelijken van tarieven, het opmaken van de benodigde vervoersdocumenten en contracten en het doorlopen van de douaneformaliteiten vragen om veel specialistische kennis. Hiervoor kunt u gebruik maken van de diensten van een (douane)-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 invoerrechten, verzekert goederen en organiseert het vervoer van deur tot deur en de opslag. Expeditieuren kunnen douaneprocedures aanzienlijk versnellen.

Groupage

Expeditieuren bieden ook groupagediensten aan. Ze combineren kleinere zendingen van verschillende ondernemers tot grotere (container)ladingen en kunnen zo betere prijzen bedingen. Expeditieuren 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 (FedEx) en DHL.

Incoterms

Om misverstanden over de wederzijdse verantwoordelijkheden bij het transport te voorkomen, wordt veel gebruik gemaakt van de 'Incoterms 2000' van de International Chamber of Commerce. Incoterms zijn wereldwijd aanvaarde afspraken over leveringsvoorwaarden. Beide partijen weten precies waar ze aan toe zijn.

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

- Wie zorgt voor de verzekeringen, de vergunningen, de machtigingen en andere (douane)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 (het zogenaamde 'critical point')?

LET OP!

Incoterms regelen niet:

- de eigendomsoverdracht (wordt geregeld door afgifte van het vervoersdocument/eigendomsbewijs of door contractuele afspraken zoals het eerder genoemde eigendomsvoorbehoud)
- de afspraken tussen koper/verkoper en de vervoerder (hiervoor wordt een vervoerovereenkomst opgemaakt)
- betalingsvoorwaarden, garantie en afhandeling bij wanprestatie

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

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

Multimodaal 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)

Transport over 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

Ondersteuning en informatie

De ledenlijst van de Federatie van Nederlandse Expeditieorganisaties (Fenex) biedt een overzicht van expediteurs.

www.fenex.nl

Gedetailleerde informatie over de dertien Incoterms kunt u bestellen bij de International Chamber of Commerce Nederland.

www.icc.nl

Fenedex opleidingen

www.fenedex.nl

‘Leg offertes naast elkaar en maak een excel-sheet’

Wear Like Me New Zealand - Willem Obermann

‘Transport per vliegtuig is voor ons relatief duur, omdat je altijd minimaal 167 kilogram per kubieke meter betaalt, terwijl onze laarzen slechts 100 kilogram per kubieke meter wegen. Toch importeren we ongeveer de helft per vliegtuig, om orders die net voor of tijdens het seizoen worden geplaatst te kunnen leveren. We proberen dan de kosten te beperken door het volume zo laag mogelijk te houden, onder meer door de laarzen pas zo dicht mogelijk bij de eindmarkt te laten verpakken.’

Lees meer op:
www.internationaalondernemen.nl/wlm



‘Bij het aanvragen van offertes moet je altijd scherp blijven en weten wat er te koop is. Dan kun je de juiste vragen stellen en kom je er bijvoorbeeld achter dat het vijftien dagen korter duurt als je twee procent meer betaalt! Ik heb dat vanaf het begin gestructureerd aangepakt. Dat is de enige manier om zeker te weten dat je niet te veel betaalt. Leg offertes naast elkaar en maak een excel-sheet. Verder moet je niet schromen om uitleg te vragen als je een bepaalde post op de offerte niet begrijpt.’

De praktijk

Betalen en verzekeren



De betaling is het sluitstuk van een geslaagde importtransactie. Er zijn verschillende manieren om te betalen, elk met hun eigen zekerheids- én moeilijkheidsgraad. Verder zult u zich moeten verdiepen in de mogelijkheden om het transport van de goederen te verzekeren. In dit hoofdstuk:

- **Betalingsmethoden**
- **Valutarisico**
- **Verzekeren**

Betalingsmethoden

Uw leverancier wil waarschijnlijk dat u de goederen die u bestelt vooraf betaalt. U betaalt ze natuurlijk het liefst na ontvangst. Hoe lost u dit op? In de internationale handel zijn er gelukkig betalingsvormen die beide partijen de nodige zekerheid geven:

Rembours

Bij levering onder rembours betaalt u op het moment dat u de goederen ontvangt. Dat hoeft niet perse bij de chauffeur; u kunt ook afspreken dat u de rekening elektronisch voldoet.

