

Globe evofenedex

kennisknooppunt voor internationale handel

Nr 2 | september 2024

16 Zakendoen in Oekraïne

Atradius DSB verzekert transacties in risicolanden

28 Hoe word je compliant?

Het bedrijf achter Kruidvat en Trekpleister deelt zijn ervaringen

40 Exportfinanciering

Cruciaal voor groei Nederlandse bedrijven

8 Bij Zeelandia is export mensenwerk

“Je bent kwetsbaar als je internationaal opereert”

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



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

GRATIS WHITEPAPER SANCTIONCHECK

Voorwoord



WHITEPAPER SANCTIONCHECK

Ontdek de kracht van Sanctioncheck in deze whitepaper!
Deze whitepaper is gemaakt in samenwerking met Tiki

Juni 2024
Auteurs: Jeroen de Rooie (Sdu) en Frans Kloosterman (Tiki)

Sdu

ONTDEK DE KRACHT VAN SANCTIONCHECK IN DEZE WHITEPAPER!

Als internationaal handelende ondernemer dien je te voldoen aan strenge wetgeving met betrekking tot handelen over de grens. Het is cruciaal om te controleren of potentiële handelspartners niet op sanctielijsten staan.

Onderwerpen die aan bod komen in dit whitepaper:

1. Zakendoen over de grens
2. Tegen welke sanctielijsten moet ik mijn klanten scannen?
3. Ontdekken of er sancties zijn tegen je zakenpartner
4. Sanctioncheck: de snelle en makkelijke manier



SCAN DE QR-CODE OM DEZE GRATIS WHITEPAPER
AAN TE VRAGEN

Sdu

OLYMPISCHE PRESTATIES

De Olympische Spelen hebben mij eens te meer duidelijk gemaakt dat internationaal ondernemen steeds meer op topsport begint te lijken. Hiervoor is een goede voorbereiding vanzelfsprekend van groot belang, net als continu werken aan het verbeteren van de eigen producten- en dienstenportfolio's. Maar uiteindelijk loopt de wedstrijd zelf – net als ondernemen – altijd weer iets anders dan gedacht. Opeens komt er concurrentie uit een onverwachte hoek of wijzigen de omstandigheden. Kortom: weerbaarheid en wendbaarheid bepalen steeds meer de uiteindelijke uitkomst van alle inspanningen en de hoogte van prestaties. En wie het voorrecht had om in Parijs zelf de sfeer te proeven, weet dat naast ambitie en hard werken ook beleving en ervaring mede het succes bepalen.

Nederland scoort nog steeds goed op de meeste 'succeslijsten', maar lijkt over een wat breder front iets te zakken in plaats van te stijgen. Om te beginnen op het lijstje van innovatieve landen. Voorwaardelijke zaken als een goede infrastructuur en investeringen in kennis en onderwijs lijken ook voor onze nieuwe regering helaas geen vanzelfsprekendheid. Steeds meer regeldruk en administratieve lasten helpen dan natuurlijk ook niet. Dit zijn zaken waarvoor evofenedex zich voor en achter de schermen continu inzet. In een positief aanbod aan de politiek stellen wij onze medewerking en expertise graag ter beschikking voor het uitwerken van het hoofdlijnenakkoord 2024-2028.

Vooraf op het gebied van verduurzaming en digitalisering spannen wij ons extra in. Of het nu gaat om de zero-emissiezones in de steden, elektrische laadinfrastructuur of alle nieuwe wetgeving uit Brussel, als ondernemersvereniging dragen wij actief bij aan uitvoerbare wetgeving. Hierbij hebben we met name oog voor het duiden van ontwikke-

lingen en de mogelijke gevolgen daarvan voor onze lidbedrijven. Die hebben immers veel vragen over onder meer het Carbon Border Adjustment Mechanism, de ontbossingsverordening, de Corporate Sustainability Reporting Directive en de Corporate Sustainability Due Diligence Directive. Misschien geen werk waarvoor je medailles krijgt, maar vandaag de dag wel onmisbaar voor succesvol internationaal ondernemen.

Nu we in Parijs als zesde zijn geëindigd – de hoogste notering ooit – en daar een recordaantal van maar liefst vijftien gouden medailles hebben gewonnen, hoop ik voor alle Nederlandse bedrijven dat we op 17 september tijdens Prinsjesdag blij verrast worden met een pakket aan maatregelen waar we de komende jaren echt mee vooruit kunnen.

Laten we met de zeer spannende presidentsverkiezingen in de Verenigde Staten in het vooruitzicht en de oplopende spanningen met China in elk geval niet in de val van meer protectionisme trappen. Want dat zal voor de open Nederlandse economie op korte, maar vooral op langere termijn grote negatieve gevolgen hebben. Om in de metafoor van sport te blijven, protectionisme kent uiteindelijk veel verliezers!

Bart Jan Koopman

Algemeen directeur evofenedex



18

AI verovert wereld van exportmanager

Artificial intelligence verovert de wereld, óók die van exportmanagers. Het gaat veel routinetaken overnemen, maar daar blijft het niet bij, zegt expert Justin Taines van BearingPoint. "Er is zonder meer een automatiseringsrevolutie aan de gang."



36

India: een markt met 1,5 miljard mensen

India is een subcontinent met bijna 1,5 miljard inwoners. Er is dus een enorme markt beschikbaar, maar het kost tijd om deze goed te leren kennen. "Goede relaties opbouwen is belangrijk, en wij kunnen daarbij helpen", vertelt de Nederlandse ambassadeur Marisa Gerards.

42

Vervoersaangiftesysteem op de schop

Bedrijven krijgen bij hun douaneaangiften in het najaar van 2024 te maken met belangrijke wijzigingen bij de Douane. Een vervoersaangifte doen kan dan niet langer meer in de vertrouwde NCTS-versie (fase 4). Wat verandert er allemaal voor het bedrijfsleven?



24

Bedrijf overnemen of samenwerken?

Als onderdeel van een internationale groei-strategie kunnen bedrijven besluiten om een onderneming in het buitenland over te nemen. Maar wegen de voordelen van een overname wel op tegen de nadelen en wat zijn de alternatieven?



22

"Elk bedrijf kan getroffen worden door geopolitieke disrupties"

In zijn boek 'Markt onder vuur' beschrijft geopolitiek expert Hans Diels dat er de komende jaren steeds meer geopolitieke conflicten ontstaan, die het bedrijfsleven steeds vaker zullen raken. Ook het mkb. In een gesprek legt hij uit waarom dit zo is en wat de gevolgen kunnen zijn.



Voorwoord

05 Olympische prestaties

Coververhaal

08 Zeeland als centrum voor brood en banket wereldwijd

Column

15 Deglobalisering voor Nederland (nog) niet aan de orde

Thema Exportsales

- 16 Zakendoen met een land in oorlog
- 18 "AI is cruciaal om competitief te blijven"
- 21 Gastcolumn: Doen, durf én digitaal
- 22 "Geopolitieke conflicten zullen handel steeds meer verstoren"
- 24 Groeien over de grens

Expertise

- 28 "Compliance naar hoger plan tillen"
- 34 Superverkiezingsjaar 2024
- 39 Investeer in goede relaties met stakeholders
- 42 Big bang, in één keer over naar DVA
- 46 "Altijd blijven nadenken over Incoterms®"

Elke editie

- 14 Vreemde zaken
- 26 Opleidingen en evenementen
- 33 Buitenlandse belevenissen
- 36 Landen: India
- 40 Financiering
- 45 Oranje Handelsmissiefonds
- 48 Vraag het een expert
- 50 Colofon + Contactinformatie



Global export manager Richard de Boer:
“Onze buitenlandse vestigingen en
agentschappen zijn onze ogen en oren”

7

“Exporteren is mensenwerk”

ZEELAND ALS CENTRUM VOOR BROOD EN BANKET WERELDWIJD

Exporteren begint met het opbouwen en onderhouden van een netwerk van mensen in bedrijven die producten kunnen afnemen. Export als mensenwerk. Een gesprek over het vak met Richard de Boer van Zeelandia International in Zierikzee.

Zeelandia, de gele vrachtauto's bevoorraden dagelijks bakkerijen met grondstoffen. “Wij leveren alles om een brood, gebak of cake te bakken, met uitzondering van gist, melk, eieren en meel”, legt *global export manager* Richard de Boer uit in het hoofdkantoor in hartje Zierikzee. “Koop je een meergranenbrood, dan is de mix van granen en pitten waarschijnlijk van ons afkomstig, maar is het recept van de bakkerij met ons afgesproken. Ook de ingrediënten om een tompouce of vruchtentaart te maken kunnen door ons geleverd zijn.

Wij leveren ook de perfecte kapselmix. Dat is de vakterm voor de basis van taarten, een vlakke cake met een fijne structuur die gemakkelijk te snijden is. Voor bakkers en de grote bakkerijen zijn wij de partner die ze een product garandeert dat onafhankelijk van de aanwezige bakker een consistente smaak, kleur en kwaliteit heeft. Want wat bakkerijen niet willen, is dat broden en cakes de ene keer net even anders uit de ovens komen dan de andere keer. Dat is iets wat ook de bakkers in het buitenland waarderen.”

De Boer heeft een werkkamer met uitzicht op een van de winkelstraatjes die Zierikzee rijk is. “Ons bedrijf is in de binnenstad begonnen. 25 jaar geleden zijn de laatste productielijnen uit het centrum verhuisd naar het bedrijventerrein buiten de stad. Het was niet langer te doen om met vrachtwagens door de smalle straten te rijden. En na de verhuizing van de productie kregen we meer ruimte voor productontwikkeling en onze proefbakkerijen.”

Proefbakkers

“Al vanaf de oprichting geldt dat de klant op nummer 1, 2 en 3 staat. Wij bieden de bakker kwaliteit, kennis en inspiratie. In de proefbakkerijen voeren we de bakproeven en kwaliteitscontroles uit van onze bakkerij-ingredienten. Onze proefbakkers zijn gedreven vakmensen die de praktijk van het bakkersvak kennen en een neus hebben voor bakkerijproducten. Ze weten ook mee te gaan met vragen van binnen- en buitenlandse afnemers. Of het nu gaat om veganistisch, koolhydraatarm, halal of koosjer.”



Proefbakker Anne Donker in de proefbakkerij voor banket.

Internationaal bedrijf

Zeelandia is in 1900 van start gegaan. In dat jaar kochten de bakkerszonen Doeleman een recept voor een grondstof voor beschuiten en zijn ze die gaan maken. Dertig jaar later kwam een ander succesproduct op de weg van Zeelandia. Van een Deens bedrijf werd

Zeelandia is een internationaal familiebedrijf, met eigen vestigingen met productie-faciliteiten in onder meer Nederland, Italië, Turkije, Polen, Duitsland, Engeland, Roemenië, Oekraïne, Brazilië, Indonesië, India en China. "In België hebben we ook een productiebedrijf, maar dat is gespecialiseerd

in fruitvullingen voor banket. Die vullingen behouden de smaak en structuur van vers fruit. Onze appelvulling met stukjes appel heeft de smaak en de bite van een

verse appel. Net als onze aardbeien-, kersen- en bosbessenvulling", vertelt De Boer enthousiast.

"Onze buitenlandse vestigingen en agent-schappen zijn niet alleen van belang voor de productie en verkoop. Ze zijn onze ogen en oren en de medewerkers weten wat in een land is toegestaan of voorgeschreven. Onze etiketten zijn er inmiddels in veertig talen en de afdeling Product Information & Legislation ziet toe op de juiste toepassing van alle verschillende wetten en voorschriften."

Midden-Oosten

Een belangrijke exportregio voor Zeelandia is het Midden-Oosten. De Boer komt daar dan ook vaak. "Wij hebben klanten in alle landen van het Midden-Oosten. Dat zijn landen waar taarten heel belangrijk zijn. Belangrijk voor ons zijn daar de internationale vakbeurzen. Daar ontmoeten we bakkerijen en hotels. Anders dan hier zijn het daar de hotels die

"Als je eenmaal het vertrouwen van Arabieren hebt gewonnen, ben je voor hen een vriend"

het octrooi gekocht voor een emulgator, wat uitgroeide tot de producten Carlo en Zea. Carlo maakt dat brood niet aan het bakblik blijft plakken en Zea zorgt ervoor dat brood niet al na een dag indroogt. Het bedrijf uit Zierikzee exporteert Carlo volgens De Boer tegenwoordig naar meer dan vijftig landen.



Mark Plaating, applicatie-expert Brood, weet alles van kneden, drogen en temperaturen.

uitbundige feesten organiseren en taarten bakken en decoreren.

Saoedi-Arabië vind ik een fascinerend land. Ik heb het razendsnel zien veranderen. Toen ik er acht jaar geleden voor het eerst kwam, was het een gesloten land waar buitenlanders het werk deden. Onder kroonprins Mohammad bin Salman is het land geopend. Nu zie je ook Saoedische vrouwen studeren, werken en autorijden en er is meer entertainment. Ze willen ook toerisme bevorderen en kijken hiervoor naar Dubai als voorbeeld. Maar om echt toeristen te trekken, moeten ze ook een biertje kunnen schenken en dat ligt gevoelig", zegt De Boer met een glimlach.

Vriend

"Waar ik aan moest wennen is dat als je eenmaal het vertrouwen van Arabieren hebt gewonnen, je dan een vriend wordt genoemd. Het blijft zakelijk, maar je bent een vriend en dan ben je geaccepteerd. Wat daar ook gewoon is, dat is dat mannen elkaar begroeten met een hug. Een vrouw zal dat niet snel accepteren. Ook het geven van een hand aan een vrouw is daar niet altijd netjes. Je merkt snel genoeg wat in een land gebruikelijk is."

Ook de rol van de bakkers is in Saoedi-Arabië echt anders, aldus De Boer. "De bakkers komen hoofdzakelijk uit India, Pakistan, Filippijnen en Afrikaanse landen. Soms organiseren we voor deze bakkerijchefs vaktechnische trainingen in Zierikzee. Dit wordt altijd enorm gewaardeerd; vele jaren later zijn zij nog steeds grote fans van Zeelandia. Waar we in Saoedi-Arabië aan moesten

wennen, is het betalingsgedrag. Als je een bepaalde termijn afspreekt, wil dat nog niet zeggen dat er binnen die termijn betaald wordt. Betalingen gebeuren nog weleens na de eerste aanmaning. Maar dan staat het geld wel binnen drie dagen op onze rekening."

Persoonlijk contact

Global export manager is de derde functie voor De Boer bij Zeelandia. Hij begon als *international marketing manager* en deed een tijd de marketing voor Nederland. "Als international marketing manager was ik vooral bezig met strategie en marketingplannen voor diverse landen, maar ik miste het contact met de klanten. In Nederland kon ik veel bakkerijen bezoeken, waardoor ik leerde wat

"Je moet echt regelmatig je klanten bezoeken om te begrijpen wat er echt speelt"

ze nodig hebben. Maar mijn hart ligt bij het internationale bedrijfsleven en de internationale contacten. In 2016 heb ik direct ja gezegd tegen de vraag het Midden-Oosten onder mijn hoede te nemen. Plus iets later ook Japan en Zuid-Korea voor een aantal jaren. Daarna zijn Zuid-Afrika en een aantal Europese landen erbij gekomen. Ik werk samen met collega-exportmanagers en een ijzersterk supportteam. Want er werken veel bevlogen mensen bij Zeelandia. Daarmee maken wij echt het verschil."



Bakkers uit Jeddah op werkbezoek in Zierikzee (foto: Richard de Boer).

NATIONAAL
EXPORTEVENT

6 NOVEMBER
2024

Groei door kennis, exporteer met succes

Wil je jouw exportmarkten uitbreiden en je internationale wendbaarheid vergroten?

Meld je nu aan voor je bezoek aan NEX24!

export-event.nl



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland



evofenedex
kennisknooppunt handel & logistiek



Ministerie van Buitenlandse Zaken

Mensenwerk

Ook in Japan is Zeelandia al ruim dertig jaar succesvol, vervolgt De Boer zijn verhaal. "Dat land past wel bij ons. Ze stellen extreem hoge hygiëne- en kwaliteitseisen en dienen snel een klacht in als een product niet helemaal voldoet. Je moet de voedselveiligheid kunnen waarborgen. Dat kunnen wij en daarmee winnen we het van aanbieders uit goedkope landen."

