

Globe evofenedex

kennisknooppunt voor internationale handel

Nr 1 | juni 2024

22 Dag van de Binnendienst

Interview met keynotespreker
Anthio Straten

32 Geopolitiek

Meer huiswerk voor
exporteurs

46 Douane-entrepot

Mkb'er krijgt vergunning
met kleine investering

8 Winnaar FD Gazellen Internationaal

“Wij exporteren de
gedroomde machine”

Hulp op douanegebied nodig?

Maak gebruik van onze expertise

Jurjen Groeneveld

20 jaar ervaring

Specialist in

- DMS 4.1
- Trade Compliance
- Auditfile Voorraad

j.groeneveld@stratech.nl
088 480 03 84

Sander Bouman

25 jaar ervaring

Specialist in

- Import en export
- Douaneprocedures
- Oorsprong

s.bouman@stratech.nl
053 303 68 06

Waarvoor je onze specialisten kan inschakelen

- Ondersteuning bij het aanvragen van douanevergunningen
- Advies over de DMS 4.1 Auditfile Voorraad en alle vereiste data-elementen
- Hulp bij aanvragen van AEO-vergunning en beoordelen procedures voor verlenging
- Compliance risico's binnen jouw Supply Chain in kaart brengen en actieplan opstellen
- Duidelijkheid geven over de import- en exportvereisten per land van bestemming

Met onze software en knowhow vereenvoudigen wij het import- en exportproces van bedrijven

stratech | logistic

knowhow



Using Free Trade Agreements as a Strategic Management Tool to Improve Competitiveness – globally

There are already more than 500 notified free trade agreements (FTAs) around the world to enhance trade among the participants and offer potential duty savings to companies yielding a competitive advantage.

However, companies can leverage such savings potentials and competitive advantages only by complying with a number of complex rules and maintaining detailed documentation.

This requires to establish a process for the calculation of the origin of goods which conforms to the law and auditing requirements to avoid possible fines and future unplanned costs.

This is where MIC OCS supports you! It provides the necessary tools for the entire process of managing the origin of goods for a multitude of FTAs: From automated obtaining of supplier's declarations using an innovative supplier web portal, to optimized calculation of the origin of goods based on multi-level bill of materials to the preparation of outbound supplier's declarations.

MIC OCS helps to ensure that you enjoy the benefits offered by FTAs in order to keep or improve your competitive position.

You want to know more about MIC OCS? Please contact us:

MIC
Tel.: +43 732 778496
sales@mic-cust.com

www.mic-cust.com

mic managing
international
customs & trade compliance

Sdu In- en Uitvoer

Hét meest complete online platform voor een efficiënt en compliant douaneproces

Voorwoord



ALLE DOUANE WET- EN REGELGEVING OP ÉÉN PLEK

Heb je een goederencode nodig? Of ben je op zoek naar informatie die altijd actueel en volledig is zodat je zorgeloos en snel douanezaken kunt afhandelen? Dan is het online platform Sdu In- en Uitvoer het online portaal voor jou dat je altijd en overal kunt raadplegen. Met dit platform heb je toegang tot onder andere al het actuele douanenieuws, belangrijke douane jurisprudentie, douane wet- en regelgeving en het gebruikstarief voorzien van alle aantekeningen, toelichtingen, indelingsverordeningen en relevante jurisprudentie. Hiermee heb je een onmisbare tool in handen voor het op de juiste manier indelen van goederen.

Onze unieke Nederlandstalige toelichtingen op het gebruikstarief worden toegepast door de douane zelf!



SCAN DE QR-CODE EN VRAAG EEN GRATIS DEMO AAN

Sdu

Met gepaste trots presenteren we ons bekende magazine Globe in een vernieuwde vorm. Afgelopen tijd hebben wij onze lezers daarover al geïnformeerd. We zijn dan ook benieuwd naar jullie reacties. Achter de nieuwe vormgeving gaat ook een mooie versterking van onze digitale communicatie schuil. Want Globe en het complementaire magazine Logisticx zijn niet alleen op papier beschikbaar, maar ook online.

Zoals we hier al eerder hebben geschreven: ondernemers werken in een wereld die snel verandert. Hun bedrijfsvoering is steeds vaker afhankelijk van het internationale speelveld, of ze nu internationaal ondernemen of niet. In deze wereld zijn internationaal ondernemen en logistiek steeds meer met elkaar verweven geraakt. Denk aan complexe productieketens en disrupties, vraagstukken rond reshoring en nearshoring, digitalisering en eisen rond IMVO. Om alle ontwikkelingen goed te kunnen duiden en relevante informatie toegankelijker en direct toepasbaar te maken, beweegt onze communicatie daarin mee.

Op basis van de gegevens die wij hebben, ontvangen onze leden vanaf nu Globe en/of Logisticx. Verderop in dit nummer leggen we uit hoe ieder magazine digitaal of op papier is te lezen. Ook zijn er bij onze ondernemersvereniging nieuwe mogelijkheden om met elkaar in contact te komen. Niet alleen met onze specialisten, maar ook met andere leden. Er zijn bijvoorbeeld steeds meer inhoudelijke netwerken en community's waar leden zich bij kunnen aansluiten. Zo vormt evofenedex een groot netwerk waar onderlinge kennis en contacten elkaar versterken, waardoor één plus één drie wordt.

Maar de inhoudelijke onderwerpen blijven natuurlijk het begin van alle communicatie. Voor de lezers van Globe staan de internationale ontwikkelingen in handel (en logistiek)

INTERNATIONALE ONTWIKKELINGEN STAAN ALTIJD CENTRAAL

daarbij altijd centraal. De nieuwe realiteit voor internationaal handelende bedrijven is helaas dat geopolitieke ontwikkelingen steeds vaker zorgen voor verstoringen in handelsstromen. Denk maar aan de 'chipoorlog' met China en de aanhoudende bedreigingen van de Houthi-rebellen in de Rode Zee. De invloed van dergelijke verstoringen neemt hand over hand toe. Dat maakt dat de met veel succes gerealiseerde globalisering van productie en handel steeds meer onder druk komt te staan.

Aan deze ontwikkelingen besteden we volop aandacht. Bovendien zoeken we samen met ons netwerk naar de beste manier om daarop voorbereid te zijn. De ontwikkelingen raken bijvoorbeeld aan de groeiende behoefte aan economische en strategische (en geopolitieke) autonomie voor Europa. Samenwerken blijft belangrijk. Maar of dat nog met dezelfde partijen kan, is geen vanzelfsprekendheid meer. In de Europese visie en strategie hoort natuurlijk een visie op de relaties met grote economische blokken zoals de Verenigde Staten en China. Nederland kan daarbij dankzij zijn uitgebreide handelsbelangen en -ervaringen een belangrijke rol spelen. De mogelijkheden hiervan uitzoeken en duiden is een van de belangrijkste uitdagingen van dit moment. In deze eerste nieuwe editie van de vernieuwde Globe gaan wij die uitdaging weer aan.

Bart Jan Koopman

Algemeen directeur evofenedex



20

Ex Works leveren en tóch verantwoordelijk voor douaneaangifte

Het komt nogal eens voor dat de tussen verkoper en koper afgesproken Incoterms®-regel niet strookt met dwingende wettelijke bepalingen, zoals btw- of douanewetgeving. Hoe voorkom je als exporteur dat je achteraf voor verrassingen komt te staan? Een voorbeeld uit de praktijk.



40

Equity: alternatieve financiering voor mkb

Financiering nodig, maar is lenen geen optie? Equity, kapitaal in ruil voor aandelen, kan een goed alternatief zijn. Impactinvesteerder Invest International biedt deze mogelijkheid. Groeigeld dat ook de deur opent naar een internationaal netwerk, expertise en ondersteuning bij het professionaliseren van je bedrijf.

48

Vraag het een expert

De ledenservice van evofenedex beantwoordt vragen over de meest uiteenlopende zaken op het gebied van internationaal ondernemen. Zoals in deze editie over ECCN-nummers voor een klant in de Verenigde Staten, contracten met distributeurs en samenwerken met een tussenpersoon.



25

Gen A op de binnendienst

De toekomst van de binnendienst hangt volgens Lorraine Poh Chesi van Verstegen Spices & Sauces af van het vermogen van werkgevers om zich aan te passen aan de veranderende behoeften en waarden van Generatie Alpha. Zij deelt haar mening in de gastcolumn.



28

AW Machinery exporteert in toenemende mate

Een vuilnisauto die een ondergrondse afvalcontainer leeghaalt en vervolgens reinigt, zowel aan de binnens als buitenkant. AW Machinery in Emmeloord bouwt ze en heeft er succes mee op de Nederlandse markt, en inmiddels ook daarbuiten. Export wordt in hoog tempo belangrijk voor dit familiebedrijf.



Voorwoord

05 Internationale ontwikkelingen staan altijd centraal

Coververhaal

08 Lokaal produceren als exportproduct

Column

15 Je kunt er niet omheen

Thema Binnendienst

- 16 "Werk niet langs elkaar heen"
- 20 Incoterms®-regels botsen soms met wetgeving
- 22 Wetgeving rond tradecompliance verandert werk binnendienst
- 25 Gastcolumn: Gen A op de binnendienst

Expertise

- 28 "Distributeurs zijn perfect voor ons"
- 32 Wanneer geopolitiek export in de weg zit
- 36 Non-dual-use-verklaring: niet verplicht, wel handig
- 42 Pas in de VS op met Software as a Service
- 45 Europese anti-wegkijkwet toch aangenomen
- 46 Douane-entrepot met eigen ERP-software

Elke editie

- 14 Buitenlandse belevenissen
- 24 Oranje Handelsmissiefonds
- 26 Opleidingen en evenementen
- 34 Landen: Zuid-Korea
- 40 Financiering
- 44 Vreemde zaken
- 48 Vraag het een expert
- 50 Colofon + Contactinformatie



CEO Lucas Janssen:
**“Ook het denken over
 een circulaire economie
 helpt ons”**

“Noord-Amerika heeft rap het stokje van Duitsland overgenomen”

LOKAAL PRODUCEREN ALS EXPORTPRODUCT

Het Financieele Dagblad reikte onlangs voor de tweede keer de FD Gazellen Internationaal Award uit. Deze onderscheiding ging dit jaar naar CEAD, een fabrikant van industriële 3D-printers in Delft. Hoe kon dit in 2014 opgerichte bedrijf zo snel groeien buiten Nederland?

Vijftien jaar geleden kwamen de eerste 3D-printers op de markt. Tafelmodelkastjes waarin een spuitkop laag voor laag een driedimensionale vorm opbouwt. Industrieel ontwerpers ontdekten de mogelijkheden voor prototypes en er werd gesproken over een disruptieve techniek die productie en logistiek zou veranderen. Dit is voor een deel uitgekomen. In enkele bedrijfstakken is het printen van producten gewoon geworden en in het Amsterdamse Wallen-gebied ligt de eerste geprinte voetgangersbrug. Ook de ondernemers Lucas Janssen en Maarten Logtenberg begonnen in hun studententijd – op hun Delftse kamer – met een thuisprinter. “Daar hebben we veel van geleerd. We zijn ze zelf ook gaan maken, maar dat was niet iets waarmee we ons konden onderscheiden. We moesten iets gaan maken wat er nog niet was. Grotere, industriële machines waarmee bedrijven producten kunnen vervaardigen. Die zijn we gaan maken.”

CEAD heeft de tijd mee, ziet Janssen. “We zitten in een tijd van deglobalisering en het idee van lokaal willen produceren. Met een

industriële printer kan dat. Je kunt nu meubels printen, een sloep of onderdelen voor auto-interieurs. Ook het denken over een circulaire economie helpt ons. Afgedankte producten kunnen tot granulaat worden vermalen en onze machines verwarmen en verwerken de rups aan materiaal om nieuwe vormen te produceren.”

Launching customers

In de tien jaar van zijn bestaan heeft het voortbestaan van CEAD een paar keer aan een zijden draadje gehangen. “Dat we dit bedrijf hebben en deze machines kunnen maken, is te danken aan Jan Schrama”, vertelt Janssen. “Hij was eigenaar van Poly Products in Werkendam, een producent van vezelversterkte producten, en nam een aandeel in ons bedrijf. Hierdoor konden we de techniek voor *continuous fibre additive manufacturing* uitwerken en patenteren. Dat is een technologie die het printen van grote vezelversterkte producten mogelijk maakt. Schrama was de eerste die de machine kocht die wij op dat moment nog aan het ontwikkelen waren en op de markt wilden zetten.”



De printer van CEAD is een productierobot met een printkop, die ook kan boren, frezen en schuren.

De tweede *launching customer* die Janssen genoemd wil hebben, is Royal Roos in Rotterdam. "Dat bedrijf werkt in de maritieme sector en zag mogelijkheden om met onze printer lichtgewicht *cradles* te produceren. Hiermee zijn buizen en andere profielen op schepen, spoorwagens en vrachtwagens te stabiliseren."

De universiteit van Montreal bleek een kruiwagen voor export

Ook voor de export heeft CEAD kruiwagens gehad. Janssen vertelt dat Siemens de eerste was. "We gebruiken een besturingssysteem van Siemens dat 31 assen kan aansturen. Er zijn dus geen aparte besturingssystemen nodig voor de robotarm, de printkop, het printbed en de andere componenten. Dat maakt onze printers uiterst nauwkeurig. Na een paar jaar samenwerken nodigde Siemens ons uit met onze machine op hun stand op een vakbeurs te staan. Dat heeft ons bij potentiële Europese klanten in het vizier gebracht. Om te beginnen in Duitsland. Dat was afzetgebied nummer 1, totdat Noord-Amerika vorig jaar rap het stokje overnam."

Eigen vestiging in VS

Voor Noord-Amerika bleek de universiteit van Montreal een opstap. "Studenten doen

daar ervaring op met industriële printers. De universiteit kocht een machine van ons en hierdoor kregen we niet alleen contacten in Canada, maar ook in de Verenigde Staten", aldus Janssen. "Ook wil ik Charléne van Wingerden noemen. Zij kwam in ons managementteam en heeft een netwerk opgebouwd door internationaal via social

media en internationale vakbladen nieuwe klanten in het buitenland te bereiken. Vorig jaar hebben we een Amerikaanse tak van CEAD opgericht om onze

klanten beter te ondersteunen." CEAD bestuurt dat bedrijf vanuit Delft, maar heeft een Amerikaan en een Canadees gevonden die vanuit Detroit verkopen en klanten adviseren. Janssen: "Door de persoonlijke contacten met de universiteit wisten we wie we daarvoor moesten hebben. Een eigen vestiging in Amerika is voor ons belangrijk geworden. De helft van onze omzet komt nu uit Amerika en voor Amerikanen is het belangrijk dat zij zaken doen met een Amerikaans bedrijf. Je komt als Europeaan niet overal binnen. Ook voor de import daar is het een voordeel. Het is altijd dezelfde entiteit die de machines importeert. Dat geeft daar vertrouwen. Onze focus is dicht bij de klanten te zitten en bij te dragen aan *customer succes*."

In de cleane en strak georganiseerde assem-

blagehal in Delft staat altijd een printer klaar voor aflevering. "Grofweg alles vanaf de grondstofsilo behoort tot het pakket. Natuurlijk de printkop, maar ook de verwarmers en droger, de robotarm en de software. We hebben elke machine een keer opgebouwd, getest en de resultaten met de afnemer besproken. Daarna demonteren we de machine en kan deze in kratten en ingeseald op pallets in een container naar de klant", legt Janssen uit.

Amerikaans staal

De componenten komen van Europese toeleveranciers. Tijdens een rondje door de assemblagehal wijst hij op de Italiaanse robots van Comau, de kasten voor de besturing van Siemens en een nog lege metalen kast van een Rotterdamse leverancier. De printerkoppen zijn een eigen assemblageproduct, ook weer van Europese onderdelen. "Het belangrijkste zie je eigenlijk niet en dat is onze software. Daarmee maken we maatwerk van de machine."

Bij de export naar de Verenigde Staten kunnen importregels het werk bemoeilijken. Zo komt het gebruik van Amerikaans staal in vrijwel alle onderhandelingen met klanten aan de orde, merkt Janssen op. "In inkoopvoorwaarden staat dat leveranciers zoveel mogelijk Amerikaans staal moeten gebruiken. Dat is rekbaar, maar we willen klanten aan boord krijgen en leggen aan ze voor wat het effect op hun inkoopprijs is als wij eerst staal voor ze moeten importeren. Als het echt een probleem is, gaan we met onze toeleveran-

ciers in gesprek. Die hebben met hetzelfde probleem te maken."

Productierobots

Het gesprek gaat over industriële 3D-printers, maar daarmee doen we deze machines van CEAD eigenlijk te kort, vindt Janssen. "Bij potentiële klanten vragen we naar hun gedroomde machine. Ze antwoorden dan niet dat ze 3D-prints willen maken. Hun gedroomde machine is een productiemachine die alles in één keer kan produceren. We noemen de machines die je hier ziet Flexbots, productierobots die printen, frezen en schuren. Het zijn machines voor *additive manufacturing*, dus produceren door materiaal toe te voegen. Maar ze kunnen ook

"Voor Amerikanen is het belangrijk dat zij zakendoen met een Amerikaans bedrijf"

een gaatje boren of een hoekje frezen. Zo kun je meestal meteen het hele product van A tot en met Z maken. En het oppervlak glad schuren en polijsten, dat kunnen onze machines ook."