Blanco betalingen

Een blanco betaling wordt door de bank verricht na een betalingsopdracht van de rekeninghouder. Het heet een blanco betaling omdat er geen documenten aan te pas komen.

De cheque

Een cheque is een onvoorwaardelijke opdracht aan een bank om een bepaald bedrag te betalen. In Nederland wordt hiervan weinig gebruik gemaakt, maar in veel andere landen is betaling via een cheque de normaalste zaak. Het kan dus gebeuren dat uw leverancier hierom vraagt. Afhankelijk van uw onderhandelingspositie kunt u proberen een meer gangbare manier van betalen overeen te komen met uw buitenlandse leverancier.

Een bankcheque biedt de buitenlandse leverancier meer zekerheid dan een privécheque. Bankcheques kennen namelijk een 'beveiliging', zoals het verifiëren van de handtekening. Privécheques hebben deze mogelijkheid niet.

De wissel

De wissel of wisselbrief lijkt veel op de cheque en is een onvoorwaardelijke opdracht van de importeur ('trekker') aan een bank om op een bepaald tijdstip een bepaald bedrag te betalen aan de leverancier ('nemer'). De leverancier kan de wisselbrief tegelijk met de goederen (laten) aanbieden. Op de wissel staat de termijn binnen welke de importeur wordt geacht te betalen.

Documentair incasso (D/P of D/A)

Bij een documentair incasso krijgt u de goederen als u hebt betaald. Uw leverancier krijgt op zijn beurt het geld pas als hij de benodigde exportdocumenten (zoals vrachtbrieven en de assurantiepolis) heeft overhandigd. Gelijk oversteken dus; een goede oplossing als beide partijen elkaar niet goed kennen. Als importeur hebt u met een documentair incasso meer zekerheid dat u de juiste goederen ontvangt.

De afwikkeling van een documentair incasso gebeurt door uw bank en de bank van uw leverancier. Uw bank zal u hiervoor kosten in rekening brengen.

Afhankelijk van de overeengekomen betalingstermijn worden de documenten aangeboden tegen:

- **Documents against Payment (D/P)**
Als u het incassobedrag hebt betaald, krijgt u van uw bank de gevraagde exportdocumenten.
- **Documents against Acceptance (D/A)**
Wordt gebruikt wanneer u op krediet koopt. U krijgt de gevraagde exportdocumenten als u een wissel hebt geaccepteerd en verklaart te betalen binnen de afgesproken termijn.

Letter of credit

Een Letter of Credit of L/C is de zekerste, maar ook duurste manier om een transactie af te handelen. Uw bank betaalt de koopprijs van de bestelling ('lading') tegen de afgifte van precies omschreven documenten, zoals facturen, certificaten van oorsprong, kwaliteitscertificaten en assurantiepolissen.

Bij een goed opgestelde L/C bent u verzekerd van levering en uw leverancier van betaling. Een nadeel is dat de bank alleen de documenten controleert en niet de goederen, waardoor u geen zekerheid hebt dat u ook echt de goederen ontvangt die u hebt besteld, of dat ze de juiste kwaliteit hebben. Het gebeurt daarom vaak dat afnemers de goederen voor verscheping laten controleren door een onafhankelijke partij, zoals SGS of Veritas (de zogenaamde *pre-shipmentinspectie*).

Een L/C wordt ervaren als een bijzonder moeilijk betalingsinstrument.

Ook bij deze betalingsvariant brengt uw bank u extra kosten in rekening.

TIP

Als u geen ervaring hebt met Letters of Credit is het zeer raadzaam een cursus te volgen en/of u te laten bijstaan door een expert (bijvoorbeeld uw bank).

TIP

Nederlandse importeurs hebben een goede betalingsreputatie. Dat geeft u een relatief sterke onderhandelingspositie. Eist uw leverancier betaling vooraf of per Letter of Credit, dan hoeft u dat zeker niet direct te accepteren.

Het komt vaak voor dat een importeur bij ontvangst van de exportdocumenten een deel betaalt en het restant na ontvangst en controle van de goederen.

De manier en voorwaarden van betalen zijn onderwerp van scherpe onderhandelingen. Bereid u hier goed op voor.