Exporteren is volgens De Boer vooral mensenwerk. "Je moet feeling hebben om met mensen om te gaan die in een andere omgeving zijn geboren. Bovendien moet je echt een mensenmens zijn, anders kun je beter niet in dit vak stappen. Essentieel is dat je een hechte band kunt opbouwen. Wij hebben mooie systemen, maar bij mij zit het CRM vooral in mijn hoofd. Ik reis minder dan in de tijd voor corona, videobellen kan zakenreizen deels vervangen. Maar je moet echt regelmatig je klanten bezoeken om te begrijpen wat er echt speelt."

Geopolitiek

"Je bent kwetsbaar als je internationaal opereert", verzucht De Boer. "Door veranderingen in de internationale geopolitiek kan een markt snel verdampen. Na het uitbreken van de oorlog in Oekraïne moesten we onze aanwezigheid in Rusland heroverwegen. Enkele jaren eerder viel ons plan om naar Iran te exporteren in duigen. Dat is een groot land met in potentie een grote markt voor ons. De Nederlandse overheid moedigde handel aan en er bestond belangstelling voor onze producten. We waren zelfs al in gesprek met een agent voor de import. Toen kwamen er weer sancties en werd het praktisch onmogelijk gemaakt voor leveringen betaald te krijgen."

De Boer benadrukt dat het niet altijd sancties zijn die een markt kapotmaken. "Egypte is weggevallen door een tekort aan dollars en nieuwe invoerregels. En in het Midden-Oosten boycotten consumenten Amerikaanse merken. Wij merken dat indirect, als die merken hun grondstoffen bij ons inkopen."

Concurrentiepositie

Al anderhalf jaar krimpt de Nederlandse economie, liet het CBS in mei weten. Dit komt vooral door de gedaalde export van goe-

deren. De Boer constateert dat de concurrentieomgeving veranderd is door kostenstijgingen in Europa. "In veel Europese landen zien we dat de loon- en energiekosten sneller zijn gestegen dan elders in de wereld. Dat heeft effect op onze internationale concurrentiepositie. Toen ik acht jaar geleden global export manager werd, hadden we vijf serieuze concurrenten in het Midden-Oosten, nu zijn dat er twintig. Die nieuwe aanbieders leveren producten voor een lagere kostprijs, maar ook van een andere kwaliteit. Doordat wij continu blijven focussen op kwaliteit, innovatie, kennis en klantgerichtheid, kunnen we onze marktpositie behouden en verder versterken. Een bakker wil namelijk geen verstoring in zijn bevoorrading en productie, hij wil probleemloos een goed product kunnen produceren. Als goedkopere grondstoffen leiden tot productiestoringen, zijn de meerkosten vele malen hoger dan het inkoopvoordeel."

Grotere bakkerijen

Zeelandia is niet meer volledig afhankelijk van Nederlandse export. De buitenlandse vestigingen zorgen ook voor internationale groei, legt De Boer uit. "Onze vestiging in China bestaat nu twintig jaar en loopt super. Die in India bestaat ook al een paar jaar, maar zit nog in de opstartjaren. Ik ben er stellig in: in Azië zit de toekomst. De markt in Nederland is veranderd. Na corona is het aantal ambachtelijke bakkers afgenomen en zijn het vooral de grote en middelgrote bakkerijen die brood bakken. Er zijn ook thuisbakkers die vanuit een hobby een banketbakkerij beginnen, maar ze vervangen de bakkers niet die na corona zijn gestopt. Dat is niet alleen in Nederland zo. Overal worden de bakkerijen groter, ook in Japan en het Midden-Oosten."

Het interview loopt ten einde. De Boer is gebeld door een klant uit Saoedi-Arabië en moet aan de slag. "Een industriële cakebakkerij wil zijn assortiment uitbreiden en wil ons nieuwste aanbod zien. Dat is een onverwachts bezoek. De ondernemer uit Jeddah wil vrijdag met zijn bakkers op bezoek komen. Dat gaan we nu regelen. We laten ze in onze proefbakkerij een paar vers gebakken cakes proeven. Gegarandeerd halal, natuurlijk." ▾

“Onze internationale concurrentiepositie is veranderd door de gestegen loon- en energiekosten”

LICHT OP DE AKKER

De Laudermarke Group exporteert verlichtingsproducten voor landbouwvoertuigen naar 25 landen. “Export? Gewoon doen!”, zegt Dominique Haarhuis, die het bedrijf samen met haar man Rob runt. Laudermarke is een van de genomineerden voor de FD Gazellen Internationaal Award 2024.

Jullie bedrijf is gevestigd op een boerderij. Dat is vast geen toeval?

“Dat klopt, wij hadden een melkveehouderij en goed beschouwd zijn we dus onze eigen doelgroep. Door het werken in pieken met daarbij externe factoren zoals het weer, zijn boeren gedwongen ook te werken in de donkere uren. Dan is goede verlichting heel belangrijk, en onze led-versies van de originele halogeenlampen hebben aantoonbaar een veel beter lichtpatroon dan standaardlampen. De eerste set lampen, die we verkopen onder de merknaam Crawler, zaten op onze eigen tractor.”

En zo is het begonnen?

“Ja, eigenlijk wel. Buren, vrienden en andere agrariërs kwamen erom vragen en toen zijn

wij onze lampen via Marktplaats en Facebook gaan aanbieden. Gewoon inpakken aan de keukentafel en versturen. In 2017 zijn we een webshop begonnen en daarna ging het lopen. De bestellingen kwamen uit het hele land, tot Limburg aan toe. Wij zitten hier vlak bij Duitsland, dus onze eerste *crossborder* stap was daarnaartoe. Toen werd het belangrijk om een *native speaker* aan te nemen voor het callcenter. We hebben een steengoede Duitse e-commerce manager gevonden, dat is heel belangrijk bij export: iemand vinden die de lokale markt goed kent en de taal spreekt. Agrariërs zijn vaak chauvinistisch, een Duitse boer koopt het liefst bij een Duits bedrijf. Dat idee krijgen ze bij ons. Noorse klanten staan we in het Noors te woord, Poolse klanten in het Pools.”

Wat zijn de toekomstplannen?

“We exporteren inmiddels naar Duitsland, Denemarken, Noorwegen, Polen en Frankrijk. En vanuit die vijf landen verzenden onze importeurs naar in totaal 25 landen. Spanje en Italië zouden logische nieuwe markten zijn, maar we willen het zorgvuldig opbouwen. Ons magazijn wordt wat te klein, maar de gemeente Ter Apel is ons gelukkig ter wille: vlak bij onze opslagschuur kan een nieuw kantoorpand komen. Het is wel prettig dat wij ons magazijn in Nederland hebben; de orders worden hier gepickt en dan gaan de bestellingen per koerier naar het buitenland. Dat werkt supergoed. Export opzetten gaat met vallen en opstaan, maar we leren snel. ‘Gewoon doen!’ is een van onze kernwaarden.”

Laudermarke Group

Opgericht in: 2016

Hoofdkantoor: Ter Apel

Aantal werknemers: > 25

Laudermarke.com



Ron Stoop is strategisch analist geo-economie bij The Hague Centre for Strategic Studies.

DEGLOBALISERING VOOR NEDERLAND (NOG) NIET AAN DE ORDE

In de nasleep van de financiële crisis in 2008 werd door sommige experts een aanstaande ‘deglobalisering’ voorspeld, onder andere op het gebied van handel. Data laten zien dat er wel sprake is van een vertraging in de toename van internationale handel – door sommigen ook wel *slowbalization* genoemd – maar niet dat de internationale handel afneemt. Deglobalisering is dus (nog) niet aan de orde.

Volgens andere experts zou er juist sprake zijn van regionalisering, oftewel een verplaatsing van handelsstromen van mondiaal naar regionaal niveau. Dus nog steeds veel handel tussen landen, maar minder tussen continenten.

Voor Nederland als handelsland zou grote verschuivingen moeten zien als gevolg van zulke nieuwe handelspatronen. Ons kikkerlandje staat steevast in de top van de jaarlijkse ‘DHL Global Connecteness Index’, een ranglijst van de pakketgigant die de ‘meest verbonden’ economieën rangschikt. In deze lijst is het dikwijls stuivertje wisselen met Singapore als meest verbonden economie ter wereld. We zijn dus eigenlijk het spreekwoordelijke Panamakanaal van Europa. Toch lijkt er van deglobalisering of regionalisering voor Nederland geen sprake: volgens handelsdata is Nederland tussen 2011 en 2022 juist méér handel gaan drijven met landen buiten Europa. De hoeveelheid export die naar Europese landen ging, nam

af van 81 naar 78 procent. Daar kwamen andere afzetmarkten voor in de plaats. Vooral de toename van export naar landen als de Verenigde Staten, China en Zuid-Korea valt op. De grootste stijger is Taiwan. Voor de import zien we hetzelfde beeld: Nederland betrok in 2022 maar liefst 46 procent van zijn goederen en diensten buiten Europa, in 2011 was dat nog 41 procent. De stijging van export naar landen als China, Zuid-Korea en Taiwan komt onder andere door de toename van export in de halfgeleiderindustrie, in het bijzonder de lithografie-machines van ASML. De stijging van import

en Zuidoost-Azië. Dit zijn hoopgevende signalen voor de dynamiek van de Nederlandse economie, zeker omdat de nieuwe export voor een behoorlijk deel bestaat uit geavanceerde producten met een hoge toegevoegde waarde. Anderzijds betekent het ook dat Nederland extra kwetsbaar is voor handelsmaatregelen en -beperkingen die in de Verenigde Staten, China en ook in de EU steeds vaker als politiek pressiemiddel worden ingezet. Denk bijvoorbeeld aan de exportbeperkingen die ASML ervaart als gevolg van Amerikaans beleid.

Nederlandse exporteurs zijn tot nu toe concurrerend gebleven

komt voor een groot deel door de toename van handel met landen als China en de Verenigde Staten. Wat betekent dit voor Nederland? Allereerst dat Nederland als handelsland nog steeds ver over de grenzen kijkt én dat Nederlandse exporteurs tot nu toe concurrerend zijn gebleven in de markten van Noord-Amerika

Nederlandse exporteurs hebben de afgelopen decennia veel baat gehad van de liberale handelsorde. Toch is de *geopolitical turn* van de wereld een voldongen feit. Bedrijven zullen moeten nadenken over het bestendigen van aanvoerketens en het diversifiëren van afzetmarkten, zowel binnen als buiten Europa. ●

Atradius DSB verzekert transacties met Oekraïense partijen

ZAKENDOEN MET EEN LAND IN OORLOG

Exporteren naar gebieden met een hoog risico op wanbetaling? Er kan altijd meer dan je denkt, is de boodschap van Atradius Dutch State Business, dat namens de overheid kredietverzekeringen afgeeft. Zelfs naar landen die in oorlog zijn, zoals Oekraïne.

Geopolitieke spanningen werpen in toenemende mate barrières op voor het internationale bedrijfsleven. Ook Nederlandse exporteurs zien dat de risico's zich opstapelen. Daar waar commerciële kredietverzekeraars om die reden de boot soms afhouden, kan Atradius Dutch State Business (hierna Atradius DSB) namens de Nederlandse overheid de dekking geven die nodig is om een deal doorgang te laten vinden.

Zelfs naar landen in oorlog, zo blijkt sinds kort. Het kabinet verruimde dit voorjaar de mogelijkheden voor Atradius DSB om transacties met partijen in Oekraïne te verzekeren. En daar is veel animo voor, zegt Niek van der Beek, head of

Business Development bij Atradius DSB in Amsterdam. "Wij merken dat er grote behoefte is aan informatie over handel met Oekraïne. Elke dag krijgen we wel een paar verzoeken van bedrijven en met enkele daarvan zijn we al in een verder stadium. Deze bedrijven hebben daadwerkelijk een aanvraag gedaan en die zijn we nu aan het beoordelen." Ook voor Atradius DSB is de situatie nieuw. "Op zich doen we niet zoveel anders dan we normaal doen in welk land dan ook. Dus ook hier zijn we er voor het afdekken van de betalingsrisico's: voor het geval een Nederlandse partij zakendoet met een Oekraïense klant en deze niet kan betalen. Maar een oorlog? Zelfs voor ons is dat het spreekwoordelijke brandende huis dat je niet meer gaat verzekeren. Dankzij de Nederlandse overheid doen wij dat nu wel. Dat is best bijzonder", aldus Van der Beek.

Voedingsmiddelen

Normaal gesproken richt Atradius DSB zich namens de Nederlandse overheid op het verzekeren van kapitaalgoederen en infrastructurele projecten waarbij de looptijd van het betalingsrisico vaak langer dan twee jaar is. De organisatie ondersteunt daarmee de Nederlandse export naar en investeringen in vrijwel alle landen ter wereld. Bijzonder aan Oekraïne is dat niet alleen kapitaalgoederen en infrastructurele projecten in aanmerking komen voor steun, maar ook handel in meer dagelijkse producten met kortere betalingstermijnen, zoals voedingsmiddelen, mits deze bijdragen aan herstel en wederopbouw. De reden hiervoor is dat ook hierin de commerciële verzekeraars op dit moment weinig kunnen betekenen, legt Van der Beek uit.

"Het besluit de mogelijkheden voor Oekraïne te verruimen is

genomen op humanitaire gronden en om te laten zien dat Nederland dit land steunt. Wij vinden het belangrijk de infrastructuur van Oekraïne te herstellen en daar de economie te stimuleren. Het is ook belangrijk dat mensen er banen krijgen of behouden. En dat bedrijven hun activiteiten kunnen voortzetten of uitbreiden en via belastingafdracht bijdragen aan de Oekraïense staatskas." Of het nu om Oekraïne gaat of om andere landen waar de risico's aantoonbaar te groot zijn voor de commerciële kredietverzekeraars, exporteurs – groot en klein – kunnen altijd een beroep doen op Atradius DSB. De boodschap is: er is altijd meer mogelijk dan je denkt. Al zijn er natuurlijk altijd voorwaarden aan verbonden en is er een risico-beoordeling. Die voorwaarden zijn voor een deel ook internationaal vastgelegd.

Internationale spelregels

Van der Beek: "Wat wij doen voor Nederlandse exporteurs doen ze in andere landen ook. Het gevaar is dan dat er een soort wapenwedloop ontstaat tussen landen om verzekeringen met een steeds langere looptijd tegen steeds lagere premie aan te bieden. Daarom zijn er internationaal spelregels afgesproken: dat zijn onder meer OESO-richtlijnen, en voor Nederland en andere Europese landen zijn die ook echt bindend. Wij houden ons daaraan. Dat werkt voor ons prettig, omdat hierdoor al zaken vaststaan: wat de maximale kredietduur mag zijn voor bepaalde type goederen of projecten in een bepaald land of bij een bepaald risico. Dit voorkomt ook dat een Nederlandse exporteur in een ongunstigere concurrentie-



Niek van der Beek: "Het besluit de mogelijkheden voor Oekraïne te verruimen is genomen op humanitaire gronden en om te laten zien dat Nederland dit land steunt"

positie komt te zitten dan zijn concurrenten uit andere landen." Hoewel er internationale spelregels zijn, hebben landen binnen die regels speelruimte om een eigen koers te varen. Zo kan elk land zelf beslissen bepaalde landen uit te sluiten of een limiet aan het totaal verzekerde bedrag te stellen. Sommige landen zijn daar restrictiever in dan andere.