CEAD levert elke machine op maat van de klant geconfigureerd. Janssen: "Dit is geen snelle business. Onze vraag aan een klant is: wat wil je met de machine maken? De een wil zelf componenten voor auto's maken, de ander meubels, weer een ander casco's voor



Ingepakt en klaar voor export.

EVOFENEDEX DOUANELEERLIJN: VAN ASSISTENT-DECLARANT TOT MANAGER DOUANEZAKEN



evofenedex
kennisknooppunt handel & logistiek

Het vakgebied van de declarant is continu in beweging. Was dit vroeger een puur administratieve functie, nu komt er veel meer bij kijken. Dit komt vooral door digitalisering en steeds complexere wet- en regelgeving. Omdat declaranten steeds meer moeten weten en kunnen, is goede (bij)scholing onontbeerlijk.

evofenedex biedt, als enige opleider in Nederland, een complete douaneleerlijn van assistent-declarant tot manager douanezaken. Alle douaneopleidingen zijn up-to-date door de nauwe contacten met de Douane en het bedrijfsleven en worden gegeven door docenten met ruime praktijkervaring.

**Meer informatie en data:
evofenedex.nl/douaneleerlijn**

veerponten of watertaxi's. Of wil je een brug kunnen printen? De een wil composiet verwerken, de ander een thermoplast of overweegt een grondstof van plantaardige oorsprong. Er gaat veel tijd zitten in het met de klant bepalen van de configuratie van de printer en de vorm en lengte van het printbed.

We hebben ook een aparte ruimte waar we zelf onderzoek kunnen doen en innovaties kunnen testen. Die ruimte gebruiken we ook om een klant te overtuigen dat onze machine echt kan wat hij wil. Dan is er nog geen handtekening gezet. De Amerikaanse klant die al zeven machines heeft en een achtste bestelt, die hoeven we niet te overtuigen. Het virtueel meekijken met het testen van zijn machine is voldoende."

Geharmoniseerde eisen

Machines die in de Europese Unie worden afgeleverd, moeten voldoen aan de Europese richtlijn voor machines, gericht op de veiligheid van het gebruik. Bij CEAD bereiden de ontwikkelaars zich inmiddels voor op de komst van een Europese verordening voor machines, die nadrukkelijk ook vraagt om de software als component van een machine te zien. Die software moet een veilige werking garanderen en beveiligd zijn tegen misbruik. "Dat vraagt van onze ontwerpers en softwareontwikkelaars nog meer testen en documenteren", vertelt Janssen. "Maar we hebben hier in Europa wel het voordeel van geharmoniseerde eisen. De machine voor een klant in Spanje moet aan dezelfde eisen voor gebruik voldoen als de machine voor een klant in Duitsland. Bij het leveren aan Amerikaanse afnemers lopen we aan tegen eisen die per deelstaat kunnen verschillen. Zelfs de stroomsterkte voor krachtstroom is niet overal hetzelfde." CEAD vliegt daarom eigen specialisten in voor het opbouwen en testen van de machines.

"Ook dat hoort bij exporteren", gaat Janssen verder. "We hebben ook machines afgeleverd in Zuid-Afrika, Australië, Zuid-Amerika, het Midden-Oosten en Maleisië. Buiten Europa moet je als machineproducent rekening houden met andere culturen en andere technische eisen. We moeten bovendien goed in de gaten houden aan wie we leveren. Dan gaat het om sanctielanden en landen

die misschien voor problemen kunnen zorgen. Maar ook landen met hoge importheffingen benaderen we niet. Er is geen bedrijf dat voor een machine van een miljoen euro ook nog dat bedrag aan importheffingen wil betalen."

FD Gazellen Internationaal Award

CEAD won dit jaar de FD Gazellen Internationaal Award 2024. Om voor die onderscheiding in aanmerking te komen, moesten de kandidaten allereerst een FD Gazelle 2023 zijn. Verder moet de buitenlandomzet over 2022 goed zijn voor ten minste 25 procent van de groepsomzet. Ook moet de omzetgroei in de periode van 2020 tot en met 2022 minstens 25 procent bedragen. En in 2020 moet er een buitenlandse omzet van minimaal een half miljoen euro zijn.

De twee andere 'grensverleggers' waren de HoSt Group uit Enschede en de VHB Group uit Sprang-Capelle. "Meedingen naar de Gazellen Award is weleens ter sprake gekomen", zegt Janssen. "Maar het kwam er niet van. Eind vorig jaar besloten we de gok toch te wagen. We hebben een paar jaar sterke omzetgroei gehad, ook internationaal. In 2023 boven de 50 procent, maar dat zullen we vast niet kunnen volhouden. Dat we gewonnen hebben, is vooral mooi voor ons team. Iedereen hier is er trots op. Het heeft ons, maar ook het industrieel 3D-printen, op de kaart gezet."

De FD Gazellen Internationaal Award werd op 11 april voor de tweede keer uitgereikt tijdens Trends in Export. Dit is het jaarlijkse evenement van evofenedex en Atradius waar ze de resultaten van hun gelijknamige onderzoek naar actuele trends, knelpunten en verwachtingen van de Nederlandse export presenteren. Het complete onderzoeksrapport is te downloaden via



**"Klanten
geworven met
social media en
vakbladen"**



021 2022 2023 2024 2025



Royal Brinkman

Opgericht in: 1885
Hoofdkantoor: Den Haag
Aantal werknemers: 350
Royalbrinkman.nl

“VERTROUWEN MOET JE IN MEXICO VERDIENEN”

Het Westlandse Royal Brinkman is uitgegroeid tot een vertrouwde speler op de Mexicaanse markt voor tuinbouwtechnologie. Ben Sosef zou voor drie jaar verhuizen naar het Midden-Amerikaanse land, maar is er intussen zakelijk én persoonlijk geworteld.

Hoe ben je in Mexico terechtgekomen?

“Mexicaanse bedrijven kregen vanaf 2010 steeds meer mogelijkheden om tuinbouwtechnologie in eigen land te kopen. Toeleveranciers uit andere landen moesten met lokale voorraden de importeursrol van hun klanten in Mexico overnemen. Hier aanwezig werd steeds belangrijker. Zelf besloot ik in 2013 voor drie jaar naar Mexico te gaan. We zijn nu ruim tien jaar verder en er is geen einddatum meer. Zowel zakelijk als persoonlijk is dat zo gegroeid. Ik heb intussen met mijn Mexicaanse vrouw twee kinderen en ook Royal Brinkman heeft veel ontwikkelingen doorgemaakt.”

Welke mijlpalen zijn er geweest?

“Na een paar jaar zaaien kwam het oogsten. Royal Brinkman Mexico begon tien jaar

geleden met mij op een zolderkamertje. Na een paar jaar verhuisden we naar een locatie van 300 vierkante meter. In 2019 kregen we 1000 vierkante meter tot onze beschikking. Tijdens de coronapandemie werd het belang van lokale voorraad alleen maar groter. Toen namen we het naastgelegen pand erbij, waardoor we nu met dertien mensen 2200 vierkante meter aan opslag- en kantoorruimte hebben. Verkoop is nog steeds een belangrijk onderdeel van mijn werkzaamheden. Tegelijkertijd heb ik er veel operationele en administratieve taken bijgekregen. Zo is implementatie van de juiste strategie heel belangrijk, want voor de tuinbouw is Mexico een enorme groeiemarkt en Royal Brinkman wil daarin meegroeien.”

Waar moeten ondernemers in Mexico rekening mee houden?

“Geduld is een belangrijke eigenschap. Mexicanen hebben al heel veel buitenlanders zien komen en gaan. Vertrouwen moet je daarom verdienen. Maar als ze inzien dat je blijft, zien Mexicanen je ook echt als een van hen. Wij zijn intussen echt onderdeel van de markt hier. Daarnaast is het *go with the flow*. Er is hier veel bureaucratie. Maar dat is wat het is, het heeft geen zin je daartegen te verzetten. En het is echt aan te raden samen te werken met advocaten en accountants die de markt hier kennen, om juridische en fiscale weeffouten bij het oprichten van een bedrijf te voorkomen. In met name Mexico-Stad zitten gelukkig veel Nederlanders die bereid zijn hun landgenoten op weg te helpen en van advies te voorzien.”

JE KUNT ER NIET OMHEEN

De afdeling waar ik voor werk, had ooit een eigen leus: ‘Je kunt er niet omheen’. Mijn collega die de leus destijds bedacht, volgt de Chinese economie op de voet. De leus past wat mij betreft nog beter bij China. Daar kun je letterlijk niet omheen. China is uitgegroeid tot een economisch zwaargewicht. Dat is een lust, want miljoenen mensen zijn de armoede ontstegen. Tegelijkertijd is het een last, want het Chinese groeimodel past niet meer bij China's huidige gewicht in de wereld-economie.

Dat groeimodel is gericht op de fabricage van in de loop der tijd steeds hoogwaardigere producten. De prestaties op dit vlak zijn zonder meer indrukwekkend te noemen. Maar ondertussen blijft de consumptie in China een ondergeschoven kindje. Bij gebrek aan sociale zekerheid sparen huishoudens zich daar suf. De sterk ontwikkelde aanbodkant in combinatie met de onderontwikkelde vraagkant leidt tot productieoverschotten, die vervolgens door het buitenland moeten worden opgenomen.

Naarmate de Chinese economie in omvang groeit, slinkt bij handelspartners het vermogen om alle overschotten te absorberen. Ook hun bereidheid daartoe neemt af. Eerder waren de goedkope producten welkom. Lagere prijzen voor consumenten, wie kan daar tegen zijn? Nu komt er echter meer aandacht voor de nadelige gevolgen. Zijn de eigen bedrijven opgewassen tegen Chinese concur-

renten die met behulp van overheidssubsidies steeds meer marktaandeel winnen? En is hier nog sprake van eerlijke concurrentie? China wordt tegenwoordig eerder als bedreiging dan als kans beschouwd. Europa is kritischer op de onderlinge handelsrelatie en heeft onderzoeken lopen naar mogelijk oneigenlijke overheidssubsidies. Daarnaast zijn er verdenkingen van spionage. Recent nog gaf

Een op lange termijn slimmere strategie is investeren in een circulaire economie

de Europese Commissie opdracht voor een inval bij Nucotech, een Chinees bedrijf dat scanapparatuur maakt voor de controle van containers en bagage en daarbij mogelijk concurrenten aftroeft dankzij steun van de Chinese overheid. Tegelijkertijd moet Europa zuinig zijn op de handelsrelatie met China. Bijvoorbeeld omdat veel van de voor de digitale en energietransitie kritieke materialen daar worden gedolven, bewerkt en verwerkt. Uit onderzoek van het CBS blijkt dat China voor veertien van de dertig kritische materialen de belangrijkste producent ter wereld is, voor vijf de tweede en voor drie de derde. In dat

opzicht is Europa erg afhankelijk en kwetsbaar voor eventuele represailles van zich beledigd voelende Chinese beleidsmakers. Europa probeert de afhankelijkheid van China te verminderen door handelsrelaties aan te knopen met andere grondstoffenleveranciers. Ook onderzoekt het de mogelijkheden om zelf – voor zover beschikbaar – kritieke materialen te delven. Maar dat stuit daarbij op

verzet vanwege de bijkomende milieuschade. Een op de lange termijn slimmere strategie is investeren in een circulaire economie, waarin grondstoffen worden teruggewonnen en hergebruikt. En investeren in innovatie: want batterijen kunnen ook met andere grondstoffen dan lithium worden gemaakt. Of zouden Chinese beleidsmakers toch openstaan voor een sociaal zekerheidsstelsel? Europa heeft daar de nodige ervaring mee, kent de valkuilen en zou assistentie bij de opbouw daarvan kunnen verlenen. Bestaanszekerheid voor alle Chinezen, welke communistische partijbons kan dáár omheen? ■



Vanuit zijn optiek als econoom bij het Economisch Bureau van ABN AMRO commentarieert Philip Bokeloh ondernemend Nederland.

Binnen- en buitendienst samen verantwoordelijk voor goede marge

“WERK NIET LANGS ELKAAR HEEN”

Binnendienstmedewerkers moeten regelmatig problemen oplossen die zijn ontstaan doordat hun verkoopcollega's te weinig oog hadden voor risico's. Anderzijds vinden salesmanagers soms dat de binnendienst hen te weinig ondersteunt. Hoe kunnen binnen- en buitendienst elkaar versterken? Een goede voorbereiding en samenwerking zijn volgens Michiel Ouwehand de sleutel tot succes.



Michiel Ouwehand: “Wacht niet totdat er een order binnenkomt en je moet gaan klagen dat er weer iets verkeerd is afgesproken”

Michiel Ouwehand is docent International Trade & Logistics bij evofenedex. Doordat hij zowel accountmanager als hoofd verkoop-binnendienst is geweest, heeft hij alle processen van beide kanten gezien. Over een pakkend voorbeeld waarom een goede samenwerking tussen binnen- en buitendienst onontbeerlijk is, hoeft Ouwehand niet lang na te denken. “Toen ik nog bij een expediteur werkte, kregen wij op een ochtend een zending voor Iran binnen. Bij het boeken daarvan op KLM bleek dat het om een zending met een *letter of credit* ging. Daarin stond dat daar een transportdocument van een in Iran gevestigd bedrijf bij moest zitten. Omdat de KLM niet in Iran gevestigd is, moesten we omboeken naar Iran Air. Dat kostte een tientje per kilo meer.” Met dit voorbeeld zit Ouwehand op een van zijn stokpaardjes. “Bereid je goed voor. Want deze tegenvaller had de exporteur kunnen voorkomen, omdat hij ook op basis van de tarieven van Iran Air een mooie prijs had kunnen neerleggen. Nu lag de prijs er op basis van vliegen met KLM en zonder omboeken had de exporteur helemaal geen geld gekregen. De binnendienst moest dit eventjes in een

ochtend oplossen, en het omboeken heeft de exporteur heel veel geld gekost. Zo zonde dat deze valkuil niet vooraf gezien is. Dergelijke situaties zijn nooit helemaal te voorkomen en natuurlijk ga je als binnendienst de klus klaren. Maar wat ik vaak mis, is een goede evaluatie die ervoor zorgt dat het probleem nooit meer kan gebeuren.”

“Wat ik vaak mis, is een goede evaluatie die ervoor zorgt dat het probleem nooit meer kan gebeuren”

Dit verhaal is volgens Ouwehand exemplarisch voor wat hij regelmatig bij exporteurs ziet. “Ik geef behoorlijk wat incompanytrainingen over leveringsvoorwaarden, waarbij alles te maken

heeft met een goede voorbereiding waar je op tijd mee begint. Bij die trainingen is gemiddeld maar 20 procent van de cursisten van de verkoopafdeling. Maar dat zijn nu juist de mensen die de voorwaarden afspreken met de klanten. De andere 80 procent zijn binnendienstmedewerkers. Als er iets fout gaat, krijgen die het voor hun kiezen. ‘Dit is er afgesproken, regel het maar’, krijgen ze dan te horen.”

Kosten en risico's

Een goede samenwerking tussen de verkoop en binnendienst is volgens Ouwehand dan ook heel belangrijk. “Dit heeft weer alles te maken met een goede voorbereiding, en een goede voorbereiding begint met een goed exportplan. Wat ik vaak zie tijdens de opleidingen voor exportmanagement, is dat een exportplan gemaakt wordt door mensen die geen verkoopachtergrond hebben en ook niet op de sales werken.

“Neem altijd je complete supplychain goed onder de loep”

Binnendienstmedewerkers dus. Die adviseer ik eerst goed te kijken naar welk land een exportmanager toe wil en waarom. Wat wil hij daar bereiken en hoe? Wat zijn de kansen en risico's? Zo kunnen binnendienstmedewerkers hun salesmanagers met de juiste informatie op pad sturen. Wacht dus niet totdat er een order binnenkomt en je moet gaan klagen dat er weer iets verkeerd is afgesproken. Maak een rapport voor het land waar de verkoper naartoe gaat, trek hem aan zijn jasje en neem samen alle regelingen door. Binnendienstmedewerkers hebben vaak het gevoel dat ze vaak als laatste geïnformeerd worden. Maar als je proactief werkt, hoeft dat helemaal niet.” Ouwehand maakt dit duidelijk aan de hand van zijn 'hobby', de ICC Incoterms® 2020. “Hiermee maak je niet alleen afspraken over het verdelen van kosten, maar ook over wie welke risico's op zich neemt. Salesmanagers kijken vooral naar de kosten, binnendienstmedewerkers naar de risico's. Omdat risico-beheersing heel veel geld kan kosten, adviseer ik verkopers ook vooraf aan die risico's te denken. Check bijvoorbeeld bij nieuwe klanten of ze een invoervergunning hebben en maak duidelijk dat je die wilt zien voordat je gaat verzenden. Dat is beter dan



dat een container stilstaat op de kade en *demurrage* aan het creëren is.” Voor wie dat laatste begrip niet kent: demurrage is overliggeld, een vergoeding aan een rederij voor een vertraging waarvoor de laatstgenoemde niet verantwoordelijk is en die langer duurt dan de afgesproken ligtijd.

