

101 VEELGESTELDE
VRAGEN OVER
INTERNATIONAAL
ONDERNEMEN



Flanders Investment & Trade
Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen

Leidraad bij internationaal ondernemen

101 veelgestelde vragen over internationaal ondernemen

Leidraad bij uw
grensoverschrijdende
activiteiten



Reeds verschenen in deze reeks
Help, ik wil exporteren
Help, ik neem deel aan een beurs
Succesvol op de Franse markt
Met uw hightechbedrijf de grens over
Stroomlijn uw logistieke activiteiten... en verleg grenzen
Internationale bedrijfscommunicatie

101 veelgestelde vragen over internationaal ondernemen
Leidraad bij uw grensoverschrijdende activiteiten

is een uitgave van
Flanders Investment & Trade
Gaucheretstraat 90 | BE - 1030 Brussels - Belgium
T +32 2 504 87 11 | F +32 2 504 88 99
info@fitagency.be | www.flandersinvestmentandtrade.be

1ste editie - 2de druk - Maart 2013

Verantwoordelijke uitgever: Claire Tillekaerts

© Alle rechten voorbehouden

Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke wijze ook zonder voorafgaande, schriftelijke toestemming van de uitgever.

101 veelgestelde vragen over internationaal ondernemen

Leidraad bij uw
grensoverschrijdende
activiteiten



Flanders Investment & Trade
Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen

De specialisten Internationaal Ondernemen van Flanders Investment & Trade hebben de rechterpagina's van dit boek voor hun rekening genomen. Het zijn ervaringsdeskundigen die u graag goede raad geven en doordachte adviezen.

De linkerpagina's van dit boek zijn ... voor u! Voor al uw ideeën, notities, nuttige adressen, tips. Maak er een handig werkboek van, waar u nog dikwijls plezier mag aan beleven en vaak mag naar teruggrijpen. Veel succes!

Voorwoord

Elke dag opnieuw helpt Flanders Investment & Trade ondernemers bij het verkennen van nieuwe markten. Tijdens deze veelvuldige contacten leggen zij ons tal van vragen voor: vaak van praktische aard, soms veeleer theoretisch of ethisch.

Het is een belangrijke rol van Flanders Investment & Trade – als Vlaams kenniscentrum over internationaal ondernemen – om hen concrete en bruikbare antwoorden te bieden. En om ook de vele andere ondernemers, die we niet persoonlijk ontmoeten, duidelijke informatie te bieden. Zo kunnen we de drempels naar andere markten verlagen en ieder van hen ondersteunen om hun ambities te realiseren.

Met dit boekje willen we alvast een antwoord formuleren op de veelgestelde vragen van ondernemers. Die beslaan zowat alle facetten van het internationaal ondernemen. We hebben gepoogd de antwoorden zo bondig en duidelijk mogelijk te houden, zodat u er snel uw weg in vindt. Maar uiteraard blijven ze algemeen. Mocht u specifieke vragen hebben, die betrekking hebben op uw business of uw sector, aarzel niet en neem contact op met een van onze provinciale kantoren. Van hieruit helpen we u graag verder.

