



Agentschap NL  
*Ministerie van Economische Zaken,  
Landbouw en Innovatie*

# EXPORT

*>> Als het gaat om internationaal  
ondernemen en samenwerken*



EXPORT

# Inhoudsopgave

|  |    |
|--|----|
| <b>Ondernemers aan het woord</b><br><b>Over starten op exportmarkten</b> | 12 |
|--|----|



*“Distributeur hebben we op foodbeurs ontmoet”*

|   |    |
|---|----|
| <b>Over kansen benutten op nieuwe markten</b> | 28 |
|---|----|



*“Je moet uit je eigen comfortzone komen”*

|                                  |    |
|----------------------------------|----|
| <b>Over zakenpartners vinden</b> | 42 |
|----------------------------------|----|



*“Marktscan was voor ons het vliegwiel”*

|                                 |    |
|---------------------------------|----|
| <b>Over goede voorbereiding</b> | 86 |
|---------------------------------|----|



*“We gaan naar India, maar niet direct morgen”*

|          |   |    |
|----------|---|----|
| <b>1</b> | <b>Het exportplan</b>                           | 7  |
| 1.1      | Waarom een exportplan?                          | 8  |
| 1.2      | Is uw bedrijf klaar voor export?                | 10 |
| <b>2</b> | <b>Nieuwe markten, nieuwe kansen</b>            | 15 |
| 2.1      | Eerste oriëntatie                               | 16 |
| 2.2      | Markten onderzoeken                             | 18 |
| 2.3      | Marketingplan                                   | 21 |
| 2.4      | Is het commercieel haalbaar?                    | 23 |
| 2.5      | Europa  | 25 |
| <b>3</b> | <b>Zakenpartners vinden</b>                     | 31 |
| 3.1      | Directe en indirecte export                     | 32 |
| 3.2      | Distributeur of agent?                          | 34 |
| 3.3      | Matchmaking                                     | 36 |
| 3.4      | Zakencultuur                                    | 40 |
| <b>4</b> | <b>Goed voorbereid de buitenlandse markt op</b> | 45 |
| 4.1      | Juridische zaken                                | 46 |
| 4.2      | Financiën en verzekeringen                      | 62 |
| 4.3      | Transport en douane                             | 73 |
| 4.4      | Personeel                                       | 85 |
| <b>5</b> | <b>Blijf op de hoogte</b>                       | 89 |
| 5.1      | Publicaties                                     | 90 |
| 5.2      | Evenementen                                     | 91 |
| 5.3      | Cursussen                                       | 92 |
| 5.4      | Handige websites                                | 93 |



THE PHILIPS GUARANT

PHILIPS  
20PT138A/94R

PHILIPS

PHILIPS

## Experts in export

Welkom in de wereld die export heet. Heeft u uw zinnen op export gezet? Dan bent u bij ons aan het goede adres.

NL EVD Internationaal (onderdeel van Agentschap NL) biedt volop informatie en advies aan ondernemers in het mkb die de buitenlandse markt op gaan. We staan in contact met een uitgebreid economisch netwerk in binnen- en buitenland. We werken samen met Nederlandse vertegenwoordigingen over de hele wereld: ambassades, consulaten-generaal en Netherlands Business Support Offices. Zo komen onder meer marktscans, International Challenges en economische missies tot stand. U kunt daarvan meeprofiteren.

U vindt in dit boekje een schat aan praktische informatie. Maak gebruik van de expertise die er is. Dat bespaart u veel tijd en geld en levert nieuwe inzichten en inspiratie op.

We gaan in op de volgende thema's:

1. Maak een goede start met een exportplan.
2. Benut uw kansen op nieuwe markten.
3. Hoe vindt u zakenpartners?
4. Bereid u goed voor: juridisch, financieel, exportdocumenten en personeel.
5. Blijf op de hoogte van internationale kansen en ontwikkelingen.

**Strawberries**

**from**

**Holland**



# 1

## Het exportplan

U wilt werk maken van export. Begin met een exportplan. Met een goede voorbereiding heeft u de grootste kans van slagen. In dit boekje belichten we de belangrijkste aspecten van het starten met export.

Waarom wilt u exporteren?

Daar zijn goede redenen voor te bedenken:

- U wilt nieuwe afzetmarkten aanboren en zo de continuïteit van uw bedrijf zeker stellen.
- Op buitenlandse markten ziet u kansen voor uw producten.
- U wilt risico's spreiden, want uw thuismarkt wordt te klein of u krijgt meer concurrentie.
- Met uw gunstige kostprijs kunt u de concurrentie op de exportmarkt wel aan.
- Uw bedrijf kan een nieuwe stimulans gebruiken.

Dat kan met export.

## 1.1 Waarom een exportplan?

Een exportplan geeft structuur aan uw ideeën. U onderzoekt de mogelijkheden stap voor stap. Zo krijgt u een beeld van de haalbaarheid van uw plannen.

Met een exportplan legt u een goede, realistische basis voor uw besluitvorming en verdere acties. In een exportplan maakt u ideeën concreet en transparant. Dat is ook gemakkelijk in het overleg met collega's en adviseurs.

In het exportplan beantwoordt u de volgende vragen:

- 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 uw plan commercieel haalbaar?
- Hoe vindt u zakenpartners?

Dit lijken simpele vragen. Maar ze vereisen grondig onderzoek. U kunt daarbij gebruik maken van handige 'tools' op internet. Die vindt u volop in dit boekje. U kunt ook in gesprek gaan met experts van de Kamer van Koophandel, van NL EVD Internationaal en vele andere gespecialiseerde organisaties.

## Expertise bij uw exportplan

De subsidieregeling preparezstart is per 1 januari 2012 beëindigd. Lopende trajecten worden gewoon afgehandeld. In de loop van 2012 start de opvolger van preparezstart. Met dit nieuwe instrument brengt u stapsgewijs uw kansen, mogelijkheden en risico's op het gebied van internationaal ondernemen in kaart. Ook biedt het een plan met concrete acties voor het verkennen en bewerken van nieuwe buitenlandse markten. Het nieuwe instrument bevat geen subsidie-component meer.

## Informatie

- Themapagina Goed voorbereid de internationale markt op [www.agentschapnl.nl/goedvoorbereid](http://www.agentschapnl.nl/goedvoorbereid)
- Exportplan [www.kvk.nl/exportplan](http://www.kvk.nl/exportplan)
- Dossier Internationale handel [www.kvk.nl/internationalehandel](http://www.kvk.nl/internationalehandel)
- Exporttrainingen en -workshops [www.fenedex.nl/agenda](http://www.fenedex.nl/agenda)

## Advies

- Consulenten Internationale Handel (KvK) [www.kvk.nl/consulent](http://www.kvk.nl/consulent)
- Marktadviseurs (NL EVD Internationaal) [www.agentschapnl.nl/marktadviseurs](http://www.agentschapnl.nl/marktadviseurs)

## 1.2 Is uw bedrijf klaar voor export?

Niet alleen uw motivatie is belangrijk.  
Uw bedrijf moet goed toegerust zijn voor export. Heeft u voldoende kennis, kapitaal en capaciteit in huis?

Denk aan de volgende aspecten:

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

Hoe staat uw bedrijf ervoor?

Een snelle check doet u met de Export Audit.

## Informatie

- Export Audit (NL EVD Internationaal)  
<https://exportaudit.quaestio.com>

## Evenementen

- Seminar Starten met exporteren (KvK)  
[www.kvk.nl/bijeenkomsten/starten-met-exporteren/](http://www.kvk.nl/bijeenkomsten/starten-met-exporteren/)



華商行

HONG KONG SUPERMARKET

# “Distributeur hebben we op foodbeurs ontmoet”

ARJANNEKE TEEUW

Oprichter en eigenaar van Healthy People

“Healthy People produceert sappen van vruchten die veel bioactieve stoffen bevatten, zoals antioxidanten. ‘Gezondheid’ is voor ons een belangrijk verkoopargument, maar de smaak blijft toch het belangrijkste.”