Ook subsidieprogramma's

Ook voor Oekraïne geldt dat niet alle landen op dezelfde manier handelen, al leek het daar wel op toen de oorlog net was uitgebroken, aldus Van der Beek. "Toen was vrijwel van iedereen de eerste reactie: 'Hier kunnen we de export niet meer verzekeren.' Maar vanuit de wil om het land support te bieden, hebben veel landen toch naar mogelijkheden gezocht. Nederland is daar niet uniek in geweest. Inmiddels hebben meerdere Europese landen

"Dit voorkomt dat een Nederlandse exporteur in een ongunstigere concurrentiepositie komt te zitten"

een speciale regeling opgetuigd. Sommige regelingen hebben in andere landen een lager gedekt percentage dan normaal, of ze verzekeren tot beperktere bedragen. Het is aan ieder land zelf om dat te bepalen, dat hoeft niet te worden afgestemd."

Overigens is de verruiming van regels voor kredietverzekeringen niet het enige besluit van Nederland geweest om Oekraïne economisch te helpen. Er lopen ook subsidieprogramma's die de wederopbouw van het land ondersteunen. Die worden uitgevoerd door Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. ▀

Voor vragen over exporteren naar risicoland en exportkredietverzekeringen is Niek van der Beek bereikbaar via info.dsb@atradius.com



Een door artillerievuur verwoeste fabriek in Oekraïne.



Mischa German is verantwoordelijk voor het exportmanagersportfolio van evofenedex.

Tekst Mischa German Beeld Getty Images

Justin Taines van BearingPoint voorziet een revolutie

“AI IS CRUCIAAL OM COMPETITIEF TE BLIJVEN”

Artificial intelligence verovert de wereld, óók die van exportmanagers. Het gaat veel routinetaken overnemen, maar daar blijft het niet bij, zegt expert Justin Taines van BearingPoint. “Er is zonder meer een automatiseringsrevolutie aan de gang.”

Justin Taines is senior consultant bij management- en technologieadviesbureau BearingPoint. Met zijn kennis van artificial intelligence (AI), Web3 en bijvoorbeeld digitale transformaties is Taines een inspirerende gesprekspartner voor een gesprek over de invloed van AI op export en op het werk van exportmanagers.

Want dat AI relevantie heeft voor exportmanagers zal duidelijk zijn, stelt Taines meteen aan het begin. AI gaat meer dan veelomvattend worden, is zijn voorspelling. “AI is niet alleen belangrijk voor exportmanagers, maar voor iedereen. Het zal op een dag net zo alomtegenwoordig zijn als elektriciteit of het internet”, zegt hij stellig. “Volgens het IMF is meer dan 40 procent van de wereldwijde werkgelegenheid blootgesteld aan AI, waarbij het zowel laag- als hooggeschoolde banen beïnvloedt.



Justin Taines: “We gaan nu de fase van 'everyday AI' in, waarbij elk bedrijf in de toekomst AI-gebaseerd zal zijn.”

Voor exportmanagers is AI cruciaal om competitief te blijven en zich te bevrijden van routinetaken zoals data-analyse, concurrentiebewaking en logistiek beheer. Er is zonder meer een automatiseringsrevolutie aan de gang”, aldus Taines.

Proactief

Het is volgens hem ook niet de vraag wanneer AI relevant wordt, want dat is het al. “AI is nu al relevant omdat we de fase van *everyday AI*, oftewel ‘dagelijkse AI’ ingaan, waarbij elk bedrijf in de toekomst ten minste deels AI-gebaseerd zal zijn. Het goede nieuws is daarbij dat AI je baan niet zal overnemen, maar dat mensen die AI gebruiken dat wél gaan doen. Door proactief AI te integreren en er nu mee te beginnen, kunnen bedrijven de transformatie naar AI soepel uitvoeren en zich positioneren voor langetermijnsucces in een AI-gedreven wereld.”

Dat de wereld niet meer om AI heen kan is volgens Taines meer dan duidelijk. De adoptiecurve heeft mede daardoor een beduidend steilere boog dan bij andere ontwikkelingen. “In veel industrieën heeft AI de initiële hype voorbijgestreefd en worden de praktische toepassingen in hoog tempo duidelijker. In de verkoop- en exportsector zien we al dat AI écht impact heeft op leadgeneratie, klantrelatiebeheer en zeker ook voorspellende analyses. Verkoop en export verschuiven dan ook van vroege adopters naar de vroege meerderheid, wat dan weer wijst op een hoger tempo dan de algemene adoptiecurve”, zegt Taines. Volgens hem moet AI vooral worden gezien als een hulpmiddel. “Zie het maar als een handig ding in je gereedschapskist, niet als

een vervanging voor alle andere hulpmiddelen. Menselijk inzicht en toezicht zijn en blijven sowieso onvervangbaar. AI moet worden gebruikt voor marginale verbeteringen en echt niet voor gigantische winsten. Althans, niet in eerste instantie”, tempert hij te hooggespannen verwachtingen.

Out of the box

Een logische vraag van veel exportondernemers is of de aanschaf van een softwarepakket al AI-oplossingen voor verkoop kan bieden of dat er grotere investeringen nodig zijn. Volgens Taines zijn de toegangsdrempels gemengd. “Veel softwareproviders hebben al commerciële AI-functies ingebouwd in bestaande tools. Bij BearingPoint werken we met partners zoals

“AI zal op een dag net zo alomtegenwoordig zijn als elektriciteit of het internet”

Salesforce en Freshworks, die *out-of-the-box* AI-functionaliteit bieden. Deze CRM's [*customer relationship management*-systemen, red.] werken voor jou in plaats van andersom. Ze schrijven bijvoorbeeld e-mails, schatten deals in, scoren kansen en bevelen de volgende stappen aan. De invloed van die systemen is dan ook altijd positief. AI verbetert de manier waarop internationale verkoopprofessionals werken door capaciteiten te verbeteren in plaats van ze te vervangen. Als AI de routinetaken afhandelt, kunnen exportmanagers zich nog meer richten op het opbouwen van relaties en het sluiten van deals. Wij hebben al eens in kaart gebracht dat salesmensen gemiddeld bijna twee derde van hun tijd besteden aan pre- en post-sales-activiteiten in plaats van aan daadwerkelijke verkoop.”

Voorspellen van vraag

Als het gaat om toepassingen en mogelijkheden van AI, is het volgens Taines belangrijk dat er wordt gekozen voor een bedrijfsbrede aanpak. Ietwat lukraak hier en daar een AI-oplossing toepassen heeft geen zin, stelt hij. “De focus moet liggen op het integreren van AI in de algehele strategie van een organisatie in plaats van alleen op AI-tools. Het is belangrijk te beseffen dat AI aanzienlijke impact heeft op internationale verkoop, vooral door diepgaande inzichten in wereldwijde markt-trends en klantgedrag te bieden. Neem bijvoorbeeld de AI-gestuurde Persona Engine van Bearingpoint, die klanten of werknemers segmenteert op basis van actuele bedrijfs- of marktdata. Dat biedt de mogelijkheid voor realtime interactie



Als AI de routinetaken afhandelt, houden exportmanagers meer tijd over om zakendeals te sluiten.

met een digitale weergave van de klant. Dit levert nieuwe klantinzichten op; de zogenoemde focusgroepen worden vervangen en marketingcampagnes worden gericht vormgegeven en uitgevoerd. AI-gestuurde chatbots en virtuele assistenten bieden 24/7-klantenondersteuning in meerdere talen. Voorspellende analyses kunnen exportmanagers helpen bij het voorspellen van vraag en het optimaliseren van de voorraad. Daardoor worden kosten verlaagd en zijn producten beschikbaar wanneer en waar klanten ze nodig hebben.”

Verschuiving

Dat horende rijst meteen de vraag waarom nog niet iedereen met AI werkt. Taines twijfelt er niet aan dat op korte termijn veel bedrijven overstag gaan. “De verschuiving gaat in elk geval snel”, zegt hij. “Volgens de International Data Corporation (IDC) gaat tegen 2025 meer dan 40 procent van de kern-IT-uitgaven van G2000-organisaties (de top 2000-bedrijven in de wereld) naar AI-gerelateerde initiatieven. Veel klanten willen snel vooruit, maar weten vaak niet waar ze moeten beginnen. Organisaties als de onze kunnen ze helpen met het waarderen van de diverse oplossingen.”

Ronduit technisch wordt het als Taines uitlegt welke AI-technologieën de komende tien jaar belangrijk worden. “Geavanceerde data-analyse en voorspellende modellen zullen diepgaande klantinzichten bieden voor sterk gerichte marketing- en verkoopstrategieën. Daarnaast gaan intelligente automatisering en conversatie-AI routinetaken stroomlijnen en



klantinteracties verbeteren. AI-gestuurde tools voor dynamische prijsstelling, realtime vertaling en supplychainoptimalisatie zullen bedrijven helpen complexe wereldmarkten effectiever te navigeren”, stelt Taines.

Volgens hem gebruikt Amazon al AI in meerdere aspecten van zijn operaties, waardoor het een uitstekend voorbeeld is van hoe AI routinetaken kan stroomlijnen. “Zo gebruikt Amazon AI om de vraag naar meer dan 400 miljoen producten dagelijks te voorspellen. Dat helpt om de optimale hoeveelheden van producten op verschillende locaties te bepalen en om de verzending van miljoenen verkopers wereldwijd te coördineren.” Een meer klantgericht voorbeeld betreft Octopus Energy in het Verenigd Koninkrijk; dat bedrijf beweert dat zijn geautomatiseerde klantenservice-e-mailsysteem met behulp van AI het werk van meer dan 250 mensen doet.

Inclusiviteit

Het zal ook duidelijk zijn dat de rol van de exportmanager verandert, als gevolg van AI-implementatie. Taines: “Die rol zal alleen al evolueren door geavanceerde AI-gestuurde trainingen en inzichten die dagelijkse taken aanvullen. De volgende fase omvat dan realtime begeleiding, waarbij AI ondersteuning biedt met data, de beste acties en het uitvoeren van processen.” Verder zal volgens hem de ethische kant niet uit het oog moeten

“Menselijk inzicht en toezicht zijn en blijven sowieso onvervangbaar”

worden verloren. “Bij de implementatie van AI in internationale verkoopstrategieën is uit oogpunt van verantwoordelijkheid AI essentieel. Bedrijven moeten prioriteit geven aan toegankelijkheid, transparantie en inclusiviteit in AI-besluitvormingsprocessen. Dat is simpelweg nodig om vertrouwen en verantwoordelijkheid te waarborgen. Culturele verschillen moeten worden gerespecteerd, al is het maar om misverstanden te voorkomen”, aldus Taines.

Strengere normen

Uiteraard kijkt de overheid mee. Wat dat betreft zal de nieuwe Europese AI-wet zeker invloed hebben bij internationale verkoop, stelt Taines. “De EU-AI-wet wordt belangrijk omdat die een laag van regelgevend toezicht toevoegt die het vertrouwen in en de transparantie van AI-toepassingen verhoogt.



Analyses met behulp van AI kunnen helpen bij het voorspellen van de vraag en het optimaliseren van de voorraad.

Exportmanagers zullen ervoor moeten zorgen dat hun AI-tools voldoen aan strenge normen; dat zal aanvankelijk de adoptie misschien wat vertragen, maar uiteindelijk leidt het tot robuustere en betrouwbaardere systemen.” Als die systemen er eenmaal zijn, kunnen exportmanagers overigens niet achterover leunen. Om voorop te blijven lopen en de snelle vooruitgang in AI-technologie te kunnen bijhouden, is een cultuur van continu leren en omarmen van innovatie essentieel, zegt Taines. En tot besluit: “De toekomst van AI in internationale verkoop is zonder meer veelbelovend. AI zal naadloos integreren in elk aspect van het verkoopproces. Regelmatige training en bijscholing zijn daarom cruciaal. Samenwerken met AI-experts en consultants kan waardevolle inzichten bieden en teams op de hoogte houden van de nieuwste trends en *best practices*.”

Over BearingPoint

BearingPoint is een onafhankelijk adviesbureau dat zich richt op management en technologie. Met activiteiten in meer dan zeventig landen en een wereldwijd team van meer dan zesduizend consultants heeft BearingPoint een sterke aanwezigheid. De vestiging in Amsterdam telt ruim honderd consultants en is gespecialiseerd in data en AI, digitale transformatie en duurzaamheid.

DOEN, DURF ÉN DIGITAAL

Er ligt een enorme kans om met digitalisering internationaal ondernemen te verbeteren. Dit is een stelling die ik makkelijk aandurf, na een jaar vol ontmoetingen met Nederlandse ondernemers die verder willen uitbreiden naar het buitenland. Bij NLinBusiness.com ondersteunen wij die ondernemers. Klein en groot, uit de logistiek, land- en tuinbouw, fabrikanten en dienstverleners... ze lopen allemaal tegen hetzelfde aan. Hoe richten ze hun organisatie, producten en diensten zo in dat ze zorgen voor een snelle en goede internationale klantbeleving?

Voor de export blijkt veel nieuwe documentatie nodig, die lang niet altijd makkelijk vindbaar of doorzoekbaar is. Ook zijn er subtiele, maar cruciale cultuurverschillen bij zakendoen in de nieuwe markt. Wie zijn de gespecialiseerde dienstverleners met de juiste contacten? Welke dienstverlener is betrouwbaar? Transparant is het niet en zelf uitvinden kan veel tijd kosten. Tijd die de hardwerkende mkb'er met een buitenlandddroom niet altijd heeft.

Maar ik heb eerder gezien hoe snel het kan gaan. Zo'n tien jaar geleden werkte ik met hypotheekadviseurs. Hypotheekadviseurs waren stellig. “Digitalisering en online afsluiten van hypotheek gaan nooit gebeuren. Klanten willen alleen persoonlijk contact”, zeiden ze. En voilà. In 2024 gebruiken we allemaal DigiD om documenten te uploaden. Het hypotheekbedrag bereken je in een online tool. Aflossen of oversluiten gaat met de hypotheekapp. Een proces dat nog niet zo lang geleden drie maanden duurde, kan nu in één dag.

Dit werd mogelijk door de komst van digitale platformen die het voorheen stroperige, complexe hypotheekproces transparant, makkelijk en betrouwbaar maakten. Op NLinBusiness.com bieden we een platform waar je op een slimme

manier de perfecte match voor internationaal ondernemen vindt. Wat we nu al succesvol offline doen – matchen van ondernemers aan betrouwbare dienstverleners – maken we daarmee 24/7 digitaal beschikbaar. Stel je voor, een Nederlands bedrijf heeft een aanbesteding in het buitenland gewonnen. Het is een grote stap in deze nieuwe markt. Direct komen er vragen. Hoe regel ik het vervoer? Wat zegt de lokale wet over de logistiek? Zijn er voldoende potentiële klanten in dat land? Wie zijn mijn concurrenten en wat is hun marktaandeel? En welke betrouwbare dienstverleners kunnen helpen mijn succes daar te realiseren?

Door dit proces te digitaliseren wordt een nadeel – een lange, niet-transparante zoektocht – een voordeel. Slim, transparant en snel de juiste contacten vinden waarmee je verder kunt.

Uiteindelijk hebben we daar in Nederland allemaal baat bij. Deze verbetering versterkt immers ons internationaal concurrerend vermogen. De Nederlandse ondernemers die internationaal aan de slag willen gaan die ik spreek, zijn vol durf en doorzettingsvermogen. Ze hebben een droom en spotten kansen. Ze durven het aan en gaan het doen. Dat is nog altijd kenmerkend voor ons open en pionierende land. Doen en durf. Om internationaal concurrerend te blijven is het cruciaal om hier als ondernemer digitaal aan toe te voegen. Doen, durf, digitaal. Het is bij NLinbusiness.com onze filosofie en ons motto geworden. ■

Een proces dat nog niet zo lang geleden drie maanden duurde, kan nu in één dag

Interview met Hans Diels – deel 1

“GEOPOLITIEKE CONFLICTEN ZULLEN HANDEL STEEDS MEER VERSTOREN”

In zijn boek 'Markt onder vuur' beschrijft geopolitiek expert Hans Diels dat er de komende jaren steeds meer geopolitieke conflicten ontstaan, die het bedrijfsleven steeds vaker zullen raken.

Ook het mkb. In een gesprek legt hij uit waarom dit zo is en wat de gevolgen kunnen zijn.