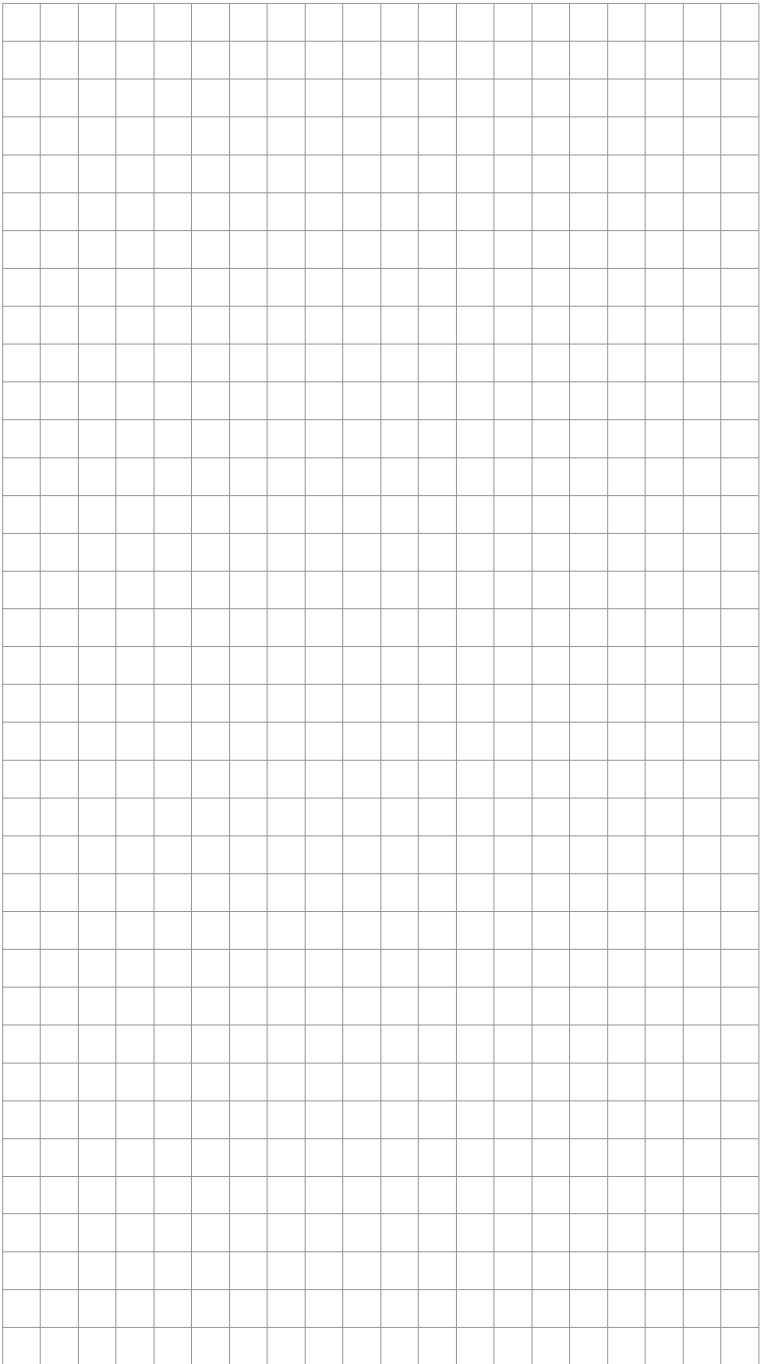
Flanders Investment & Trade wenst u veel succes bij het exporteren, en veel leesplezier.

Zakendoen is als fietsen.
Je blijft in beweging of je valt om.