## Kapitaalkrachtige consumenten

“Om nieuwe markten te vinden, gebruiken we informatie van NL EVD Internationaal. Welk land heeft bijvoorbeeld een vergelijkbaar consumptiepatroon als Nederland en voldoende kapitaalkrachtige consumenten? Welke regels gelden daar? En hoe is de distributie van koelers daar georganiseerd?”

## Foodbeurs

“Met hulp van NL EVD Internationaal stonden we op de Anuga, een belangrijke foodbeurs in Keulen. Daar kwamen we in contact met onze huidige Zweedse distributeur. Dat klikte meteen. Nu willen we naar Denemarken en Finland. Ook gaan we de activiteiten in België, waar we nu vooral via tankstations worden verkocht, uitbreiden. Als ik denk hoeveel mogelijkheden er zijn, het Midden-Oosten en – ik was laatst in Thailand – sommige Aziatische landen, dan beginnen mijn vingers te jeuken.”



## 2

# Nieuwe kansen, nieuwe markten

U wilt exporteren en uw bedrijf kan daarop worden ingericht. De volgende stap in het exportplan is het kiezen van markten. Waar zijn de belangrijkste markten voor uw product te vinden? In welk land gaat u het eerst van start?

Daarvoor moet u marktinformatie verzamelen en vergelijken. Hoe specifieker, hoe beter. Na een brede oriëntatie via websites en marktrapporten, kunt u de mogelijkheden voor uw bedrijf specifieker onderzoeken, bijvoorbeeld met een marktonderzoek. Via beurzen en handelsreizen komt u persoonlijk in aanraking met de nieuwe markt. Dat levert veel praktische kennis en contacten op. Bezoek ook seminars en International Challenges die onder meer worden georganiseerd door NL EVD Internationaal. Zo krijgt u een steeds concreter beeld van uw targetmarkt.

## 2.1 Eerste oriëntatie

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

- 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.

Bestudeer uw branche in elk land van de top-drie. 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.

### **NL EVD Internationaal is specialist in landeninformatie.**

De website biedt betrouwbare en actuele informatie die relevant is voor het zakendoen. Marktadviseurs beantwoorden uw feitelijke vragen over bepaalde landen en regio's. Bij de business development adviseurs kunt u terecht voor 'Service op maat': in dit stadium van uw plan kan dat een persoonlijk advies zijn bij de keuze van een land, onder meer door het opstellen van een landenvergelijking of een lijst met nuttige contactpersonen.

## Informatie

- Themapagina Kansen benutten  
[www.agentschapnl.nl/kansenbenutten](http://www.agentschapnl.nl/kansenbenutten)
- Marktinformatie, sectorinformatie per land  
[www.agentschapnl.nl/landen](http://www.agentschapnl.nl/landen)
- Gerenommeerde databanken, gratis toegang na registratie via Agentschap NL  
[www.agentschapnl.nl/marktvergelijkingen](http://www.agentschapnl.nl/marktvergelijkingen)

## Advies

- Marktadviseurs (NL EVD Internationaal)  
[www.agentschapnl.nl/marktadviseurs](http://www.agentschapnl.nl/marktadviseurs)
- Service op maat (NL EVD Internationaal)  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/wie-kan-mij-helpen-met-het-vergelijken-van-markten](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/wie-kan-mij-helpen-met-het-vergelijken-van-markten)
- Economische dienstverlening ambassades e.a.  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/nederlandse-ambassades-en-consulaten-generaal-werkwijze-en-adressen](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/nederlandse-ambassades-en-consulaten-generaal-werkwijze-en-adressen)
- NBSO's  
[www.agentschapnl.nl/nbso](http://www.agentschapnl.nl/nbso)
- Technisch Wetenschappelijke Attachés  
[www.agentschapnl.nl/twanetwerk](http://www.agentschapnl.nl/twanetwerk)
- Brancheorganisaties (MKB-Nederland)  
[www.mkb.nl](http://www.mkb.nl) > Onze leden

## 2.2 Markten onderzoeken

Verken het land van uw keuze en bepaal waar uw kansen liggen. Verzamel informatie over:

### A. 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?

### B. Distributie

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

### C. Concurrentie

- Wie zijn uw lokale en internationale concurrenten?
- Hoe zien hun producten eruit?
- Welke distributiekanaal, prijsstrategieën en marketing-activiteiten gebruiken ze?
- Wat is het prijsniveau?

Op basis hiervan kunt u later uw marketingstrategie uitstippelen.

## Marktonderzoek: zelf doen of uitbesteden?

Marktonderzoek kunt u zelf doen. Veel informatie kunt u vinden via internet, al dan niet tegen betaling. Maar wilt u het groot aanpakken of heeft u de capaciteit niet in huis, schakel dan een marktonderzoeker in. Voor advies kunt u terecht bij de consulent Internationale Handel van de Kamer van Koophandel in uw regio. Deze kent het exportnetwerk en is objectief.

Voor het uitbesteden van marktonderzoek kunt u onder meer terecht bij de Tweelanden-Kamers van Koophandel. U heeft het meest aan een marketeer die in het land woont, de taal kent en beschikt over markt- en branchekennis, goede referenties en ervaring.

Een tussenvorm is het inzetten van een stagiair of jonge professional voor de duur van een onderzoeksproject.

## Informatie

- Kansen benutten in het buitenland  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/benut-uw-kansen-het-buitenland](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/benut-uw-kansen-het-buitenland)
- Marktinformatie  
[www.agentschapnl.nl/landen](http://www.agentschapnl.nl/landen)  
[www.agentschapnl.nl/marktverkenningen](http://www.agentschapnl.nl/marktverkenningen)  
[www.agentschapnl.nl/marktvergelijkingen](http://www.agentschapnl.nl/marktvergelijkingen)

- Ontwikkelingen in sectoren wereldwijd  
[www.agentschapnl.nl/nl/onderwerp/sectoren](http://www.agentschapnl.nl/nl/onderwerp/sectoren)
- Projecten en aanbestedingen via internationale organisaties  
[www.agentschapnl.nl/projecten](http://www.agentschapnl.nl/projecten)

## Advies

- Consulenten Internationale Handel (KvK)  
[www.kvk.nl/consulent](http://www.kvk.nl/consulent)
- Tweelanden-Kamers van Koophandel  
<http://kamer-van-koophandel.startpagina.nl>
- Marktonderzoek door studenten (Aiesec)  
[www.aiesec.nl](http://www.aiesec.nl)
- Erasmus voor jonge ondernemers (uitwisselingsprogramma EU)  
[www.agentschapnl.nl/nieuws/europees-uitwisselingsprogramma-voor-ondernemers](http://www.agentschapnl.nl/nieuws/europees-uitwisselingsprogramma-voor-ondernemers)

## Evenementen

- Agenda Internationaal Ondernemen  
[www.internationaalondernemen.nl/agenda/index.asp](http://www.internationaalondernemen.nl/agenda/index.asp)
- Agentschap NL: missies, beurzen en International Challenges  
[www.agentschapnl.nl/evenementen](http://www.agentschapnl.nl/evenementen)

## 2.3 Marketingplan

U heeft een exportland gekozen. Nu kunt u een marketingplan maken voor de vier p's: product, prijs, plaats en promotie.

### 1. Product

Stem uw product af op de lokale behoeften. Bijvoorbeeld qua smaak en uiterlijk, materiaalgebruik, maten en verpakking. Houd rekening met lokale standaarden en wettelijke bepalingen. Ook aspecten als garantie en service zijn van belang.

### 2. Prijs

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

### 3. 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.

### 4. 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.

Op de website van NL EVD Internationaal vindt u informatie over exportmarketing in de belangrijkste exportlanden. Google biedt een tool aan om advertentiemarkten te vergelijken.

## Informatie

- Exportmarketing per land, bijvoorbeeld China  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/china-verken-uw-kansen](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/china-verken-uw-kansen)
- Google Global Advertiser  
[www.google.co.uk/adwords/globaladvertiser](http://www.google.co.uk/adwords/globaladvertiser)

## 2.4 Is het commercieel haalbaar?

Als u een specifieke markt op het oog heeft, kunt u het financiële plaatje verder invullen. Een belangrijke, beslissende fase in het exportplan. Hoeveel moet u investeren, hoeveel omzet verwacht u en hoe regelt u de financiering?