Valutarisico

Als u niet in euro's betaalt, en bijvoorbeeld voor de goederen een prijs in Amerikaanse dollars hebt afgesproken, kan een rekening door koersschommelingen ineens veel duurder uitvallen. Overleg met uw bank hoe u dit risico zo veel mogelijk kunt beperken. Dat kan bijvoorbeeld door een valutatermijncontract af te sluiten. Met uw bank spreekt u dan een prijs af voor de vreemde valuta die u op een gegeven moment aan uw leverancier moet betalen. Als u vaker betaalt in vreemde valuta kan het verstandig zijn om een vreemde-valutarekening te openen.

Verzekeren

Bij het transport van goederen kan van alles gebeuren. Een ongeval, een staking, schade... Als het risico volgens de gekozen Incoterm bij u ligt, is het raadzaam om een transportverzekering af te sluiten. Een deel van de schade kunt u misschien op de transporteur verhalen, maar zijn aansprakelijkheid is vaak maar beperkt. Achterhaal wat zijn verzekerde waarde is en sluit een verzekering af voor het verschil. U kunt drie soorten transportrisico afdekken:

- Waardevermindering of algeheel verlies van de goederen door beschadiging, diefstal, staking en ander van buiten komend onheil.
- Kosten gemaakt om een onmiddellijk dreigende schade te voorkomen of om een al ontstane schade te beperken.
- Averijgrosse, d.w.z. schade of verlies als gevolg van pogingen om het schip of de lading te redden. De schade wordt verdeeld over de eigenaar van het schip, de eigenaar van de lading en de rechthebbende op de vracht.

Met een transportverzekering kunt u directe schade dekken, maar ook vervolgschade, die bijvoorbeeld ontstaat doordat u niet op tijd kunt leveren aan uw klanten.

Als u veel inkomende goederentransporten hebt, kunt u een doorlopende transportverzekering afsluiten, ook wel *omzetpolis* of *pauschalpolis* genoemd. Daarmee houdt u de verzekerings-

kosten in de hand. U betaalt vooraf premie over een in een bepaalde periode te transporteren goederen. Alle in de contractpolis omschreven transporten zijn automatisch verzekerd. Aan het einde van elk jaar wordt de totale waarde van uw goederentransporten berekend. Het verschil met de verzekerde waarde krijgt u terug of moet u bijbetalen.

TIP

Bespreek de verschillende verzekeringsmogelijkheden met uw verzekeringsmaatschappij.

Ondersteuning en informatie

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

www.exportpublicaties.nl

Meerdere organisaties bieden seminars, workshops en cursussen aan over betalingsverkeer bij import en export. Een overzicht hiervan kunt u vinden op:

www.internationaalondernemen.nl/agenda

‘We hebben alles in eigen hand’

Brinker Carpets – Ronald Konter

‘We importeren handgemaakte vloerkleden uit India en China. In de loop der jaren contacten hebben we contacten opgebouwd met zo’n vijftien leveranciers, kleine familiebedrijfjes maar ook grote bedrijven met vierduizend medewerkers. De manier van betalen verschilt per leverancier. Bij jarenlange zakenrelaties hebben we wat krediet verworven, dus daar hebben we betalingstermijnen van dertig, zestig of negentig dagen. De kleinere ondernemingen zijn vaak financieel niet zo sterk. Daar moeten we een deel vooraf betalen, soms zelfs voordat er ook maar één draad geproduceerd wordt.’

Lees meer op:

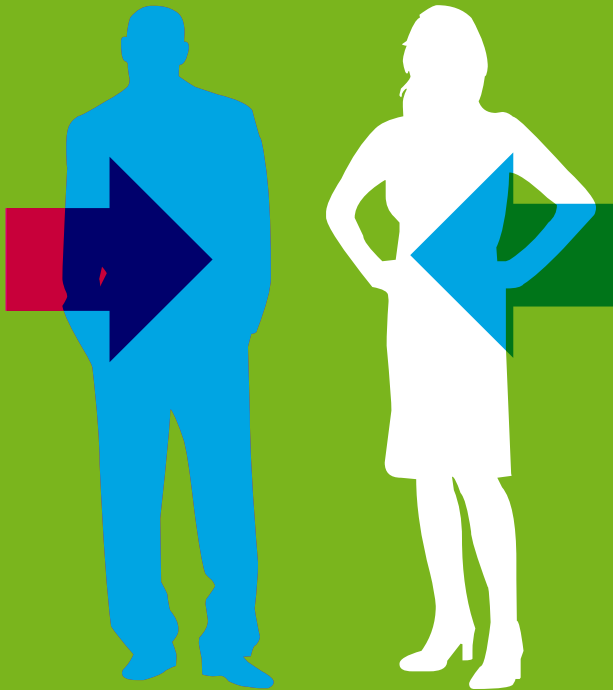
www.internationaalondernemen.nl/brinkercarpets