Turkije-Nederland-VK

Een ander voorbeeld is dat er ergens geleverd wordt volgens de Incoterms®-regel *Delivered Duty Paid* zonder dat er doorgedacht is of dat wel mogelijk is. “Want soms heb je hiervoor bepaalde vergunningen nodig terwijl je dat niet weet”, zegt Ouwehand. “Zo heb ik eens een cursiste gehad die in de snoep zat. Deze werd geproduceerd in Turkije, en verkocht en direct geleverd in het Verenigd Koninkrijk (VK). In snoep zit suiker, en suiker is een landbouwgoed. Hiervoor bestaan vrij veel regelingen die geld kunnen kosten of juist opleveren, zoals restitutie bij export. Als het snoep van Turkije naar Nederland wordt geleverd, moet je suikerheffing betalen. Maar als je het snoep daarna naar het VK exporteert, krijg je die heffing weer terug. Bij rechtstreekse verzending naar het VK heb je daar geen recht op, omdat Turkije en het VK niet tot de Europese Unie behoren. Bovendien is er vanuit Turkije een contingent, waardoor je maar een bepaalde hoeveelheid suikerhoudende goederen naar het VK mag exporteren. Daarbovenop komt dat een Brits bedrijf een invoervergunning moet aanvragen. Het bedrijf van de cursiste had al die zaken gelukkig vroegtijdig in kaart gebracht, maar lang niet iedereen doet dit. Neem daarom altijd je complete supplychain goed onder de loep. Kijk daarbij niet alleen

DAG VAN DE BINNENDIENST 2024



evofenedex
kennisknooppunt handel & logistiek

Als binnendienstmedewerker ga jij de komende tijd de impact van duurzaamheidswetgeving steeds meer merken. Denk aan het CBAM, de correctie op de CO₂-uitstoot van goederen die je invoert. Of aan de EUDR, waarmee je aan moet tonen dat jouw producten ontbossingsvrij zijn. De uitdagingen voor binnendienstmedewerkers in deze steeds complexer wordende handelsketen staan dit jaar centraal op de Dag van de Binnendienst op **20 juni** in **Nunspeet**.

Daarbij kijken we welke regelgeving er allemaal is en hoe jij hier samen met je collega's het beste op inspeelt. Daarnaast zijn er weer praktische workshops te volgen op het gebied van DMS, ICC Incoterms® 2020, digitalisering en de samenwerking tussen binnendienst en sales.

Meld je nu aan:
evofenedex.nl/dagvdbinnendienst2024

naar de prijs, maar ook of er regelingen zijn om inkoop en levering gemakkelijker te maken.”

Samenwerken

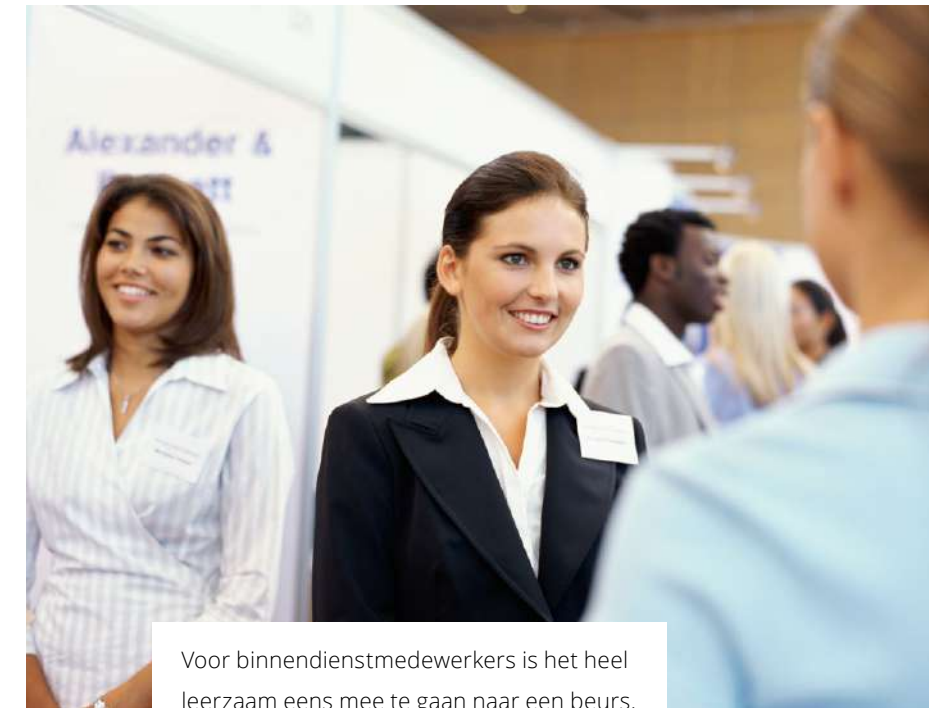
Waar kunnen bedrijven het beste mee beginnen als ze zich goed willen voorbereiden op internationaal zakendoen? Ouwehand: “Ten eerste door de buitendienst en binnendienst bij elkaar te zetten. Want als je collega's van de buitendienst op stap gaan, moeten ze goed voorbereid zijn. Wat daarbij centraal staat, is uitgebreide kennis van je artikelen in die specifieke markt. Voor de meeste landen is daar heel goede informatie over beschikbaar, die de binnendienst kan opvragen. Ook voor henzelf is dat handig bij het afwickelen van transacties. Door samen te werken als een team, voorkom je ook dat binnendienstmedewerkers het gevoel hebben dat de salesmanagers steeds de problemen op hun bordje leggen. Of omgekeerd: dat de verkopers vinden dat de binnendienst hen niet genoeg ondersteunt. Werk dus niet langs elkaar heen, want je hebt een gezamenlijk belang.”

“Allereerst moet je elkaars standpunten kunnen begrijpen”

Het is een taak voor de directie dit te stimuleren, vindt Ouwehand. “Wat ik helaas nog te vaak zie, is dat de exportmanager met Kerstmis op het schild wordt gehesen omdat hij zo veel heeft omgezet, maar dat de binnendienst mompelt dat dit ook heel veel gezeur heeft opgeleverd. Besef dat het niet alleen om de omzet gaat, maar ook om de marge. En voor een goede marge ben je samen verantwoordelijk. Als je die marge samen maakt, moet je er ook *samen* voor gaan.”

Verankeren in bedrijfscultuur

Ouwehand geeft een voorbeeld uit zijn tijd toen hij nog bij de Kamer van Koophandel werkte. “Een bierhandelaar had een container met speciaalbier naar Australië verzonden. Omdat de bierprijzen daar erg hoog waren, moest daar volgens hem handel in zitten. Alleen, niemand bij het bedrijf had erover nagedacht dat de invoerrechten zó hoog waren, dat op het moment dat die betaald waren, de kostprijs al hoger was dan de marktprijs. En dan moest de handelaar zijn bier nog distribueren. Echt een voorbeeld van onnodig ondernemersrisico.”



Voor binnendienstmedewerkers is het heel leerzaam eens mee te gaan naar een beurs.

Die mentaliteit om het met z'n allen te doen moet volgens Ouwehand echt in de bedrijfscultuur verankerd zijn. “Hiervoor moet je allereerst elkaars standpunten kunnen begrijpen. Waarom doet iemand iets zoals hij het doet? Verder moet de klant altijd centraal staan voor alle betrokken afdelingen. Dan weet je dat iedereen voor hetzelfde bezig is en kun je met elkaar in gesprek gaan en elkaar feedback geven. Zoek elkaar ook op en laat je werk zien. Zo is het voor binnendienstmedewerkers heel leerzaam eens mee te gaan naar een beurs. Ook klanten vinden dat vaak leuk. Op een beurs in het Poolse Poznań begin jaren negentig kwam er ooit een man naar mij toe, die tegen mij begon te praten. Maar ik verstond hem niet. Gelukkig kon onze Poolse buurvrouw hem wel verstaan. Wat bleek nou: dit was onze grootste klant in Rusland. Die had mij herkend en wilde me bedanken voor mijn werk. Dat is toch kicken?”



Op donderdag 20 juni vindt in Nunspeet de jaarlijkse Dag van de Binnendienst plaats. Hier komen binnendienstmedewerkers in één middag alles te weten over veranderende wet- en regelgeving en de gevolgen hiervan voor hun werk. Michiel Ouwehand vertelt daar hoe je op de hoogte blijft van wijzigingen in wet- en regelgeving en hoe je goed kunt samenwerken met andere afdelingen.



Alice Boonstoppel is ledenadviseur
Internationaal Ondernemen bij evofenedex.

Tekst: Alice Boonstoppel Beeld: Getty Images

Ex Works leveren en tóch verantwoordelijk voor douaneaangifte

INCOTERMS®-REGELS BOTSSEN SOMS MET WETGEVING

Het komt nogal eens voor dat de tussen verkoper en koper afgesproken Incoterms®-regel niet strookt met dwingende wettelijke bepalingen, zoals btw- of douanewetgeving. Hoe voorkom je als exporteur dat je achteraf voor verrassingen komt te staan? Een voorbeeld uit de praktijk.

“Moeten wij écht die machtiging voor de uitvoeraangifte ondertekenen als wij Ex Works leveren? En kunnen wij dan alsnog aansprakelijk worden gesteld als er iets fout gaat?” Deze vraag zien wij bij de ledenservice van evofenedex heel vaak terugkomen. De verkoopafdeling heeft met de klant afgesproken dat de goederen volgens de Incoterms®-regel Ex Works (EXW) worden geleverd. De klant is gevestigd buiten de Europese Unie (EU) en zal de goederen door een door hem ingeschakelde vervoerder/expediteur laten ophalen. Alles staat klaar voor verzending. Maar vlak voordat de goederen worden opgehaald, meldt de vervoerder/expediteur zich bij de verkoper of hij nog even snel een ‘machtiging directe vertegenwoordiging’ wil ondertekenen, zodat de producten kunnen worden uitgevoerd. Veel leden bellen ons in zo’n geval of ze de machtiging moeten ondertekenen. Meestal heb je weinig keuze. Want als de goederen de EU verlaten, moet hiervoor een ‘aangifte ten uitvoer’ (hierna ‘uitvoeraangifte’ genoemd) worden gedaan bij de Douane.

Niet de bedoeling

De Incoterms®-regel EXW bepaalt dat de koper verantwoordelijk is voor zowel invoer- als uitvoerformaliteiten, dus ook voor de uitvoeraangifte. Douanewetgeving bepaalt echter dat die aangifte alleen kan worden gedaan door of in opdracht van een in de EU gevestigde partij. Het vermelden van deze partij in de uitvoeraangifte is verplicht.

Als de daadwerkelijke exporteur buiten de EU is gevestigd, kan die niet als exporteur worden vermeld in de uitvoeraangifte. Er moet dan een andere partij als exporteur worden genoemd. Expediteurs en logistiek dienstverleners zijn bedrijfsmatig vaak zo ingericht dat ze geen aangiften doen onder hun eigen naam. Ze hebben dus een opdracht nodig van een partij binnen de EU. Een manier voor expediteurs en logistiek dienstverleners om aan zo’n opdracht te komen is druk op de verkoper uit te oefenen dat hij een ‘machtiging directe vertegenwoordiging’ tekent. Het gevolg hiervan is dat de expediteur dan een douaneaangifte doet in naam en soms ook voor rekening van de verkoper. Hiermee wordt de verkoper tóch verantwoordelijk en aansprakelijk voor de uitvoeraangifte, terwijl dit onder de Incoterms®-regel EXW niet de bedoeling is.

Ex Works en btw

Als verkoper moet je ook rekening houden met de btw-verplichtingen bij een levering aan een buitenlandse klant. De meeste klanten willen immers het nultarief vermeld hebben op de factuur. Bij EXW is dat vaak lastig en vol risico’s. Dit komt doordat een levering van goederen in beginsel alleen kan worden vrijgesteld van btw als de verkochte goederen het land van de verkoper daadwerkelijk verlaten. Dit is het geval als de goederen naar een andere EU-lidstaat worden vervoerd (intracommunautaire levering) of buiten de EU worden gebracht

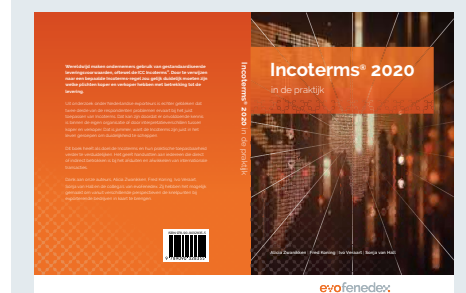
(exportzending buiten de EU). Volgens de Nederlandse Belastingdienst moet de verkoper dit aantoonbaar maken met boeken en bescheiden.

Het risico is dat de verkoper voor de btw onterecht het nultarief hanteert

In dit geval betreft het een exportzending buiten de EU, en dan is een aangezuiverde uitvoeraangifte (*confirmation of exit*) een belangrijk bewijs dat de goederen de EU werkelijk

hebben verlaten. Maar omdat bij EXW de koper de uitvoeraangifte doet, krijgt de verkoper dit benodigde bewijs niet in handen en kan hij voor de btw eigenlijk dus niet het nultarief toepassen. Omdat de verkoper bij EXW de goederen alleen klaar hoeft te zetten voor het afhalen door de koper en vaak niet weet wat de bestemming is van de goederen, kan het ook voorkomen dat de koper de goederen toch niet uitvoert en dus geen uitvoeraangifte doet. De verkoper is in de veronderstelling dat de goederen wel zijn uitgevoerd en hanteert daarom voor de btw onterecht het nultarief. Hiermee riskeert de verkoper bij controle een naheffing en/of boete. Uit bovenstaande kunnen we concluderen dat EXW niet geschikt is bij internationale handel, omdat de verkoper voor de btw geen sluitende administratie heeft. ▶

Op evofenedex.nl is veel informatie te vinden over de ICC Incoterms® 2020. evofenedex biedt ook allerlei opleidingen over dit onderwerp. Bij vragen helpt de ledenservice graag. Deze is bereikbaar via **ledenservice-internationaal@evofenedex.nl** of **+31 (0)79 3467 346**.

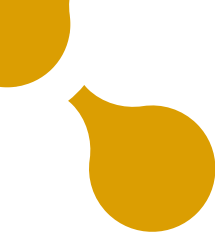


Incoterms® 2020 in de praktijk

De ICC Incoterms® zijn commerciële afspraken tussen de verkoper en koper over het afwickelen van een export- of importtransactie. Deze gestandaardiseerde internationale leveringsvoorwaarden zijn geen wetgeving en moeten schriftelijk worden overeengekomen om van toepassing te zijn. Het boek ‘Incoterms® 2020 in de praktijk’ geeft praktische uitleg over de rechten en plichten van zowel koper als verkoper bij het gebruik van de ICC Incoterms® 2020. Het boek is gratis als e-book voor leden beschikbaar en online te bestellen via



Bij Ex Works zet de verkoper de goederen klaar en regelt de koper dat de goederen worden opgehaald.



Wetgeving rond tradecompliance verandert werk binnendienst

“NEEM NIETS ZOMAAR AAN”

Bedrijven krijgen steeds meer te maken met nieuwe Europese wet- en regelgeving voor tradecompliance. Wat gaan binnendienstmedewerkers hiervan merken en hoe kunnen zij daar het best mee omgaan? Anthio Straten, keynotespreker op de Dag van de Binnendienst, vertelt er meer over.



Anthio Straten: “Laat je collega van de buitendienst zien wat er kan gebeuren als de informatie niet compleet is”

Vanuit zijn rol als tradecompliancemanager bij Capri Holding is Anthio Straten goed op de hoogte van de nieuwe Europese wet- en regelgeving die op de binnendienst afkomt. Wat veel binnendienstmedewerkers volgens hem al hebben ervaren, is dat het versturen van goederen steeds ingewikkelder is geworden. “Als je vroeger transport wilde plannen en daar de documentatie voor in orde moest maken, waren er maar een paar graadmeters. Is er sprake van gevaarlijke stoffen? Gaat het over levensmiddelen? Is er sprake van een accijnsgoed of is het een bulk- of douanegoed?” Sinds een paar jaar ontwikkelt zich volgens Straten echter een trend dat de HS-code

(ook wel goederencode genoemd) bepalend is voor wat er moet gebeuren. “De Douane gebruikt deze codes om goederen te classificeren, maar aan de codes zitten ook beperkingen. Soms betekent dit zelfs dat iets helemaal niet mag, bijvoorbeeld als het goed onder sancties valt. Binnendienstmedewerkers moeten dat stukje douanekennis paraat hebben of weten waar zij deze informatie kunnen vinden. Zo kun je voor het aanmaken van documenten en het aanmelden van de zending actief toetsen of alle documentatie compleet is, zodat de zending soepel zal verlopen.” Als actueel voorbeeld geeft Straten het Carbon Border Adjustment Mechanism.

“Deze Europese verordening bevat regels die gelden voor een aantal specifieke goederencodes, bijvoorbeeld 7326 voor producten van ijzer of staal. Die regels gelden echter niet altijd. Want je kunt gewoon een doosje met schroeven die in Duitsland zijn geproduceerd, verzenden naar Spanje. Maar op het moment dat de oorsprong van het product verandert, bijvoorbeeld als de schroeven in China zijn gemaakt, moet je van alles aantonen over de CO₂-voetafdruk daarvan. Hiervoor moet je helemaal terug naar die Chinese leverancier.” Hij vervolgt: “Als je alle documentatie hebt verzameld, kan het nog zo zijn dat die helemaal niet nodig is omdat het een kleine zending betreft die onder de grenswaarde van 150 euro zit. Maar als het om een grote zending gaat, wordt het uitdagend en moet je allerlei extra informatie aan de leverancier vragen.”