Maak een begroting voor de komende twee jaar.

Breng in beeld wat u verwacht aan:

- afzetten en omzetten
- promotionele en operationele kosten
- commerciële resultaten.

Aan de hand van deze cijfers kunt u bepalen of uw exportplannen commercieel interessant zijn. En dan kunt u besluiten om wel of niet te gaan exporteren. Bij dit besluit kunnen ook andere factoren meewegen:

- Kunnen de aanloopkosten worden gedekt?
- Moet u voor export grote aanpassingen doorvoeren 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?

Wilt u advies over uw aanpak? Via NL EVD Internationaal kunt u een Financieringsscan laten uitvoeren.

## Informatie

- Exportplan  
[www.kvk.nl/exportplan](http://www.kvk.nl/exportplan)
- Dossier MKB & financiering (met financieel exportplan, financieringscan)  
[www.internationaalondernemen.nl/dossiers/mkb.asp](http://www.internationaalondernemen.nl/dossiers/mkb.asp)
- Dossier Private financiering  
[www.agentschapnl.nl/nl/onderwerp/private-financiering](http://www.agentschapnl.nl/nl/onderwerp/private-financiering)
- Exportsubsidies  
[www.antwoordvoorbedrijven.nl/subsidies/internationaal](http://www.antwoordvoorbedrijven.nl/subsidies/internationaal)

## 2.5 Europa

Veel exporteurs blijven relatief dicht bij huis, zeker in het begin. Binnen de Europese Unie zijn de meeste handelsdrempels verdwenen, dankzij een vrij verkeer van personen, kapitaal, goederen en diensten.

De 27 EU-landen vormen samen één interne markt. In Europa vindt u belangrijke afzetmarkten met koopkrachtige consumenten. Ruim de helft van de totale Nederlandse export gaat naar vijf Europese landen: Duitsland, België, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Italië.

### Enterprise Europe Network

De Europese interne markt biedt ondernemers vele voordelen. Zo is de handel sinds 1992 (begin van de interne markt) met 30 procent gegroeid.

Voor informatie en advies bij het innoveren en ondernemen in Europa kunt u terecht bij het Enterprise Europe Network, dat in 40 landen opereert. Het netwerk omvat bijna 600 organisaties, waaronder technologiecentra, universiteiten, Kamers van Koophandel en instellingen voor regionale ontwikkeling. In Nederland wordt de dienstverlening uitgevoerd door Agentschap NL en Syntens.

De adviseurs van Enterprise Europe Network kunnen u helpen met:

- het vinden van handelspartners
  - bemiddeling bij technologische samenwerking
  - informatie over Europese wet- en regelgeving
  - advies over financiering
  - begeleiding bij deelname aan Europese R&D-projecten.
- Op de website vindt u alle adviseurs met hun specialisatie.

Maak ook gebruik van andere diensten van het Enterprise Europe Network.

- De Business Cooperation Database: een database met bedrijfsprofielen. U kunt er zoeken naar zakenpartners of het profiel van uw bedrijf plaatsen.
- Technologische partnersearch.
- Matchmakingsessies tijdens Europese beurzen.

## Marktinformatie

Over wetgeving, economische ontwikkelingen in Europese landen, kansrijke sectoren, exportmarketing en meer kunt u terecht op de website en bij de marktadviseurs van NL EVD Internationaal. Er zijn ook EU-webportals met wetgeving en praktische informatie voor het mkb.

## Informatie

- Enterprise Europe Network  
[www.enterpriseeuropenetwork.nl](http://www.enterpriseeuropenetwork.nl)
- Marktinformatie, per land, bijvoorbeeld Polen  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/polen-verken-uw-kansen](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/polen-verken-uw-kansen)
- EU-portals voor mkb  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-wetgeving-portals-voor-ondernemers](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-wetgeving-portals-voor-ondernemers)

## Advies

- Enterprise Europe Network  
[www.enterpriseeuropenetwork.nl](http://www.enterpriseeuropenetwork.nl)
- Marktadviseurs (NL EVD Internationaal)  
[www.agentschapnl.nl/marktadviseurs](http://www.agentschapnl.nl/marktadviseurs)



# “Je moet uit je eigen comfortzone komen”

ROBERT VREUGDENHIL

*Jachtmakelaar en directeur/eigenaar Vreugdenhil Yachts*

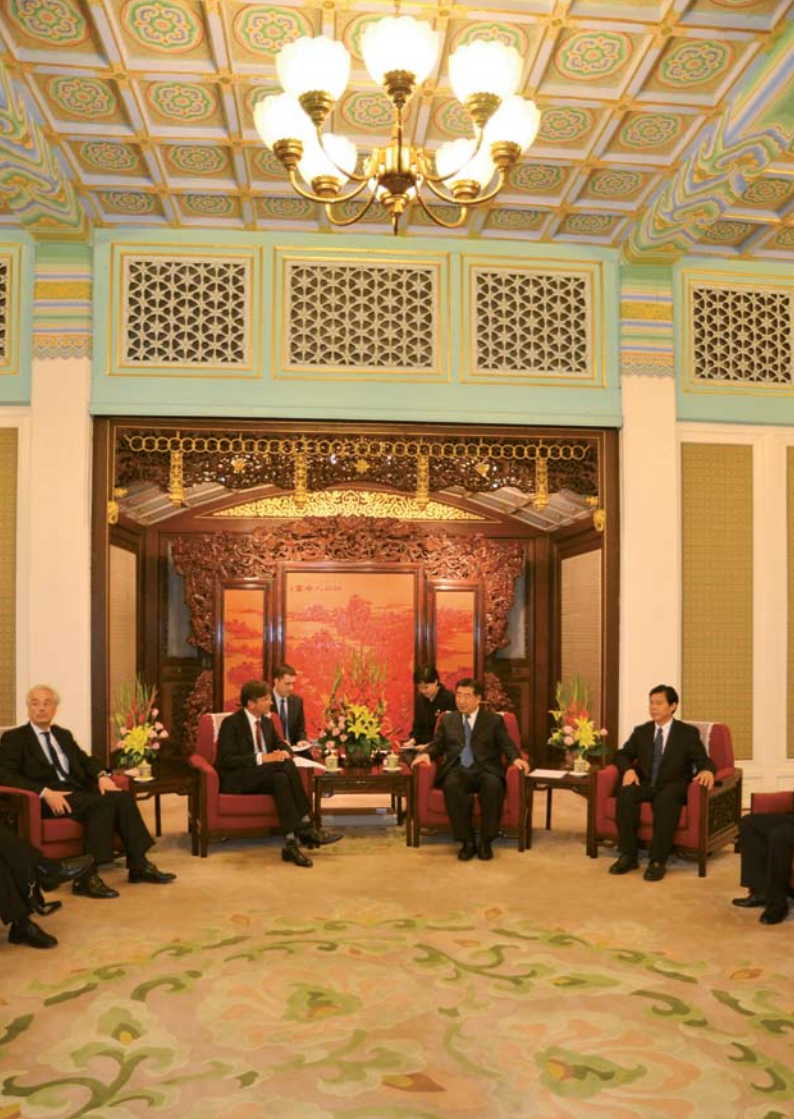
**“De Nederlandse industrie staat heel goed aangeschreven in Brazilië. Maar bijna niemand weet dat wij ook prachtige, hoogwaardige jachten kunnen bouwen. Wist je dat er alleen in São Paulo al 80.000 miljonairs wonen? Als een van hen besluit om een luxe Hollands jacht te kopen, dan gaat het snel.”**

## **Matchmaking**

“In 2009 heb ik via de EVD deelgenomen aan een handelsmissie naar Brazilië, waarbij vooral ‘Matchmaking day’ een groot succes was. Een hele dag vol afspraken, ook met grote scheepsbouwers waar je normaal gesproken niet zomaar mee in contact komt. Daar heb ik veel informatie gekregen, waarmee ik in Nederland verder kon.”