“Dat bedrijven steeds vaker last zullen krijgen van geopolitieke disrupties komt vooral doordat we komen uit een periode van vergaande globalisering”, vertelt Hans Diels. “Tot circa 1990 beperkte globalisering zich tot de westerse wereld en enkele landen in Azië. Geopolitiek draaide tijdens de Koude Oorlog om militaire afschrikking, terwijl er nauwelijks economische relaties waren tussen het Westen en het Oostblok. Na de ineenstorting van de Sovjet-Unie werden in de jaren 90 niet alleen de Oostbloklanden, maar ook veel Aziatische, Latijns-Amerikaanse en Afrikaanse landen geïntegreerd in de westerse economie.”

Deze ontwikkeling zorgde ervoor dat westerse bedrijven in hun zoektocht naar economische efficiëntie konden gaan produceren waar dat het goedkoopst was en dat ze hun grondstoffen tegen de laagste prijzen konden inkopen, legt Diels uit. “De nieuwkomers op het wereldeconomische toneel werden voor het Westen ook steeds belangrijker als afzetmarkt. Dit maakte de productie- en handelsketens steeds complexer. Globalisering nam steeds verder toe, waardoor grenzen tussen landen niet meer van belang leken en geopolitieke conflicten van de radar verdwenen.

Er waren wel kleinere oorlogen maar die hadden geen gevolgen voor de internationale verhoudingen en wereldeconomie.”

Dit veranderde in 2008 met het uitbreken van de kredietcrisis in de Verenigde Staten (VS) en de Russische invasie in Georgië. Ook werd China steeds assertiever en kwamen er regionale grootmachten op, waaronder Turkije en India, die hun eigen rol opeisten in het internationale systeem. Diels: “Hierdoor ontstonden steeds meer geopolitieke conflicten tussen landen. Omdat de productie- en handelsketens ondertussen in hoge mate geglobaliseerd waren, verstoorden deze conflicten de stromen van goederen, mensen, data en geld tussen landen.”

Subtiel signaal

Vandaag de dag is volgens Diels bijna elk bedrijf direct of indirect geglobaliseerd, waardoor het getroffen kan worden door geopolitieke disrupties. “Het grote verschil met de tijd van de Koude Oorlog is dat landen voor het uitvechten van hun conflicten vooral economische wapens inzetten. Zoals importheffingen, het bevoordelen van de eigen industrie en de uitsluiting van landen van het internationale betalings-

verkeer. Vroeger gebeurde dit vooral door de Verenigde Naties, de VS en de Europese Unie, maar nu zie je dat ook Saoedi-Arabië, India en vele andere landen dergelijke sancties gebruiken. Bovendien zijn de sancties niet meer vooral gericht op ‘schurkenstaten’ als Iran of Noord-Korea, maar zijn ook westerse landen het doelwit. Hierdoor worden ook branches getroffen die zich niet snel zien als doelwit van geopolitieke conflicten. Zo kregen Nederlandse fruittelers na het uitbreken van de oorlog in Oekraïne al snel te maken met Russische sancties, waardoor hun export instortte.”

Naast formele economische sancties passen landen tegenwoordig ook andere maatregelen toe. Diels: “Vooral China doet dit, door zijn afzetmarkt en grondstoffenvorraden te gebruiken om andere landen op een subtiel manier onder druk te zetten als ze in de ogen van Beijing niet-correcte beslissingen nemen.” Als voorbeeld dat er vaak meer achter de Chinese maatregelen zit, geeft Diels het in juni 2024 ingestelde Chinese onderzoek naar het mogelijk dumpen van Europees varkensvlees op de Chinese markt. “De aanleiding hiervoor was de hogere importheffing op Chinese elektrische auto's. Maar met een mogelijke importheffing op juist varkensvlees geeft Beijing een subtiel signaal aan Nederland, een van de grootste exporteurs van dit product, dat het niet blij is dat Nederland de verkoop van geavanceerde chipmachines aan China verder beperkt door de Amerikaanse exportverboden na te volgen.”

Betrouwbaarheid versus kostprijs

Bij hun zoektocht naar economische efficiëntie moeten bedrijven de komende jaren steeds meer rekening houden met potentiële geopolitieke spanningen, zegt Diels. Die kunnen disrupties veroorzaken in hun supplychains, markttoegang en financiële stromen, is de stellige overtuiging van de expert. “Juist die laatste worden steeds vaker als wapen gebruikt. Zo merken bedrijven die nog zaken mogen doen met Rusland dat hun klanten ze niet meer kunnen betalen, omdat

banken niet meer willen samenwerken met Russische banken.”

Hij vervolgt: “Omdat betrouwbaarheid steeds belangrijker wordt dan alleen een lage kostprijs, voorzie ik dat bedrijven hun ketens gaan verleggen. Vooral door dichterbij huis te produceren in Oost-Europa en Noord-Afrika waar de kosten relatief laag zijn. Ook voor Europese bedrijven biedt deze

“Financiële stromen worden steeds vaker als wapen gebruikt”

de-risking van China, en op langere termijn misschien ook van de VS, kansen. Want als betrouwbaarheid belangrijker wordt dan de kostprijs, verbetert dat hun concurrentiepositie. Om het concurrentievermogen van duurzame bedrijven te verbeteren om zo de transitie naar klimaatneutraliteit te versnellen, kwam de Europese Commissie in 2023 overigens met het Green Deal Industrial Plan. Anderzijds gebeurt in China en de VS hetzelfde, doordat ook daar lokale bedrijven meer bevoordeeld worden, zoals met de Amerikaanse Inflation Reduction Act.” In deze regionalisering ziet Diels een risico voor sommige Nederlandse fabrikanten. “Dit zijn vaak kleine bedrijven die de top van een bepaalde nichemarkt vormen, en onderdeel zijn van een mondiale keten waardoor ze sterk afhankelijk zijn van export. Als hun handelsketen minder mondiaal wordt, creëert dat grote uitdagingen omdat ze die grote schaal nodig hebben om succesvol te zijn.”

Deel 2 van het interview met Hans Diels verschijnt in de Globe van oktober. Hij vertelt dan hoe bedrijven het best kunnen omgaan met toekomstige geopolitieke conflicten. ●



Hans Diels studeerde politieke wetenschappen, internationale betrekkingen en economie. Hij is toekomstdenker en expert Geopolitiek bij het Vlaamse ondernemersplatform ETION.

272 pagina's, paperback,
Van Duuren Media
ISBN 9789401499545



Thomas van Kuilenburg (links) en Jeroen Pop zijn advocaten bij AKD Benelux Lawyers.

Bedrijf overnemen of samenwerken?

GROEIEN OVER DE GRENS

Als onderdeel van een internationale groeistrategie kunnen bedrijven besluiten om een onderneming in het buitenland over te nemen. Maar wegen de voordelen van een overname wel op tegen de nadelen en wat zijn de alternatieven?

Om (snel) internationale groei te realiseren kan een bedrijf overwegen een onderneming in het buitenland over te nemen. Er is tenslotte al een bestaande business die omzet genereert. Ook is er al een vestiging, zijn er leveranciers en afnemers, is er personeel en een positie in de markt. Door middel van een overname kan de nieuwe markt meestal snel betreden worden.

In plaats van een overname is het ook mogelijk een nieuwe vennootschap of vestiging in het betreffende land op te richten. Maar bij onbekendheid met de lokale markt, gebruiken en wet- en regelgeving ligt deze keuze minder voor de hand. Een alternatief is een samenwerking met een lokale distributeur of handelsagent. Hoewel de optimale keuze steeds sterk afhankelijk is van de concrete omstandigheden, zijn er vanuit juridisch perspectief enkele zaken die altijd van belang zijn.

Geen garantie

Voorafgaand aan een overname is het bijvoorbeeld nodig onderzoek te doen naar de business van de potentiële overnamekandidaat. Dit boekenonderzoek wordt ook wel aangeduid als due diligence-onderzoek en bestaat doorgaans uit een financieel, fiscaal, commercieel en juridisch gedeelte. De uitkomsten van dit onderzoek vormen een belangrijke basis voor het bepalen van de waarde van de onderneming (de koopprijs) en bepalen de voorwaarden voor de mogelijke overname. Tijdens het onderzoek moet ook worden bekeken welke commerciële afspraken de onderneming heeft gemaakt met klanten en op basis waarvan de omzet wordt gereali-

seerd. Ongeacht de uitkomst resulteert een dergelijk overnametraject vaak in nieuwe inzichten en kennis van de markt. Het is belangrijk voor ogen te houden dat er in principe geen garantie bestaat dat de omzet na de overname onveranderd blijft, of zelfs groeit. Wel is het mogelijk met de verkoper afspraken te maken die gekoppeld zijn aan de omzet na de overname. De hoogte van de koopprijs van de onderneming kun je bijvoorbeeld deels afhankelijk stellen van de toekomstige resultaten. Ook kun je als koper afspreken dat de ver-

“Er bestaat geen garantie dat de omzet na de overname onveranderd blijft, of zelfs groeit”

koper gedurende een bepaalde periode niet mag concurreren met de onderneming die hij net heeft verkocht, of het personeel daarvan in dienst neemt. Afhankelijk van de juridische vorm van de overname, worden ook alle rechten en verplichtingen uit het verleden overgenomen. Dit kan er in de praktijk toe leiden dat de kopende

partij onbedoeld wordt geconfronteerd met een verplichting of claim. Een voorbeeld hiervan is een aanspraak van een leverancier of werknemer, die tijdens het due diligence-onderzoek niet aan het licht gekomen is.

Distributeur of handelsagent

De samenwerking met een lokale distributeur of handelsagent kan een goed alternatief vormen voor een overname. Zowel een distributeur als een handelsagent hebben doorgaans kennis van de lokale markt en beschikken over relaties met klanten en potentiële klanten. Daarnaast geldt dat beide een (financieel) belang hebben om de samenwerking tot een succes te maken. Bij de keuze tussen de vorm van distributie of agentuur is de mate waarin men controle wil houden over de verkoopwijze van de producten een belangrijk criterium. Een distributeur koopt de producten van de leverancier in en verkoopt die – voor eigen rekening en risico – door. Daarbij mag de distributeur in beginsel zelf bepalen voor welke prijs hij de producten aan zijn klanten verkoopt. Op basis van het mededingingsrecht

is het in beperkte mate toegestaan hier als leverancier voorwaarden aan te verbinden. Voor het overige zijn de leverancier en distributeur in grote mate vrij om afspraken te maken en deze vast te leggen in een distributieovereenkomst. Hierbij is het belangrijk weloverwogen te kiezen voor een bepaald rechtsstelsel (van een bepaald land) dat van

ducten aan de klanten worden verkocht en onder welke voorwaarden. In de Europese Unie geniet de handelsagent wettelijke bescherming door de Europese richtlijn zelfstandige handelsagenten. Hierin is onder meer bepaald dat de handelsagent in geval van een beëindiging van de overeenkomst aanspraak kan maken op een vergoeding

“Bij het opstellen van de distributieovereenkomst is het belangrijk weloverwogen te kiezen voor een bepaald rechtsstelsel”

toepassing is op de overeenkomst. Een handelsagent bemiddelt bij de verkoop van producten van de leverancier aan klanten, in ruil voor een commissie. De leverancier kan bepalen voor welke prijs de pro-

voor het klantenbestand, mits aan voorwaarden wordt voldaan. Deze vergoeding heet ook wel een goodwillvergoeding. Het is niet toegestaan om afwijkende afspraken over die vergoeding in het nadeel van een handelsagent te maken.

Hulp inschakelen

Bedenk bij een internationale groeistrategie goed in hoeverre het gewenst is controle te houden over zaken zoals prijzen en verkoopvoorwaarden. Een overname zorgt voor een vliegende start, maar gaat gepaard met een forse investering. Een samenwerking met een distributeur of handelsagent kan een goed alternatief zijn. De hoogte van de investering en de risico's zijn bij een dergelijke samenwerking beperkter, maar dat geldt ook voor de opbrengst wanneer de samenwerking succesvol blijkt te zijn. Om risico's zoveel mogelijk te beperken, is het bij uitbreiding naar het buitenland aan te bevelen hier al in een vroeg stadium lokale advocaten en/of adviseurs bij te betrekken. Bij dergelijke processen en afwegingen is deskundige begeleiding immers essentieel. ■



September

Di 10

Documenten bij export
Cursus • Zoetermeer

Deze cursus geeft inzicht in de (elektronische) papierwinkel van export. Je leert douane-, oorsprongs- en transportdocumenten correct toe te passen, in te vullen en af te wikkelen. De cursus is geschikt voor medewerkers die zelf exportdocumenten opmaken of dit uitbesteden.

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

Vr 27

Betekenisvolle stakeholdersdialog in (internationale) ketens
Training • Zoetermeer
Gratis voor leden

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 exportproces 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. Na afloop 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

Exportfinanciering
Workshop • Zoetermeer
Gratis voor leden

Do 03

ICC Incoterms® 2020
Workshop • Zoetermeer

Wo 09

ICC Incoterms® 2020
Masterclass • Zoetermeer

Ma 14

Indeling in het douanetarief
Workshop • Zoetermeer

Goederencodes zijn niet alleen de basis voor het bepalen van de hoogte van invoerrechten en accijns, maar ook voor andere zaken. Zoals restitutie, strategische goederen en in sommige gevallen het bepalen van de oorsprong van producten. Tijdens deze workshop kun je vragen stellen over het indelen van je eigen producten. Zo voorkom je een onjuiste indeling die kan leiden tot vertragingen, boetes, het intrekken van een vergunning en/of ontevreden klanten.

Do 17

Verdieping in btw en internationaal ondernemen
Workshop • Zoetermeer

Di 29

Letters of Credit
Workshop • Utrecht

Do 31

Internationaal betalingsverkeer en risicomanagement
Workshop • Utrecht

November

Di 05

Dag van de Declarant
Evenement • Van der Valk Hotel, Veenendaal

Wo 06

Nationaal Export Event
Evenement • DeFabrique, Utrecht

Ma 11

Export van A t/m Z
Cursus • Utrecht

Di 19

Certificaten van oorsprong
Workshop • Utrecht

Do 21

Export control en sanctiebeleid
Workshop • Utrecht

Ma 25

Documenten bij export
Cursus • Eindhoven

Ma 25

Letters of Credit
Masterclass • Zoetermeer

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.



Foto: Koen Meershoek

Nationaal Export Event

6 november • Utrecht



Hét jaarlijkse evenement voor exporterend Nederland vindt dit jaar plaats in DeFabrique.

ICC Incoterms® 2020

Na afloop van deze cursus beheers je de basiskennis en ben je in staat om voor iedere transactie de juiste Incoterms®-regel te kiezen.

"De cursus was begrijpelijk en heeft ons doen inzien dat wij tot voor kort exporteerden op basis van verkeerde Incoterms®-regels. In plaats van zoveel mogelijk op basis van Ex Works te verzenden, zonder stil te staan bij de risico's daarvan, hebben wij ons systeem aangepast en werken we nu met Free Carrier en Delivered at Place. Bovendien leuke discussies gevoerd en goede contacten opgedaan. Deze workshop is een must voor wie in de export werkt en zeker voor degenen die daarin net beginnen."



Rene van Poelje

international salesmanager bij Thermo-Electra in Pijnacker

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.



Head of Corporate Affairs Wilco Heiwegen:
“Vaak kun je zien aankomen welke kant het op gaat met regelgeving”

Tekst Gerben J. Sas
Beeld Ivo van der Bent

Bij AS Watson zit duurzaamheid overal ingebakken

“COMPLIANCE NAAR HOGER PLAN TILLEN”

Veel mkb-ondernemers weten zich geen raad met alle nieuwe Europese wet- en regelgeving. Hoe kun je op tijd aan al die wetten voldoen? Retailketen AS Watson Health & Beauty Benelux verduurzaamt stap voor stap zijn producten en bedrijfsprocessen om compliant te zijn.