‘We kopen alles volgens de Incoterm FOB, *Free On Board*. De goederen worden ons eigendom op het moment dat de leverancier ze in de haven aan de rederij overdraagt. Dan zijn verdere kosten en risico’s voor ons. We onderhouden zelf contact met de reder en zorgen voor een transportverzekering. We kiezen bewust voor FOB en niet voor CIF, *Cost Insurance and Freight*, waarbij de leverancier alles regelt. Nu hebben we namelijk alles in eigen hand.’

De praktijk

Douane en belastingen



Goederen importeren uit landen in de Europese Unie is een stuk eenvoudiger geworden. Douanecontrole en invoerrechten bestaan niet meer. Bij import uit landen buiten de Europese Unie krijgt u er echter wel mee te maken. In dit hoofdstuk:

- **Aangifte doen**
- **Invoerrechten**
- **Passieve veredeling**
- **Accijns en verbruiksbelasting**
- **Btw**

Aangifte doen

Voor leveringen van buiten de EU dient bij aankomst in Nederland een digitale invoeraangifte 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 (inclusief het EORI-nummer)
- over een goedgekeurd softwarepakket te beschikken

Let op: Schriftelijke aangifte is niet meer mogelijk.

De douane stuurt er steeds meer op aan om de douane-procedures te laten uitvoeren door een douane-expediteur.

www.douane.nl/zakelijk/eori

Invoerregelingen

Bij import kunt u te maken krijgen met invoerregelingen. Voor sommige producten heeft u bijvoorbeeld een invoervergunning nodig, bijvoorbeeld als er een quotumregeling voor geldt. Invoervergunningen worden verstrekt door de Centrale Dienst voor In- en Uitvoer van de Belastingdienst/Douane. Voor andere producten moet u een gezondheids-certificaat kunnen tonen of een Certificaat van Oorsprong. De Kamer van Koophandel kan u hier meer informatie over geven.

Invoerrechten

De Douane heft en int invoerrechten over producten afkomstig uit landen buiten de Europese Unie. Ze worden berekend over de 'douanewaarde' van de goederen. De douanewaarde is de som van de aankoopwaarde van de goederen en de vracht- en verzekeringskosten tot de EU-grenzen. De hoogte van het invoertarief is verder afhankelijk van de productsoort en het land van oorsprong. De Douane stelt het tarief vast aan de hand van zogenoemde taric-codes. Invoerrechten zijn in alle lidstaten van de Europese Unie gelijk (anders dan bijvoorbeeld accijnzen).

Vrijstelling of verlaging

U kunt bij import uit bepaalde landen een lager invoertarief of zelfs vrijstelling van invoerrechten krijgen. Het gaat om de landen waarmee de Europese Unie een handelsakkoord heeft. Als importeur moet u wel kunnen aantonen dat de goederen inderdaad in dat land zijn geproduceerd. Dit aantonen gebeurt middels zogenaamde oorsprongscertificaten zoals EUR.1 certificaten en certificaten van oorsprong *Form A*. Uw leverancier dient deze certificaten aan te vragen bij de daartoe aangewezen autoriteiten in zijn land.

Passieve veredeling

Passieve veredeling is een douaneregeling waarbij EU goederen (doorgaans grondstoffen of onderdelen) tijdelijk door u worden uitgevoerd naar derde (niet-EU) landen waar deze goederen een economische be- of verwerking ondergaan of worden gerepareerd. Bij wederinvoer in de EU van de eindproducten of de gerepareerde goederen worden alleen invoerrechten geheven op het aan de waarde toegevoerde deel van de goederen.

Accijns en verbruiksbelasting

Accijns is een bijzondere vorm van belastingheffing op goederen als tabak, minerale olie en alcoholische drank (wijn, bier etc.). Ook als u deze goederen uit een EU-land importeert, betaalt u accijns.