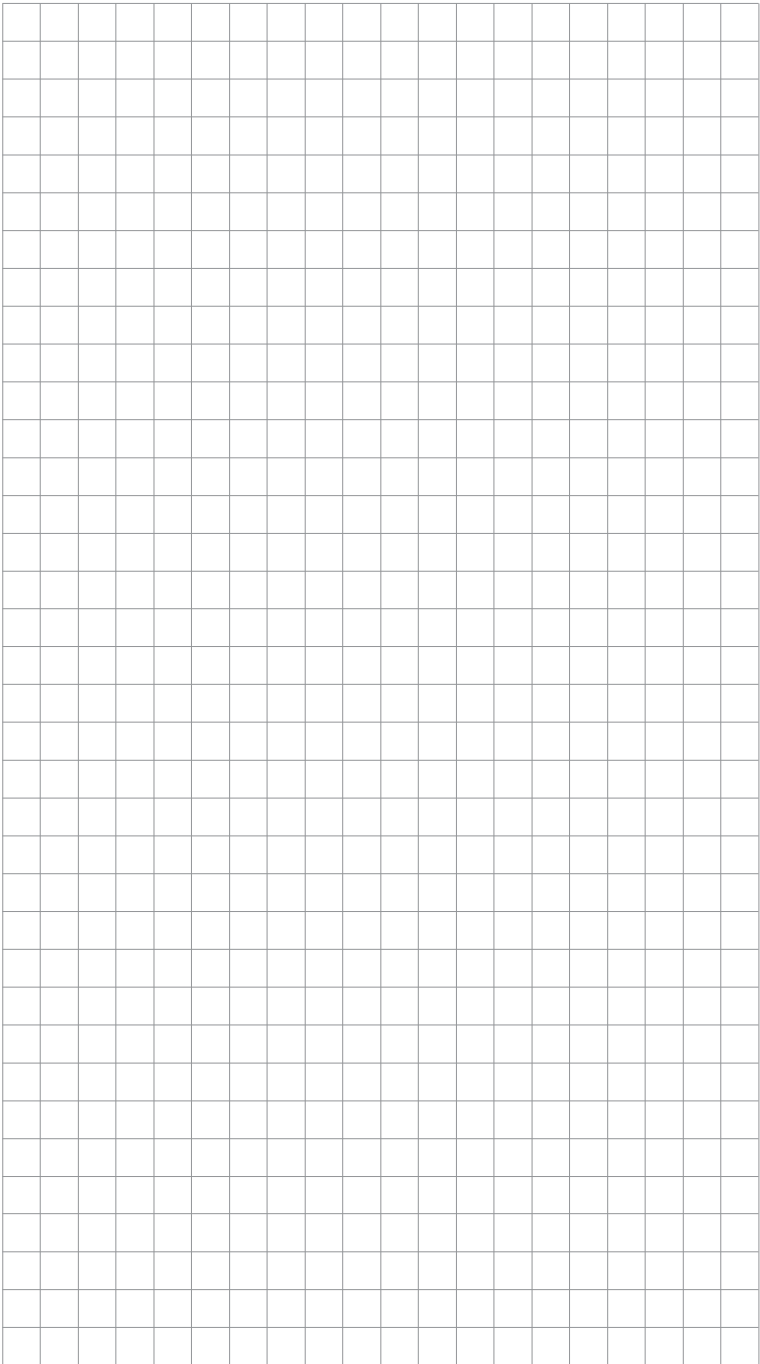
J.D. Wright

Inhoud

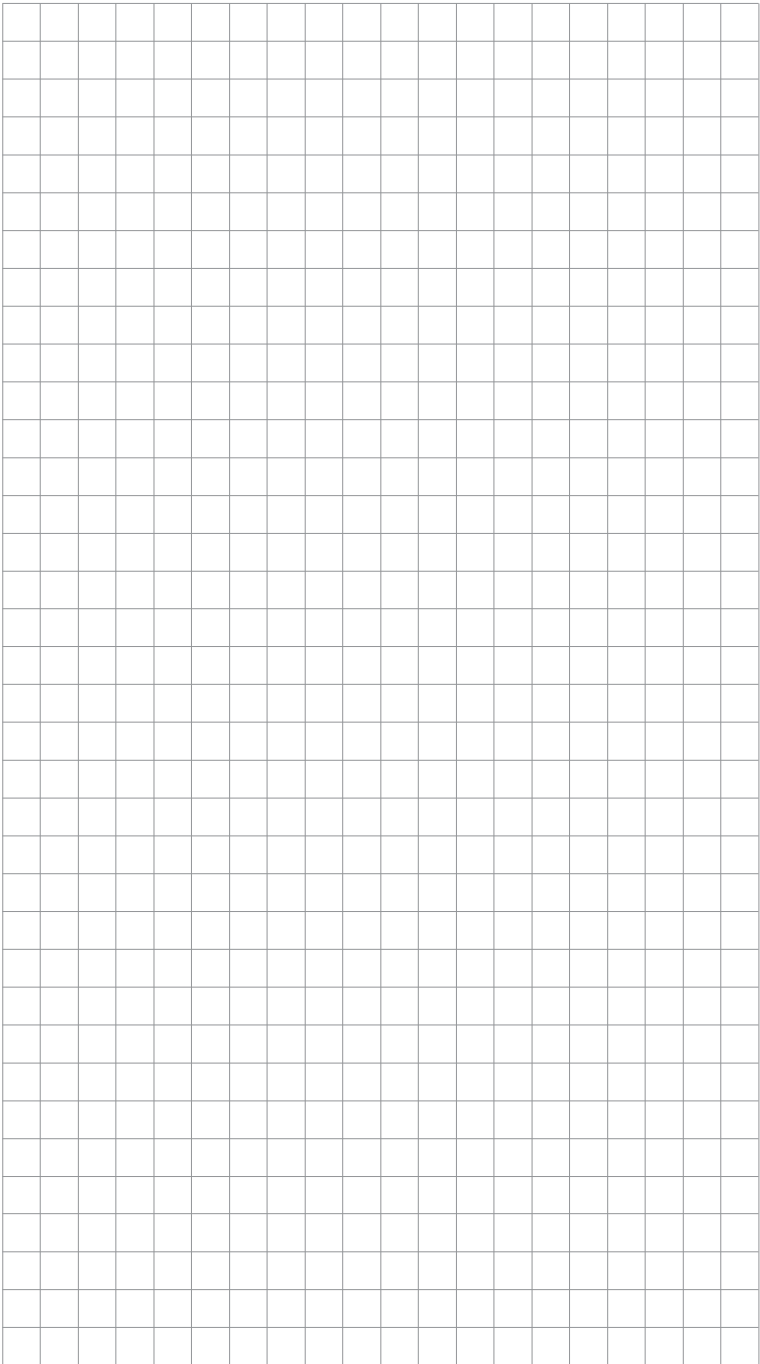
Voorwoord.....	7	
1	Waarom internationaal ondernemen?	
1	Wat zijn de voordelen van export voor mijn bedrijf ?.....	19
2	Kan ik als kmo de concurrentie wel aan van grotere bedrijven?.....	21
3	Wat zijn de voorwaarden voor succesvol internationaal ondernemen?	21
4	Internationaal ondernemen is tijdrovend. Heb ik er wel tijd voor?	25
2	Internationaal ondernemen, hoe begin ik eraan?	
5	Hoe kan ik me optimaal voorbereiden?	29
6	Hoeveel kost mijn product in het buitenland?.....	31
7	Is mijn product of dienst geschikt voor export?	33
3	Welke diensten kunnen me helpen?	
8	Wat kan Flanders Investment & Trade voor me doen?.....	39
9	Wie kan ik bij Flanders Investment & Trade aanspreken? ..	41
10	Welke acties kunnen mijn exportactiviteiten stimuleren?...	41
11	Loont het de moeite om aan internationale beurzen deel te nemen?	45
12	Kan ik met andere Vlaamse ondernemingen ervaringen uitwisselen?.....	45
13	Welke diensten kunnen banken me bieden?.....	47
14	Wat mag ik van mijn beroepsfederatie verwachten?	49
15	Welke diensten leveren de Kamers van Koophandel?	51
16	Waar kan ik terecht voor informatie over buitenlandse normen en standaarden?	53
17	Wie kan me raad geven over maatschappelijk verantwoord ondernemen in het buitenland?	53
18	Heeft de Europese Unie programma's die exportsteun verlenen?	55
19	Hoe kan ik jongeren aantrekken die een eerste werkervaring willen opdoen in export?.....	57
20	Waar kan ik mij vervolmaken in exporttechnieken?	59
21	Welke instanties kunnen me – naast FIT – helpen in het buitenland ?	61