Wilco Heiwegen is ruim een jaar geleden begonnen bij AS Watson Health & Beauty Benelux (hierna AS Watson) in Renswoude om daar als head of Corporate Affairs een team op te richten. AS Watson Benelux is bekend van formules als Kruidvat en Trekpleister en onderdeel van de AS Watson Group. Dit is 's werelds grootste internationale health & beautyretailer, actief in 28 markten. De AS Watson Group is weer onderdeel van de multinational CK Hutchison Holdings Limited. Regelgeving is het centrale woord waarmee Heiwegen zich met zijn team bezighoudt. “De hoofdreden om Corporate Affairs op te richten was om ons compliancebeleid naar een hoger plan te tillen. Signaleren, borgen en voldoen aan alle wet- en regelgeving is dan ook een van onze belangrijkste thema's. De andere pijlers zijn duurzaamheid en public affairs. Bij dit alles zijn we continu bezig met stakeholdermanagement. Hierdoor hebben we binnen de organisatie een onafhankelijke rol. We monitoren alle zaken en als het nodig is, kunnen we die laten escaleren via een onafhankelijke lijn naar de CEO Benelux.”

Heiwegen vindt het een mooie uitdaging een afdeling Corporate Affairs te mogen opzetten. “Als bedrijf vooruitkijken wat erop je afkomt, vind ik een heel interessante dynamiek. Wat zijn de maatschappelijk en politieke trends, en hoe zullen die zich doorvertalen in regelgeving? Vaak kun je zien aankomen welke kant het daarmee op gaat. Hoe kun je daar als bedrijf op anticiperen? Wat ik ook heel leuk vind bij AS Watson is dat compliance in de hele organisatie heel serieus wordt genomen. Dat zorgt voor een heel goede samenwerking met ons team en maakt het werken aan onze doelen een stuk makkelijker.”

Duurzaamheid en compliance

Duurzaamheid zit al decennia ingebakken bij AS Watson. “Hoewel wij het niet altijd van de daken schreeuwen, heb ik nog nooit meegeemaakt dat het in een organisatie zoveel over duurzaamheid gaat als bij ons. Ook in de boardroom is het misschien wel het onderwerp dat het meest besproken wordt. Die intrinsieke motivatie bij bijna alle collega's is heel mooi om te zien. Vanuit allerlei teams



krijgen we heel veel ideeën voor verduurzaming. Zelf je steentje willen bijdragen aan mens en milieu is iets van deze tijd, dat wij vanuit ons team koesteren en stimuleren." Voor compliance heeft Heiwegen met zijn team meer een monitorende rol. "De andere teams zijn er zelf verantwoordelijk voor dat ze voldoen aan wet- en regelgeving. Wij letten erop dat zaken geborgd zijn. Qua werkcultuur en mindset zit dat bij ons allemaal goed. Zeker omdat in bijna ieder team iemand zich bezighoudt met compliance, die

niet alles tegelijk kunt doen, is dat essentieel voor succes op de lange termijn."

Groot verschil

De duurzaamheidsstrategie van AS Watson is om steeds kleine stappen te zetten, die met het assortiment van meer dan tienduizenden producten voor een groot verschil zorgen. "Dit kan door een verpakking van een veelverkocht product te verduurzamen", geeft Heiwegen als voorbeeld. "Dat heeft gelijk een flinke, positieve impact. Alles

duurzaam mogelijk te laten produceren. Hiervoor kijken we goed naar de grondstoffen, verpakkingen en het transport. Een voorbeeld van een kleine stap met een grote impact is dat we begin dit jaar voor het schepsnoep bij Kruidvat de klassieke, doorzichtige plastic zakjes hebben vervangen door papieren zakjes. Doelstelling voor health- en beautyproducten is dat we 100 procent FSC-mix gebruiken, we zitten inmiddels op 97 procent. Verder hebben we voor ons eigenmerkassortiment harde eisen voor ingrediënten als palmolie, cacao en microplastics en voor verpakkingen en productie."

Vijf inkoopcriteria

Ook met zijn leveranciers van A-merken werkt AS Watson continu aan verduurzaming. "Dit doen we onder andere middels vijf inkoopcriteria die betrekking hebben op de hele levensduur van een product. Bij iedere productinnovatie verwachten we dat leveranciers stappen zetten op deze *green five*", legt Heiwegen uit. "Hiermee willen we leveranciers stimuleren en motiveren. Zoals de CO₂-voetafdruk van het product omlaag brengen. Verder willen we dat er minder of duurzamer verpakkingsmateriaal wordt gebruikt. Ook etiketten en labels kunnen worden verduurzaamd. Een harde eis is dat het product vrij is van microplastics. Tot slot kunnen er stappen gezet worden op de end-of-lifebestemming.

Over deze zaken dagen we onze leveranciers uit na te denken. Daarbij willen we natuurlijk meedenken."

Gelukkig is dit iets wat de meeste leveranciers zelf ook willen, is Heiwegens ervaring. "Waar we vroeger nog weleens aan het thema duurzaamheid moesten trekken, zie je nu dat iedereen van goede wil is om daaraan te werken. Wat het ons gemakkelijker maakt is dat onze voornaamste leveranciers bedrijven in de Europese Unie zijn, die zelf ook aan alle duurzaamheidswetgeving moeten voldoen."

Steeds complexer

Volgens Heiwegen is er een duidelijke trend dat Europese wet- en regelgeving steeds complexer wordt. De EUDR, de ontbossingsverordening die eind 2024 in werking treedt, is daar volgens hem een voorbeeld van. "De positieve intentie en het doel daarvan juichen wij toe. Maar hoe kun je al die afspraken op een werkbare manier implementeren zonder daarvoor een heel bataljon van nieuwe mensen te moeten inzetten? Dat is een grote uitdaging, die reuring in organisaties oplevert. Vooral omdat de EUDR nogal wat open eindjes heeft. Maar je kunt niet wachten tot alles duidelijk is. Omdat wij alvast een systeem willen opbouwen om aan de EUDR te voldoen, hebben we al in 2023 een projectgroep opgericht. Daarin werken zo'n vijftien collega's van alle vakgebieden uit

de hele Benelux samen. Iedere maand komen we samen om te kijken hoe de EUDR hun processen en team raakt."

De meeste leveranciers van AS Watson zijn al bezig met de EUDR. "Maar ook die worstelen ermee om de nieuwe wet- en regelgeving werkbaar te maken. Bij kleine leveranciers die minder fte's op compliance hebben, merken we dat ze nog niet altijd op de hoogte zijn van wat ze moeten gaan doen. Ze wachten dan nog even af. Dat is voor ons best een zorg, want als hun producten niet voldoen aan de eisen van de ontbossingsverordening, mogen wij die producten niet verkopen. Daarom moedigen wij kleine leveranciers aan snel aan de EUDR te gaan werken, hoe ingewikkeld het ook is. Natuurlijk willen we daarvoor meedenken."

Niet wachten

De grote valkuil bij alle Europese wetgeving voor internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen is wachten totdat alles helder is. "Want dan ben je te laat", zegt Heiwegen stellig. "Weet wat de trends zijn en welke kant die op gaan. Want met de Green Deal heeft de EU heel duidelijk kaders neergezet. Hierdoor is het te verwachten dat Brussel de teugels de komende jaren verder aanhaalt om Europa tegen 2050 klimaatneutraal te maken. Kijk wat je zelf kunt doen in de aanloop daarnaartoe. Analyseer hier-

voor de risico's voor mens en milieu in je eigen keten, en bedenk hoe je die kunt minimaliseren. Niet alleen omdat het moet, maar ook omdat je het zelf belangrijk vindt." Certificering is hierbij volgens Heiwegen een goed en laagdrempelig hulpmiddel om compliant te worden. "Door je aan te sluiten bij collectieven vergroot je je impact. Wij geloven daar echt in en willen voor al onze grondstoffen een certificering hebben. Zo zijn we onder meer aangesloten bij FSC voor hout, bij Rainforest Alliance voor cacao en bij het Better Cotton Initiative. Deze organisaties weten beter wat er in sommige productielanden speelt en stellen een bepaalde minimumstandaard, die een basisniveau waarborgt. Dat kun je gewoon niet allemaal zelf doen." 🍌

"Als hun producten niet voldoen aan de EUDR, mogen wij die niet verkopen"

voor ons het aanspreekpunt is. Wat heel goed werkt, is dat wij vanuit ons team regelmatig bij de andere teams aanschuiven om zaken te bespreken. Een dialoog over compliance, en ook duurzaamheid, is heel waardevol", tipt Heiwegen. "Niet alleen om te weten wat er speelt, maar vooral om collega's te adviseren en te ondersteunen. Want goed omgaan met al die wetten en regels lukt alleen als je het samen doet. Focus ook eerst op de grote risico's en zaken die beter kunnen en moeten. Omdat je nu eenmaal

begint bij onze missie in de Benelux: je gezond, mooi en goed voelen bereikbaar maken voor iedereen. Dat kan alleen op een planeet die leefbaar is. De verantwoordelijkheid die wij daarvoor voelen is stevig verankerd in onze strategie. Daarom willen we dat onze producten een positieve impact op mens en milieu hebben."

Hij vervolgt: "Omdat circa 40 procent van ons assortiment uit eigen merken bestaat, zoals die van Trekpleister of Kruidvat, is het onze eigen verantwoordelijkheid die producten zo

Tradecompliance is een relatief nieuw vakgebied dat gaat over het voldoen aan wetten, regels en normen van de internationale handel. Doordat wet- en regelgeving



steeds verandert, vraagt dit continu aandacht. In ons kennisdossier vind je artikelen, tools en praktisch toepasbare tips.

WORKSHOP EXPORTFINANCIERING

evofenedex
kennisknooppunt handel & logistiek

Vind jij het als mkb-ondernemer ook steeds lastiger om financiering te krijgen voor je exportactiviteiten? Samen met deskundigen van kredietverzekeraar Atradius, Invest International en RVO organiseren we hiervoor de gratis workshop Exportfinanciering. Op **3 oktober** krijg je in **Zoetermeer** inzicht in het financieringslandschap, inclusief alternatieve financieringsmogelijkheden boven op de bestaande mogelijkheden van je huisbank.

De sprekers vertellen wat er komt kijken bij het voorbereiden van een kredietaanvraag en welke informatie kredietverstrekkers van je verwachten. Hierdoor ben je beter voorbereid om jouw exportactiviteiten een stevige boost te geven. Bovendien ontmoet je waardevolle partners die je verder kunnen helpen.

Meer informatie en aanmelden:
evofenedex.nl/workshop-exportfinanciering

Buitenlandse belevenissen

Tekst: Gerben J. Sas
Beeld: Tribus Group

“WIJ EXPORTEREN VEILIGHEID”

Tribus Group ontwikkelt mobiliteitsproducten voor veilig vervoer van (rolstoel)passagiers. Het bedrijf bouwt zelf M1-voertuigen om, voornamelijk voor de Nederlandse markt. Bas Verboord, salesmanager Export, reist vaak naar Duitsland, de grootste markt voor hun ombouwkits. Tribus wil daar ook in het openbaar vervoer groeien.

Wat exporteren jullie?

“Naast ov-bussen, die we zelf ombouwen voor vervoerders, hebben wij producten ontwikkeld voor de aanpassing van voertuigen in het Nederlandse openbaar vervoer (ov). Al snel zagen we dat onze innovatieve vloeren met vastzetsystemen en stoelen, het TriflexAIR vloer- en stoelsysteem, ook in andere landen populair waren. Sinds 2014 netwerken we internationaal om markten te verkennen en lokale partners te vinden. Samen met deze partners maken we M1-voertuigen geschikt voor (rolstoel)passagiers. We leveren nu ook aangepaste rolstoelbussen en lagevloerbussen, de Civitas Economy, aan buitenlandse openbaarvervoerbedrijven.”

Wat is jouw rol daarbij?

“Ik bouw en onderhoud relaties met partners

in ongeveer 35 landen waaraan wij de ombouwkits leveren. Hierbij zijn Duitsland en Frankrijk onze grootste markten, gevolgd door Spanje, Italië, België en Luxemburg. De ombouwkits bestaan onder andere uit de vloer- en stoelsystemen. De TriflexAIR-stoelen zijn opklapbaar om ruimte te maken voor rolstoelen. Dit maakt voertuigen multifunctioneel, geschikt voor zowel rolstoel- als zittende passagiers. TriflexAIR wordt steeds belangrijker voor onze export. Buiten Europa hebben we klanten in Australië, Azië en sinds kort in Noord-Amerika. Onze ov-bussen verkopen we in België en vooral in Duitsland. Mijn collega Norbert Storm [op de foto's de man met bril, red.] is verantwoordelijk voor de openbaarvervoerbedrijven en commerciële vervoerders in Duitsland.”

Waarom biedt Duitsland zoveel kansen?

“In Duitsland biedt de opkomst van de *bürgerbusvereine* [burgerbusverenigingen, red.] veel kansen. Die werken met vergelijkbare vervoerssystemen als de Nederlandse buurtbussen, waarvoor onze producten geschikt zijn. Onze uitdaging is hoe we onze sales in de komende jaren willen organiseren. Want wij werken zowel met lokale ombouwbedrijven als direct met openbaarvervoerbedrijven, wat om twee verschillende benaderingen vraagt. We onderzoeken momenteel of we zelf blijven leveren, met distributeurs gaan werken of een eigen vestiging openen. Dit laatste kan bij aanbestedingen voordelig zijn, aangezien de eisen per deelstaat verschillen.”

Tribus Group

Opgericht in: 1998

Hoofdkantoor: Utrecht

Aantal werknemers: circa 60

[Tribus-group.com](https://tribus-group.com)



Elmar Otten is senior beleidsadviseur Internationaal Ondernemen bij evofenedex.

Tekst: Elmar Otten Beeld: Getty Images

2024

Impact op handel

SUPERVERKIEZINGSJAAR

In 2024 mogen zo'n 3,7 miljard mensen in 70 landen naar de stembus – meer dan de helft van de wereldbevolking. Wat betekent dit voor de internationale handel?

Nooit eerder hebben zoveel mensen in één jaar mogen stemmen. Onder meer in Nederland, Frankrijk, Groot-Brittannië, India en Taiwan zijn al landelijke verkiezingen geweest. Ook de Europese verkiezingen zijn achter de rug. In november mogen de Amerikanen nog naar het stembokje. Met zoveel verkiezingen kan de wereldorde verder verschuiven en dat kan gevolgen hebben voor internationale handel.

Nederland

In ons eigen land hebben PVV, VVD, NSC en BBB inmiddels een regering geformeerd. evofenedex heeft al voor de verkiezingen met PVV en BBB over internationale handel gesproken, wat terug te zien is in het hoofdlijnenakkoord. De coalitie noemt daarin expliciet het belang van export voor het verdienvermogen van Nederland en relateert dit ook aan een goed vestigingsklimaat en een goede concurrentiepositie. De regeringspartijen willen zich specifiek hardmaken om export voor mkb-bedrijven te vergemakkelijken en inzetten op handelsverdragen om onze welvaart te behouden. Hierbij hanteert de coalitie wel het principe dat wat in Nederland niet gemaakt mag worden, ook niet geïmporteerd mag worden. Dat maakt het voor derde landen minder aantrekkelijk om met Nederland (of eigenlijk de EU, die hierover gaat) handelsverdragen te sluiten. Het dempende effect van regeldruk op de concurrentiekracht van het bedrijfsleven is eveneens een groot thema voor PVV, VVD, NSC en BBB. De partijen willen het Adviescollege Toetsing Regeldruk nauwer betrekken bij het bedenken van beleid en wetgeving. Ze willen geen nieuwe 'nationale koppen' op Europees beleid en waar mogelijk bestaande koppen schrappen, iets waar evofenedex in beginsel ook voor is. Niet genoemd in het hoofdlijnenakkoord is internationaal

maatschappelijk verantwoord ondernemen (IMVO). Dat is zonde, want duurzaam ondernemen is op de lange termijn juist essentieel voor de continuïteit van het bedrijfsleven. Bovendien zijn Nederlandse ondernemers al volop bezig om Europese duurzaamheidswetten in hun beleid te verankeren.