## **Uit je comfortzone**

“Belangrijk bij het zakendoen in Brazilië is dat je een lange adem hebt. Maar je moet ook uit je eigen comfortzone durven komen, de taal leren en de cultuur waarderen. Alles draait om persoonlijke relaties. Als je de familie ontmoet en de fotoalbums mag bekijken, weet je dat je zaken kunt doen.”



# 3

## Zakenpartners vinden

Een lokale zakenpartner die de taal spreekt, de cultuur kent en de weg weet bij instanties is goud waard als u een nieuwe markt op gaat. Het is de kunst een betrouwbare partner te vinden. Daarbij kunt u de expertise inschakelen van NL EVD Internationaal.

Dankzij een wereldwijd buitenlandnetwerk – Nederlandse ambassades, consulaten-generaal en Netherlands Business Support Offices – kunt u aan goede zakelijke contacten komen (onder meer via de marktscan). Dit buitenlandnetwerk is ook actief op het gebied van economische diplomatie: het toegankelijker maken van markten.

Matchmaking is een vast onderdeel van handelsreizen en economische missies. Ook via internationale beurzen kunt u goede contacten leggen met potentiële zakenpartners.

## 3.1 Directe en indirecte export

Gaat u zelf contacten leggen met afnemers in het buitenland of huurt u lokale expertise in? U kunt kiezen voor directe export en indirecte export.

### Directe export

U verkoopt uw product rechtstreeks vanuit Nederland aan uw buitenlandse partner. Dit kan gebeuren via een eigen vertegenwoordiger, verkoopkantoor of vestiging.

### Indirecte export

U verkoopt uw product via een lokale schakel: een handelsagent, handelshuis of importeur. Andere constructies zijn een inkoopcombinatie, een licentiecontract, een joint-venture of samenwerking met een collega-exporteur (piggyback- of kangoeroesysteem).

## Directe export

---

### Voordelen

- direct contact met klanten
- hogere marges
- geen afhankelijkheid van buitenlandse partner

### Nadelen

- grotere financiële risico's
- tijdsinvestering
- beperkte marktdekking
- onvoldoende marktkennis en kennis van cultuur

## Indirecte export

---

### Voordelen

- niet of nauwelijks extra personeel nodig
- partner heeft marktkennis en toegang tot juiste afzetkanalen

### Nadelen

- lagere marges
- afhankelijkheid van inzet partner

## Informatie

- Marktentree, per land, bijvoorbeeld Turkije  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/turkije-marktentree](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/turkije-marktentree)

## 3.2 Distributeur of agent?

Veel beginnende exporteurs kiezen voor indirecte export. Zij zoeken dus een handelspartner in het buitenland die de markt kent en beschikt over een lokaal netwerk.

Het maakt veel uit of u kiest voor een handelsagent of een distributeur om uw 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 opdrachtgever ['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. U betaalt de agent voor zijn diensten met een vooraf overeengekomen percentage provisie.

De agent loopt dus geen financieel risico. Hij investeert zijn tijd en betaalt soms een deel van de promotiekosten.

### **TIP: Haal alles uit uw distributeur**

- Stimuleer uw distributeur om voldoende aandacht te besteden aan uw producten, zeker als hij ook andere merken voert.
- Verzeker uw distributeur ervan dat u voor langere tijd met hem wilt zakendoen.
- Zorg voor een promotiebudget.
- Bezoek het land en uw distributeur regelmatig.

## **Informatie**

- Hoe vind ik een distributeur of agent?  
[www.agentschapnl.nl/nl/faq/marktentree](http://www.agentschapnl.nl/nl/faq/marktentree)

## 3.3 Matchmaking

Hoe vindt u een buitenlandse handelspartner?

Er zijn allerlei mogelijkheden.

- Ga op zakenreis. Bij georganiseerde handelsreizen en economische missies (met bewindspersonen) staat matchmaking met buitenlandse bedrijven standaard op het programma.
- Presenteer u op internationale vakbeurzen, individueel of samen met andere Nederlandse ondernemers. Daar legt u gemakkelijk contacten met potentiële zakenpartners. Enterprise Europe Network organiseert matchmaking bij internationale beurzen.
- Check handelaanvragen/business leads: buitenlandse bedrijven die zichzelf aanbieden als handelspartner. Deze vindt u op internet. U kunt ook uw eigen bedrijfsprofiel online zetten.
- Zoek bedrijven, agenten en distributeurs op via adressenbanken ('directories').
- Maak gebruik van de expertise van de Kamer van Koophandel, tweelandenkamer, branchevereniging en collega-ondernemers in binnen- en buitenland. Er zijn ook gespecialiseerde handelsbemiddelings-, advies- en consultancybureaus.
- Neem rechtstreeks contact op met een ambassade (economische afdeling) of NBSO.
- Doe zaken via elektronische marktplaatsen.

## Marktscan

Voor ruim dertig landen kunt u via NL EVD Internationaal een marktscan laten maken. De marktscan geeft u een overzicht van mogelijke zakenpartners in uw doelmarkt. Dit kunnen distributeurs of agenten zijn, maar ook productiepartners. Daarnaast krijgt u gerichte informatie over de lokale markt. De marktscan wordt gemaakt in samenwerking met het buitenlandnetwerk: Nederlandse ambassades, consulaten-generaal en Netherlands Business Support Offices (NBSO's). De business development adviseurs van NL EVD Internationaal kunnen aanvullend suggesties doen voor een goede marktentree, financiering en andere vormen van dienstverlening.

### TIP: Selecteer kritisch

Wat zoekt u in een handelspartner? Selecteer op:

- Kennis van de markt en de afnemers
- Ervaring met soortgelijke producten
- Concurrerende producten in het assortiment
- Organisatorische kwaliteiten
- Commerciële en financiële gezondheid
- Productie- en distributiemogelijkheden
- Regionale of landelijke dekking
- Vermogen om service te verlenen en reparaties te verrichten
- Wederzijds vertrouwen
- Klikt het?

## Informatie

- Themapagina Zakenpartners vinden  
[www.agentschapnl.nl/zakenpartnersvinden](http://www.agentschapnl.nl/zakenpartnersvinden)
- Handelsaanvragen, Enterprise Europe Network  
[www.enterpriseeuropenetwork.nl/zakenpartners-vinden](http://www.enterpriseeuropenetwork.nl/zakenpartners-vinden)
- Holland Trade Company Directory (publiceer uw profiel)  
[www.hollandtrade.com/matchmaking/company-directory](http://www.hollandtrade.com/matchmaking/company-directory)
- Fenedex 'Find your export supplier'  
(publiceer uw profiel, voor leden)  
<http://export.nl/opportunities>
- Kompass, wereldwijde B2B-database  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/zoeken-van-mogelijke-handelspartners-kompass](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/zoeken-van-mogelijke-handelspartners-kompass)
- Importers.com  
[www.importers.com](http://www.importers.com)
- E-trade center  
[www.e-trade-center.com](http://www.e-trade-center.com)
- Elektronische marktplaatsen  
[www.emarketservices.com](http://www.emarketservices.com)

## Advies

- Marktscan, Service op maat  
[www.agentschapnl.nl/marktscan](http://www.agentschapnl.nl/marktscan)
- Business Development Desk (NL EVD Internationaal)  
telefoon: (088) 602 85 72  
e-mail: [bdd@info.agentschapnl.nl](mailto:bdd@info.agentschapnl.nl)
- Economische dienstverlening ambassades e.a.  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/nederlandse-ambassades-en-consulaten-generaal-werkwijze-en-adressen](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/nederlandse-ambassades-en-consulaten-generaal-werkwijze-en-adressen)
- Consulanten Internationale Handel (KvK)  
[www.kvk.nl/consulent](http://www.kvk.nl/consulent)
- Tweelanden-Kamers van Koophandel  
<http://kamer-van-koophandel.startpagina.nl>
- Brancheorganisaties (MKB-Nederland)  
[www.mkb.nl](http://www.mkb.nl) > Onze leden

## Evenementen

- Handelsreizen en collectieve beursinzendingen  
[www.internationaalondernemen.nl/agenda/index.asp](http://www.internationaalondernemen.nl/agenda/index.asp)
- Economische missies (NL EVD Internationaal)  
[www.agentschapnl.nl/missies](http://www.agentschapnl.nl/missies)
- Beursverzamelsites  
[www.expodatabase.com](http://www.expodatabase.com)  
[www.auma.de](http://www.auma.de)

## 3.4 Zakencultuur

In uw contact met buitenlandse partners krijgt u te maken met andere gewoontes en opvattingen. Dat kan effect hebben op het zakendoen.