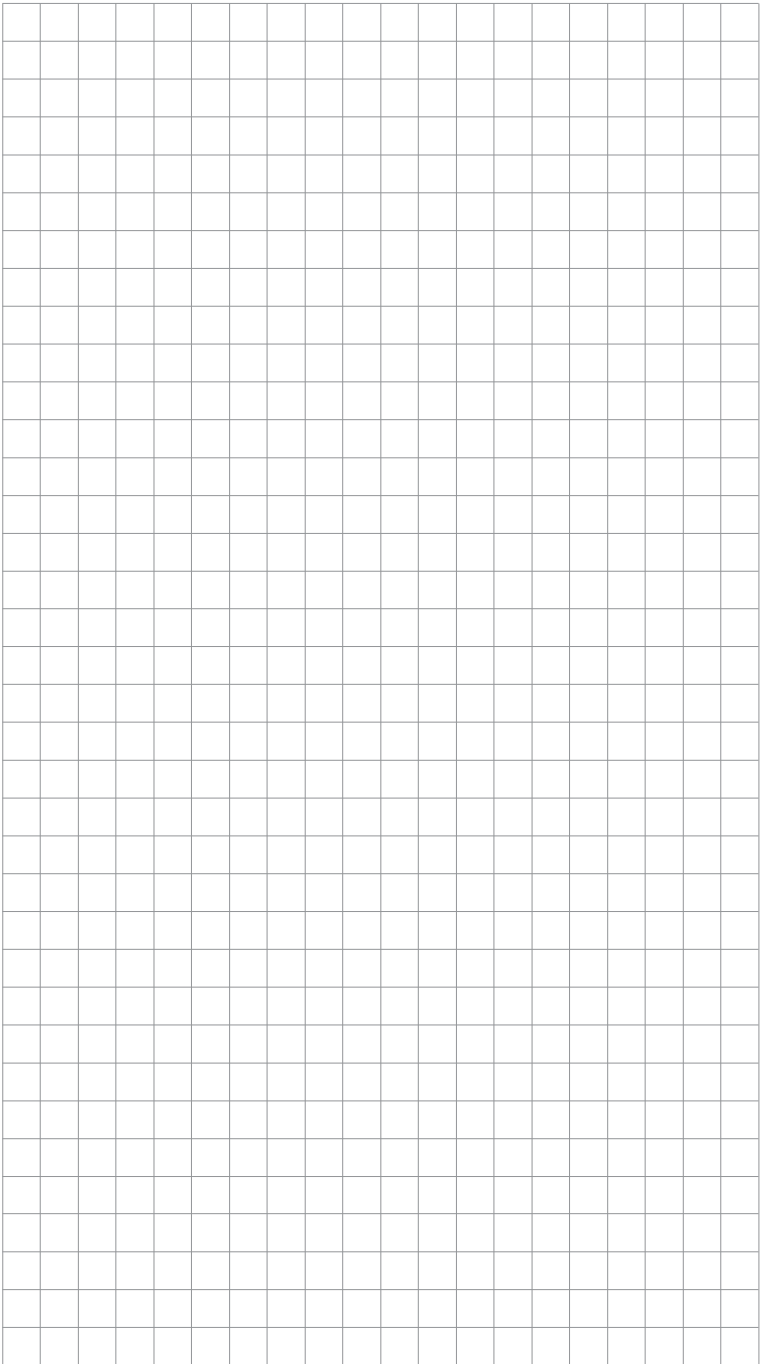
4	Een goede voorbereiding is goud waard	
22	Hoe weet ik of mijn bedrijf klaar is voor export?	65
23	Waar vind ik markt- en sectorinformatie? Is marktonderzoek nodig?	69
24	Hoe plan ik best mijn zakenreis?	71
25	Wat doe ik om van mijn prospectiereis een succes te maken?	71
26	Hoe kies ik de juiste afzetmarkt? (= positionering).....	73
27	Exporteer ik naar de buurlanden?	75
28	Waar moet ik op letten bij dienstverlening in de buurlanden?.....	77
29	Exporteer ik binnen de Europese Unie?.....	79
30	Exporteer ik buiten de Europese Unie?.....	81
5	Directe marktbenadering of via een tussenpersoon?	
31	Kies ik voor directe of indirecte marktbenadering?.....	87
32	Hoe werkt een agent?.....	89
33	Hoe werkt een distributeur?.....	91
34	Hoe selecteer ik de juiste partner?	91
35	Wat mag ik verwachten van mijn buitenlandse partner?.....	93
36	Wat zijn de verwachtingen van de buitenlandse partner ten opzichte van mijn bedrijf?.....	95
37	Wat moet een contract met mijn partner omvatten?.....	99
38	Waarop letten bij het opmaken van een licentiecontract?..	101
39	Wanneer is het interessant om een verkoopkantoor op te zetten?.....	103
40	Welke strategische samenwerkingsvormen zijn er?	105
41	Waarom zou ik een samenwerking overwegen?.....	107
42	Hoe bereid ik me best voor op een samenwerking?.....	109
43	Hoe een fusie tot een goed einde brengen?.....	111
6	Overheid als klant	
44	Is de overheid interessant als klant?	117
45	Hoe benader ik overheidsinstellingen als klant?.....	117
46	Waar worden overheidsopdrachten gepubliceerd?.....	121
7	Het financiële plaatje	
47	Waarmee rekening houden bij het budgetteren van mijn exportplannen?	127
48	Hoe bepaal ik mijn prijs in het buitenland?	129
49	Wat zijn exportspecifieke kosten?	131
50	Welke betalingsmiddelen zijn gangbaar in de internationale handel en wat zijn de risico's?.....	133
51	Welke betalingscondities zijn gangbaar en wat zijn voor- en nadelen?	135
52	Welke formules ondersteunen de financiering van export op korte termijn?	135