Europese Unie

Tussen 6 en 9 juni konden de inwoners van alle EU-landen naar het stemlokaal voor de Europees Parlementsverkiezing. Rechtse partijen wisten winst te boeken, maar minder dan vooraf ingeschat. De Europese Volkspartij (waar het CDA, BBB en NSC onderdeel van uitmaken) is de grootste politieke familie gebleven en kan in principe over links samen blijven werken.

Concurrentiekracht staat de komende jaren hoog op de politieke agenda

Toch zal de uitslag van grote invloed zijn op de koers die Europa inzet. De Europese Raad, die bestaat uit de regeringsleiders en staatshoofden van de 27 lidstaten, had hier al voor de verkiezingen in zijn strategische agenda voor de periode 2024-2029 op voorgesorteerd. Een van de taken van de Raad is om de politieke beleidslijnen en prioriteiten van de EU te bepalen.

Voor ondernemers springen drie doelstellingen van de Raad eruit. De eerste is de groene en digitale transitie die Europa duurzamer en minder afhankelijk moet maken van andere landen. Strategische autonomie en het verhogen van de veerkracht van het bedrijfsleven zijn essentieel voor de 'economische veiligheid' van de EU. De Raad ziet circulair ondernemen als een van de wegen om minder afhankelijk te worden van de import van kritische grondstoffen en onderdelen. Op nummer twee staat het werken aan een ondernemersvriendelijke omgeving, met veel nadruk op het verminderen van regeldruk en het gelijktrekken van het speelveld. Dit past perfect bij het laatste doel, het 'afronden' van de Europese interne markt en werken aan Europese concurrentiekracht. Deze lijst sluit vrijwel naadloos aan bij de lobbyinzet van evofenedex in Europa. Die rust

op drie pijlers: versterken van de interne markt, duurzame en efficiënte handel en brede welvaart, en efficiënte en duurzame logistiek en digitale transitie. Er zijn dus volop kansen om de lobbydoelen van evofenedex dichterbij te brengen.

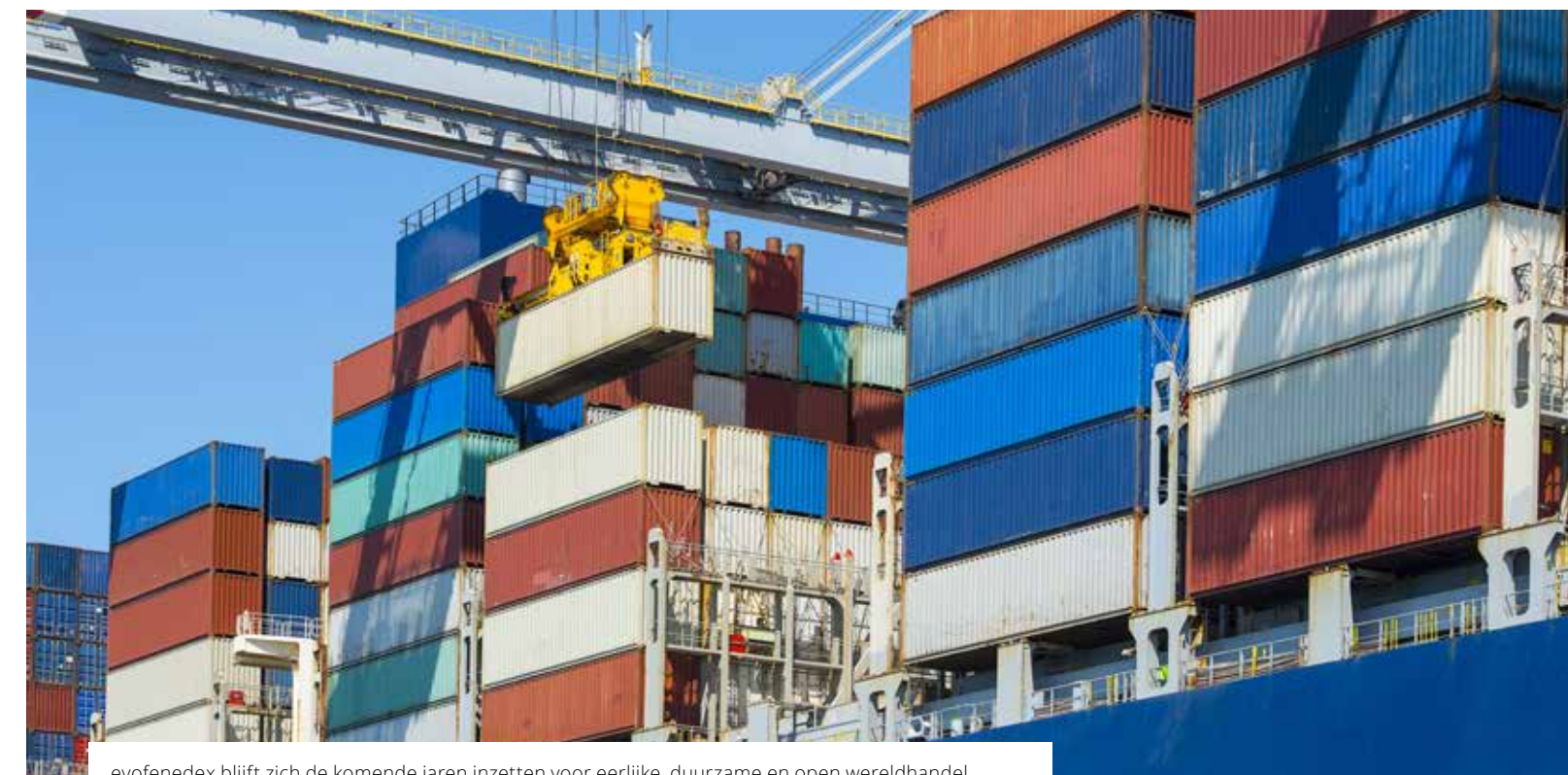
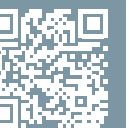
Geopolitiek en protectionisme

Met het internationaal ondernemingsklimaat prominent op de agenda in zowel Nederland als Europa lijkt er geen wolkje aan de lucht. Dat is helaas niet zo. De politieke agenda is voor een belangrijk deel een reactie op geopolitieke ontwikkelingen in de wereld, waarin de grote machtsblokken Verenigde Staten en China hun handelsafhankelijkheden proberen te beperken en sleuteltechnologieën naar zich willen toetrekken. Industriepolitiek is terug, ook in Europa. Bedrijven die belangrijk zijn voor de Europese autonomie krijgen een zetje

in de rug om te innoveren, te digitaliseren en te vergroenen.

Die inhaalslag is nodig en gezond, maar industriepolitiek mag niet doorslaan in een situatie waarbij landen elkaar vooral zien als concurrenten in plaats van handelspartners. Het belangrijkste doel van evofenedex voor de komende jaren blijft dan ook om een over dosis protectionisme te voorkomen en zich hard te maken voor eerlijke, duurzame en open wereldhandel. ▾

Meer over de doelen van evofenedex voor de komende jaren is te lezen via



evofenedex blijft zich de komende jaren inzetten voor eerlijke, duurzame en open wereldhandel.

Kansen voor Nederlandse bedrijven



INDIA: HET LAND VAN DE GROTE GETALLEN

India is een subcontinent met bijna 1,5 miljard inwoners. Er is dus een enorme markt beschikbaar, maar het kost tijd om deze goed te leren kennen. “Goede relaties opbouwen is belangrijk, en wij kunnen daarbij helpen”, vertelt Marisa Gerards, de Nederlandse ambassadeur in India.

Wat maakt India aantrekkelijk voor Nederlandse ondernemers?

“India is het land van de grote getallen. Het is een subcontinent waar ongeveer 20 procent van de wereldbevolking woont, met een markt van bijna 1,5 miljard mensen. 600 miljoen daarvan behoren tot de middenklasse. Dit is de markt waar het gaat gebeuren. Het is de vijfde economie van de wereld en heeft met 7,5 procent de hoogste economische groei. De vijf grootste steden in India hebben ieder een inwonertal minimaal gelijk aan dat van Nederland en zijn een markt op zich.”

Welke sectoren in India bieden kansen?

“Nederland heeft met de zevende plaats in de Global Innovation Index veel te bieden. In alle sectoren waar Nederland actief samenwerkt met India is onze innovatieve slagkracht belangrijk voor succes. In India bestaat daarom grote interesse voor ons bedrijfsleven. Dat zien we in verschillende sectoren, zoals landbouw, water, energie en havens en logistiek.

Medtech is een opkomende sector. Met een toenemende welvaart zullen steeds meer mensen eisen stellen aan de kwaliteit van de gezondheidszorg. De uitgaven stijgen hard en dat betekent voor de Nederlandse med-

techsector grote kansen. Een andere groei-markt is ‘energietransitie’. India zet in op vergroening van de economie als speerpunt van het regeringsbeleid. De ambassade werkt intensief samen met India, organiseert seminars, begeleidt bezoeken en verbindt netwerken. Er is vanuit Nederland veel interesse om de kansen nader te onderzoeken, waarbij groene waterstof een belangrijke prioriteit is. Nederland onderzoekt de kansen voor het opzetten van een IND-NL-corridor, waarbij de haven van Rotterdam natuurlijk van grote waarde is. Voor Nederlandse bedrijven liggen ook hier kansen.”

Wat moeten ondernemers weten over India?

“India is groot, divers en complex. Er zijn 27 deelstaten met ieder hun eigen taal en cultuur. Deelstaten beschikken bovendien over belangrijke, eigenstandige bevoegdheden op gebied van wet- en regelgeving. Het is daarom moeilijk één advies te geven voor het hele land. Per deelstaat zijn er belangrijke verschillen. Ondernemers moeten in ieder geval rekening houden met een stevige bureaucratie. En het is van groot belang om te realiseren dat India sterk relatie-georiënteerd is.

Ondernemers moeten geduld hebben en investeren in goede relaties. Samenwerken met een betrouwbare Indiase partner die de lokale structuren en hiërarchie goed kent, is de basis voor zakelijk succes.”

Wat kan de ambassade in New Delhi betekenen voor ondernemers?

“Naast de Nederlandse ambassade zijn er twee consulaten-generaal in Bangalore en Mumbai, twee Netherlands Business Support Offices in Ahmedabad en Hyderabad, en drie honorair consuls in Kolkata, Lucknow en Chennai. Alles bij elkaar staan er zo’n vijftig collega’s in ons Economisch Netwerk India (ENI) klaar om ondernemers te ondersteunen. We hebben een groot relatienetwerk, tot op het hoogste niveau, en we volgen de ontwikkelingen in India en brengen kansen in kaart. Ons team organiseert, vaak in samenwerking met Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, innovatie- en handelsmissies. We maken bezoekersprogramma’s met matchmakinggesprekken, zorgen voor de logistiek en regelen contacten met de regionale en centrale overheid, en met universiteiten en onderzoeksinstituten. Dat scheelt ondernemers een hoop werk. Voor de bedrijven die al vaste voet aan de grond hebben in India hebben wij met het land het Fast Track Mechanism opgezet, waar

investeringsproblemen op hoog niveau worden besproken. Doorgaans lukt het om met oplossingen te komen.”

Welke Nederlandse bedrijven zijn actief in India?

“Het Nederlandse multinationale bedrijfsleven is vaak al heel lang aanwezig in India en heeft een uitstekende reputatie. Zoals Philips, AkzoNobel, NXP, KLM, DSM en IHC Merwede. Ook voor het midden- en kleinbedrijf zijn er mooie succesverhalen. Een goed voorbeeld is Paques, dat apparatuur en installaties maakt

om industrieel afvalwater te zuiveren. Het bedrijf begon in Tamil Nadu, maar bedient nu vanuit India heel Zuidoost-Azië. Een ander voorbeeld is Resqtec, dat reddingsgereedschappen en -systemen maakt voor bijvoorbeeld luchthavens en gespecialiseerde rampenteams. Het bedrijf was al buiten India actief en heeft onze hulp ingeschakeld om

ook vaste voet op de Indiase markt te krijgen. We hebben ze ondersteund, onder andere via onze contacten bij het ministerie van Luchtvaart. Inmiddels heeft het bedrijf contracten getekend met verschillende private en publieke luchthavens.”

Waar moeten ondernemers nog meer rekening mee houden?

“De Indiase markt is zeer prijzensensitief, de kostprijs van producten luistert heel nauw. Vaak is het beter om de productie in India zelf op te zetten. Loonkosten zijn daar doorgaans

lager. Bovendien heeft de Indiase overheid aantrekkelijke subsidies onder het programma Make in India. Eenmaal actief op de Indiase markt zien we dat de ondernemers snel opschalen en marktaandeel winnen.”

Hoe ziet u de toekomst voor Nederlandse ondernemers in India?

“India is op weg om een economische grootmacht te worden; het timmert hard aan de weg. Ik verwacht dat het land over een paar jaar Duitsland en Japan voorbijstreeft en de derde economie ter wereld is. Er is in het land veel behoefte aan technologie, daar zie ik kansen voor Nederlandse bedrijven. Bijvoorbeeld op het gebied van plant- en diergenetica, medtech, bedekte teelt, waterzuivering en -management, semicon en groene waterstof. Nederland is een gewilde partner.”

“Ondernemers moeten geduld hebben en investeren in goede relaties”



De ambassadeur op werkbijeenkomst in India.

De economische afdeling van de ambassade in New Delhi is bereikbaar via Nde-aa@minbuza.nl en +31 247 247 247.



Marisa Gerards:

“De Indiase markt is zeer prijzensensitief”

GEEF JE COLLEGA'S EEN GRATIS ABONNEMENT



evofenedex
kennisknooppunt handel & logistiek

Er is wat veranderd. evofenedex heeft nu twee magazines voor haar leden: 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 zowel op

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

Ontvang je nu Globe en wil je ook Logisticx lezen? Meld je dan op onze website aan voor de digitale Logisticx. Ook Globe kun je daar digitaal lezen. Tip: wijs een collega die bezig is met logistiek op ons vernieuwde magazine Logisticx.

evofenedex.nl/onze-magazines

Tekst Willemijn Gwanmesia

INVESTEER IN GOEDE RELATIES MET STAKEHOLDERS

Willemijn Gwanmesia is projectmanager IMVO en Compliance bij evofenedex.



Ondernemers krijgen steeds meer te maken met nieuwe wet- en regelgeving om misstanden op het gebied van mens en milieu te voorkomen en aan te pakken. Een goede relatie met alle stakeholders is onmisbaar om compliant te zijn én is de sleutel tot een succesvolle aanpak.

Met het oog op compliancy is het belangrijk stakeholders te betrekken bij je onderneming via een dialoog. Stakeholders zijn individuen of groepen die (in)direct in hun belangen worden geraakt door de bedrijfsactiviteiten, of die invloed kunnen uitoefenen op het bedrijf. Er zijn interne en externe stakeholders. Denk bij de eerste groep aan werknemers en aandeelhouders. Voorbeelden van de tweede groep zijn werkenden in de keten en omwonenden rond productielocaties, maar ook 'stakeholders zonder stem' zoals het milieu, de natuur en toekomstige generaties. Meestal zijn deze stakeholders niet tot nauwelijks in de positie om invloed uit te oefenen op een bedrijf. Om alle stakeholders te identificeren, is het noodzakelijk inzicht te hebben in de waardeketen van de onderneming. En om te redeneren vanuit risico's op negatieve impact op mens en milieu, in plaats van uit de risico's voor het bedrijf.

Vertrouwen rode draad

De betrokkenheid van stakeholders via een dialoog wordt steeds urgenter door toenemende Europese wet- en regelgeving zoals CBAM, EUDR, CSRD en CSDDD. Maar hierin schuilt ook een gevaar. Bedrijven kunnen de dialoog met stakeholders vooral als een wettelijke verplichting gaan zien, in plaats van een integraal onderdeel van internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Een stakeholderdialoog schiet zijn doel voorbij als het bedrijf die niet vanuit oprechte motivatie aangaat. Sterker nog: het kan de stakeholders schaden, die mogelijk te hoge verwachtingen koesteren over de impact ervan. Dit kan wantrouwen wekken, terwijl juist vertrouwen als een rode draad door het proces van dialoog voeren hoort te lopen. In de praktijk overschatten bedrijven vaak de vertrouwensband met hun stakeholders. Bedrijven worden dan negatief verrast door een gebrek aan openheid en eerlijkheid vanuit hun stakeholders, en ontvangen geen goede feedback.