Grootste valkuil

De grootste valkuil bij het voldoen aan alle nieuwe wetten en regels voor het in orde maken van een zending is volgens Straten een stukje algemene onwetendheid. “Dit bedoel ik absoluut niet negatief. Zelfs voor specialisten is het enorm lastig bij te blijven omdat er steeds zoveel verandert. De enige manier om hiermee om te gaan is er steeds vanuit te gaan dat niets meer is zoals je dacht dat het was. Neem daarom niets zomaar aan, want dat leidt alleen maar tot problemen bij het transport.” Ook is het volgens hem belangrijk dat de opdracht zo duidelijk mogelijk op schrift staat voor de binnendienst. Hij geeft als tip om een template te maken voor het binnenhalen van een opdracht. “Beschrijf daarin precies welke informatie nodig is en zeg erbij dat je niet verder kunt zolang niet alles compleet is. Want als de zending al vertrokken is, is het te laat. Wanneer je twijfelt of een aanvraag compleet is, laat dan, als dit kan, een collega nog een keer meekijken.”

Samenwerking nodig

Op de vraag wat binnendienstmedewerkers vooral niet moeten doen, antwoordt Straten: “Gewoon beginnen aan het papierwerk, dat kun je beter niet doen. Ik weet dat dit hele-

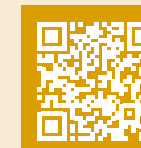
maal tegen het logistieke just-in-time-principe indruist, maar de kans op problemen is dan aannemelijk. Kijken, denken, doen is de juiste volgorde.” Straten benadrukt dat een goede samenwerking tussen de binnen- en buitendienst hierbij onontbeerlijk is. “Salesmanagers willen de klant graag zo snel mogelijk bedienen, maar dat kan ook een valkuil zijn. Wat voor iedereen in de supplychain altijd helpt, zijn transparantie en inzicht. Bedenk ook dat salesmanagers vaak openstaan voor aanvullingen en opmerkingen. Als een sales-

De HS-code is bepalend voor wat je moet gaan doen

manager weet tot welke problemen bepaalde keuzes kunnen leiden en wat de meerkosten daarvan zijn, houdt hij of zij er rekening mee dat bij zijn verkooptarget bepaalde kosten horen. Want als je normaal een half uurtje met een zending bezig bent, maar het afhandelen van een bepaalde zending opeens een halve dag kost omdat de informatie niet compleet is, dan is het revenu van die opdracht ook veel lager. Laat je collega van de buitendienst daarom ook zien wat er kan gebeuren als de informatie niet compleet is. Bijvoorbeeld door hem eens een uurtje mee te laten kijken en samen een order af te handelen. Daarmee valt echt veel winst te behalen.”

Over Anthio Straten

Anthio Straten is senior manager Customs en Compliance bij Capri Holdings Limited in Venlo. Dit is het moederbedrijf van de in vele landen bekende luxe modemerken Jimmy Choo, Michael Kors en Versace. Straten is lid van de Trade Compliance Community Zuidoost van evofenedex.



Dag van de Binnendienst

Op donderdag 20 juni vindt de jaarlijkse Dag van de Binnendienst

plaats in Nunspeet. Binnendienstmedewerkers komen daar in één middag alles te weten over de gevolgen van veranderende wet- en regelgeving voor hun werk.

Winnaar Oranje Handelsmissiefonds 2023

SAMEN OPTREKKEN NAAR HYBRIDE VLEESMARKT

10 JAAR
ORANJE
HANDELSMISSIE
FONDS

Tekst Vincent Krabbendam
Foto Lucky Lois

Met gedroogd jackfruit wil Fiber Foods het leven van vrouwen in Oeganda, Kenia en Tanzania verbeteren én bijdragen aan minder vleesconsumptie in de wereld. Hiermee werd het Amsterdamse bedrijf een van de tien winnaars van het Oranje Handelsmissiefonds 2023.

Inez van Oord en Ineke Aquarius leerden elkaar kennen in Oeganda en het klikte meteen tussen de twee ondernemers. Ze besloten zich samen in te spannen om het leven van vrouwen in Afrika te verbeteren. De keuze viel op werkgelegenheid creëren rondom jackfruit. Dat gewas is daar namelijk zeer overvloedig aanwezig en het duo had hiermee geen last van een bestaande, door mannen gedomineerde bedrijfstuk. Jackfruit heeft een zeer beperkte ecologische voetafdruk en is als vleesvervanger sterk in opkomst. "We hebben een systeem ontwikkeld voor het oogsten van jackfruit als de vruchten jong zijn en nog geen geur en smaak hebben, want dat gebeurde voorheen nog niet", legt Van Oord uit. "Ook zijn we als eerste jackfruit gaan drogen om het geschikt te maken voor massaproductie. Zo kunnen we veel klanten bedienen en echt stappen vooruit zetten."

Vleesvervanger

De vruchten komen van kleine boerenbedrijven. De productie door Oegandese



V.l.n.r.: Inez van Oord, Michiel Swank (CEO) en Ineke Aquarius.

vrouwen gebeurt nu nog in bestaande fabrieken waar ook andere gewassen worden verwerkt die in dezelfde gebieden als jackfruit groeien. Het resultaat is een ingrediënt dat geschikt is als vleesvervanger, aan andere toepassingen wordt volop gewerkt. "Onze eerste eigen fabriek gaan we dit jaar bouwen en we zetten na Oeganda ook activiteiten op in de buurlanden Kenia en Tanzania. Onze impact wordt op die manier steeds groter, maar die beperkt zich zeker niet tot Afrika", aldus Van Oord. Met de ingrediënten die Fiber Foods maakt, speelt het bedrijf in op de groeiende behoefte van consumenten om hun ecologische voetafdruk te verkleinen door minder vlees te eten. "We zagen in dat veruit de meeste mensen er nog niet klaar voor zijn dat vlees volledig door iets anders wordt vervangen. Daarom zijn we ons gaan richten op vleesbedrijven, en daarbij zetten we vol in op hybride. Want waarom zou je niet een kwart van het vlees in bijvoorbeeld een hamburger vervangen door jackfruit? De smaak verandert daardoor niet, terwijl de prijs en ecologische voetafdruk afnemen en de voedingswaarde toeneemt. Steeds meer vlees- en retailbedrijven zien gelukkig dat licht, want iedereen moet zijn CO₂-uitstoot verlagen. De vleesconsumptie terugdringen helpt daar enorm bij."

Heel nuttig

Als eerste afzetmarkt voor het in Afrika gedroogde jackfruit werd Nederland gekozen. Dat Aquarius en Van Oord uit

Nederland komen, speelde bij die beslissing mee. Net als het gegeven dat Nederland een voorloper is als het gaat om het toepassen en consumeren van vleesvervangers. Bij het internationaal opschalen wordt al gekeken naar zowel het westen en noorden van Europa als het Afrikaanse continent, waar de producten vandaan komen. "We zijn inmiddels begonnen op de Duitse markt", vertelt Van Oord. "Het Oranje Handelsmissiefonds (OHMF) is daarbij heel nuttig, je wordt echt geholpen om snel met de juiste partijen in gesprek te komen. Daarnaast hebben we profijt van het OHMF-netwerk. Zo hebben we diverse andere spelers op het gebied van ingrediënten leren kennen, waarmee we samen kunnen optrekken om de vleesmarkt echt hybride te krijgen. Het belangrijkste is dat we deel kunnen nemen aan allerlei missies. Door het OHMF zijn we ons nog veel beter bewust geworden van alle mogelijkheden die er op dat gebied zijn, en gaan er echt deuren voor ons open." ▾



Met het Oranje Handelsmissiefonds ondersteunen evofenedex, EY, het ministerie van Buitenlandse Zaken, Regina Coeli, RVO en UPS jaarlijks tien mkb-bedrijven met hun exportambities. Aanmelden voor het Oranje Handelsmissiefonds 2024 kan tot en met 14 juni.

Gastcolumn



Lorraine Poh Chesi is medewerker account support Export bij Versteegen Spices & Sauces.

GEN A OP DE BINNENDIENST

Wie geboren is na 2010, maakt deel uit van Generatie Alpha, kortweg Gen A. Ook al moet er nog een flink aantal Gen A'ers worden geboren, het is van groot belang dat er al nagedacht wordt over hoe hun toekomstige werkplekken eruit zullen zien. Grote kans dat deze nieuwe collega's in 2028 massaal solliciteren voor de functie binnendienstmedewerker, of toch niet? Vul de zoekterm 'medewerker binnendienst' in een willekeurige vacaturebank in, en er verschijnen zo 150+ nieuwe vacatures die de afgelopen week zijn geplaatst. De banen liggen voor het oprapen. Maar hoe bereid je je als werkgever voor op toekomstig personeel? Hoewel de financiële vergoeding en secundaire arbeidsvoorwaarden altijd een rol zullen spelen, worden persoonlijke kernwaarden steeds belangrijker. Klimaat- en sociale kwesties zijn voor Gen A'ers geen ver-van-mijn-bedshow meer. Zij willen waarschijnlijk werken voor bedrijven die hun waarden van duurzaamheid en ethische praktijken weerspiegelen. 'Ik werk liever niet voor een bedrijf met ontransparante goederenstromen' zou zomaar eens een mening kunnen zijn van een aspirant-binnendienstmedewerker. Het nieuwe werken, vooral de mogelijkheid om zelf de werkuren en/of standplaats te bepalen, zal vaker wel dan niet bepalend zijn voor het accepteren van een nieuwe baan. Hoog tijd om de standaardvraag 'word jij onze nieuwe collega?' om te draaien naar 'worden wij je nieuwe werkgever?'. Dit kan alleen door kritisch te kijken naar de huidige bedrijfsactiviteiten en daar waar nodig te verbeteren. Gen A is geboren in het digitale tijdperk.

Hun voorgangers, de millennials en Generatie Z, hebben aan de weg getimmerd voor een technologiegedreven werkplek. Maar het is Gen A die opgroeit zonder ooit een wereld zonder internet, smartphones, sociale media en AI te hebben gekend. Klantcontact blijft mensenwerk. AI is geen concurrent binnen onze sector, maar eerder een hulpbron of tool. Als de ontwikkelingen doorgaan zoals nu, wordt AI misschien wel een collega. Denk aan een chatbot die veelgestelde vragen herkent en beantwoordt. Of een webshop die open is buiten kantooruren met behulp van AI. Gen A legt de lat hoog op het gebied van snelheid en efficiëntie. Dat is een goede stimulans voor werkgevers om hun huidige klantenservicemodellen te evalueren en te verbeteren. Een generatie die opgroeit in een wereld waar de scheiding tussen online en offline bijna niet bestaat, zal dit verwachten van zijn werkplek en de bijbehorende systemen. Het toetreden van Gen A op de banenmarkt belooft een verschuiving in de arbeidsdynamiek. Goede financiële compensatie en arbeidsvoorwaarden blijven relevant, maar persoonlijke ethiek, duurzaamheid en flexibiliteit zijn straks nog belangrijker. De technologie is er niet om ons te vervangen, maar dient ter ondersteuning. De toekomst van de binnendienst hangt af van het vermogen van werkgevers zich aan te passen aan de evoluerende behoeften en waarden van Gen A.

De technologie is er niet om ons te vervangen, maar dient ter ondersteuning

CHAT GPT

Juni

Wo 19 **ICC Incoterms® 2020**
Workshop • online

Wo 19 **Internationaal betalingsverkeer en risicomanagement**
Workshop • Utrecht

Do 20 **Dag van de Binnendienst**
Evenement • Nunspeet

Vr 21 **Elektronische douaneaangifte in DMS**
Workshop • Utrecht

Wo 26 **Letters of Credit**
Masterclass • Utrecht

Tijdens deze masterclass staat het L/C-proces van een fictief bedrijf centraal. Stap voor stap doorlopen we dit proces. Per stap staan we stil bij de verschillende betrokken partijen en hun verantwoordelijkheden. Aan de hand van een aantal beslismomenten leer je waar de risico's in het proces zitten en hoe je deze voorkomt. Om uiteindelijk het proces zo te organiseren dat je de L/C en bijbehorende documenten foutloos kunt aanleveren en zeker bent van betaling.

September

Di 10 **Documenten bij export**
Cursus • Zoetermeer

Do 12 **Export van A t/m Z**
Cursus • Amsterdam

Di 17 **Elektronische douaneaangifte in DMS**
Workshop • Utrecht

Wo 25 **Accijns en verbruiksbelasting**
Workshop • Utrecht

Met deze workshop krijg je inzicht in wet- en regelgeving voor accijnsgoederen en alcoholvrije dranken. Aan de hand van praktische voorbeelden licht de docent de procedures toe die gelden voor het produceren en vervoeren van deze goederen, het ontstaan van verschuldigheid van beide belastingen en de mogelijkheden voor vrijstelling en teruggaaf.

Oktober

Di 01 **Export van A t/m Z**
Cursus • online

Di 01 **Optimaal inrichten exportproces**
Cursus • Utrecht

Tijdens deze cursus leer je hoe je het export-proces van je organisatie in kaart brengt en optimaliseert. Je leert verbetervoorstellen helder en met overtuiging te presenteren en ontvangt praktische tips om draagvlak te creëren. Aan het einde van de cursus heb je een zelfgeschreven procesverbeterplan op zak, waarmee je direct aan de slag kunt.

Wo 02 **Documenten bij export**
Cursus • Utrecht

Do 03 **Documenten bij export**
Cursus • online

Do 03 **Douaneprocedures in de praktijk**
Cursus • Utrecht

Do 03 **ICC Incoterms® 2020**
Workshop • Zoetermeer

Wo 09 **ICC Incoterms® 2020**
Masterclass • Zoetermeer

Ma 14 **Indeling in het douanetarief**
Workshop • Zoetermeer

Di 29 **Letters of Credit**
Workshop • Utrecht

Do 31 **Internationaal betalingsverkeer en risicomanagement**
Workshop • Utrecht

Najaar  **Nationaal Export Event**
Hét jaarlijkse evenement voor exporterend Nederland vindt ook in 2024 weer begin november plaats.

Alle evenementen vind je via




Douaneleerlijn

 Met de juiste kennis van douanezaken kun je grenzeloos ondernemen én bespaar je veel kosten. evofenedex biedt als enige opleider een complete leerlijn van assistent-declarant tot manager Customs & Trade Affairs.



Dag van de Binnendienst

Evenement • 20 juni • Nunspeet

 Laat je in één middag bijpraten over alle veranderende wet- en regelgeving, wat dit betekent voor jou als binnendienstmedewerker en hoe je hier het best mee om kunt gaan.

Letters of Credit


Deze workshop is voor exporteurs die verantwoordelijk zijn voor het controleren, beoordelen en afwickelen van letters of credit (L/C), of willen weten hoe de L/C-procedure werkt. Na de workshop ben je in staat een L/C correct te beoordelen.

“De cursus is erg leerzaam en interactief, met inhoudelijke discussies en praktische voorbeelden die de lesstof erg levendig houden. Zeker een aanrader om hiermee een goede basis te leggen op het gebied van internationale handel en documentaire kredieten.”



Frank Hogenboom
operations manager bij Holland Dredging Industries in Haarlem

Opleidingen

 Bekijk het volledige opleidingsaanbod van evofenedex op de website. Bij vragen kun je contact opnemen met evofenedex via opleidingen-io@evofenedex.nl of +31 (0)79 3466 990.

Exportmanager
Allard van Essen:
“Als je kennis durft te
delen, komt die groei
vanzelf naar je toe”

AW Machinery exporteert in toenemende mate “DISTRIBUTEURS ZIJN PERFECT VOOR ONS”

Een vuilnisauto die een ondergrondse afvalcontainer leeghaalt en vervolgens reinigt, zowel aan de binnen- als buitenkant. AW Machinery in Emmeloord bouwt ze en heeft er succes mee op de Nederlandse markt, en inmiddels ook daarbuiten. Export wordt in hoog tempo belangrijk voor dit familiebedrijf.

Vanuit de conferentiekamer van AW Machinery op het Ecopark in Emmeloord kijkt exportmanager Allard van Essen naar de toekomst. Op een nu nog overwegend leeg terrein verrijst binnen afzienbare tijd een nieuwe productiehal van AW Materieel en AW Machinery. “Wij groeien organisch”, zegt hij nuchter. “Als je kennis durft te delen, komt die groei vanzelf naar je toe. En op de rem trappen is ronduit lastig op dit moment.” Op de rem trappen ligt sowieso niet in de aard van het familiebedrijf in het noorden van de provincie Flevoland, dat voertuigen verhuurt voor afvalinzameling. Daarnaast heeft het zich ontwikkeld tot een innovatieve wasspecialist voor afvalcontainers van Europese allure.

Zelf ontwikkelen

De naam AW komt simpelweg voort uit de samenvoeging van de beginletters van achternamen. Twee werknemers van vuilnisautofabrikant Geesink, onder wie Gert-Jan van Wieren (de W in de bedrijfsnaam), besloten een kleine twintig jaar geleden voor zichzelf te beginnen. AW Materieel richtte zich op de

verhuur van inzamelingsvoertuigen, populair gezegd vuilnisauto's. Maar toen dat na een jaar of zes, zeven goed liep, kwamen er wat veranderingen. Partner Denise van Wieren trad toe tot de directie en vanaf dat moment begon het bij Gert-Jan van Wieren al snel weer te kriebelen.