53	Welke exportfinancieringen bestaan op middellange en lange termijn?.....	141
54	Waar kan ik naast de banksector nog terecht in verband met financiering?.....	143
55	Waar vind ik informatie over betalingsmodaliteiten in het buitenland?	147
56	Hoe ga ik om met het wisselrisico?.....	147
57	Waar en wanneer kan ik contante betaling eisen?	149
58	Wat doe ik bij wanbetaling?.....	151
59	Hoe kan ik me indekken tegen betalingsrisico's?	151
60	Hoe ontvang ik geld uit het buitenland op mijn rekening?	153
61	Waar kan ik informatie krijgen over de kredietwaardigheid van mijn potentiële klant?	155
8	Subsidies in verband met export	
62	Voor welke exportgerelateerde inspanningen kan ik als Vlaamse kmo subsidies verkrijgen?.....	161
63	Welke subsidies zijn er voor export naar ontwikkelingslanden?	161
64	Kan ik subsidie krijgen voor exportadvies van een gespecialiseerd adviesbureau?	163
9	Btw en export in Europa	
65	Wanneer wordt de btw in het land van bestemming betaald?	167
66	Wat is verkoop op afstand?.....	169
67	In welk land wordt de btw op diensten bij intra-communautaire dienstverlening betaald?	169
68	Wat is de btw-regelgeving voor levering van goederen buiten Europa?.....	171
69	Wat is de btw-regelgeving voor levering van diensten buiten Europa?.....	173
70	Hoe kan ik buitenlandse btw terugvorderen?	175
10	Juridische geschillen	
71	Voor welke risico's dek ik mij het best in?	179
72	Doe ik bij een geschil een beroep op juridische hulp in het binnen- of het buitenland?	181
73	Welke rechtbank verklaar ik bevoegd in mijn algemene verkoopvoorwaarden?	183
74	Hoe werkt arbitrage?.....	183
75	Wat zijn de voor- en nadelen van een arbitrageprocedure? ...	185
76	Hoe krijg ik een vonnis in het buitenland uitgevoerd?	187
77	Wat met productaansprakelijkheid in het buitenland?	189
78	Hoe anders is de productaansprakelijkheid in de VS?.....	189
79	Hoe bindend zijn algemene verkoopvoorwaarden?	193