Veel leert u in de omgang. Maar houd vanaf het begin rekening met eventuele gevoeligheden. Verzamel betrouwbare informatie over do's en don'ts. Pas u aan aan de plaatselijke gewoonte, maar doe uzelf geen geweld aan.

Een handelsreis is een goede manier om kennis te maken met de zakencultuur in een land. Ook evenementen in Nederland bieden die gelegenheid. Bijvoorbeeld International Challenges, georganiseerd door NL EVD Internationaal in nauwe samenwerking met de Kamer van Koophandel. Daar ontmoet u ondernemers en (lokale) medewerkers van Nederlandse ambassades en consulaten die graag hun ervaringen in het buitenland met u delen.

- Zakelijke onderhandelingen verlopen beter als u de achtergrond en cultuur van uw buitenlandse gesprekspartner begrijpt. Houd rekening met verschillen in taal en (onderhandelings-)cultuur.
- 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.

## Informatie

- Zakencultuur per land, bijvoorbeeld Japan  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/japan-zakencultuur](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/japan-zakencultuur)
- KIT Intercultural Management & Communication  
<http://www.interculturalprofessionals.nl>
- Factsheets Zakendoen in... (Rabobank)  
[www.rabobank.nl/bedrijven/uw\\_onderneming/internationaal\\_zakendoen/factsheets/default](http://www.rabobank.nl/bedrijven/uw_onderneming/internationaal_zakendoen/factsheets/default)
- E-zine WereldZaken, interviews en artikelen over zakencultuur  
[www.agentschapnl.nl/wereldzaken](http://www.agentschapnl.nl/wereldzaken)

## Evenementen

- Agenda Internationaal Ondernemen  
[www.internationaalondernemen.nl/agenda/index.asp](http://www.internationaalondernemen.nl/agenda/index.asp)
- Agentschap NL: missies, beurzen en International Challenges  
[www.agentschapnl.nl/evenementen](http://www.agentschapnl.nl/evenementen)





## “Marktscan was voor ons het vliegwiel”

JOS VAN NEDERPELT

*Business development manager bij Nedap Security Management*

**“We richten ons op het high end van de markt: toegangscontrole en beveiliging voor stadions, luchthavens, ministeries en andere ‘high secure objecten’. We doen zaken over de hele wereld en volgen dus ook de Oost-Europese markten actief. Rond de eindronde van het Euro 2012 voetbaltoernooi zagen we onder meer kansen in Oekraïne.”**

### **Marktscan**

“De eerste stap richting een betrouwbare zakenpartner in Oekraïne was voor ons een marktscan. Wij hebben duidelijk aangegeven wat we wilden en zochten. Daarmee zijn de adviseurs van NL EVD Internationaal voortvarend aan de slag gegaan. Resultaat was een goed beeld van de markt, maar vooral ook een longlist van partijen die mogelijk bij ons zouden passen.”

### **Solide businesspartner**

“Die marktscan is het vliegwiel geweest. Die heeft ons uiteindelijk een solide businesspartner opgeleverd. Ik ben ervan overtuigd dat we met Olimpiysky National Sports Complex als toegangspoort in Oekraïne binnen vijf jaar een bloeiende business zullen hebben.”



# 4

## Goed voorbereid de buitenlandse markt op

U heeft een markt op het oog en gaat aan de slag met uw exportplan. Dit betekent investeren, samenwerken, afspraken vastleggen, grensformaliteiten afhandelen en risico's afdekken.

Al deze aspecten moeten goed geregeld zijn als u de buitenlandse markt op gaat. In dit hoofdstuk gaan we in op:

- Juridische zaken
- Financiën en verzekeringen
- Transport en douane
- Personeel

## 4.1 Juridische zaken

Als u internationaal zakendoet gaan er vaak grote bedragen om. Leg uw afspraken juridisch vast. Dan staat u sterker en zijn de wederzijdse verplichtingen duidelijk, ook als zich problemen voordoen.

In dit hoofdstuk behandelen we alle juridische aspecten van export: contracten, conflicten, producteisen, aansprakelijkheid en bescherming van intellectueel eigendom.

### 4.1.1 De handelsovereenkomst

In de handelsovereenkomst legt u de rechten en plichten vast in de relatie met uw agent of distributeur. Er is een duidelijk verschil, zie ook paragraaf 3.2. Belangrijke elementen zijn:

### Checklist agentuurovereenkomst

- aard en doel van het contract
- deelnemende partijen
- werkingsbereik (zowel geografisch als naar afnemers)
- verplichtingen van de handelsagent
- verplichtingen van de opdrachtgever, dat bent u ('principaal')
- vergoeding aan de handelsagent
- non-concurrentiebepalingen
- wijze van contractbeëindiging en gevolgen (waaronder schadevergoeding en goodwillvergoeding)
- toepasselijk recht en bevoegde rechter.

### Checklist distributieovereenkomst

- onderwerp van het contract
- deelnemende partijen
- 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
- afspraken over garantie en service
- non-concurrentiebepalingen
- wijze van contractbeëindiging en gevolgen
- toepasselijk recht en bevoegde rechter.

Rechten en plichten van beide partijen zijn meestal vastgelegd in wetten, die per land kunnen verschillen. Elke agentuurovereenkomst binnen de Europese Unie moet gebaseerd zijn op EU-richtlijn 86/653. Het verbreken van een agentuurovereenkomst kost u altijd geld.

Overleg met een juridisch expert als u een handelsovereenkomst opstelt. Fenedex en brancheorganisaties kunnen u helpen bij het opstellen van een goed contract.

#### **TIP: Scan uw partner**

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.

## **Informatie**

- Agentenwetgeving EU  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-landen-agentenwetgeving](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-landen-agentenwetgeving)
- Agentenwetgeving per land, bijvoorbeeld Duitsland  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/duitsland-agentenwetgeving](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/duitsland-agentenwetgeving)

- Fenedex, checklists (te bestellen)  
[www.exportpublicaties.nl/checklists.html](http://www.exportpublicaties.nl/checklists.html)
- Fenedex, contracten met tussenpersonen  
[http://export.nl/landen/contracten-met-tussenpersonen/contracten-met-tussenpersonen\\_3882.html](http://export.nl/landen/contracten-met-tussenpersonen/contracten-met-tussenpersonen_3882.html)
- International Union of Commercial Agents and Brokers  
[www.iucab.com](http://www.iucab.com)
- Verbond van Nederlandse Tussenpersonen  
[www.vnt.org/nl/](http://www.vnt.org/nl/)
- International Chamber of Commerce (ICC), modelcontracten en checklists  
[www.icc.nl/publicatie.html](http://www.icc.nl/publicatie.html)
- EU-richtlijn 86/653, geldt voor agentuurovereenkomsten  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-landen-agenten/wetgeving](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-landen-agenten/wetgeving)

## Advies

- Fenedex, juridische afdeling  
[www.fenedex.nl/juridische-dienstverlening.html](http://www.fenedex.nl/juridische-dienstverlening.html)
- Brancheorganisaties (MKB-Nederland)  
[www.mkb.nl](http://www.mkb.nl) > Onze leden
- Verbond van Nederlandse Tussenpersonen, juristen gespecialiseerd in internationaal agentuurrecht  
[www.vnt.org](http://www.vnt.org)

### 4.1.2 Verschillende rechtssystemen

Leg uw afspraken met afnemers bij voorkeur schriftelijk vast. Het is niet wettelijk verplicht, maar het voorkomt discussies en kostbare handelsgeschillen.

Voor handelscontracten gelden in de meeste landen algemene rechtsregels. Deze regels zijn onder te verdelen in regels van 'dwingend recht' (waarvan u niet mag afwijken in het contract) en 'regelend recht' (waarvan u wel mag afwijken). 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. Dit kan op bezwaren stuiten 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. Daardoor speelt het een belangrijke rol bij exporttransacties.