“Hij is de creatieve geest van ons bedrijf en wilde graag zelf iets ontwikkelen”, vertelt Van Essen. “Van Wieren dacht met name aan een reinigingssysteem voor ondergrondse vuilcontainers. Die systemen waren er wel, maar voornamelijk van één fabrikant en dan in de vorm van een omgebouwde vuilnisauto. Wij slaagden erin om een wasunit te bouwen die containers kan reinigen én inzamelen. Meestal is dat andersom.” En zo kreeg AW Machinery een steeds stevigere poot onder de tafel van het familiebedrijf.

In eigen huis

Het mooie aan de machines is dat deze meer dan multifunctioneel zijn. Ze tillen de afvalcontainer uit de grond, reinigen hem van binnen en buiten én, dat is extra bijzonder, reinigen ook de put waarin de container



staat. Vaak zijn voor dat soort klussen meerdere voertuigen nodig, maar een AW-machine kan het in haar eentje. “Het systeem is geheel in eigen huis ontwikkeld”, legt Van Essen uit. “Gert-Jan van Wieren kocht een losse perscontainer casco bij een leverancier en ging daarmee aan de slag. Hij zette ‘m hier in de loods en voorzag ‘m onder andere van een waskop, een brander en een waterpomp en zo ontstond de eerste was-

Jan Jaap heeft het voordeel dat hij via de mbo-route het hbo heeft gevolgd, dus hij is zowel van de praktische als de ontwikkelingskant. Hij heeft tot een jaar geleden bij ons gewerkt en gaat nu met zijn eigen constructiebedrijf de wasunits voor ons bouwen. Die deal is dit voorjaar beklonken”, aldus Van Essen. Dat de productie gegarandeerd is, komt volgens de manager goed uit, omdat hij recent

Onze eerste exportorder was min of meer een toevalstreffer. Die kwam uit Zweden via een contact van de exportmanager van Geesink. Maar daarna kregen we een order uit Noorwegen en zo is het gaan lopen.” Die export is van belang voor de groei van het bedrijf, omdat wasunits voor afvalinzamelaars in Nederland een nichemarkt vormen. Een sterk punt is dat de voertuigen van AW overweg kunnen met meerdere soorten afvalcontainers. Populair gezegd zijn er drie soorten opnameblokken (hijssystemen) waarmee in de afvalwereld wordt gewerkt. Die hebben bloemrijke namen als ‘driehaak’, ‘paddenstoel’ en ‘metro’, en het mooie is dat het combiblok van AW met alle drie overweg kan. “Dat is best handig in gemeenten waar al die containersystemen door elkaar worden gebruikt. We merken dat ook in het buitenland; in de Baltische staten zien ze de voordelen van ons systeem. We hebben daar een distributeur met een uitstekend netwerk in zowel Estland, Letland als Litouwen en die heeft daar ook diverse servicevestigingen. Dus als er tenders worden uitgeschreven, is er al snel belangstelling voor ons product. Wij staan zozegd aan de voorkant, we komen als eerste in beeld”, aldus Van Essen.

Lange adem

Volgens de exportmanager is het makkelijker exporteren naar de Baltische staten dan

naar Noorwegen of Zwitserland. Dat mogen dan wel kleine markten zijn, lidmaatschap van de Europese Unie is toch wel een belangrijk voordeel bij export. AW was blij met de ondersteuning door de experts van evofenedex. En zoals elk exporterend bedrijf kan Van Essen inmiddels zeggen dat wie het kunstje eenmaal onder de knie heeft, niet snel verrast wordt. Wie eenmaal exporteert naar een bepaald land, ontdekt al snel dat er in het volgende land veel op dezelfde manier gaat. In Portugal bijvoorbeeld heeft AW een uitstekende distributeur gevonden. “Dat zijn drie mannen die voor zichzelf zijn begonnen en ons veel werk uit handen nemen. Ze spreken letterlijk en figuurlijk de taal van het land en kennen de markt goed. Distributeurs zijn perfect voor ons, ze openen deuren die je zelf nooit openkrijgt. Ze zorgen voor een lange adem en in zuidelijke landen als Portugal is die vaak nodig. Gemeenten zijn daar sowieso van de lange adem en vaak worden alle budgetten, dus ook die van de afvalverwerking, bepaald door de burgemeester. We zijn er al zes jaar actief, maar merken nu pas dat er vervolgoopdrachten komen.” Zuidelijke landen, waar afvalcontainers vaak bovengronds staan, vragen vaak om apparatuur die naast de binnenzijde van de container ook de buitenzijde kan reinigen. “Die hebben wij dus ontwikkeld”, zegt Van Essen.

“Een voertuig met borstels erop die de buitenkant kunnen reinigen. De eerste is verkocht aan Portugal. En inmiddels is er in Duitsland, Zwitserland, Denemarken en buiten Europa belangstelling voor. Gewoon vanwege wat wij het ‘one stop-principe’ noemen.”

Zero-emissiezones

Als een machine eenmaal is afgeleverd, zit het werk van Van Essen er nog niet op. “Ik ga altijd na ongeveer een maand langs bij de klant om te vragen of alles in orde is. ‘Wat kan er beter? Hebben jullie misschien tips?’ Dat leidt niet zelden tot verbeteringen. We werkten bij bepaalde voertuigen bijvoorbeeld met losse slangen op het chassis, maar die zijn nu vervangen door een zuigarm. De derde generatie van onze machines, die twee jaar geleden op de markt kwam, is volledig ontwikkeld in samenwerking met onze klanten. Gert-Jan is echt de techneut, hij vindt voortdurend nieuwe dingen uit en bedenkt allerlei creatieve oplossingen”, zegt de manager lachend. De nieuwste generatie wasunits van AW is ook voorbereid op toekomstige duurzaamheidseisen. Dat wordt binnen afzienbare tijd belangrijk, want auto's die afvalcontainers leeghalen en reinigen doen bij voorkeur hun werk in binnensteden. En daar worden op zeer korte termijn – de eerste Nederlandse

gemeenten bijvoorbeeld beginnen er al mee in januari 2025 – zero-emissiezones van kracht. Dat betekent dat dieselvrachtauto's niet of nauwelijks meer welkom zijn in stadscentra. Dit levert de nodige uitdagingen op voor AW, want elektrische trucks hebben vaak vanwege de batterijpakketten een andere chassisopbouw. Van Essen: “Dat kan betekenen dat we in de knel komen met de naar beneden reikende steunpoten van de autolaadkraan. Maar ook de energievoorziening van de kraan en de haak moet worden aangepast. En we moeten bij e-trucks meer letten op de verdeling van het gewicht.”

VS en Australië

Waar AW Machinery nu een goede basis heeft in Europese landen, kijkt het met rustige interesse naar orders uit andere landen. Er is een tijd geleden tijdens een handelsmissie al contact gelegd met Dubai en er is vraag uit de Verenigde Staten en Australië. Maar Van Essen gaat daar zorgvuldig mee om. “We focussen ons nu op de landen waar we al zaken mee doen en waar het goed gaat: de Nordics, de Baltische Staten, Denemarken, Duitsland en Frankrijk dat nu op gang komt. Wat er daarna bij komt, dat zien we wel”, stelt Van Essen, met dezelfde nuchterheid als die waarmee de producten van AW Machinery hun reinigende werk doen. 🐼

“Onze eerste exportorder was min of meer een toevalstreffer”

unit. Die is inmiddels zo'n elf jaar oud en doet het nog steeds prima.” De omgebouwde wasunit bleek dermate succesvol dat er geleidelijk vraag naar kwam vanuit de markt. Maar ja, hoe zet je als klein bedrijf even een productielijn op? “De normale gang van zaken is dat je dan ergens een engineer uitkoopt”, zegt Van Essen. “Maar daar was geen geld voor. De oplossing vonden we in een afstudeerder van de Hogeschool Windesheim in Zwolle, Jan Jaap Kortering. Die heeft voor ons de hele unit in 3D ontworpen en kon ‘m vervolgens voor ons, samen met Van Wieren, in elkaar zetten.

een order voor drie voertuigen uit Frankrijk kreeg, die AW Machinery niet zelf kon uitvoeren. “Er zit gauw drie maanden werk aan elk voertuig, dus we zijn blij dat we dat nu geregeld hebben.”

Nichemarkt

En dat is maar goed ook, want export begint steeds belangrijker te worden voor vooral AW Machinery. Het bedrijf exporteert inmiddels naar Spanje, Portugal, Duitsland, Zwitserland, Noorwegen, Zweden, Denemarken en de Baltische staten. Van Essen: “Ook zijn er contacten met Dubai.

Veel meer huiswerk voor exporteurs

WANNEER GEOPOLITIEK EXPORT IN DE WEG ZIT

Is export naar bepaalde landen nog veilig genoeg? Loont het vele vooronderzoekswerk nog wel? Doorvoer naar sanctielanden kan voor problemen zorgen en geopolitieke conflicten kunnen kansen op potentieel aantrekkelijke exportmarkten doorkruisen.



Rick Boeijen: "Nu kan het zo zijn dat je als exporteur gedwongen wordt kleur te bekennen"

Bezint eer ge begint. Vraag je altijd af: wat als? Dit advies van Rick Boeijen weerspiegelt een veranderende wereld voor exporteurs. "Voorheen zaten we op een pad van globalisering, met steeds minder handelsbelemmeringen, in een veel stabielere wereldorde. Daar kon je veel meer op bouwen. Dat is volledig omgeslagen." Boeijen is non-executive director voor de PKF Group. Het werk als exportmanager is er de afgelopen jaren niet makkelijker op geworden, vindt hij. "Het is moeilijker geworden goede afwegingen te maken, omdat we in een dynamische geopolitieke situatie terecht zijn gekomen. In het verleden waren de variabelen redelijk constant. Nu moet je voortdurend risicoanalyses maken."



Yuri Florentinus: "Geopolitieke kennis is een competentie die steeds vaker wordt gevraagd van tradecompliance- en exportmanagers"

Ander speelveld

Yuri Florentinus, werkzaam als senior manager Export Control en Sanctions, herkent dit beeld. "Zeker de inval in Oekraïne en de daaropvolgende sancties tegen Rusland hebben het speelveld veranderd. Een tradecompliance- of exportmanager die de ontwikkelingen niet volgt, kan zijn werk niet goed doen, vindt hij. Je kunt niet alleen op de regels afgaan, je zult ook het geopolitieke nieuws moeten volgen in bijvoorbeeld de krant. Om in die functies aan de slag te

kunnen gaan, wordt geopolitieke kennis als competentie steeds vaker gevraagd." De sancties tegen Rusland zullen weinigen zijn ontgaan. Anders ligt dat met de omzeiling daarvan via sluiproutes, waar je als exporteur soms onbedoeld aan meewerkt. "Als bijvoorbeeld uit exportdata van de Europese Unie (EU) blijkt dat handelsstromen naar zogeheten omzeilingslanden groeien, kan dat een teken zijn dat daar een hub ontstaat voor doorvoer naar Rusland. Dat zijn zaken die je moet meewegen in een beslissing om al dan niet zaken te doen met

"De handel met Turkije was nooit een probleem"

zulke landen", legt Florentinus uit. Hetzelfde geldt volgens Boeijen voor Turkije, momenteel kandidaat-lidstaat van de EU. "De handel met Turkije was nooit een probleem. Maar doordat het een soort vrijhaven voor

Rusland is geworden, moet je daar tegenwoordig ook goed over nadenken. Is het product wel voor de Turkse markt? Of lever je het in Istanbul aan en gaat het met het eerstvolgende schip naar Rusland? Als dat zo is, loop je als exporteur het risico de sancties te overtreden."

Dat kan ingrijpende gevolgen hebben. Want de regelgeving vanuit de EU wordt steeds strenger. Wie naar risicolanden wil exporteren, moet zijn *due diligence*-beleid goed op orde hebben. De vraag is dan: hoever ga je daarin, en tegen welke prijs?

Grijze neushoorn

Het opzoeken van de randen is eigen aan ondernemen. De handelsgeest is soms sterker dan gepaste voorzichtigheid om binnen de regels te blijven. Florentinus refereert aan de bekende theorie van de grijze neushoorn: "Je weet dat het misschien niet slim is, je ziet de risico's. Maar toch doe je het en dan staat die *grey rhino* opeens voor je neus. Mensen twijfelen wel, maar doen het toch. Ik adviseer altijd het tegenovergestelde: bij twijfel niet doen." Soms beslissen anderen dat echter voor je.

Boeijen: "Als je zaken met de Verenigde Staten (VS) doet, val je ook onder het Amerikaanse sanctierecht. Als je de regels daarvan overtreedt, kunnen de grote banken in Nederland weigeren betalingen voor je te doen, omdat ze anders als beursgenoteerde ondernemingen in de VS vervolgd kunnen

"Je weet dat het misschien niet slim is, maar toch doe je het"

worden. Dat betekent feitelijk dat je als exporteur rekening moet gaan houden met wat je huisbank vindt van wat jij als ondernemer aan risico's kunt nemen." Een ander soort risico is dat je een markt moet uitsluiten vanwege eventuele repercussies vanuit andere landen, zegt Boeijen. "Neem de spanningen in het Midden-Oosten,

tussen Israël en de Arabische omgeving. Toen daar wat meer stabiliteit heerste, werd het gedoogd dat je met beide kampen zaken deed. Nu kan het zo zijn dat je als exporteur gedwongen wordt kleur te bekennen. Net zoals het heel lang mogelijk was om én in Saoedi-Arabië én in Qatar zaken te doen. Toen die twee ruzie kregen, kon dat niet meer."

Kwestie van aanvoelen

En zo stapelen de risico's zich op. Van onverwachte valutaschommelingen tot de persoonlijke veiligheid van medewerkers in conflictgebieden tot de bescherming van intellectueel eigendom of vertrouwelijke data op laptops: op alle vlakken is het risico toegenomen. "Exporteurs moeten veel meer huiswerk doen dan voorheen", aldus Boeijen. "Dat kost tijd en geld. En dan heb je nog niet eens een deal, want de kosten gaan voor de baten uit, je moet ook nog iets zien te verkopen. In dat opzicht is export minder efficiënt geworden." De vraag die aan een deal in een risicoland vooraf moet gaan, is volgens Florentinus dan ook: waarom? "Is het echt in het belang van de organisatie, of zelfs ethisch verantwoord dat je met juist die potentiële klanten of leveranciers in juist dát land zaken wilt doen? Dat is ook een kwestie van aanvoelen, ook als consument probeer je te vermijden dat je met louche zaken te maken krijgt. Ongeacht of het een aantrekkelijke deal is, zou mijn advies aan de commercie toch zijn: zet jullie talenten vooral in om andere afzetmarkten te zoeken."



Om problemen bij verkoop aan landen waartegen sancties zijn ingesteld te voorkomen, heeft ofvofenedex een checklist gemaakt. Leden kunnen deze gratis downloaden.

Nog markten te winnen in allerlei sectoren

ZUID-KOREA: HOOGTECHNOLOGISCHE ECONOMIE GERICHT OP EXPORT

Zuid-Korea biedt Nederlandse ondernemers genoeg kansen, maar je product of dienst moet van hoogwaardige kwaliteit zijn, zegt Peter van der Vliet, de Nederlandse ambassadeur in Seoul.

“Koreaanse zakenmensen willen de beste deal en nemen geen genoegen met minder.”

Wat moeten Nederlandse ondernemers weten over Zuid-Korea?

“Zuid-Korea heeft een hoogtechnologische op de exportgericht economie, met genoeg kansen voor Nederlandse ondernemers. Een beetje afhankelijk van statistieken en wisselkoersen, is Zuid-Korea de dertiende wereld-economie en de zevende grootste exporteur van goederen ter wereld. Sinds 2013 bestaat er een handelsovereenkomst tussen de Europese Unie (EU) en Zuid-Korea, die heeft geleid tot een forse toename van de wederzijdse handel. Nederland is binnen de EU de belangrijkste investeringspartner en tweede handelspartner van Zuid-Korea. Naast de EU drijft Zuid-Korea veel handel met de Verenigde Staten en met buurland China. Bovendien investeren Koreaanse bedrijven enorm in Zuidoost-Azië.”

Waarom is Zuid-Korea zo interessant? In welke sectoren liggen kansen?

“De Nederlandse ambassade volgt vooral de ontwikkelingen in de sectoren hightech, energie, land- en tuinbouw en biotechnologie en ziet daar tal van kansen voor Nederland. We zijn iedere keer opnieuw onder de indruk van de grote investeringen in groeisectoren zoals de halfgeleiderindustrie, defensie, mijnbouw, batterijtechnologie en waterstoftoepassingen.

Zuid-Korea investeert 4,5 procent van zijn bnp in onderzoek en ontwikkeling, en heeft indrukwekkende kampioenen als Samsung en Hyundai voortgebracht.”

Welke Nederlandse bedrijven zijn hier succesvol?

“Veel Nederlandse bedrijven, zowel multinationals als mkb'ers, zijn hier actief. We zien Nederlandse ondernemers en werknemers in vrijwel alle sectoren, maar niet zoveel als je op grond van de omvang van beide economieën zou verwachten. Er zijn hier nog markten te winnen!