80	Is er een eenvormige regeling rond algemene voorwaarden binnen de EU?.....	195
81	In welke mate verschillen rechtssystemen?	199
11	Transport en verpakking	
82	Wat mag ik verwachten van mijn transporteur?.....	203
83	Hoe beïnvloeden transport en verpakking de prijs van mijn product?	205
84	Met welke formaliteiten moet ik rekening houden binnen de Europese Unie?.....	207
85	Met welke documenten is doorvoer zonder douanecontrole mogelijk?	209
86	Wanneer gebruik ik een pro-forma factuur?	211
87	Wat zijn de procedures bij tijdelijke export en doorvoer van producten?.....	211
88	Voor welke producten moeten uitvoerrechten worden betaald of zijn uitvoervergunningen noodzakelijk?	213
89	Wat bij de export van goederen voor tweëerlei gebruik? ..	215
90	Welke types transportverzekering bestaan er?	217
91	Wat moet ik doen bij schade tijdens het transport?	217
92	Welke Incoterm gebruik ik best?.....	219
93	Hoe gebruik ik de Incoterms bij de prijszetting van mijn product?	221
94	Wat is omgekeerde goederenstroom of reversed logistics?.....	225
95	Waar moet ik op letten bij verpakking en etikettering?	225
96	Hoe kan het Belgisch Verpakkingsinstituut mij helpen bij export?	227
12	Intellectuele eigendom	
97	Moet ik mijn intellectuele eigendom beschermen?	231
98	Hoeveel kost de bescherming van mijn intellectuele eigendom?	233
99	Kan ik mijn intellectuele eigendom verkopen? Waar moet ik dan op letten?	235
100	Hoe kan ik mijn product beschermen tegen namaak?	235
101	Waar kan ik terecht met vragen rond intellectuele-eigendomsrechten?	237
13	Tot slot	
	Wie schreef dit boekje voor u?	243
	Nuttige adressen & bronnen	245
	Tien tips voor slimme exporteurs	251



Waarom
internationaal
ondernemen?

1





Exporteer en vergroot uw omzet,
winst, productiecapaciteit, ...



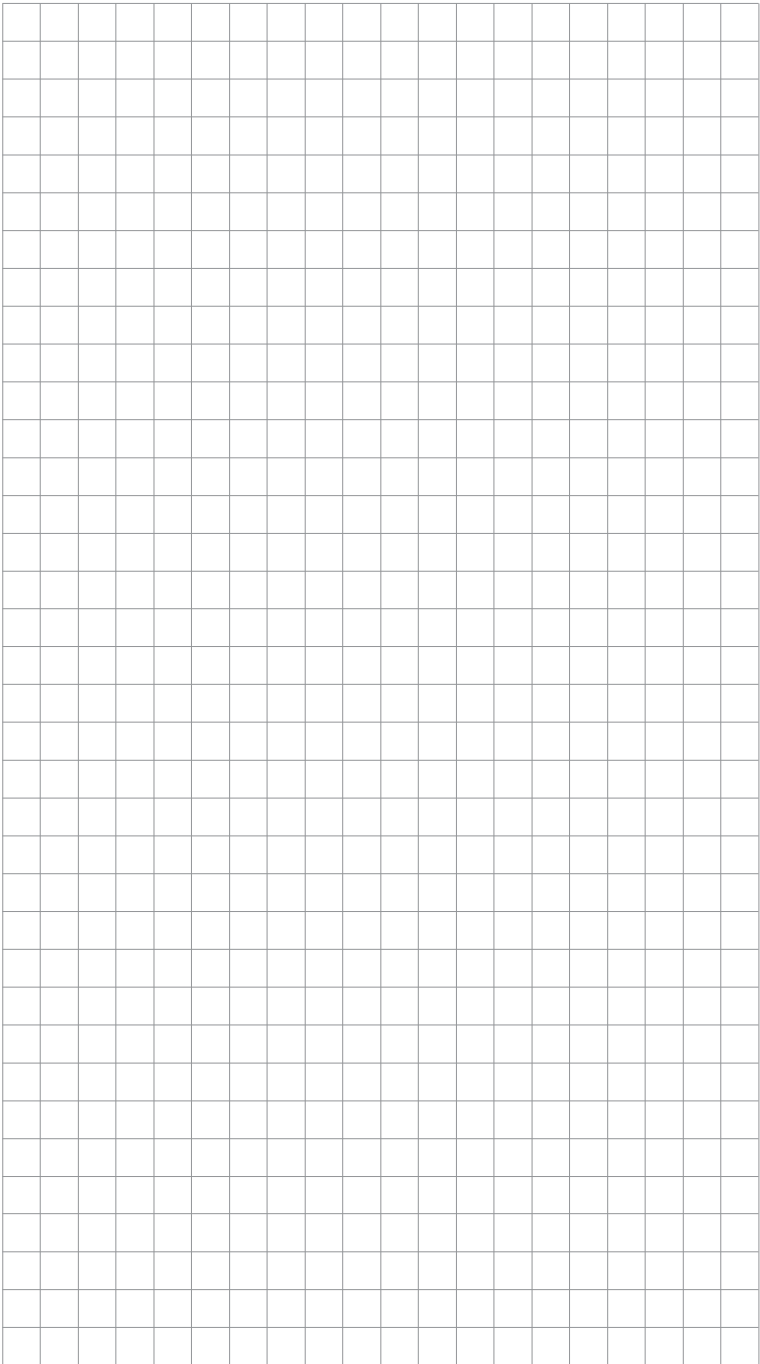
Wat zijn de voordelen van export voor mijn bedrijf?