Voor producten als alcoholvrije dranken (mineraalwater, vruchtensappen), snuiftabak en pruimtabak geldt ook een belastingheffing in de vorm van verbruiksbelasting.

Btw

Als u goederen importeert, krijgt u te maken met omzetbelasting (btw). Grofweg zijn er twee scenario's:

Import uit EU-landen

Feitelijk is er geen sprake van import maar van een 'intra-communautaire verwerving'. Als u een btw-identificatienummer heeft, dan geeft u dit door aan uw leverancier en zal hij u tegen 0 % btw factureren. De btw-heffing wordt naar u verlegd en u voert de btw op in uw periodieke aangifte bij de Belastingdienst.

Import uit niet-EU-landen

Uw leverancier brengt u geen btw in rekening, maar deze wordt door de Nederlandse Douane berekend over de douanewaarde. U betaalt het gangbare Nederlandse tarief, ofwel bij de invoeraangifte (tegelijk met de invoerrechten), ofwel bij de periodieke aangifte van de binnenlandse btw. In het laatste geval past u de 'verleggingsregeling' toe (de 'artikel 23-regeling'). U moet hiervoor een vergunning aanvragen bij de Belastingdienst.

Er zijn gevallen waarin u geen btw hoeft te betalen, bijvoorbeeld wanneer het gaat om tijdelijke invoer.

Als uw leverancier zich in de Europese Unie bevindt en aan u toch btw heeft gefactureerd, dan kunt u dit via de Nederlandse Belastingdienst terugvragen in het betreffende land. Dit kan alleen maar digitaal via een speciale site van de Belastingdienst <https://eubtw.belastingdienst.nl/vrca-applicant/>

Ondersteuning en informatie

Meer informatie over douanezaken bij import vindt u op de website van de Nederlandse Douane.

www.douane.nl/zakelijk/invoer

Op de website van de Belastingdienst vindt u informatie over fiscale kwesties rond import.

www.belastingdienst.nl/zakelijk/ondernemen_buitenland

Nationale Helpdesk Douane

(055) 577 66 55 (op werkdagen van 8.00 tot 17.00 uur)

Op de importpagina op Internationaalondernemen.nl, onder het kopje 'Invoerregels', vindt u van tientallen landen informatie over invoerregels, invoerrechten en andere heffingen.

www.internationaalondernemen.nl/importeren

‘We hopen altijd dat de douane niet in het hoogseizoen controleert’

Johnny Loco – Arnaud van der Vecht

‘Bij import vanuit het Verre Oosten heb je te maken met antidumpheffingen, die moeten voorkomen dat lagelonenlanden de West-Europese productie overnemen. Als we onze fietsen compleet geassembleerd uit China naar Nederland zouden laten komen betalen we een anti-dumpheffing van 45 procent. Vanuit Taiwan is dat 15 procent. Dat scheelt aanzienlijk, maar er staan hogere productiekosten tegenover. De belangrijkste reden dat we naar Taiwan zijn gegaan is de hoge kwaliteit.’