Onderscheidend zijn bedrijven die een kwalitatief hoogwaardig product weten te combineren met een op de Koreaanse markt afgestemde dienstverlening. Dat hebben een aantal Nederlandse bedrijven in de halfgeleiderindustrie goed begrepen. Maar ook op het gebied van (luke) consumptiegoederen, mode-merken en voedingsmiddelen zijn er mogelijkheden. Zo viel me onlangs op hoeveel Nederlandse merken luxe babyartikelen, waaronder kinderwagens, hier te vinden zijn. Ook de bijbehorende babyvoeding komt vaak uit Nederland. In de trendy Koreaanse shopping-centers zien we Nederlandse merken zoals Suitsupply en G-Star RAW.”

Hoe zou je de Koreaanse zakencultuur beschrijven? En hoe sluit die aan bij de Nederlandse mentaliteit?

“Ik ben hier zelf nu bijna een jaar ambassadeur. Een paar dingen vallen me tot nu toe op. Bijvoorbeeld dat de Koreaanse zakencultuur sterk is gericht op relaties. Persoonlijke relaties met zakenpartners zijn belangrijk en vragen een behoorlijke tijdsinvestering en wederzijds respect. Ten tweede: Koreanen zijn vaak competitief ingesteld en kunnen, net als wij trouwens, behoorlijk direct zijn. Koreaanse zakenmensen willen bovendien de beste deal en nemen geen genoegen met minder. De kwaliteit van producten en diensten moet daarom hoog zijn, anders red je het hier niet. Als je kunt aantonen dat je op andere markten succesvol bent, zoals de Verenigde Staten of Duitsland, helpt dat. Want dat maakt indruk. En ten slotte: houd er rekening mee dat het er, zeker aan het begin, wat formeler aan toe gaat dan bij ons in Nederland. Imago en voorkomen zijn heel belangrijk in Korea. Een net pak en zwarte gepoetste schoenen misstaan hier niet. Ook is het vrij gebruikelijk om geschenken uit te wisselen bij een eerste zakelijke afspraak.”

Welke risico's zijn er bij ondernemen in Zuid-Korea?

“Hoewel Zuid-Korea een open economie heeft, is het niet zo gemakkelijk voor buitenlandse ondernemers om ertussen te komen op de Koreaanse markt. Wees voorbereid op flinke concurrentie en op potentiële klanten die een voorkeur hebben voor een lokale partij met wie ze vaak al jarenlang een relatie hebben. De Zuid-Koreaanse economie wordt gedomineerd door een aantal grote conglomeraten die in de grootste industriële sectoren actief zijn.”

Wat kan het Nederlandse ambassade-netwerk doen voor ondernemers?

“De ambassade kan veel betekenen voor ondernemers met interesse in Zuid-Korea. Wij kunnen helpen bij het zoeken naar een lokale partner en geven voorlichting over lokale gebruiken en wet- en regelgeving. De ambassade organiseert daarnaast – samen met de



Rijksdienst voor Ondernemend Nederland – regelmatig sectorale handelsmissies naar Zuid-Korea. Dit is een goede manier om eerste contacten te leggen met Koreaanse bedrijven

de Koreaanse taal. Wat betreft de taal: met Engels kun je wel het een en ander hier, maar in veel gevallen is een Koreaans sprekend contactpersoon al snel onmisbaar. Denk aan een

“Koreanen zijn vaak competitief ingesteld en kunnen, net als wij trouwens, behoorlijk direct zijn”

en te proeven aan de Koreaanse zakencultuur. Ondernemers kunnen natuurlijk ook zelf een individueel bezoek brengen aan een van de diverse vakbeurzen in Zuid-Korea.”

Wat kun je ondernemers nog meer aan tips meegeven?

“Kom een keer langs in Zuid-Korea en kom dan zeker ook een kop koffie drinken op de ambassade in Seoul. Bereid je wel goed voor. Zo zijn Koreanen dol op visitekaartjes en hebben ze in de regel geen profiel op LinkedIn. Netwerkgelegenheden zijn vrij formeel en in

tolk die ook vertegenwoordiger, agent, importeur of distributeur is. Informeer je daarnaast goed over de verre-gaande aansprakelijkheidswetgeving. Een lokale partner is op een gegeven moment in feite onmisbaar bij het navigeren door de Koreaanse markt, zowel qua taal, wetgeving als cultuur.”

De ambassade in Seoul is bereikbaar via SEO@minbuza.nl en +31 247 247 247.



Peter van der Vliet:

“Een net pak en zwarte gepoetste schoenen misstaan hier niet”



Sebastiaan Bennink is advocaat en partner bij BenninkAmar Advocaten.

Tekst Sebastiaan Bennink Beeld Getty Images

Steeds meer vraag naar complianceverklaringen

NON-DUAL-USE-VERKLARING: NIET VERPLICHT, WEL HANDIG

Om te voldoen aan het groeiend aantal verplichtingen op het gebied van exportcontrole en sanctiewetgeving, zien bedrijven zich genoodzaakt aanvullende compliancemaatregelen te nemen. Dit kan onder meer met de non-dual-use-verklaring. Hiermee kunnen exporteurs en transporteurs aantonen dat ze voldoen aan exportcontrolewetgeving.

Mondiale ontwikkelingen en geopolitieke spanningen maken dat exportcontrole en sanctiewetgeving continu aan veranderingen onderhevig zijn. In het licht van deze ontwikkelingen neemt de vraag naar complianceverklaringen en -clausules toe. Zoals de eindgebruikersverklaring, de clausele 'geen wederuitvoer naar Rusland' en het mill test certificate. Dit laatste is nodig voor de invoer in de Europese Unie van (producten van) ijzer en staal die Russische basisproducten bevatten. De toenemende vraag naar verklaringen en clausules wordt vooral veroorzaakt door de noodzaak aanvullende compliancemaatregelen te nemen om te voldoen aan nieuwe wettelijke verplichtingen. Een voorbeeld

van een aanvullende maatregel is de non-dual-use-verklaring. Hoewel dit geen wettelijk verplichte verklaring is, kunnen exporteurs of transporteurs deze gebruiken om te voldoen aan exportcontrolewetgeving.

Exportcontrole

Exportcontrolewetgeving ziet toe op de controle en beperking van de uitvoer, tussenhandel, technische bijstand, doorvoer en de overbrenging van strategische goederen en daaraan gerelateerde diensten. Dit betreft goederen, inclusief technologie en software, die vanwege internationale afspraken of veiligheids-

overwegingen van zodanig strategisch belang zijn dat onder andere de uitvoer alleen onder strikte voorwaarden, of helemaal niet, is toegestaan. Exportcontrole geldt dus voor specifieke goederen, ongeacht hun eindbestemming. De strategische goederen waarop exportcontrole betrekking heeft, zijn onder te verdelen in twee categorieën: goederen voor tweërlei gebruik, oftewel zogenoemde dual-use-goederen, én militaire goederen. Dual-use-goederen zijn producten, met inbegrip van programmatuur en technologie, die zowel een civiele als een militaire bestemming kunnen hebben. In de Europese Unie (EU) vormt Verordening (EU) 2021/821 (de Dual-use Verordening) het juridisch kader voor de exportcontrole van goederen voor tweërlei gebruik. Deze verordening stelt een Unieregeling in voor de controle op de uitvoer, tussenhandel, technische bijstand en de overbrenging van producten voor tweërlei gebruik. Militaire goederen zijn producten die zijn opgenomen in de 'Gemeenschappelijke EU-lijst van militaire goederen'. Exportcontrole gaat in principe uit van een voorafgaande vergunningplicht voor strategische goederen.

Wet- en regelgeving niet naleven kan verstrekkende reputatieschade met zich meebrengen

Daarbij is het goed om op te merken dat exportcontrole en economische sancties niet hetzelfde zijn, maar er wel overlap kan bestaan tussen de twee wettelijke regimes. Deze overlap kan worden weergegeven als een venndiagram. Dual-use- en militaire goederen zijn strategische goederen gecontroleerd onder exportcontrolewetgeving. Sanctiegoederen zijn ook strategische goederen, maar dit zijn juist goederen die gecontroleerd zijn onder een sanctieregime. Economische sancties kunnen ook beperkende maatregelen bevatten die toezien op dual-use- of militaire goederen die zijn gecontroleerd onder deze wetgeving. Een voorbeeld hiervan is het verbod op het direct of indirect verkopen, leveren en overdragen aan of uitvoeren van goederen en technologie voor tweërlei gebruik naar natuurlijke personen, rechtspersonen, entiteiten of lichamen in Rusland of voor gebruik in Rusland. Dat verbod is vastgelegd in artikel 2 van Verordening (EU) 833/2014 naar aanleiding van de destabiliserende acties van Rusland in Oekraïne. In het geval van een overlap tussen exportcontrole en economische sancties heeft een verbod onder een sanctieregime voorrang.

Non-dual-use-verklaring

Zoals gezegd is een non-dual-use-verklaring geen wettelijk verplichte verklaring, maar een aanvullende compliancemaatregel die exporteurs en transporteurs kunnen gebruiken om te voldoen aan exportcontrole. In deze verklaring staat beschreven dat er géén sprake is van dual-use-goederen, met inbegrip van programmatuur en technologie. Een non-dual-use-verklaring kunnen bedrijven ook gebruiken om te bewijzen dat de dual-use-goederen alleen voor civiele toepassingen mogen worden gebruikt. De non-dual-use-verklaring is als zodanig dus niet gebonden aan vorm of inhoud. De inhoud van de verklaring kan variëren van een enkele zin tot een gedetailleerde uitleg over de onderneming en de betreffende goederen, programmatuur of technologie. Een voorbeeld hiervan is de volgende verklaring:

In order to ensure international safety, stringent rules apply to the export, transfer, brokering and transit of dual-use items. These rules are based on the EU Dual-Use Regulation (EU 2021/821). Attached to this regulation is a list of Dual-Use items (items on this list will hereinafter be referred to as 'Dual-Use Items'), and the Council Common Position 2008/944/CFSP, pursuant to which a common military list has been published (items on this list will hereinafter be referred to as 'Military Items'). Dual-Use Items and Military Items will hereinafter jointly be referred to as 'Strategic Items'.

<Name organization> hereby declares and guarantees that they do not transfer or export any kind of Strategic Items, whether or not dismantled or parts thereof.

Geen volledige bescherming

De gevolgen van het overtreden van exportcontrole, maar ook van economische sancties kunnen verstrekkend zijn. Dit geldt voor iedere partij die betrokken is bij de uitvoer van strategische goederen. De desbetreffende wet- en regelgeving niet naleven kan strafrechtelijke consequenties hebben, met boetes en mogelijk gevangenisstraffen tot gevolg. Daarnaast kan het verstrekkende reputatieschade voor betrokken partijen met zich meebrengen. Uitgangspunt is dat iedere partij die betrokken is bij de uitvoer van strategische goederen een eigen verantwoordelijk draagt om een overtreding te voorkomen. Een non-dual-use-verklaring kan daaraan bijdragen. Zowel de exporteur als transporteur kunnen deze verklaring opvragen om zekerheid te krijgen dat er geen sprake is van uitvoer van dual-use-goederen. Of dat de uitvoer van dual-use-goederen alleen bestemd is voor toegestane (civiele) doeleinden en in dat verband is voldaan aan de vereisten voor exportcontrole. Het bedingen van een non-dual-use-verklaring doet niet af aan de wettelijke verplichtingen die gelden voor bijvoorbeeld de uitvoer van dual-use-goederen. Ook met zo'n verklaring kan een



Nachtzichtapparatuur is zowel voor civiele als militaire doeleinden inzetbaar.

Exportcontrole geldt voor specifieke goederen, ongeacht hun eindbestemming

TWEE NIEUWE MAGAZINES VAN EEN VERTROUWDE AFZENDER



evofenedex
kennisknooppunt handel & logistiek

Er is wat veranderd. Vanaf nu gaat evofenedex door met twee magazines: Globe en Logisticx. Het eerste richt zich op internationale handel en het tweede op logistiek. De informatie over de vereniging uit evofenedex magazine wordt nu digitaal verspreid in de vorm van evofenedex Verenigingsnieuws.

De vernieuwde Globe en Logisticx zijn inhoudelijk versterkt met meer diepgang en in een nieuw jasje gestoken, zodat ze nog beter aansluiten bij de belevingswereld van onze leden. Elk magazine verschijnt zeven keer per jaar en is vanaf juni

zowel op papier als digitaal beschikbaar. Voor leden uiteraard gratis te lezen.

Ontvang je nu Globe en wil je ook Logisticx lezen? Dat kan online via onze website [evofenedex.nl/magazines](https://www.evofenedex.nl/magazines) of meld je aan voor de Logisticx-nieuwsbrief. Tip: wijs een collega die bezig is met logistiek op ons vernieuwde magazine over logistiek.

Alvast veel leesplezier!

betrokken partij aansprakelijk worden gehouden voor het niet naleven van exportcontrolewetgeving. Een non-dual-use-verklaring draagt bij aan het inrichten van de compliance om exportcontrole na te leven, maar beschermt dus slechts tot op zekere hoogte voor het niet-naleven van die wetgeving. Het gebruiken van zo'n verklaring moet dan ook worden gezien als een van de maatregelen die bedrijven kunnen treffen voor het naleven van exportcontrole.

Classificeren

Bedrijven die opereren in het (inter)nationale handelsverkeer hebben een wettelijke verplichting te weten of ze handelen in dual-use- of militaire goederen. Een manier om daarachter te komen is de goederen, met inbegrip van programmatuur en technologie, te (laten) classificeren. Als blijkt dat een bedrijf handelt in dual-use-goederen, zijn de verplichtingen die voortvloeien uit Europese of nationale exportcontrolewet- en regelgeving op ze van toepassing.

Volgens artikel 27 van de Dual-use Verordening moet de exporteur van dual-use-goederen volgens de nationale wetgeving of



Ook vrachtauto's zijn dual-use-goederen.

De verklaring kan ook een beding bevatten waarin een schadevergoedingsverplichting is opgenomen

de in de betreffende lidstaat gebruikelijke methoden gedetailleerde registers of dossiers bijhouden van de uitvoer daarvan. Deze registers of dossiers bevatten met name handelsbescheiden zoals facturen, manifesten, vrachtbrieven of andere vervoersdocumenten. Daarin staan voldoende gegevens voor het vaststellen van de omschrijving van de dual-use-goederen, de hoeveelheid van deze goederen en de gegevens van de exporteur en de ontvanger. En, indien bekend, het eindgebruik en de eindgebruiker van die goederen.

Zorgvuldig opstellen

Hoewel de non-dual-use-verklaring niet is gebonden aan vorm of inhoud, is het voor iedereen die deze wenst te gebruiken in elk geval raadzaam te verwijzen naar de Dual-use Verordening en eventueel de aanvullende nationale wet- en regelgeving. Daarbij is het verstandig te vermelden dat er in lijn wordt gehandeld met de daaruit voortvloeiende wettelijke verplichtingen. In de verklaring kun je ook een (gedetailleerde) beschrijving toe-

voegen over de onderneming, de industrie waarin de onderneming operationeel is en de goederen, programmatuur of technologie waarin wordt gehandeld. In aanvulling daarop kan de non-dual-use-verklaring ook een beding bevatten waarin een schadevergoedingsverplichting is opgenomen. Deze is bedoeld voor het geval dat de wederpartij (bewust) in strijd handelt met exportcontrole. Bijvoorbeeld door het niet aanvragen en krijgen van een vergunning voorafgaand aan de uitvoer van een dual-usegoed, waardoor je als onderneming schade hebt geleden.

Controleren

Voor bedrijven die handelen in dual-use-goederen, is het goed om te weten dat ze de volgende verplichting hebben. Op de relevante handelsbescheiden die betrekking hebben op de overbrenging binnen de EU van dual-use-goederen, moeten ze duidelijk vermelden dat die goederen bij uitvoer uit het douanegebied van de EU aan controle zijn onderworpen. Deze verplichting volgt uit artikel 11 lid 9 van de Dual-use Verordening. Die handelsbescheiden omvatten met name een verkoopcontract, orderbevestiging en een factuur of verzendingsborderel. Tot slot is het verstandig goed na te gaan of eventueel de exportcontrolewetgeving of sanctieregelgeving van het Verenigd Koninkrijk of van de Verenigde Staten van toepassing is op een voorgenomen transactie. Dit om te bepalen of deze wet- of regelgeving eventueel invloed heeft op een voorgenomen uitvoer van bepaalde goederen, met inbegrip van programmatuur en technologie. Als dat inderdaad zo is, is het belangrijk om ook daar aandacht aan te besteden bij het opstellen van de non-dual-use-verklaring óf om aanvullende compliancemaatregelen te nemen. ■

Equity als alternatieve financiering voor het mkb

KAPITAAL IN RUIL VOOR AANDELEN

Financiering nodig, maar is lenen geen optie? Equity, kapitaal in ruil voor aandelen, kan een goed alternatief zijn. Impactinvesteerder Invest International biedt deze mogelijkheid. Groeigeld dat ook de deur openzet naar een internationaal netwerk, expertise en ondersteuning bij het professionaliseren van je bedrijf.

Het doel van Invest International is de activiteiten van Nederlandse bedrijven in het buitenland op een duurzame manier te vergroten. De investeerder focust op het Nederlandse mkb. Vooral voor mkb-ondernemers is het krijgen van financiering steeds lastiger geworden, terwijl juist deze bedrijven worden gezien als het fundament van de Nederlandse economie. Naast onder meer exportfinanciering en investeringsleningen verschaft Invest International daarom ook equityfinanciering.