WAAROM INTERNATIONAAL ONDERNEMEN?

Vlaamse kmo's trekken zelden spontaan naar een buitenlandse markt. Vaak zet men de eerste stappen buiten de thuismarkt door een onverwachte prijsvraag uit het buitenland; door een toevallig buitenlands order; door een succesverhaal van collega's of concurrenten dat men wil navolgen; door specifieke informatie die men toevallig krijgt; door commerciële druk van een leverancier of partner om samen met hen andere markten te bewerken; door een opportuniteit om een product te testen op een nieuwe markt; of door een ontmoeting met relaties die kunnen optreden als gids op een buitenlandse markt.

Niettemin zijn de voordelen van internationaal ondernemen aanzienlijk:

- Aangezien de Belgische markt veeleer klein is, heeft u als onderneming vaak niet de mogelijkheid uw productiecapaciteit hier optimaal te gebruiken. Door te exporteren, vergroot u uw afzetgebied en kan u uw productiemiddelen efficiënter inzetten. Vaste kosten worden gespreid en de eenheidskost van uw producten daalt. Een verlaging van uw productkost verhoogt de bedrijfswinst of geeft een betere uitgangspositie tegenover uw concurrenten op de thuismarkt.
- De kleine Belgische markt raakt veelal snel verzadigd. Een diversificatie is voor een kmo vaak moeilijk, aangezien zij het vooral van specialisatie moet hebben. Via export kan u zich verder specialiseren in een beperkt aantal producten en zo de beschikbare kennis en middelen maximaal valoriseren.
- Afnemers in België stellen steeds hogere eisen inzake de vormgeving en het technische vernuft van producten. Het bestuderen en uitwerken van nieuwe concepten is vaak erg duur. Deze onderzoeksen ontwikkelingskosten kunnen sneller worden gerecupereerd via een exportactiviteit en bijbehorend groter afzetgebied.
- Als u producten aanbiedt die seizoensgebonden zijn, kan u via de export 'dode seizoenen' overbruggen. Een verkoper van zomerartikelen kan in de winter naar zuidelijke landen exporteren.
- De aanwezigheid op verschillende markten zorgt voor meer stabiliteit en continuïteit in uw onderneming. Een daling van de vraag op de Belgische markt kan worden gecompenseerd door een stijging van de vraag op de buitenlandse markt.



- De visie en de inspanningen die de leiding van een onderneming aan de dag legt bij haar exportactiviteit kunnen worden gesmaakt door investeerders en analisten. Die zullen gemakkelijker de nodige goodwill aan de dag leggen. Ook de aantrekkelijkheid van uw bedrijf als werkgever stijgt. Er komen meer spontane sollicitaties en uw bedrijf zal gemakkelijker geschoold personeel kunnen aanwerven.



Kan ik als kmo de concurrentie wel aan van grotere bedrijven?

WAAROM INTERNATIONAAL ONDERNEMEN?

Vele kmo's twifelen om op een structurele manier de grenzen te overschrijden. Ze vrezen de concurrentie van grote ondernemingen. Misschien is uw aanbod inderdaad niet zo breed, of reiken uw processen minder ver. Maar ongetwijfeld hebben kmo's ook een aantal belangrijke troeven ten opzichte van grote ondernemingen.