## Informatie

- Contractwetgeving EU  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-landen-contract-wetgeving](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-landen-contract-wetgeving)
- Contractwetgeving per land, bijvoorbeeld Rusland  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/rusland-contract-wetgeving](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/rusland-contract-wetgeving)
- Weens Koopverdrag (Nederlandstalig)  
[www.icc.nl/publicatie.html](http://www.icc.nl/publicatie.html) > Volledige publicatielijst
- Weens Koopverdrag (Engelstalig): 'Convention on International Sale of Goods' (CISG)  
[www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods.html)
- Unidroit Principles of International Commercial Contracts (te downloaden)  
[www.unidroit.org/english/principles/contracts/main.htm](http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/main.htm)

### 4.1.3 Algemene voorwaarden

Neem uw algemene voorwaarden in het contract op. Deze worden ook wel leverings-, betalings-, standaard-, inkoop- of verkoopvoorwaarden genoemd. Ze vormen een belangrijk juridisch uitgangspunt voor internationale verkoop. Vraag advies van een jurist.

#### 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 vóórdát 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 kunt u de algemene voorwaarden het best in het contract opnemen. Dan worden ze bij ondertekening van het contract automatisch geaccepteerd.

### **TIP Vertaal algemene voorwaarden**

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 hoofdstuk 4.3 Transport en douane.

## Advies

Vraag advies van gespecialiseerde juristen.

Die vindt u onder meer via:

- Brancheorganisaties (MKB-Nederland)  
[www.mkb.nl](http://www.mkb.nl) > [Onze leden](#)
- Consulenten Internationale Handel (KvK)  
[www.kvk.nl/consulent](http://www.kvk.nl/consulent)

### 4.1.4 Conflicten

Als u een onoplosbaar verschil van mening krijgt met uw buitenlandse afnemer kunt u in een juridische procedure verzeild raken. Leg dus al in het contract vast aan welke rechter een eventueel 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 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.

## Mediation

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

## Informatie

- Arbitrage  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/arbitrage](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/arbitrage)
- Handelsgeschillen  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/wereld-handelsgeschillen](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/wereld-handelsgeschillen)
- Hof van Arbitrage van de International Chamber of Commerce: regels voor arbitrage en mediation  
[www.icc.nl/publicatie.html](http://www.icc.nl/publicatie.html)

## Advies

- Nederlands Arbitrage Instituut, voor arbitrage zonder winstoogmerk:  
[www.nai-nl.org](http://www.nai-nl.org)



### 4.1.5 Producteisen

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.

Is voor uw product een keuring nodig?  
Informeer bij de Kamer van Koophandel of Syntens  
(voor technische producten).

## Informatie

- Dossier CE-markering  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/ce-markering](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/ce-markering)
- Producteisen per land, bijvoorbeeld Verenigde Staten  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/verenigde-staten-producteisen](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/verenigde-staten-producteisen)
- Producteisen EU-landen  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-wetgeving-producteisen](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-wetgeving-producteisen)
- Market Access Database (EU)  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/documenten-bij-export](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/documenten-bij-export)

## Advies

- Consulenten Internationale Handel (KvK)  
[www.kvk.nl/consulent](http://www.kvk.nl/consulent)
- Marktadviseurs (NL EVD Internationaal)  
[www.agentschapnl.nl/marktadviseurs](http://www.agentschapnl.nl/marktadviseurs)
- Innovatieadviseurs (Syntens)  
[www.syntens.nl/Contact.aspx](http://www.syntens.nl/Contact.aspx)

#### 4.1.6 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.

Zo kunt u 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.

### 4.1.7 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. 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.

#### 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.

Voor informatie en advies over patenten en octrooien kunt u terecht bij de divisie NL Octrooicentrum van Agentschap NL. U komt te weten of u een octrooi moet aanvragen en waar, hoeveel dat kost en wat u ervoor moet doen.

## Informatie

- Agentschap NL, NL Octrooicentrum  
[www.agentschapnl.nl/octrooicentrum](http://www.agentschapnl.nl/octrooicentrum)
- Intellectuele eigendom EU  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/europa-en-eu-landen-intellectuele-eigendom](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/europa-en-eu-landen-intellectuele-eigendom)
- World Intellectual Property Organization  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/world-intellectual-property-organization-wipo](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/world-intellectual-property-organization-wipo)
- International Chamber of Commerce: Commercial Crime Services Bureau  
[www.icc-ccs.org](http://www.icc-ccs.org)

## Advies

- Agentschap NL, NL Octrooicentrum  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/octrooien](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/octrooien)

## 4.2 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.

### 4.2.1 Manieren van betalen

U kunt met uw afnemer afspreken hoe hij betaalt.

De meest voorkomende betalingswijzen zijn:

- A. open account
- B. cheques
- C. bankgarantie
- D. rembours
- E. documentair incasso
- F. Letter of Credit (L/C)

#### A. 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: Laat achterstanden niet oplopen**

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

## **B. Cheques en wissels**

Bij 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.

## **C. 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.

#### D. 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.

#### E. 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.

## F. 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 verschepping laten controleren door een onafhankelijke partij (de zogenaamde pre-shipment-inspectie). 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: Laat L/C 'thuis' uitbetalen**

Zorg dat de Letter of Credit betaalbaar kan worden gesteld bij een bekende bank in uw eigen land. In dat geval vraagt u om een geconfirmeerde L/C.

### **TIP: Maak de goede combinatie**

---

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

### **TIP: Check kredietwaardigheid klant**

---

Win altijd informatie in over het betalingsgedrag en de kredietwaardigheid van potentiële klanten.

Dit kan bij:

- handelsinformatiebureaus zoals Graydon en Dun & Bradstreet, Kisis
- 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.

## Informatie

- Dossier MKB & financiering (onder meer kredietvormen, kredietwaardigheid)  
[www.internationaalondernemen.nl/dossiers/mkb.asp](http://www.internationaalondernemen.nl/dossiers/mkb.asp)
- Betalingsverkeer EU-landen  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-landen-betalingsverkeer](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-landen-betalingsverkeer)
- Rabobank  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/betalingsverkeer-rabobank](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/betalingsverkeer-rabobank)
- ING  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/betalingsverkeer-ing](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/betalingsverkeer-ing)
- Fenedex: checklist Letter of Credit  
[www.exportpublicaties.nl/checklists.html](http://www.exportpublicaties.nl/checklists.html)

## Advies

- Marktadviseurs (NL EVD Internationaal)  
[www.agentschapnl.nl/marktadviseurs](http://www.agentschapnl.nl/marktadviseurs)

## 4.2.2 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 varieert, afhankelijk van het risico. 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.

### 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 incassoapparaat 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.

## Informatie

- Dossier Kredietverzekering  
[www.kvk.nl/ondernemen/internationale-handel/levering-en-betaling/kredietverzekering/](http://www.kvk.nl/ondernemen/internationale-handel/levering-en-betaling/kredietverzekering/)

## Advies

- Dossier MKB & financiering  
[www.internationaalondernemen.nl/dossiers/mkb.asp](http://www.internationaalondernemen.nl/dossiers/mkb.asp)

### 4.2.3 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. Voor leningen aan het mkb kan de bank een gedeeltelijke borgstelling door de overheid aanvragen.

#### Lening bij de bank

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
- 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

## Factoring

Een andere mogelijkheid is het inschakelen van een factormaatschappij. Die kan een groot deel 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

## Informatie

- Dossier MKB & financiering  
[www.internationaalondernemen.nl/dossiers/mkb.asp](http://www.internationaalondernemen.nl/dossiers/mkb.asp)  
> Vormen van krediet



## 4.3 Transport en douane

Voor transport van A naar B moet heel wat geregeld worden. 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 er alles over.

### 4.3.1 Manieren van vervoer

U kunt kiezen voor transport per vrachtauto, boot, spoor, vliegtuig of een combinatie daarvan. Verzending per post of koerier is vaak alleen aantrekkelijk bij kleine zendingen. Welk vervoersmiddel u kiest is afhankelijk van gewicht, volume en houdbaarheid van uw producten, afstand en gewenste snelheid.