Nooit als enige investeerder

Eelco Benink, manager Private Equity & Fund of Funds: "Wij kunnen kapitaal verstrekken tussen de twee en tien miljoen euro per bedrijf, waarmee we aandelen in een bedrijf en dus zeggenschap in de onderneming krijgen. Dat is heel anders dan bij een lening, waarbij je aflost met rente en wij geen direct stem hebben in een bedrijf. Als equityteam zijn wij direct betrokken en nemen we meestal ook zitting in de raad van commissarissen. Het doel is het bedrijf te helpen groeien, impact te maken, en uiteindelijk ook zelf rendement te krijgen op de investering wanneer de aandelen weer worden verkocht. Overigens stappen wij nooit in als enige investeerder. We werken altijd met een groep van investeerders waarmee het bedrijf een volgende stap kan zetten." Invest International participeert met equity, zowel via investeringsfondsen als rechtstreeks in bedrijven. Voorbeelden hiervan zijn Incision, dat medische software ontwikkelt (zie kader), The Waste Transformers, dat energie maakt van voedselafval, en Phycorn, dat microalgen produceert als voedselalternatief. "Vaak gaat het om vroegfasebedrijven die hoogwaardige, innovatieve technologieën ontwikkelen. Om op te schalen is geld nodig. Financiering zoals een lening is lastig als je nog geen winst maakt. De nodige cashflow ontbeert immers om aflossing en rente te betalen. Bovendien zijn de investeringsbedragen vaak te klein voor veel banken en private-equity-investeerders. Invest

International is additioneel aan de markt en opgericht om dergelijke Nederlandse bedrijven verder te helpen."

International is additioneel aan de markt en opgericht om dergelijke Nederlandse bedrijven verder te helpen."

Energie van de toekomst

Voorwaarde is wel dat investeringen aansluiten bij de transitiedoelen van Invest International en impact maken op de Sustainable Development Goals (SDG's) van de Verenigde Naties. Zo kun je de investering in Incision koppelen aan SDG 3 'Goede gezondheid en welzijn'. "Voor equity richten wij ons verder op thema's als duurzaam transport, elektrische voertuigen en energie van de toekomst met een grote rol voor groene waterstof. Mkb'ers die internationaal impact maken op deze thema's en financiering nodig hebben, kunnen bij ons aankloppen. Hierbij zoeken wij naar bedrijven die al omzet hebben en waarvan we verwachten dat ze maximaal twee à drie jaar nodig hebben om winstgevend te zijn."

Equity is groeigeld, maar kan een bedrijf ook veel brengen op het vlak van *environmental*, *social* en *governance* en professionalisering. "We krijgen immers een stukje van het bedrijf en nemen daarom onder meer de strategie van het bedrijf onder de loep. We bekijken ook de *governance* (toezicht) en de financiën om waar nodig bij te sturen. Verder geeft

deze werkwijze bedrijven toegang tot expertise van onze investmentmanagers en een netwerk van internationale contacten. Denk aan ambassades waarmee we samenwerken en onze *country representatives* in Nigeria, Zuid-Afrika, Marokko, Kenia en Vietnam."

"Het doel is het bedrijf te helpen groeien en impact te maken"

Op termijn is het doel van een equity-investering om het bedrijf gezond achter te laten en de aandelen of een deel daarvan met winst te verkopen. "We zijn voor een aantal jaar onderdeel van het bedrijf en moeten er dan weer uitstappen, meestal na vier tot zeven jaar. Samen met het bedrijf bepalen we hiervoor een 'exitstrategie'. Het is belangrijk dat er vanaf het begin al een beeld is van hoe de exit eruit zou kunnen zien, omdat dit heel bepalend is voor de richting waarin het bedrijf zich ontwikkelt." ▸

Over Invest International

Invest International ondersteunt Nederlandse bedrijven bij het internationaal financieren van innovatieve oplossingen die bijdragen aan het realiseren van de Sustainable Development Goals van de VN en aan het toekomstige verdienvermogen van BV Nederland. Vandaar de slogan 'Dutch solutions for global challenges'.

Meer weten? Kijk op [Investinternational.nl](https://investinternational.nl) of mail naar business@investinternational.nl



Chirurgische kennis wereldwijd optimaliseren

Onlangs deed Invest International een aandeleninvestering van drie miljoen euro in Incision. Dit snelgroeiende bedrijf uit Amsterdam is gespecialiseerd in medische software voor chirurgische zorg. Incisions digitale oplossingen helpen ziekenhuizen om prestaties te verbeteren en chirurgische teams efficiënter te opereren. "Alles wat wij doen, is gericht op het ondersteunen van klinische teams. Dat is cruciaal voor goede zorgverlening. Onze software heeft wereldwijd al geleid tot succesvolle implementaties in ziekenhuizen, waar het de doorlooptijd van processen heeft verkort en de prestaties van het ok-personeel heeft verbeterd", aldus Ritsaart van Montfrans, CEO van Incision. "De investering van Invest International stelt ons in staat deze producten, naast in Europa en het Midden-Oosten, nu ook in de Verenigde Staten versneld uit te rollen, nu we contracten hebben gesloten met grote Amerikaanse ziekenhuisketens." Invest International voegt zich met de investering bij een consortium van op gezondheidszorg gerichte institutionele investeerders, waaronder SHS, Alafi Ventures en Rubio Impact Ventures.



Hans van Velzen is legal counsel bij Van Velzen CS.

Tekst Hans van Velzen Beeld Getty Images

Monitoring en onderhoud van machines voor Amerikaanse afnemers

PAS IN DE VS OP MET SOFTWARE AS A SERVICE

Het leveren van SaaS-applicaties voor het op afstand monitoren en onderhouden van machines wordt in een groot deel van de Verenigde Staten niet gezien als een product maar als een dienst.

Deze is meestal belast in de staat waar de koper is gevestigd. Hoe ga je als leverancier om met allerlei verschillende lokale belastingen?

Stel: een Nederlandse BV X levert een machine aan een afnemer in de Verenigde Staten (VS), waar de machine in bedrijf wordt gesteld. Het monitoren van de machine kan op afstand vanuit Nederland gebeuren vanaf de applicatieserver van BV X. Net als het onderhoud en softwarematige aanpassingen. Kortom, de machinefabrikant levert ook SaaS-applicaties.

SaaS, de afkorting voor *Software as a Service*, is een digitale oplossing waarbij de aanbieder alleen toegang tot een appli-

catie levert – de software zelf wordt niet op de computer van de gebruiker geïnstalleerd. Een groot aantal Amerikaanse staten ziet dergelijke oplossingen niet als een product. In het algemeen kun je SaaS-leveringen zien als leveringen van een dienst, belast in de jurisdictie van de koper, in dit voorbeeld in een Amerikaanse staat. Deze belasting duiden we hierna aan met *SaaS tax*.

Toepassing SaaS tax

In Europa kennen we btw. In de VS bestaat een soortgelijke heffing, *sales tax* genoemd. *Sales tax* wordt niet op nationaal niveau geheven; iedere Amerikaanse staat en de lagere overheden die daaronder vallen, zoals *counties*, *cities* en *special districts*, hebben eigen bevoegdheden voor het heffen van *sales tax*. In de VS zijn meer dan elfduizend jurisdicties met evenzovele regelingen, afwijkende percentages en grondslagen. Een aantal Amerikaanse staten onderwerpt SaaS-transacties aan de *SaaS tax*. Dit is mede gebaseerd op de zogenoemde *destination sourcing rules*. Hierop is een aantal uitzonderingen van toepassing. Om het zo simpel mogelijk te houden, beperken we ons in dit artikel tot de algemene regels van de *SaaS tax*, waaronder de in veel staten gebruikte Wayfair-drempel van 100.000 Amerikaanse dollar.

De *SaaS tax* geldt voor leveranciers van buiten een staat, dus ook voor Nederlandse aanbieders van SaaS-applicaties die worden gebruikt door ondernemingen in de VS. Samengevat: als BV X een machine met monitoring op afstand en een servicemodule levert, en een fee voor die module in

rekening brengt, komt de *SaaS tax* in beeld. Dan is er nog de Wayfair-drempel. Die houdt het volgende in: pas bij meer omzet dan 100.000 Amerikaanse dollar moet de leverancier een *sales tax number* hebben en *sales tax* in rekening brengen, afdragen en rapporteren aan de staat waar de gebruiker is gevestigd. Als dit niet of niet goed gebeurt, is de Nederlandse toeleverancier verantwoordelijk, óók voor niet of onvolledig geïnde en afgedragen *sales tax*. Daarbovenop kunnen nog boetes en rente komen.

Afhankelijk van nexus

Of de Nederlandse leverancier *sales tax* moet rekenen, is afhankelijk van zijn *nexus*, fysiek of economisch. Fysieke *nexus* staat voor het fysiek aanwezig zijn in een staat, bijvoorbeeld via een kantoor of medewerkers of het aanhouden van voorraad. Economische *nexus* wordt bepaald door economische aanwezigheid in een staat, bijvoorbeeld door leveringen van producten of diensten, waaronder SaaS-applicaties. Deze kun je scharen onder *remote sales*, oftewel verkoop op afstand. Als deze verkoopactiviteiten een bepaalde omvang hebben en de Wayfair-drempel overgaan, ontstaat er een registratieverplichting voor *sales tax* in de betreffende staat en moet de Nederlandse leverancier zich voor *sales tax* registreren in die staat om daar vervolgens *sales tax* in rekening te brengen, te innen en af te dragen. Hiervoor moet de leverancier ook aangifte doen.

Gevolgen

Zoals gezegd zijn er meer dan elfduizend jurisdicties voor de *sales tax*. Hiervoor bestaan geautomatiseerde oplossingen. Wanneer een Nederlandse toeleverancier zich moet registreren voor de *sales tax* in een Amerikaanse staat, kan dit betekenen dat die een *sales tax license*, een statelijk belastingnummer, een statelijke *authorization to transact business* en uiteindelijk een federaal belastingnummer nodig heeft. Pas daarna kan de leverancier de bijbehorende periodieke registraties en aangiften doen. Hiermee begeeft de Nederlandse leverancier zich in het Amerikaanse economische en rechtsverkeer, nu als een Amerikaanse

onderneming, met alle gevolgen van dien. Een Nederlandse leverancier die onder de Wayfair-drempel blijft, heeft daar geen last van. Maar die kan wel te maken krijgen met andere, periodieke statelijke formaliteiten en registraties, waaronder de verstrekking van *transactional notices*, *annual purchase summaries* en *annual customer information reports* aan de belastingdienst van de staat waar de gebruiker van zijn diensten is gevestigd.

In de praktijk

Mogelijk blijft een gemiddelde machineleverancier buiten beeld van de *SaaS tax*. Maar zo'n bedrijf doet er wel verstandig aan te

De SaaS tax geldt voor leveranciers van buiten een staat, dus ook voor Nederlandse aanbieders

letten op mogelijke verplichtingen voor registratie en documentatie in bepaalde staten. Als het SaaS-applicaties gebruikt voor de Amerikaanse markt en daarmee substantiële omzet genereert, valt het te overwegen om een SaaS-exportmaatschappij op te zetten. Dat is een Nederlandse BV die in de VS wordt geregistreerd. Een Amerikaanse dochtermaatschappij oprichten is een andere mogelijkheid. ▽

De informatie in dit artikel is niet uitputtend; uitzonderingen op genoemde voorbeeldsituaties kunnen van toepassing zijn. De informatie is met de grootste mogelijke zorgvuldigheid samengesteld, is algemeen van aard en is niet bedoeld als juridisch advies of leidraad voor onder meer transacties. Het artikel is gebaseerd op de situatie zoals die in de VS gold tot en met 23 mei 2024.





PAL-V International

Opgericht in: 2008

Hoofdkantoor: Raamsdonksveer

Aantal werknemers: ruim 200

PAL-V.com

EXPORT VAN VLEGENDE AUTO'S

Het Nederlandse PAL-V International, bouwer van vliegende auto's, kreeg een order voor honderd stuks uit Dubai. "De grootste belangstelling komt van professionele bedrijven", aldus Joris Wolters, directeur Marketing & Investor Relations van PAL-V in Raamsdonksveer.

Is de PAL-V een auto die ook kan vliegen of een vliegtuig dat ook kan rijden?

"Het is een combinatie van een gyrocopter en een auto. Wij zien de PAL-V vooral als een mobiliteitsoplossing, een combinatie van rijden en vliegen. En, dat is het bijzondere aan ons product, het voldoet aan de huidige wetgeving. Dat kan geen enkele andere fabrikant ons nazeggen."

Wat maakt jullie product zo uniek?

"Drones en helikopters vliegen van platform naar platform, maar dan ben je nog steeds niet op het juiste adres. Wij brengen je van deur tot deur. We hebben alleen in Nederland al zo'n tachtig reserveringen van kopers. De order uit Dubai komt van Aviterra, een luchtvaartbedrijf dat diensten aanbiedt in het Midden-Oosten en Afrika."

Hoe is de deal in Dubai tot stand gekomen?

"Zo'n anderhalf jaar geleden stonden we op een luchtvaartbeurs in Genève en daar is het eerste contact gelegd met Dubai. We hebben een agent in het Midden-Oosten en die heeft de order verder begeleid. PAL-V is populair in de wereld van de privéjets, maar we hebben vooral professionele klanten zoals politiediensten, overheden en ngo's. Met name ngo's zijn vaak actief in gebieden met weinig infrastructuur. Je gaat een privéjet niet inzetten voor een afstand van 200 kilometer, maar daarvoor is een PAL-V juist ideaal. Natuurlijk kun je niet je eigen straat als startbaan gebruiken, maar er is bijna altijd wel een vliegveldje in de buurt. We hebben uitgerekend dat er in Nederland zeker dertig tot veertig opstijgplekken zijn, over de hele

wereld zijn dat er meer dan veertigduizend. En in de meeste landen mag je vanaf je eigen terrein starten en landen."

Wat zijn jullie belangrijkste exportmarkten?

"Nederland is duidelijk niet onze *core market*, toch beginnen we hier wel met leveringen. Maar we richten ons vooral op landen waar langere afstanden worden afgelegd, met vaak een wat minder goede infrastructuur. Amerika natuurlijk, Australië, Azië en het Midden-Oosten. We leggen nu de laatste hand aan de certificering, dan start de productie kleinschalig hier in Raamsdonksveer. Het idee is uiteindelijk om te gaan assembleren op diverse plekken in de wereld: bouwen waar het voertuig nodig is." 🍌

Tekst: Elmar Otten

EUROPESE ANTI-WEGKIJKWET TOCH AANGENOMEN

Wel, niet, wel, niet, wel. Dat is de korte samenvatting van het onderhandelingsproces over de Corporate Sustainability Due Diligence Directive. Deze nieuwe Europese wet dwingt grote bedrijven om hun keten door te lichten en de negatieve impact op mens en natuur aan te pakken.

De Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD) haalde in april 2024 een meerderheid in het Europees Parlement. Deze wet zal gelden voor bedrijven die in de Europese Unie (EU) zijn opgericht en meer dan duizend werknemers hebben. Daarnaast moeten ze netto een wereldwijde jaaromzet van meer dan 450 miljoen euro hebben. De wet geldt ook voor bedrijven die buiten de EU zijn opgericht, mits ze in de EU jaarlijks een netto-omzet van meer dan 450 miljoen euro genereren. Voor niet-EU-bedrijven is er geen werknemersdrempel. Verder komen ook bedrijven onder de CSDDD te vallen die jaarlijks uit de EU meer dan 22,5 miljoen euro aan royalty's ontvangen uit franchise- of licentieovereenkomsten én een wereldwijde omzet draaien van meer dan 80 miljoen euro. De CSDDD geldt tot slot ook voor de moedermaatschappij van een groep, wanneer deze als geheel aan de zojuist genoemde voorwaarden voldoet. Dus ook als de moeder individueel de drempelwaarden zelf niet haalt.

Stapsgewijs vanaf 2027

Vanaf 2027 treedt de CSDDD in werking voor bedrijven met meer dan vijfduizend werknemers en een totale jaaromzet van meer dan

1500 miljoen euro. Vanaf 2028 volgen de bedrijven met meer dan drieduizend werknemers en een totale jaaromzet van 900 miljoen euro. Als laatste zijn vanaf 2029 de bedrijven aan de beurt die meer dan duizend werknemers en jaarlijks een omzet van 450 miljoen euro hebben.

De CSDDD brengt diverse verplichtingen met zich mee voor bedrijven die eronder vallen. We sommen de zeven belangrijkste op:

1. Een belangrijke verplichting is het identificeren en beoordelen van de negatieve impact van het bedrijf, de dochterondernemingen en de ketenpartners op mens en milieu. Hier vallen alle toeleveranciers in de keten onder, helemaal tot in het bronland. En partners die distributie, opslag en transport van producten verzorgen (ook richting de klant). Bedrijven mogen zelf prioriteiten aanbrenge in de gevonden negatieve gevolgen.
2. Een andere verplichting is het voorkomen, verzachten, minimaliseren, beëindigen en herstellen van de werkelijke negatieve gevolgen op basis van de gekozen prioriteiten. Bedrijven mogen de mate van betrokkenheid hierbij meewegen. Er gelden drie niveaus van verantwoordelijkheid: *zelf impact* veroorzaken, *samen*

met dochterbedrijven of ketenpartners impact veroorzaken of *in verband staan met* ketenpartners die voor negatieve impact zorgen.