Continu betrokken zijn

Een andere valkuil bij de dialoog is om alleen stakeholders te betrekken die bevestigen wat het bedrijf wil horen of waarmee het makkelijk in contact kan komen. Bedrijven vermijden dan degenen die kritische vragen stellen, risico's blootleggen en/of daadwerkelijke (negatieve) impact ondervinden van het handelen van de onderneming. Om écht verantwoord te ondernemen, is het van belang je te richten op de personen en groepen waarop de activiteiten van je bedrijf een negatieve of positieve impact (kunnen) hebben. Doe je dit niet, dan loop je het risico om je activiteiten verkeerd te prioriteren of een blinde vlek te houden voor mogelijke risico's en kansen. Bovendien realiseren ondernemers zich soms niet dat het voor een betekenisvolle dialoog

onvoldoende is een incidenteel gesprek te voeren met enkele stakeholders, op een moment dat het voor het bedrijf goed uitkomt. Stakeholders voelen zich niet serieus genomen als ze het gevoel hebben geen invloed te kunnen uitoefenen op het bedrijf. Dit ondermijnt het onderlinge vertrouwen. Het uitgangspunt voor een betekenisvolle dialoog is dan ook om stakeholders continu te betrekken. Belangrijk om te beseffen is ook dat er specifieke vaardigheden nodig zijn om de dialoog te kunnen aangaan met stakeholders. Denk bijvoorbeeld aan gespreks- en interculturele communicatievaardigheden, flexibiliteit, taalvaardigheid en inlevingsvermogen. Al deze vaardigheden zijn nodig, omdat je te maken zult krijgen met verschillen in cultuur, machtsverhoudingen en belangen. ▶



Om bedrijven te helpen een zinvolle dialoog te kunnen voeren met alle stakeholders, heeft de Sociaal-Economische

Raad diverse trainingen ontwikkeld. Een daarvan is 'Betekenisvolle stakeholderdialoog in (internationale) ketens'. Deze training bieden wij gratis en exclusief aan onze leden aan.

Speciale faciliteit voor bevorderen export van kapitaalgoederen

EXPORTFINANCIERING CRUCIAAL VOOR GROEI

Bij de huidige economische en geopolitieke uitdagingen speelt exportfinanciering een essentiële rol voor het concurrentievermogen van Nederlandse bedrijven door exportgroei te bevorderen en te zorgen voor robuuste handelsketens. Erwin Boon van Invest International vertelt hoe zijn organisatie bijdraagt aan de financiering van bedrijven die internationaal opereren.



Erwin Boon:
"Werkkapitaal in combinatie met exportfinanciering is nu ook mogelijk"

Invest International heeft de afgelopen twee-eenhalf jaar een belangrijke rol vervuld voor exporterende en investerende Nederlandse bedrijven. "Jaarlijks hebben wij zo'n 250 miljoen euro uitgezet in leningen en equity ofwel aandelenkapitaal. Dit betekent dat we sneller dan verwacht aanzienlijke bedragen hebben geïnvesteerd. Allemaal mooie, impactvolle projecten die minder snel waren gerealiseerd zonder onze inbreng", vertelt Erwin Boon, hoofd Structured Finance bij Invest International.

"Voor financieringen maken wij gebruik van het kapitaal dat we hebben gekregen van de Nederlandse overheid", vervolgt hij. "Dit wordt onder commerciële voorwaarden uitgezet en moet worden terugbetaald. Hierbij nemen we hogere risico's dan commerciële partijen. Dit is in lijn met ons mandaat om financieringen op te pakken die te lastig of te risicovol zijn voor banken, maar die wel een positieve impact hebben op onze samenleving. Het mag duidelijk zijn dat deze combinatie nog weleens een uitdaging is." Invest International beperkt zich dan ook niet tot veilige markten. Boon: "Zo hebben

we in Oekraïne een complex project in bouwmaterialen gefinancierd, waar we ondanks het hoge landenrisico geen problemen in de terugbetaling verwachten. Voor dit land een bijzonder belangrijk project, waar geen enkele commerciële bank op dit moment de tijd en middelen aan zou kunnen besteden. Dat wij hogere risico's kunnen nemen en meer tijd aan projecten kunnen besteden dan banken, is essentieel in landen met meer politieke en economische instabiliteit."

Trends

Boon ziet trends in een veranderende wereld die van invloed zijn op exportfinanciering: "Zo zijn er in diverse landen verkiezingen geweest, wat invloed heeft op de transacties die overheden willen aangaan. We merken dat dit tot aanzienlijke vertragingen leidt. Daarnaast hebben we in de eerste helft van 2024 een dip gezien in transacties door de hoge rentestanden. Dit maakt veel projecten minder haalbaar, maar het is ook een gezonde reality check. Want projecten die alleen haalbaar waren dankzij een lage rente waren misschien nooit levensvatbaar geweest."

De invloed van politieke risico's is volgens hem eveneens significant: "Veel landen, vooral in Afrika, hebben te maken met hoge schulden en rommelig verlopen verkiezingen, wat het politieke risico verhoogt. Dit leidt ertoe dat zowel wij als commerciële banken, met behulp van kredietverzekeraars zoals Atradius, voorzichtiger worden. Kredietverzekeraars hebben hun dekking in veel landen verlaagd of zelfs opgeschort." Ondanks deze uitdagingen ziet Boon ook positieve ontwikkelingen: "Er is een groeiende trend om export en investeringen te verzekeren, wat een verstandige zet blijkt te zijn. Verder zien we dat overheden en multilaterale instellingen hun productenpalet verbeteren om exporteurs beter te ondersteunen. De Wereldbank heeft bijvoorbeeld al haar garantieproducten ondergebracht bij de Multilateral Investment Guarantee Agency om de dienstverlening te verbeteren."

MKB Export Faciliteit

Een ander belangrijke financieringsoplossing van Invest International voor Nederlandse ondernemers is de MKB Export Faciliteit. Deze is opgezet in samenwerking met OHV Vermogensbeheer en Atradius Dutch State Business. "De faciliteit bevordert export van kapitaalgoederen zoals machines. Dit is tot nu toe buitengewoon succesvol, met meer dan veertig transacties ter waarde van ongeveer zestig miljoen euro. Werkkapitaal in combinatie met exportfinanciering is nu ook mogelijk. Dit helpt bedrijven het benodigde

geld te krijgen voordat ze hun producten leveren."

Deze oplossingen zijn vooral bedoeld voor het mkb en kleinere deals van grote bedrijven die banken vaak niet oppakken. Boon: "Deze maatwerkoplossingen ondersteunen kleine exporttransacties en stimuleren groei van Nederlandse bedrijven. Het nut en succes hiervan heeft ertoe geleid dat zelfs commerciële banken nu bereid zijn mee te doen aan deze faciliteit. Zo kunnen we nog meer bedrijven bedienen."

"Wij kunnen exporterende en investerende Nederlandse bedrijven helpen met hun buitenlandse ondernemersavonturen", vat

"De faciliteit bevordert export van kapitaalgoederen zoals machines"

Boon zijn verhaal samen. "Onze aanpak, waarbij we hogere risico's kunnen nemen en complexe deals kunnen opzetten, maakt ons een onmisbare partner voor bedrijven die willen groeien in uitdagende markten in onder meer Afrika, Azië maar ook Europa. Neem bijvoorbeeld de scheepsbouwsector, een belangrijke industrie die de Nederlandse overheid als speerpunt voor investeringen heeft aangewezen." ▾

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 Nederland. Vandaar de slogan 'Dutch Solutions for Global Challenges'.

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



Spark exporteert zonne-energie naar Afrika

Met zijn innovatieve, modulaire *solar kits* is Spark uit Breda bezig de toegang tot betaalbare energie te veranderen in opkomende markten zoals Afrika. Hun product biedt energieonafhankelijkheid aan zelfs de kleinste gemeenschappen en ondersteunt boeren zonder dat een traditionele elektriciteitsaansluiting nodig is. Spark heeft inmiddels elf keer gebruikgemaakt van de MKB Export Faciliteit. De exportinspanningen van Spark hebben een substantiële impact op de werkgelegenheid in Nederland en in landen als Nigeria, de op een na grootste Afrikaanse handelspartner van Nederland. Ook draagt toegang tot energie bij aan economische ontwikkeling en menselijk en maatschappelijk welzijn.

Workshop Exportfinanciering

Voor ondernemers die inzicht willen krijgen in het financieringslandschap en hun kredietaanvraag goed willen voorbereiden, biedt evofenedex de workshop Exportfinanciering. Deze wordt gehouden



op donderdag 3 oktober in Zoetermeer en gegeven door deskundigen van Atradius, Invest International en RVO.



Agnieszka Brodacz is specialist Customs & Trade Compliance bij evofenedex.

Tekst Agnieszka Brodacz Beeld Getty Images

Vervoersaangiftesysteem op de schop

BIG BANG, IN ÉÉN KEER OVER NAAR DVA

Bedrijven krijgen bij hun douaneaangiften in het najaar van 2024 te maken met belangrijke wijzigingen bij de Douane. Een vervoersaangifte doen kan dan niet langer meer in de vertrouwde NCTS-versie (fase 4). Wat verandert er allemaal voor het bedrijfsleven?

De Douane is druk bezig om verouderde douanesystemen aan te passen. Op 29 oktober 2024 vervangt de dienst het New Computerised Transit System (NCTS-fase 4) door de Douane Vervoer Applicatie, afgekort DVA (NCTS-fase 5). Bedrijven kunnen hun vervoersaangiften vanaf dat moment alleen nog in de nieuwe DVA indienen. De veranderingen zijn meer dan een software-update, want vergeleken met NCTS-fase 4 zijn er ook wijzigingen in de data. Er is geen transitieperiode ingepland, bedrijven gaan via de bigbangmethode in één keer over naar DVA. Voor aangevers is het van belang zich goed voor te bereiden op de wijzigingen.

Verouderd door wetgeving

De uiterste datum waarop NCTS-landen naar fase 5 van NCTS kunnen overgaan, is 1 december 2024. DVA is van toepassing

op de vergunningen Toegelaten Afzender (TA) en Toegelaten Geadresseerde (TG). De vergunningen zelf veranderen niet, evenmin als het proces 'vervoer'. Het huidige systeem NCTS-fase 4 is in gebruik sinds 2003 en is gebouwd op basis van inmiddels vervallen wetgeving. Sinds 1 mei 2016 is nieuwe wetgeving van kracht en geldt het Douanewetboek van de Unie (DWU). Als gevolg hiervan moeten alle douanesystemen in de lidstaten van de Europese Unie worden aangepast.

Vier in plaats van twee

Twee van de grootste wijzigingen in DVA ten opzichte van NCTS-fase 4 zijn de structuur van het bericht en de hoeveelheid data. In fase 4 van NCTS bestaat de aangifte uit twee lagen: de aangifte en het artikel. Bij DVA is de aangifte opgebouwd uit vier lagen:

1. De envelop met een selectie van gegevens die ook in andere lagen van de aangifte zijn opgenomen.
2. De master consignment-items/masterzending/aangifte. Deze laag bevat generieke informatie die betrekking heeft op elk artikel van de masterzending. Zoals de locatie van de goederen, het vergunningnummer en de gegevens van de betrokken partijen.
3. De house consignment-items/housezending. Deze bevat generieke informatie die geldig is voor elk artikel van de housezending in de aangifte. Denk aan gegevens van de betrokken partijen en extra actoren in de toeleveringsketen. Voor bedrijven is het belangrijk de tijd tot 29 oktober goed te gebruiken om ervoor te zorgen dat ze de nieuwe informatie beschikbaar hebben voor de Douane.

Partners in de supplychain moeten weten dat de nieuwe informatie voor zendingen vanaf 29 oktober nodig is om een correcte aangifte te kunnen doen.

4. De house-items ofwel de artikelen van de housezending. Hieronder vallen onder meer de goederen, de goederenomschrijving, de verpakking, het gewicht en de goederencode.

HS-code en containernummer

Een grote verandering in DVA is dat de aangever de HS-code (de goederencode van zes cijfers) in elke aangifte op itemniveau moet vermelden. Verder hoeft de geplande overlading van een container (bijvoorbeeld van vrachtauto naar binnenvaartschip) niet als een incident vermeld te worden. Dit wordt nu gezien als een regulier proces waarvoor geen toestemming van de Douane nodig is. Bij containervervoer is het containernummer voldoende en hoeft het kenteken of de naam en nationaliteit van een vaartuig of voertuig niet in de aangifte opgenomen te worden. Bij ander vervoer (en bij overlading) blijft het vermelden van de identiteit en nationaliteit van het oorspronkelijke en nieuwe vaartuig of voertuig verplicht. Een gemengde zending van T1- en T2-goederen moet in fase 5 van NCTS worden aangeduid als aangiftetype T. In fase 4 is dat aangiftetype T.

Kantoor van incident

Maar er verandert nog meer. Zo is er een 'kantoor van incident' in het leven geroepen. Een voorval tijdens het transport (bijvoorbeeld een verbroken verzegeling of ongeplande overlading na een ongeval) moet de vergunninghouder melden aan het dichtstbijzijnde douanekantoor ofwel het kantoor van incident.

Het printen van het Transit Accompanying Document (TAD), ook wel het begeleidingsdocument douanevervoer of T1-document genoemd, is niet meer verplicht. Voortaan is het voldoende om via digitale middelen alleen een barcode of het MRN-nummer te tonen. De papieren versie van TAD zou alleen nog vereist zijn tijdens het gebruik van de noodprocedure. MRN staat nu overigens voor *Master Reference Number*. In fase 4 van NCTS betekende het *Movement Reference Number*.

Verder is het goed te weten dat de lay-out en de datavelden van het TAD-document zijn veranderd. Dit document bestaat nu uit één model met twee mogelijkheden: een met veiligheidsgegevens (verplicht voor vervoer buiten het veiligheidsgebied) en een zonder veiligheidsgegevens. Om van de regeling douanevervoer gebruik te maken, moet de aangever 'zekerheid stellen'. Met de overgang naar DVA zal de Douane het huidige referentiebedrag (bedrag aan douaneschuld die kan ontstaan

Voor aangevers is het van belang zich goed voor te bereiden op de wijzigingen

bij niet-zuivering van douanevervoer, bepaald bij de aanvraag van de vergunning doorlopende zekerheid) overzetten van NCTS-fase 4 naar DVA.

Afstemming met bedrijfsleven

evofenedex volgt de voorbereidingen voor de implementatie van DVA nauwlettend. Afstemming met het bedrijfsleven gebeurt in de klankbordgroep DVA. Hierin zitten stakeholders van zowel de private (waaronder evofenedex) als de publieke sector. De bigbangmethode brengt bijvoorbeeld risico's met zich mee. Daarom heeft het bedrijfsleven de Douane gevraagd ruim voor 29 oktober 2024 een besluit te nemen of aan alle voorwaarden voor een goede implementatie is voldaan, de zogeheten go/no-go-beslissing. Een datum hiervoor is nog niet bepaald. Mocht het tot een no-go-beslissing komen, dan lijkt de noodprocedure voorlopig het enige alternatief, met alle administratieve rompslomp van dien. De stakeholders hebben de Douane nadrukkelijk gevraagd noodscenario's goed uit te werken. ■



Wie vragen heeft over de implementatie van DVA, kan contact opnemen met evofenedex via

ledenservice-internationaal@evofenedex.nl of
+31 (0)79 3467 346.

De Douane kiest voor de bigbangmethode. Big bang betekent in het Engels letterlijk 'oerknal'.

Een optimale supply chain begint met de juiste data op de juiste plek

Wij helpen u op weg met:

- Digitale vrachtbrief (eCMR)
- Douaneformaliteiten
- Vervoersdocumenten

Als onafhankelijk kennispartner ontzorgen en verbinden wij de logistieke keten in de transitie van papier naar digitaal. Beurtvaartadres neemt u mee in de laatste ontwikkelingen, verbindt u met het relevante netwerk én geeft u toegang tot de juridisch juiste documenten & services voor uw logistieke administratie.