#### Expediteur

Transport is een vak apart. Schakel een expediteur in voor het kiezen van de juiste vervoerder, het vergelijken van tarieven, het aanmaken van vervoersdocumenten en contracten en het doorlopen van douaneformaliteiten. 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. Expediteurs kunnen douaneprocedures aanzienlijk versnellen.

## Informatie

- Federatie van Nederlandse Expediteursorganisaties (Fenex)  
[www.fenex.nl](http://www.fenex.nl)

### 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 zijn Nedlloyd, Frans Maas, Federal Express en DHL.

### 4.3.2 Incoterms

In uw algemene voorwaarden kunt u leveringsvoorwaarden opnemen. Wereldwijd wordt verwezen naar de Incoterms 2010 van de International Chamber of Commerce (ICC).

Incoterms regelen de rechten en plichten van de koper én de verkoper. Het gaat 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 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 elf Incoterms. Zeven voor alle soorten transport en vier 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 Terminal (DAT)
- Delivered at Place (DAP)
- Delivered Duty Paid (DDP)

### Water

- Free Alongside Ship (FAS)
- Free on Board (FOB)
- Cost and Freight (CFR)
- Cost Insurance and Freight (CIF)

## Informatie

- Incoterms (internationale leveringsvoorwaarden)  
[www.kvk.nl/ondernemen/internationale-handel/](http://www.kvk.nl/ondernemen/internationale-handel/)  
> Levering en betaling > Incoterms
- ICC Nederland: Incoterms 2010 in diverse talen  
[www.icc.nl/publicatie.html](http://www.icc.nl/publicatie.html)

## Advies

- Consulenten Internationale Handel (KvK)  
[www.kvk.nl/consulent](http://www.kvk.nl/consulent)

### 4.3.3 Transportdocumenten

Welke transportdocumenten u nodig heeft, 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 4.3.4 'Douane'.

## Informatie

- Transportdocumenten per land, bijvoorbeeld Marokko  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/Marokko-documenten](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/Marokko-documenten)
- Market Access Database (EU)  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/documenten-bij-export](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/documenten-bij-export)
- Transportdocumenten en -formulieren, met digitale afgifte (KvK)  
[www.kvk.nl/documenten](http://www.kvk.nl/documenten)
- Douane, vervoer  
[www.douane.nl/zakelijk/vervoer](http://www.douane.nl/zakelijk/vervoer)

## Advies

- Marktadviseurs (NL EVD Internationaal)  
[www.agentschapnl.nl/marktadviseurs](http://www.agentschapnl.nl/marktadviseurs)

## Evenementen

- Seminar 'Documenten bij export', diverse locaties (KvK en Fenedex)  
[www.kvk.nl/bijeenkomsten/](http://www.kvk.nl/bijeenkomsten/)

#### 4.3.4 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 moet u een 'digitale aangifte ten uitvoer' doen. Dit kunt u het best overlaten aan een douane-expediteur. Als u de digitale aangifte toch zelf wilt doen, moet u:

- een vergunning van de douane hebben
- een goedgekeurd softwarepakket hebben

##### 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: Gebruik de Incoterms

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 in- en 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. Deze is 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, bijvoorbeeld voor zogeheten strategische goederen. De Centrale Dienst voor In- en Uitvoer (CDIU) van de Belastingdienst/Douane kan u vertellen of u voor uw product een vergunning nodig hebt. Voor sommige landen heeft de afnemer een invoervergunning nodig. Vraag uw afnemer dan vooraf te bevestigen of hij die heeft.

## Informatie

- Douane: in- en uitvoer, Sagitta-codes  
[www.douane.nl/zakelijk/uitvoer](http://www.douane.nl/zakelijk/uitvoer)  
[www.douane.nl/zakelijk/invoer](http://www.douane.nl/zakelijk/invoer)  
[www.douane.nl/codeboek\\_sagitta](http://www.douane.nl/codeboek_sagitta)
- Exportdocumenten per land, bijvoorbeeld India  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/india-documenten](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/india-documenten)
- Exportdocumenten en -formulieren, met digitale afgifte (KvK)  
[www.kvk.nl/documenten](http://www.kvk.nl/documenten)
- Handelswetgeving EU, onder meer tijdelijke invoer  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-wetgeving-handels-wetgeving](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-wetgeving-handels-wetgeving)
- Export strategische goederen, onder meer handboek  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/uitvoer-van-strategische-goederen](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/uitvoer-van-strategische-goederen)

## Advies

- Centrale Dienst voor In- en Uitvoer (CDIU)  
[www.douane.nl/zakelijk/vgem](http://www.douane.nl/zakelijk/vgem)  
telefoon: (088) 151 21 22

### 4.3.5 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 BTW-identificatienummer 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. Dit 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.

### 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 en de kosten voor een transportverzekering.

## Informatie

- Btw-verrekening EU-landen  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-landen-btw-verrekening-intracommunautaire-levering](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-landen-btw-verrekening-intracommunautaire-levering)
- Btw-verrekening binnen en buiten EU (Belastingdienst)  
[www.belastingdienst.nl/zakelijk/omzet\\_btw\\_winst.html](http://www.belastingdienst.nl/zakelijk/omzet_btw_winst.html)  
> Zakendoen met het buitenland
- Douane en belastingen  
[www.kvk.nl/ondernemen/internationale-handel/](http://www.kvk.nl/ondernemen/internationale-handel/)  
> Douane en belastingen

### 4.3.6 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.

Neem contact op met een verzekeringsmaatschappij of verzekeringsagent. Ook expediteurs (aangesloten bij Fenex) kunnen u adviseren bij het afsluiten van een transportverzekering.

### Informatie

- Transportverzekering (KvK)  
[www.kvk.nl/ondernemen/internationale-handel/](http://www.kvk.nl/ondernemen/internationale-handel/)  
> Transport en logistiek > transportverzekering

### Advies

- Federatie van Nederlandse Expediteursorganisaties (Fenex)  
[www.fenex.nl](http://www.fenex.nl)

## 4.4 Personeel

Wilt u exporteren en staat u 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 cv's van kandidaten bekijken.

Wanneer werknemers of zelfstandige ondernemers uit het buitenland voor u werken, moet u rekening houden met specifieke regels. Als u personeel aanneemt voor een vestiging in het buitenland, krijgt u te maken met de lokale arbeidswetgeving.

### Informatie

- Exportvacaturedatabank (Fenedex)  
[www.exportvacatures.nl](http://www.exportvacatures.nl)
- EURES, Europees portaal voor beroepsmobiliteit  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-landen-eures](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-landen-eures)
- Personeel in het buitenland  
[www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-landen-arbeidswetgeving](http://www.agentschapnl.nl/onderwerp/eu-landen-arbeidswetgeving)
- Internationale detachering (Sociale Verzekeringsbank)  
[www.svb.nl](http://www.svb.nl)  
[www.svb.nl/int/nl/id/werknemers/](http://www.svb.nl/int/nl/id/werknemers/)



# “We gaan naar India, maar niet direct morgen”

DIRK SWINKELS  
Exportmanager bij Difrax BV

**“Al geruime tijd hebben we het gevoel dat India een markt is voor onze babyproducten. NL EVD Internationaal heeft eerst voor ons een marktscan gedaan. Dat leverde een verrassend compleet beeld op: markeigenschappen en mogelijk interessante beurzen, maar vooral namen van retailers, distributeurs en contactpersonen bij ambassades en consulaten.”**

## **Programma op maat**

“Vivienne, onze algemeen directeur, is vervolgens meegegaan met een handelsreis. Voor iedereen in de groep was er een op maat gemaakt programma, uitstekend voorbereid en zeer efficiënt georganiseerd. Zo heeft ze met een aantal interessante distributeurs en retailers kunnen kennismaken en in diverse winkels kunnen rondkijken.”

## **Best mogelijke match**

“We gaan naar India, want daar liggen kansen. Maar niet direct morgen. We zijn een relatief klein bedrijf en hebben de laatste jaren een sterke groei doorgemaakt. We willen onszelf tijd gunnen om alles goed voor te bereiden, de juiste partner te selecteren. We gaan altijd voor de best mogelijke match. Als je eenmaal zaken doet, ben je enorm op elkaar aangewezen.”