3. De bedrijven moeten een klachtenprocedure opzetten en openstellen voor mogelijke gedupeerden in de keten.
4. Ze moeten een betekenisvolle dialoog voeren met stakeholders in de keten. Denk hierbij aan werknemers of omwonenden van een fabriek in het bronland.
5. De bedrijven zijn verplicht om de effectiviteit van beleid en maatregelen te monitoren.
6. Ze moeten *due diligence* in beleid en risico-beheersystemen integreren.
7. Tot slot zijn de bedrijven verplicht om publiekelijk te communiceren over due diligence-resultaten. 🍌

Meer informatie over CSDDD en andere due diligence-wetten vind je in het IMVO-dossier van evofenedex via



Elmar Otten is senior beleidsadviseur Internationaal Ondernemen bij evofenedex.





Agnieszka Brodacz is specialist Customs & Trade Compliance bij evofenedex.

Tekst: Agnieszka Brodacz

Feiteng Composites krijgt vergunning met kleine investering

DOUANE-ENTREPOT MET EIGEN ERP-SOFTWARE

Het is soms haalbaar om als mkb'er een douane-entrepot te implementeren zonder speciale douanesoftware aan te schaffen, blijkt uit de casus van Feiteng Europe. Waar moet je bij de aanvraag van zo'n speciale ruimte voor goederen allemaal op letten? Feiteng Europe deelt zijn ervaringen.



Ad van Someren: "De grootste investering was de eigen tijd voor de procesbeschrijving en de communicatie met de Douane"

Feiteng Composites (Europe) B.V. in Venray startte zijn activiteiten in oktober 2023. Het bedrijf is voor 100 procent een dochteronderneming van het Chinese Zhangjiagang Feiteng New Composite Materials Co., Ltd. De Europese vestiging, hierna Feiteng Europe genoemd, wordt gerund door vier personen. Een van hen is finance manager Ad van Someren, die ook de douanezaken regelt. Het omzetdoel voor het eerste jaar is vijf miljoen euro. De ambitie is dit bedrag de komende drie tot vijf jaar te verviervoudigen. Het Chinese moederbedrijf produceert al dertig jaar aluminium composietplaten. Deze hebben een boven- en onderlaag van aluminium met daartussen een laag polyethyleen, dat is gemaakt van gerecycled kunststof. Feiteng vindt het belangrijk een duurzaam product van hoge kwaliteit op de markt te zetten. De lagen van de platen kunnen gemakkelijk van elkaar worden gescheiden, en zowel het aluminium als het polyethyleen wordt gerecycled. De platen worden vooral gebruikt in de print- en signindustrie, maar ook in de gevelbouw.

Maatwerk in ERP-pakket

Feiteng Europe levert de composietplaten aan klanten in de Europese Unie (EU), het

Verenigd Koninkrijk (VK) en Zwitserland. Omdat de invoerrechten voor hun producten in de EU met 7,5 procent redelijk hoog zijn, was snel duidelijk dat een douane-entrepot logistieke voordelen kan bieden. Met een douane-entrepot hoef je immers geen invoerrechten in de EU af te dragen voor wederuitvoer naar niet-EU-landen, zoals het VK en Zwitserland. Voor Feiteng Europe zou een douane-entrepot jaarlijks een besparing van 225.000 euro opleveren. Van Someren zette in november 2023 de aanvraag voor een douane-entrepot in werking, en ontving in april 2024 hiervoor de vergunning. De omschrijving van de Administratieve Organisatie en Interne Beheersing kostte Feiteng Europe de meeste tijd. De Douane stelde twee keer aanvullende vragen en vroeg een aantal zaken vast te leggen in een specifieke rapportage. Daarbij ging het om het *movement reference number* (MRN) van de gevraagde regeling (bijvoorbeeld de regeling plaatsing onder het douane-entrepot) en de voorafgaande regeling (de regeling waaronder de goederen vielen voordat ze onder de gevraagde regeling werden geplaatst) en de hoeveelheid colli en gewichten, bruto en netto, voor de processen van invoer, opslag, uitvoer en wederuitvoer.

Om aan al deze eisen te kunnen voldoen, was het noodzakelijk maatwerk te ontwikkelen in het ERP-pakket van Feiteng Europe. "Wij werken met Exact Online en alleen de premiumversie daarvan bevat de zogenoemde flexvelden die geprogrammeerd kunnen worden volgens de vereisten van de Douane. De ontwikkeling hiervan duurde vier weken en kostte bijna 5000 euro", legt Van Someren uit.

Tijdens het traject van de entrepotaanvraag is het belangrijk goed te luisteren naar de Douane en de processen duidelijk te beschrijven zodat de Douane kan zien dat je die beheerst, is de ervaring van Van Someren. "Een groot voordeel hierbij was dat onze goederenstroom vrij eenvoudig is. Als Feiteng Europe importeren wij alles van één leverancier, onze moedermaatschappij uit China. Bovendien liggen er van de 250 artikelen die we in onze portefeuille hebben, slechts 10 tot 15 in het entrepot voor klanten van buiten de EU. Producten die bedoeld zijn voor klanten in de EU klaren we meteen in."

Achter hek in magazijn

Het entrepot bevindt zich in de vestiging in Venray en bestaat uit een door middel van hekken afgesloten gedeelte van een magazijn. Artikelen die worden opgeslagen in het entrepot krijgen bij binnenkomst een apart groen label, en het artikelnummer heeft een 9 als prefix. Het MRN van inslag (entrepotboekingen) wordt ook op het label geprint en op de pallet vermeld. Dit nummer is immers nodig bij de uitslag (voorafgaand document). "Alle douaneaangiften worden namens Feiteng Europe door een partner gedaan. Die deelt de details daarvan met ons, die ik bijhoud in ons ERP-systeem. In Venray ontvangen we een tot twee containers per week, waarvan één container in het entrepot wordt opgeslagen. Het is niet veel werk deze bewegingen te administreren. De uitslag kost meer tijd. Zo bestelt een van onze klanten wekelijks goederen voor vijftien locaties in het Verenigd Koninkrijk", vertelt Van Someren.

De totale investering voor het krijgen van

de entrepotvergunning was ongeveer 6000 euro: 5000 voor softwareontwikkeling en 1000 euro voor het plaatsen van de hekken. Van Someren: "De grootste investering was de eigen tijd voor de procesbeschrijving en de communicatie met de Douane. Tijdens de aanvraagprocedure hebben we ook contact opgenomen met evofenedex om ons plan

De Douane vroeg ons een aantal zaken vast te leggen in een specifieke rapportage

voor te leggen aan haar douane-expert. Zo konden we sparren over de procedures van de Douane en risico's waar we niet zelf aan hadden gedacht. Na deze cross-check konden we vol vertrouwen het aanvraagproces afronden."

Wat is een douane-entrepot?

Een douane-entrepot is een door de Douane goedgekeurde locatie, waar goederen van buiten de EU tijdelijk staan. Het gaat om goederen die onderhevig zijn aan invoerrechten, btw en/of antidumpingheffingen. Zolang de goederen in het entrepot staan, hoeven die rechten en heffingen niet te worden betaald.

Opleidingen en ondersteuning

Voor bedrijven die een douane-entrepot willen aanvragen maar hier onvoldoende



kennis over hebben, biedt evofenedex opleidingen en ondersteuning door specialisten.

Bij de ledenservice van evofenedex komen vragen binnen over de meest uiteenlopende zaken op het gebied van internationaal ondernemen. In elk nummer van Globe lichten we er een aantal uit.

VRAAG HET EEN EXPERT

Een van onze klanten uit de Verenigde Staten vraagt om ECCN-nummers voor artikelen die we aan hem gaan verzenden. Het gaat om een computer, een router en een tablet. Hoe kom ik achter zo'n nummer?

ECCN staat voor 'export control classification number'. Dit is een alfanumeriek classificatienummer van vijf tekens dat wordt gebruikt om artikelen te identificeren in het kader van de exportcontrolewetgeving in de Verenigde Staten (VS). Op basis van de aard van een product, technologie of software wordt bepaald binnen welke classificatie een product valt en een ECCN toegekend. Dit nummer bepaalt of je een artikel mag exporteren of importeren en of je hiervoor een specifieke vergunning moet aanvragen. Er zijn drie manieren om achter het ECCN te komen. Als het om een Amerikaans product gaat of een product dat eerder uit de VS in Europa is ingevoerd, kun je dit nagaan via de Amerikaanse producent of exporteur. Die hebben in het verleden bij het exporteren het ECCN moeten opgeven. Een andere mogelijkheid is de Commerce Control List van het Amerikaanse Bureau of Industry and Security te raadplegen. Dat kan via bis.gov/ccl-index. Op basis van die lijst kun je de productcategorieën verder bekijken en bepalen welke ECCN-indeling het best aansluit bij de omschrijving van het product. Om deze methode toe te passen moet je wel over voldoende technische kennis van het product beschikken. Een derde oplossing is dat de klant in de VS een

online verzoek tot *commodity classification* indient bij het Amerikaanse Bureau of Industry and Security om een ECCN voor het product toe te kennen. Kijk voor meer informatie op bis.doc.gov.

Binnen de Europese Unie werken wij met distributeurs waarmee we contracten sluiten. In het contract wordt onder meer bepaald dat de distributeur klantgegevens aan ons doorgeeft voor servicedoelstellingen. Ontstaat er door deze werkwijze een risico dat de distributeur bij beëindiging van het contract aanspraak maakt op een klantenvergoeding? Het contract is naar Nederlands recht opgesteld en de Nederlandse rechter is bevoegd verklaard.

Soms wil een distributeur bij beëindiging van het contract inderdaad een vergoeding. Het gaat dan om een bedrag vergelijkbaar met een goodwill- of klantenvergoeding zoals die voor de handelsagent geldt. Maar dat er een contractuele verplichting bestaat voor de distributeur om klantgegevens door te geven aan de leverancier, betekent volgens het Nederlands recht nog niet dat de distributeur aanspraak kan maken op een dergelijke vergoeding. Anders dan in Nederland heeft Duitsland wél rechtspraak waaruit blijkt dat de distributeur een vergoeding kan claimen. In die rechtszaken ging het om distributeurs met een zekere afhankelijkheid en ondergeschiktheid vergelijkbaar met een dochteronderneming. Ook hadden ze een contractuele verplichting om klantgegevens openbaar te maken.

Wij overwegen een samenwerking aan te gaan met een tussenpersoon in het buitenland. Moeten we hiervoor een agentuurovereenkomst of bemiddelingsovereenkomst opstellen? En wat is het belangrijkste verschil tussen die overeenkomsten?

Beide overeenkomsten zijn bij wet geregeld en vallen onder dezelfde paraplu: de overeenkomst van opdracht. In beide gevallen is er sprake van een tussenpersoon die zorgt voor de totstandkoming van overeenkomsten met derden. De agentuurovereenkomst wordt gebruikt als de tussenpersoon regelmatig bemiddelt bij de totstandkoming van (koop)overeenkomsten. Het belangrijkste verschil is dat een bemiddelingsovereenkomst een meer incidenteel karakter heeft. Deze wordt gebruikt als een bedrijf slechts één of enkele overeenkomsten met derden wil sluiten via een tussenpersoon. De agentuurovereenkomst is gericht op een bestendige en duurzame samenwerking voor bepaalde of onbepaalde tijd. Er is sprake van een vaste betrekking en niet van losse opdrachten zoals bij de bemiddelingsovereenkomst het geval is. Tevens zijn er in de wet verschillende artikelen gewijd aan de agentuurovereenkomst, waardoor een handelsagent meer wettelijke bescherming krijgt. Een handelsagent heeft bijvoorbeeld recht op een vergoeding bij het eindigen van de overeenkomst, een bemiddelaar heeft dat niet.



Rostislav Ilchenko

Ledenadviseur Internationaal Ondernemen

"Wij krijgen regelmatig vragen van leden over de juiste toepassing van oorsprongsregels bij export en import. Zo speelt de oorsprong van goederen vaak een grote rol bij het wel of niet mogen toepassen van het preferentiële tarief (korting op of vrijstelling van het invoerrecht). Het bepalen van de juiste oorsprong is dus erg belangrijk, maar ook vaak lastig. Zeker als producten in meerdere landen worden bewerkt of verwerkt. Wij helpen onze leden om de regels goed toe te passen. Als ledenservice denken we graag met je mee."



Wie zelf vragen heeft, kan contact opnemen met evofenedex via ledenservice-internationaal@evofenedex.nl of +31 (0)79 3467 346.

Globe is het enige Nederlandse magazine voor internationaal ondernemen en wordt uitgegeven door ondernemersvereniging evofenedex.

Hoofredactie
Gerben J. Sas

Eindredactie
Wilma Nijdam, Gerben J. Sas

Redactie
Job Halkes

Redactionele medewerking
Sebastiaan Bennink, Philip Bokeloh, Erik Borst, Els Brenninkmeijer, Agnieszka Brodacz, Ed Coenen, Michel Disselhorst, Mischa German, Linda van der Hoeven, Rostislav Ilchenko, Lorenzo Jubithana, Wessel Kokje, Vincent Krabbendam, Frank de Kruif, Elmar Otten, Guus Peters, Lorraine Poh Chesi, Godfried Smit, Peter Teunisse, Evert-Jan Visser, Hans van Velzen, Lianne de Vries

Uitgever
evofenedex, Bart Jan Koopman

Redactieadres
Postbus 350, 2700 AJ Zoetermeer
+31 (0)79 3467 346
redactie@evofenedex.nl

Vormgeving/prepress
De Communicatie Kliniek
Melbournestraat 7, 1175 RM Lijnden
+31 (0)20 4083 100

Druk
Veenman+, Rotterdam

Abonnementen
Ledenadministratie evofenedex
postbus 350, 2700 AJ Zoetermeer
+31(0)79 3467 346
service@evofenedex.nl

Een abonnement kost 232 euro per jaar, exclusief btw. Leden van evofenedex krijgen een korting van 45 euro. Het abonnement wordt jaarlijks automatisch voortgezet, tenzij het uiterlijk twee maanden voor het einde van het kalenderjaar schriftelijk wordt opgezegd.

Advertenties
Mooijman Marketing & Sales
Julius Röntgenstraat 17, 2551 KS Den Haag
+31(0)70 3234 070
dm@mooijmanmarketing.nl

Advertentiecontracten worden afgesloten conform de 'Regelen voor het advertentiewezen', gedeponeerd bij de rechtbanken in Nederland. Advertenties vallen buiten de redactionele verantwoordelijkheid van evofenedex.

Duurzaamheid
Dit blad wordt milieuvriendelijk gedrukt op FSC-gecertificeerd chloorvrij papier (TCF). De sealfolie is gemaakt uit meer dan 80 procent hernieuwbare grondstoffen en is 100 procent recyclebaar.

© copyright
Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd, opgeslagen in een digitaal gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij digitaal, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. De inhoud van deze uitgave is auteursrechtelijk beschermd. Uitgever, redactie en auteurs hebben de in deze uitgave opgenomen informatie op zorgvuldige wijze en naar beste weten verzameld en geselecteerd. Zij aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor onverhoopte onjuistheden en/of onvolledige informatie.

ISSN 2352-5843

LEDENVOORDEEL: DIRECT TOEGANG TOT JURIDISCH ADVIES



evofenedex
kennisknooppunt handel & logistiek

evofenedex
kennisknooppunt handel & logistiek

Contactinformatie

-  **Bel ons**
+31(0)79 3467 346
-  **E-mail**
info@evofenedex.nl
-  **Startpunt voor ondernemers**
evofenedex.nl
-  **Discuseer mee op LinkedIn**
linkedin.com/company/evofenedex
-  **Facebook**
facebook.com/evofenedex
-  **Volg het laatste nieuws via**
x.com/evofenedex
-  postbus 350, 2700 AJ Zoetermeer
Signaalrood 60, 2718 SG Zoetermeer

evofenedex is dé vereniging voor bedrijven met een internationaal of logistiek belang. Via evofenedex nemen ze hindernissen in de logistiek en internationaal ondernemen weg en voegen ze kansen toe. Regionaal, nationaal en internationaal. Van een veiliger en efficiënter magazijn, slimmer vervoer, goede opslag van gevaarlijke stoffen tot meer import en export. Met meer dan 10.000 leden is evofenedex een krachtig collectief van handelaren, producenten, importeurs en exporteurs die samen werken aan een efficiënt kennisknooppunt voor handel en logistiek.

Om narigheid te voorkomen zijn waterdichte contracten van het grootste belang. Onze bedrijfsjuristen staan klaar om je hierbij te adviseren. Is je vraag binnen een uur beantwoord? Dan is dit bij het lidmaatschap inbegrepen. De juridische vragen gaan onder meer over algemene voorwaarden, arbeidsovereenkomsten, logistieke overeenkomsten en contracten met handelsagenten en distributeurs.

Verder heb je als lid exclusief toegang tot een breed scala aan handige checklists voor het opstellen van dit soort contracten. Ook kunnen wij leden in contact brengen met specialisten uit ons netwerk.

Meer informatie:
evofenedex.nl/juridisch



Hoe houd je vaste koers richting groei en ontwikkeling?

In een wereld die voortdurend in beweging is, is cashflow van essentieel belang voor zakelijke vooruitgang. Om die reden biedt Atradius alle moderne tools om je openstaande facturen te beheren. Zo stel je je liquiditeit veilig en houd je vaste koers richting stabiliteit en groei.

Bescherm je cashflow, kijk op [atradius.nl](https://www.atradius.nl)

Kredietverzekering | Zakelijke incasso | Bedrijfsinformatie