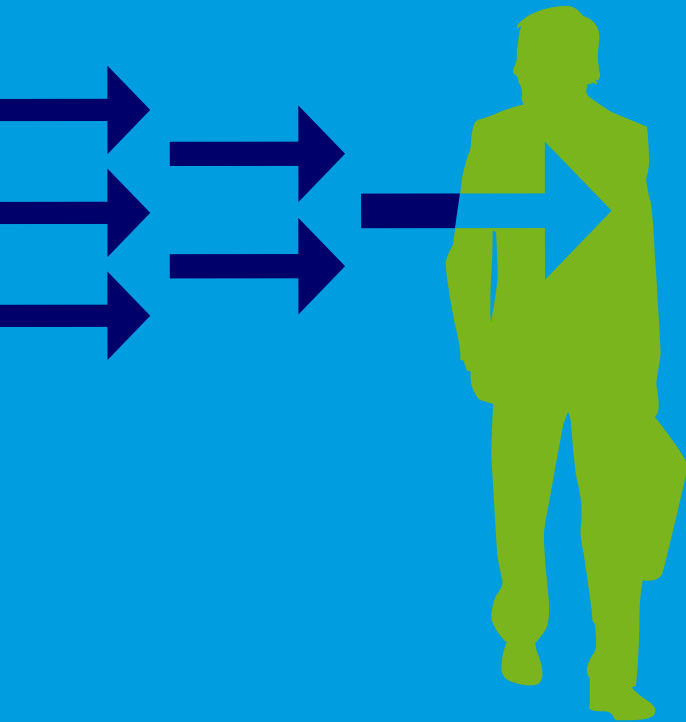


‘We krijgen pas met douanezaken te maken als de fietsen in Nederland aankomen. Als een container wordt gecontroleerd door de douane, levert dat een week vertraging op. Dat is dus heel vervelend, maar gelukkig gebeurt dat niet zo vaak. Ze weten wat we doen, dus dan doen ze zo af en toe eens een steekproef om te kijken of we alles hebben aangemeld. Zo lang je dat netjes doet, krijg je niet zo vaak controles. Verder hopen we altijd maar dat het niet in het hoogseizoen gebeurt, in februari en maart, want dan loop je door elke week vertraging een flinke omzet mis.’

Lees meer op:
www.internationaalondernemen.nl/johnnyloco

APPENDIX

Importplan



Op de site van de Kamer van Koophandel kunt u een blauwdruk downloaden van een importplan. Alle aspecten van import die in dit boekje aan de orde zijn gekomen, komen daarin terug. U kunt het document gebruiken als hulpmiddel om uw gedachten te ordenen. U maakt een analyse van uw onderneming en u krijgt inzicht in de kansen die import u kunnen opleveren. Het importplan doorloopt de theoretische stappen die nodig zijn om import te realiseren en om de (eventuele) bijkomende kosten, risico's én verplichtingen in kaart te brengen. Uiteraard zijn er meerdere manieren om te starten met importeren, dus de volgorde van de stappen is afhankelijk van uw specifieke situatie.

www.kvk.nl/importplan

Seminar 'Starten met importeren'



De Kamer van Koophandel organiseert regelmatig het seminar 'Starten met importeren' over de belangrijkste aspecten bij import.

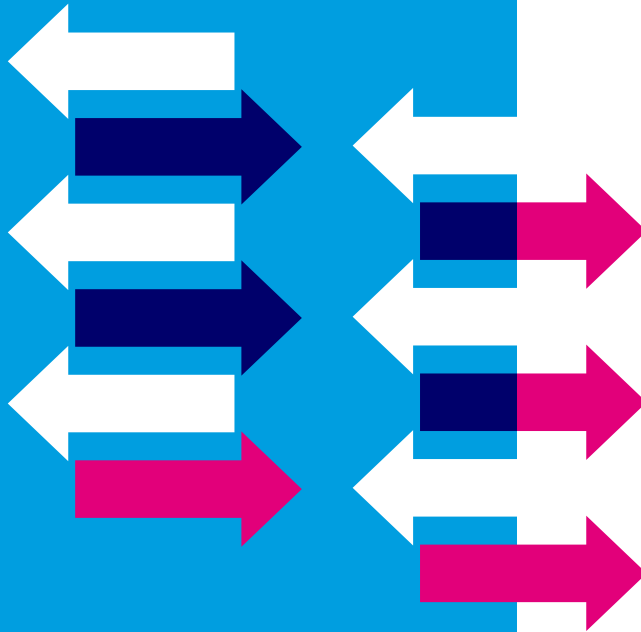
De volgende onderwerpen komen aan bod:

- [Marktonderzoek \(in Nederland\)](#)
- [Verschil import van binnen of buiten de Europese Unie](#)
- [Invoerprocedure \(douanedocumenten, invoerrechten, btw\)](#)
- [Betalingsverkeer \(vormen van betaling\)](#)
- [Juridische aspecten \(contracten, aansprakelijkheid, producteisen\)](#)
- [Verzekeringen](#)
- [Incoterms](#)
- [Transport](#)

Het seminar duurt één dagdeel. Deelname kost 30,00 euro.