Beurtvaartadres



Neemt mee

Wij ontzorgen en verbinden sinds 1927

10 JAAR
ORANJE
HANDELSMISSIE
FONDS

Tekst Gerben J. Sas
Beeld Koen Meershoek

ZEEWIER ALS VLEESVERVANGER VERMINDERT CO₂-UITSTOOT

The Seaweed Company biedt oplossingen om de overgang naar duurzame landbouw en de verschuiving naar duurzame diëten te versnellen. Door de natuur hierbij op de eerste plaats te zetten, werd dit Schiedamse bedrijf met internationale ambities in 2023 een van de tien winnaars van het Oranje Handelsmissiefonds.

Naast zeewierextracten die in de landbouw de afhankelijkheid van chemische meststoffen verminderen, maakt The Seaweed Company zeewiermixen als alternatief voor vlees, legt SeaEO (dat je uitspreekt als CEO) Joost Wouters uit. Hoewel het in 2018 door hem opgerichte bedrijf actief is op drie continenten, verkoopt het deze vleesvervangers met de naam SeaMeat hoofdzakelijk in Nederland en België.

“Nu we met onze zeewierfarms in Ierland, Marokko en India genoeg zeewier kunnen produceren, willen we echt nieuwe markten aanboren. Voor onze exportplannen kijken we verder dan de Benelux en Ierland. Want dankzij hun grotere bevolkingsomvang zijn landen als Duitsland en het Verenigd Koninkrijk commercieel gezien veel interessanter voor ons. Dat laatste land kennen we, omdat we dichtbij in Ierland twee farms en een R&D-centrum hebben. Maar Duitsland is voor ons echt onontgonnen terrein. Toen we van RVO hoorden wat winnaars van het Oranje Handelsmissiefonds (OHMF) allemaal

aan ondersteuning krijgen om hun exportplan te realiseren, leek ons dat een prima kickstart voor export naar Duitsland.”

Via sterke retailers

The Seaweed Company is de laatste maanden druk bezig geweest met het verkennen van de Duitse markt. “Daar zijn we nu in gesprek met een grote discounter en een grote vleesverwerker over onze zeewiermix. Hiermee kun je een deel van het vlees in bijvoorbeeld een hamburger vervangen. Doordat dit heel veel water en CO₂-uitstoot bespaart, is deze ‘hybride vleesroute’ voor allerlei bedrijven interessant om hun CO₂-voetafdruk flink kleiner te maken. Bovendien maakt zeewier producten gezonder”, aldus Wouters. Als we hem vragen waarom hij zo graag de Duitse markt op wil, zegt hij: “Voor onze vleesvervanger zochten wij een land met een hoge consumptie van bewerkt vlees. Duitsland is zo’n land, vooral doordat er erg veel *Wurst* wordt gegeten. Die markt proberen we te benaderen via sterke retailers, die lokaal nieuwe producten kunnen introduceren.” Samen met zijn team focust Wouters dan ook niet op het vinden van veel kopende klanten, maar op het opbouwen van langdurige partnerships. “Want ons zeewierverhaal is een meerjarenplan. Hiervoor zoeken wij partijen die begrijpen dat het een aantal jaar duurt voordat je samen de juiste verkoopvolumes hebt bereikt.”

Scope-3-emissies verlagen

Wouters heeft nog niet echt een beroep gedaan op de ondersteuning door de part-

ners van het OHMF. “De reden hiervoor is dat we in Duitsland nog niet zijn waar we willen zijn. Het belangrijkste voor ons is het vinden van de juiste partners. Als we die gevonden hebben, gaan we echt beginnen. Dan komen we ongetwijfeld met specifieke vragen over juridisch advies en transport van bevroren producten en samples naar Duitsland.” “Maar wij weten niet wat we niet weten”, vertelt Wouters in alle openheid. “Daarom wil ik de komende tijd goed bekijken waar de steun van het OHMF voor ons van waarde kan zijn. Onder andere door met RVO in gesprek te gaan om te zien waarmee zij ons verder kunnen helpen. Ook wil ik graag kennismaken met andere ondernemers die ons bij potentiële afnemers kunnen introduceren of zelf samen met ons willen werken om hun scope-3-emissies te verlagen. Want het verlagen van de CO₂-uitstoot van al hun toeleveranciers, vervoerders en afnemers in de gehele productie- en handelsketen, is voor bedrijven de belangrijkste reden dat ze de hybride vleesroute kiezen.”



Joost Wouters: “In Duitsland zijn we nu in gesprek met een grote discounter en een grote vleesverwerker”



Met het Oranje Handelsmissiefonds ondersteunen evofenedex, EY, het ministerie van

Buitenlandse Zaken, Regina Coeli, RVO en UPS jaarlijks tien mkb-bedrijven met hun exportambities. De tien winnaars worden 6 november bekendgemaakt op het Nationaal Export Event.

Regelmatig overleg met sales voorkomt onduidelijkheden

“ALTIJD BLIJVEN NADENKEN OVER INCOTERMS®”

Hoe bokst een binnendienst op tegen de buitendienst bij ongewenste afspraken met klanten over de ICC Incoterms® 2020? Wat doe je als binnendienstmedewerker om de juiste Incoterms®-regels te hanteren? Anda Thuis van de Soest Medical Group vertelt over haar ervaringen.



Anda Thuis: “We worden als customer care écht gezien door sales”

Iedere medewerker van een binnendienst zal het herkennen: verkopers die je moet afremmen omdat zij in hun enthousiasme iets te gemakkelijk meegaan in de voorkeur van de klant voor bepaalde leverings- of betalingsvoorwaarden. Bij het ene bedrijf leidt dit tot botsingen, bij het andere komen de binnen- en buitendienst daar in goed overleg altijd uit.

Soest Medical Group (SMG) behoort tot de tweede categorie, aldus Anda Thuis, medewerkster van de afdeling binnendienst, die bij SMG *customer care* heet. SMG, met 39 werknemers gevestigd in Soest, produceert onder de merknamen ‘Eurotape’ en ‘Somed’ materiaal dat in operatiekamers wordt gebruikt, als onderdeel van een medisch product. Het bedrijf richt zich vooral op de internationale markt.

Anda kwam anderhalf jaar geleden werken bij SMG, zonder enige ervaring met leveringsvoorwaarden. “Daar heb ik echt in

moeten duiken. In mijn beleving blijven de Incoterms®-regels een onderwerp waar je over moet blijven nadenken. Juist omdat je af en toe aan nieuwe landen levert en het per land kan verschillen.”

Bij SMG hebben customer care en sales elke maandagochtend overleg, waaraan ook de buitenlandse verkoopagenten digitaal deelnemen. Het gebruik van Incoterms® komt daar af en toe aan de orde. Zonder dat dit tot grote discussie leidt, is de ervaring van Anda. “In het verleden is het incidenteel voorgekomen dat sales zijn eigen weg ging. Maar in de huidige situatie wordt ons advies altijd serieus genomen. We worden als customer care écht gezien.”

Oude gewoonten doorbreken

SMG hanteert bij voorkeur de Incoterms®-regels Delivered at Place (DAP) en Free Carrier (FCA). FCA omdat de klant dan zelf het vervoer en de import in zijn eigen land

regelt. “Landen buiten Europa die we onvoldoende kennen, koppelen we met FCA aan de betalingsconditie *Prepaid*. Laatst hadden we een zending naar Algerije en kwamen we erachter dat bedrijven daar maar beperkt aanbetalingen mogen doen. Dan moet je op zoek naar de Incoterms®-regel en de betalingsvoorwaarden die daar het best bij passen. Na veel overleg, en advies van evofenedex, zijn we daar uiteindelijk uitgekomen. Het werd Cost and Freight (CFR) met als betalingsconditie *Cash Against Documents*”, aldus Anda.

Soms is er een oude afspraak of een ingesleten gewoonte die doorbroken moet worden. Zo leverde SMG aan het Verenigd Koninkrijk altijd op basis van de Incoterms®-regel Delivered Duty Paid (DDP), waar de afhandeling van de import en de kosten van de aflevering bij de verkoper liggen. “Dat hebben we veranderd naar DAP, omdat sinds de Brexit invoerrechten betaald moeten worden en de koper dus zelf de kosten hiervoor draagt. Echt, het blijft belangrijk over de Incoterms®-regels na te denken en deze zo nodig bij te stellen.”

Evenement was stimulans

Een stimulans daarbij was het bezoek van Anda aan de Dag van de Binnendienst, afgelopen juni in Nunspeet. “Wat ik daar vooral heb opgestoken, is dat als je als bedrijf een nieuwe markt gaat verkennen, je niet moet afwachten tot er eens een order binnenkomt. Het is beter proactief te kijken wat de wetten en regels van dat land zijn, en wat er wel en niet mag. Zoals onze kwestie met Algerije: dat hadden we kunnen weten als we ons daarin hadden verdiept. Je kunt jezelf beter voorbereiden door rekening te houden met specifieke omstandigheden.”

Een andere ‘les’ die Anda heeft geleerd op dit jaarlijkse evenement van evofenedex: vraag je af welke documenten er mee moeten bij een zending. “Daar stoeien we nog weleens mee. Soms verwachten klanten dat je documenten meestuurt, terwijl dat volgens de gekozen Incoterms®-regel of volgens regelgeving en handelsverdragen niet hoeft. Toch doe je dat dan, ook om het zekere voor het

onzekere te nemen. Maar de vraag is of het écht nodig is. Daarom onderzoeken we nu bij alle klanten welke documentatie we meesturen, gewoon om die check eens te doen. Je doet vaak jaren hetzelfde, maar doe je het eigenlijk wel goed? Dat is ook iets wat ik van die dag heb meegenomen.”

“Laatst kwamen we erachter dat Algerijnse bedrijven maar beperkt aanbetalingen mogen doen”



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 daarom schriftelijk worden overeengekomen. 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 is voor leden gratis als e-book beschikbaar en te bestellen via



Op [evofenedex.nl](https://www.evofenedex.nl) is veel informatie te vinden over de ICC Incoterms® 2020. evofenedex biedt hierover ook allerlei opleidingen. Bij vragen helpt de leden-service lidbedrijven graag. Deze is bereikbaar via ledenservice-internationaal@evofenedex.nl en +31 (0)79 3467 346.

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

Welke producten vallen onder de Europese ontbossingsverordening EUDR?

Momenteel vallen de grondstoffen palmolie, vee, soja, koffie, cacao, hout en rubber onder het toepassingsgebied van de EUDR. Voor elk van deze grondstoffen definieert de ontbossingsverordening welke afgeleide producten hieronder vallen. De EUDR geldt voor producten die zijn vermeld in bijlage 1 van de Europese verordening (EU) 2023/1115, ongeacht of ze in de Europese Unie worden geproduceerd of geïmporteerd. Uit vragen die bij onze ledenservice binnenkomen, blijkt dat er nog veel onduidelijkheid is over welke producten wel en niet onder de EUDR vallen. Om dit te weten te komen, moet je eerst uitzoeken of de HS-code van je product in bijlage I van de verordening staat. Als dit zo is, is het product gemaakt van een of meerdere grondstoffen die onder de EUDR vallen. Een tabel laat dit duidelijk zien, scan hiervoor de QR-code.



Als bepaalde producten niet zijn opgenomen in bijlage I, hoeven ze niet te voldoen aan de eisen van de EUDR. Ook niet als ze relevante grondstoffen bevatten die onder de verordening vallen. En zelfs niet als de producten mogelijk onderdelen of elementen bevatten die zijn afgeleid van goederen die onder de EUDR vallen. Zoals auto's met lederen

stoelen of banden van natuurlijk rubber. Een aandachtspunt is dat vóór sommige HS-codes in bijlage I 'ex' staat vermeld. Dit betekent dat het in de bijlage beschreven product een 'extract' is van alle producten die onder de HS-code kunnen worden ingedeeld. In dat geval zijn de in deze bijlage gegeven omschrijving en de HS-code gezamenlijk bepalend. Een voorbeeld: HS-code 9401 kan stoelen bevatten die zijn gemaakt van andere grondstoffen dan hout. Maar alleen stoelen van hout moeten dan voldoen aan de eisen van de verordening. Op onze website hebben wij een speciale omgeving voor onze community's ingericht. Daar vinden onze leden een themagroep over EUDR, waar het laatste nieuws, tips en ervaringen worden gedeeld. Leden kunnen daar ook vragen stellen aan andere bedrijven of experts van evofenedex. Nieuwsgierig? Kijk op evofenedex.nl/communities of neem contact op met de ledenservice.

Bij ons bedrijf heb ik een volmacht tekenbevoegdheid. Het uittreksel van de Kamer van Koophandel is door iemand anders ondertekend, maar deze persoon heeft ook mijn volmachtformulier ondertekend. Nu doen sommige vervoerders hier moeilijk over bij het invullen en/of ondertekenen van de machtiging directe vertegenwoordiging. Is dit terecht?

Het uittreksel van de Kamer van Koophandel (KVK) is in beginsel leidend. Degene die daarin is opgenomen, is bevoegd om documenten te ondertekenen. Maar die persoon kan op zijn beurt een volmacht verlenen waarbij hij iemand anders tekenbevoegd verklaart. De laatstgenoemde mag dan rechtshandelingen verrichten namens de volmachtgever. Zo'n volmacht kan in het KVK-register worden opgenomen, maar dit is niet verplicht. Kortom, vervoerders horen in jullie geval de handtekening van de tekenbevoegde te accepteren. Voorwaarde is wel dat in de volmacht helder omschreven staat voor welke rechtshandelingen je een volmacht hebt gekregen. Dit kan bijvoorbeeld voor het ondertekenen van specifieke documenten zijn, zoals de machtiging directe vertegenwoordiging. Dit wordt in de praktijk gecontroleerd met het uittreksel van de KVK. Maar als een wederpartij niet direct ziet dat de tekenbevoegde daadwerkelijk het formulier heeft ondertekend, kunnen er discussies ontstaan.

Al dit gebeurt, kun je naast het KvK-uittreksel extra bewijs aan de wederpartij laten zien dat je bevoegd bent het document te ondertekenen. Denk hierbij aan de volmacht of een mail van een directeur of degene die bevoegd is te tekenen volgens het uittreksel van de KVK.



Alice Boonstoppel

ledenadviseur Internationaal Ondernemen

"Internationaal zakendoen vraagt om duidelijke afspraken over leveringscondities, ook wel bekend als de ICC Incoterms®. In de praktijk blijkt dat er vaak onduidelijkheid is over de rechten en plichten bij de gekozen Incoterms®-regel(s). Welke regel je ook kiest: denk eerst goed na of die écht geschikt is, want de regel kan impact hebben op zowel de logistieke als financiële afwikkeling van de transactie. Wij helpen onze leden bij het maken van de juiste keuze."



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.

Hoofdreductie
Gerben J. Sas

Eindreductie
Wilma Nijdam, Gerben J. Sas

Redactie
Job Halkes

Redactionele medewerking
Ivo van der Bent, Anita Blankestijn, Alice Boonstoppel, Agnieszka Brodacz, Ed Coenen, Michel Disselhorst, Mischa German, Willemijn Gwanmesia, Linda van der Hoeven, Rostislav Ilchenko, Lorenzo Jubithana, Wessel Kokje, Lydia Kooistra, Frank de Kruijff, Thomas van Kuilenburg, Martijn Laan, Elmar Otten, Guus Peters, Jeroen Pop, Godfried Smit, Ron Stoop, Roosmarijn Stout, Peter Teunisse, Evert-Jan Visser, Rob Zomer

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 verveelvoudigd, 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

Zoek jij hele goede
Sales Mensen in
België, Duitsland of Frankrijk?
Bel ons.

oryx

We recruit local sales people for your international success.
+31 (0)40 790 02 11 | www.oryx.world

evofenedex
kennisknooppunt handel & logistiek

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.

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



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