## 5 Blijf op de hoogte

Actief zijn in export betekent: continu inspelen op kansen. Goed geïnformeerd zijn is voor u een must.

Er zijn veel mogelijkheden om up-to-date te blijven.

- Volg publicaties, zoals digitale nieuwsbrieven
- Bezoek evenementen, zoals International Challenges
- Neem deel aan seminars en cursussen.

## 5.1 Publicaties

Dankzij de digitale media kunt u snel checken wat voor uw business van belang is. Ook onderweg.

- **Digitale nieuwsbrief van NL EVD Internationaal (elke week)**

Maak uw interesseprofiel aan (onder 'Mijn EVD') en ontvang nieuws over ontwikkelingen op buitenlandse markten, wet- en regelgeving, programma's, projecten en meer.

<https://www.mijnevd.nl>

- **Digitale uitnodigingen voor evenementen (regelmatig)**

Bijvoorbeeld missies, seminars en International Challenges. Geef aan of u deze aparte mailings wilt ontvangen als u uw profiel invult onder 'Mijn EVD' (zie hierboven).

<https://www.mijnevd.nl>

- **E-zine WereldZaken (eens per twee weken)**

WereldZaken zoomt in op kansen voor de Nederlandse ondernemer in het buitenland. Met interviews, praktische informatie en business leads. Neem een abonnement.

[www.agentschapnl.nl/wereldzaken](http://www.agentschapnl.nl/wereldzaken)

- **Digitale nieuwsbrief van de Kamer van Koophandel (elke maand)**  
Landelijk en regionaal nieuws soms ook over internationaal ondernemen. De nieuwsbrief wordt verzorgd door de Kamer van Koophandel in uw regio.  
<https://www.kvk.nl/over-de-kvk/nieuwsbrief/>
- **Economische nieuwsbrief van de ambassade**  
Sommige Nederlandse ambassades hebben een eigen economische nieuwsbrief. Vraag ernaar bij de marktadviseur van NL EVD Internationaal voor het land van uw keuze.  
[www.agentschapnl.nl/marktadviseurs](http://www.agentschapnl.nl/marktadviseurs)

## 5.2 Evenementen

Mensen ontmoeten is goed voor uw zaak. Bezoek een International Challenge, ga op een beurs staan of neem deel aan een handelsreis of economische missie.

- Agenda Internationaal Ondernemen  
[www.internationaalondernemen.nl/agenda/index.asp](http://www.internationaalondernemen.nl/agenda/index.asp)
- Agenda Agentschap NL  
[www.agentschapnl.nl/evenementen](http://www.agentschapnl.nl/evenementen)
- Agenda Kamer van Koophandel  
[www.kvk.nl/bijeenkomsten](http://www.kvk.nl/bijeenkomsten)

## 5.3 Cursussen

- **Fenedex**

Fenedex heeft een breed cursusaanbod op het gebied van export. Zo zijn er opleidingen: 'Export van A tot Z', 'Export Binnendienst' en 'Export Manager'. Ook kunt u korte cursussen en workshops volgen, bijvoorbeeld over export-documenten, deelname aan beurzen en het werken met buitenlandse agenten en distributeurs.

[www.exporttrainingen.nl](http://www.exporttrainingen.nl)

- **Kamer van Koophandel**

De Kamer van Koophandel organiseert regelmatig seminars 'Starten met exporteren' over de belangrijkste aspecten van export. En er zijn bijeenkomsten, bijvoorbeeld over CE-markering en andere onderwerpen die bij export van belang zijn.

[www.kvk.nl/bijeenkomsten](http://www.kvk.nl/bijeenkomsten)

- **E&M Exportmanagement**

E&M Exportmanagement biedt onder meer Masterclasses Export Marketing Management (EMM) aan.

[www.exportmanagement.nl](http://www.exportmanagement.nl)

- **KIT Intercultural Management & Communication**

Het KIT IMC geeft trainingen en advies over intercultureel zakendoen, bijvoorbeeld over samenwerken in internationale teams en het kiezen van een strategische buitenlandse partner.

<http://www.interculturalprofessionals.nl>

## 5.4 Handige websites

- **Agentschap NL**

Als u bezig bent met export, kunt u veel informatie en advies krijgen bij NL EVD Internationaal. Dit is een van de vijf divisies van Agentschap NL, de organisatie die overheidsbeleid uitvoert rond de thema's duurzaamheid, innovatie en internationaal. Agentschap NL is een onderdeel van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie. Ook bij de andere divisies kunt u terecht voor informatie, advies en ondersteuning bij het zakendoen.

De divisies zijn:

- NL EVD Internationaal
- NL Energie en Klimaat
- NL Innovatie
- NL Octrooicentrum
- NL Milieu en Leefomgeving

Kijk wat Agentschap NL te bieden heeft.

[www.agentschapnl.nl](http://www.agentschapnl.nl) > Over ons > kies een van de vijf divisiewebsites

- **Antwoord voor bedrijven**

Ook Antwoord voor bedrijven is onderdeel van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie. Dit is hét startpunt van de overheid dat ondernemers wegwijs maakt in regels, vergunningen, belastingen en subsidies.

[www.antwoordvoorbedrijven.nl](http://www.antwoordvoorbedrijven.nl)

Agentschap NL werkt onder meer samen met de volgende organisaties die de export bevorderen:

- **ABN-AMRO**  
[www.abnamro.nl/nl/zakelijk/internationaal-zakendoen/](http://www.abnamro.nl/nl/zakelijk/internationaal-zakendoen/)
- **Fenedex**  
[www.fenedex.nl](http://www.fenedex.nl)
- **FME**  
[www.fme.nl/internationaal](http://www.fme.nl/internationaal)
- **ING**  
[www.ing.nl/internationaal](http://www.ing.nl/internationaal)
- **Kamers van Koophandel**  
[www.kvk.nl](http://www.kvk.nl)
- **NCH**  
[www.handelsbevordering.nl](http://www.handelsbevordering.nl)
- **MetaalUnie**  
[www.metaalunie.nl](http://www.metaalunie.nl)
- **MKB-Nederland**  
[www.mkb.nl/internationaal](http://www.mkb.nl/internationaal)
- **Rabobank**  
[www.rabobank.nl/internationaal](http://www.rabobank.nl/internationaal)
- **Syntens**  
[www.syntens.nl](http://www.syntens.nl)
- **VNO-NCW**  
[www.vno-ncw.nl](http://www.vno-ncw.nl)



# Colofon

december 2011

Dit is een publicatie van Agentschap NL

Postbus 20105 | 2500 EC Den Haag  
[www.agentschapnl.nl](http://www.agentschapnl.nl)

Deze publicatie is tot stand gekomen in nauwe samenwerking met de Kamer van Koophandel.



**Vormgeving** VormVijf, Den Haag

**Tekst** Agentschap NL

**Fotografie** Agentschap NL, HollandseHoogte

**Fotografie interviews** Tigges, Rijswijk

**Drukwerk** Vijfkeerblauw, Rijswijk

Dit boekje is ook online beschikbaar met clickable links. Kijk op:

[www.agentschapnl.nl/startenmetexport](http://www.agentschapnl.nl/startenmetexport)





Agentschap NL is een agentschap van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie. Agentschap NL voert beleid uit voor diverse overheden als het gaat om duurzaamheid, innovatie en internationaal. Agentschap NL is hét aanspreekpunt voor bedrijven, kennisinstellingen en overheden. Voor informatie en advies, financiering, netwerken en wet- en regelgeving.

De divisie NL EVD Internationaal stimuleert internationaal ondernemen en samenwerken en een positieve beeldvorming van Nederland in het buitenland.

Deze brochure is een uitgave van:  
Agentschap NL  
en is tot stand gekomen in nauwe samenwerking met de Kamer van Koophandel.

Postbus 20105 | 2500 EC Den Haag  
[www.agentschapnl.nl](http://www.agentschapnl.nl)

© Agentschap NL | december 2011

Publicatie-nr.5EXPB1101