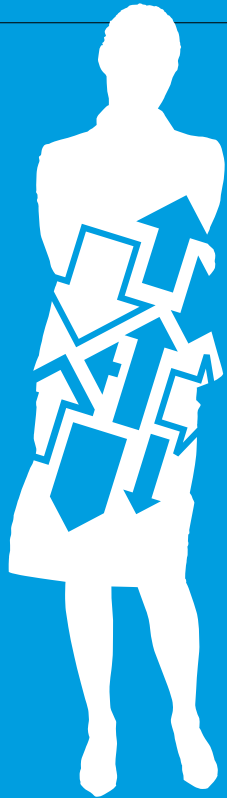
www.kvk.nl/agenda > zoek op 'seminar import'

Begrippenlijst Internationale Handel



In de *Begrippenlijst Internationale Handel* vindt u uitleg over de meest gebruikte termen en begrippen bij import (en export). Een goede kennis van deze begrippen is belangrijk om problemen en onduidelijkheden bij import te voorkomen. www.kvk.nl/begrippenlijst

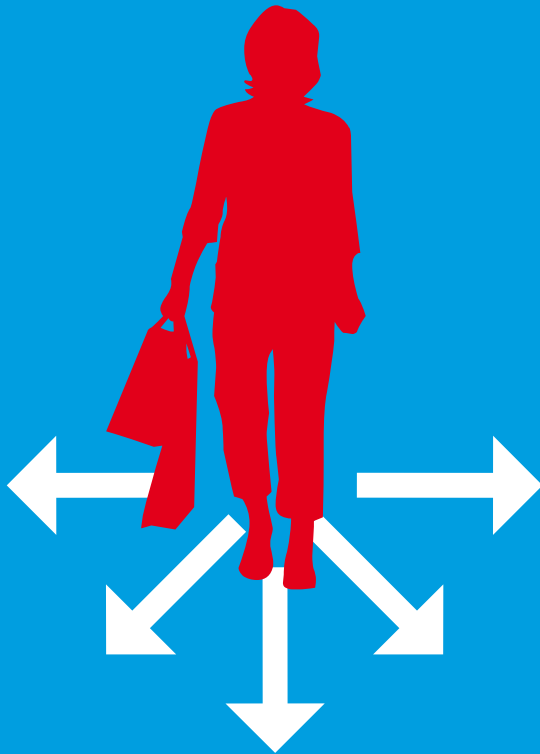
Handelsbelemmeringen



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, onderdeel van het ministerie van Economische Zaken.

www.ez.nl > zoek op 'Solvit'

Maatschappelijk verantwoord ondernemen



In uw bedrijf heeft u niet alleen oog voor winst, maar ook voor uw mensen en de omgeving. U onderneemt – misschien wel zonder dat u zich ervan bewust bent – 'maatschappelijk verantwoord'. Hoe zit dat als u goederen gaat importeren? Weet u zeker dat de goederen die u invoert op een verantwoorde manier zijn geproduceerd?

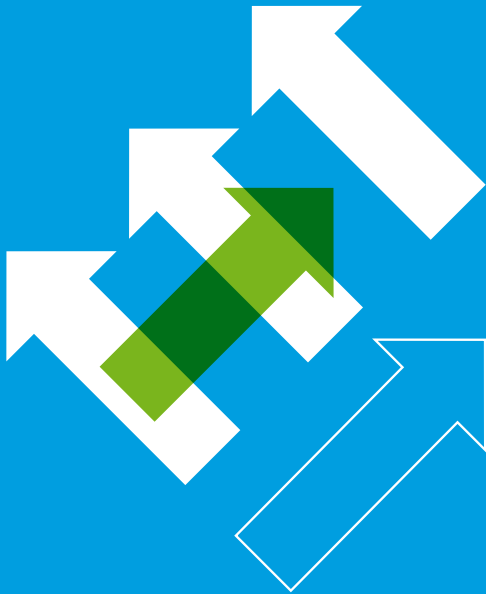
Alleen al de afstand maakt het moeilijk om daar grip op te hebben. Toch kunt u aangesproken worden op wat er bij uw leveranciers gebeurt op het gebied van arbeidsomstandigheden, mensenrechten, milieu en corruptie. Meer over dit onderwerp vindt u op de websites van de Kamer van Koophandel en MVO Nederland en op Internationaalondernemen.nl.

www.kvk.nl > zoek op trefwoord mvo

www.mvonderland.nl

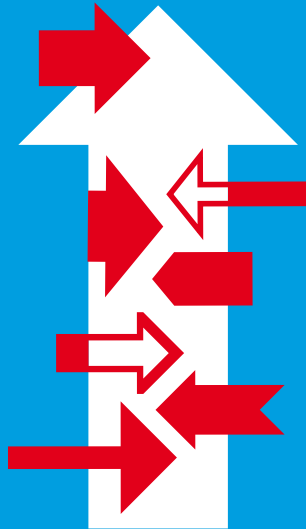
www.internationaalondernemen.nl/mvo

Websites



De informatie uit dit boekje (en veel meer) vindt u terug op de website [Internationaalondernemen.nl](http://www.internationaalondernemen.nl). Daar heeft u meteen alle nuttige links bij de hand. Ook kunt u er de volledige versies van de ondernemersinterviews lezen.
www.internationaalondernemen.nl/boekjes (digitale versie van deze uitgave)
www.internationaalondernemen.nl/importeren

Publicaties



Zes keer per jaar geeft NL EVD Internationaal de [Krant Internationaal Ondernemen](http://www.internationaalondernemen.nl/iokrant) uit. Mkb'ers vertellen daarin over hun ervaringen met internationale handel.

www.internationaalondernemen.nl/iokrant

Het magazine [Buitenlandse Markten](http://www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/bm) (BM) is een andere publicatie van NL EVD Internationaal 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.

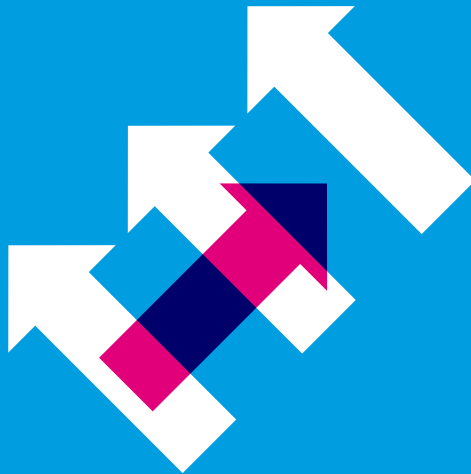
www.agentschapnl.nl/evdinternationaal/bm

[Nieuwsbrief Internationale Handel](http://www.nchnl.nl)

Het Nederlands Centrum voor Handelsbevordering geeft vier keer per jaar de Nieuwsbrief Internationale Handel uit, een belangrijke bron van informatie over seminars op het gebied van internationale handel, netwerkbijeenkomsten en handelsmissies. De nieuwsbrief is gratis, ook voor niet-leden.

Aanmelden: redactie@nchnl.nl

Adressen



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.

NL EVD Internationaal Agentschap NL

Juliana van Stolberglaan 148
2595 CL Den Haag
Telefoon (088) 602 80 00
www.agentschapnl.nl/evdinternationaal

International Chamber of Commerce (ICC)

Postbus 95309
2509 CH Den Haag
Telefoon (070) 383 66 46
www.icc.nl

Belastingdienst

www.belastingdienst.nl
Belastingtelefoon Ondernemingen: 0800-0543

Douane

Voor het douanedistrict in uw regio,
zie www.douane.nl

Centrale Dienst voor In- en Uitvoer

Belastingdienst/Douane Noord
Postbus 30003
9700 RD Groningen
Telefoon (050) 523 26 00

Centraal Bureau voor de Statistiek

Telefoon 0900-0227

www.cbs.nl

**Centrum tot Bevordering van de Import uit
Ontwikkelingslanden (CBI)**

Postbus 30009
3001 DA Rotterdam
Telefoon (010) 201 34 34
www.cbi.eu

Nederlands Centrum voor Handelsbevordering

Het Nederlands Centrum voor Handelsbevordering, een leden organisatie opgericht door het Nederlandse bedrijfsleven, vormt als federatie van zestig bilaterale landencentra een wereldwijd netwerk van kennis, ervaring en contacten.

www.handelsbevordering.nl

Fenedex

Fenedex is de particuliere vereniging van Nederlandse exporteurs en andere internationaal opererende ondernemingen. Het kenniscentrum en de uitgaven van Fenedex (zoals checklists internationale handel) zijn ook interessant voor importeurs.

www.fenedex.nl

www.exportpublicaties.nl

Colofon

Maart 2010

Uitgave	NL EVD Internationaal AgentschapNL 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