Zo bent u als kmo veel flexibeler dan als grote onderneming, niet alleen op het vlak van productie, maar ook bij het nemen van beslissingen. Er is immers veel minder bureaucratie. In een kmo staat vaak slechts één persoon in voor de export. Zo is het gemakkelijk een overzicht te behouden over de exportactiviteit en kunnen eventuele fouten ook vlugger worden verbeterd.

De medewerkers in een kmo werken bovendien meer samen als een team; de omgang verloopt veelal gemoedelijker. Dit uit zich ook in de klantenrelaties. Klanten die informatie wensen of klachten hebben, weten exact wie ze in de onderneming kunnen aanspreken. Zo krijgen ze ook sneller een reactie. Omwille van het persoonlijk contact tussen de onderneming en de klant is deze minder geneigd naar een concurrent over te stappen.



Wat zijn de voorwaarden voor succesvol internationaal ondernemen?

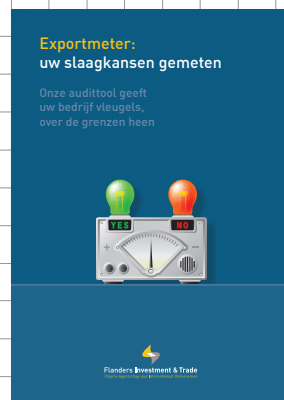
WAAROM INTERNATIONAAL ONDERNEMEN?

Om na te gaan of u klaar bent om internationaal te ondernemen, wikt en weegt u best vooraf:

Ken de handelsbeperkingen!

Als ondernemer bent u verplicht op de hoogte te zijn van handelsbeperkingen.

Zo bestaat voor bepaalde producten een nationaal uitvoerverbod: wapens, munitie, oorlogsmateriaal en 'dual-usegoederen' (zie verder). Controleer dus eerst of er beperkingen zijn voor uw product of dienst.



- **Uw financiële slagkracht**

Internationaal ondernemen vereist investeringen in mensen, middelen, tijd en energie. Het is noodzakelijk dat uw bedrijf op deze vlakken over enige reserve beschikt.

- **Uw engagement**

Internationale plannen realiseren vergt tijd en energie van vele medewerkers. Daarom is het noodzakelijk dat in uw bedrijf een goede teamspirit heerst en dat men - op alle niveaus - positief staat tegenover uw internationale plannen. Alle medewerkers moeten op de hoogte zijn en het management moet zich engageren op korte en middellange termijn. Export vergt immers bijkomende inspanningen en extra opvolging door zowat alle diensten (verzending van stalen, documentatie, productie, stockbeheer, ...).

- **Flexibiliteit - in uw cultuur en structuur**

Internationaal ondernemen veronderstelt bijscholing en flexibiliteit van het personeel op het vlak van cultuur, talen, buitenlandse reglementering,... Zorg ervoor dat uw interne organisatie het exportavontuur aankan en bereid is zich aan te passen. Trouwens, uw organisatie moet ook structureel voldoende zijn uitgebouwd en over de nodige communicatiemiddelen beschikken om uw plannen tot een goed einde te brengen.

- **Uw competitiviteit**

De nieuwe ervaringen die u opdoet op nieuwe markten en met nieuwe klanten, kunnen leiden tot kruisbestuiving met uw business in het binnenland. Zorg ervoor dat u deze ten volle kan benutten. Zo slaagt u erin de competitiviteit van uw onderneming te verhogen.

- **Uw expertise**

Bepaalde exporttheorieën gaan ervan uit dat u het best start met export naar de omringende landen. Hier kan u de noodzakelijke ervaring opdoen en - indien nodig - problemen of moeilijkheden bij de klanten gaan bespreken en oplossen. Verder gelegen landen vergen van uw onderneming meer inspanning en flexibiliteit (taal, cultuur, uurverschil, logistiek, ...) en vormen dus een tweede exportstap.

- **Uw sterktes en zwaktes**

Het loont om een sterkte-zwakteanalyse te maken voor u aan een buitenlands avontuur begint. Hiervoor kan u de hulp van Flanders Investment & Trade inroepen; met de 'Exportmeter' kunnen de Adviseurs Internationaal Ondernemen snel inschatten waar uw sterktes en zwaktes zich bevinden.

Motiveer het management

Zorg ervoor dat het hele managementteam kan bijdragen tot het opstellen van een exportplan. Licht hen tijdig in, zodat ze goed weten welke engagement en welke acties u verwacht. Uw team zal de planning en resultaten immers regelmatig opvolgen. Zij zullen ook moeten bijsturen waar nodig.



Internationaal ondernemen is tijdrovend. Heb ik er wel tijd voor?

WAAROM INTERNATIONAAL ONDERNEMEN?

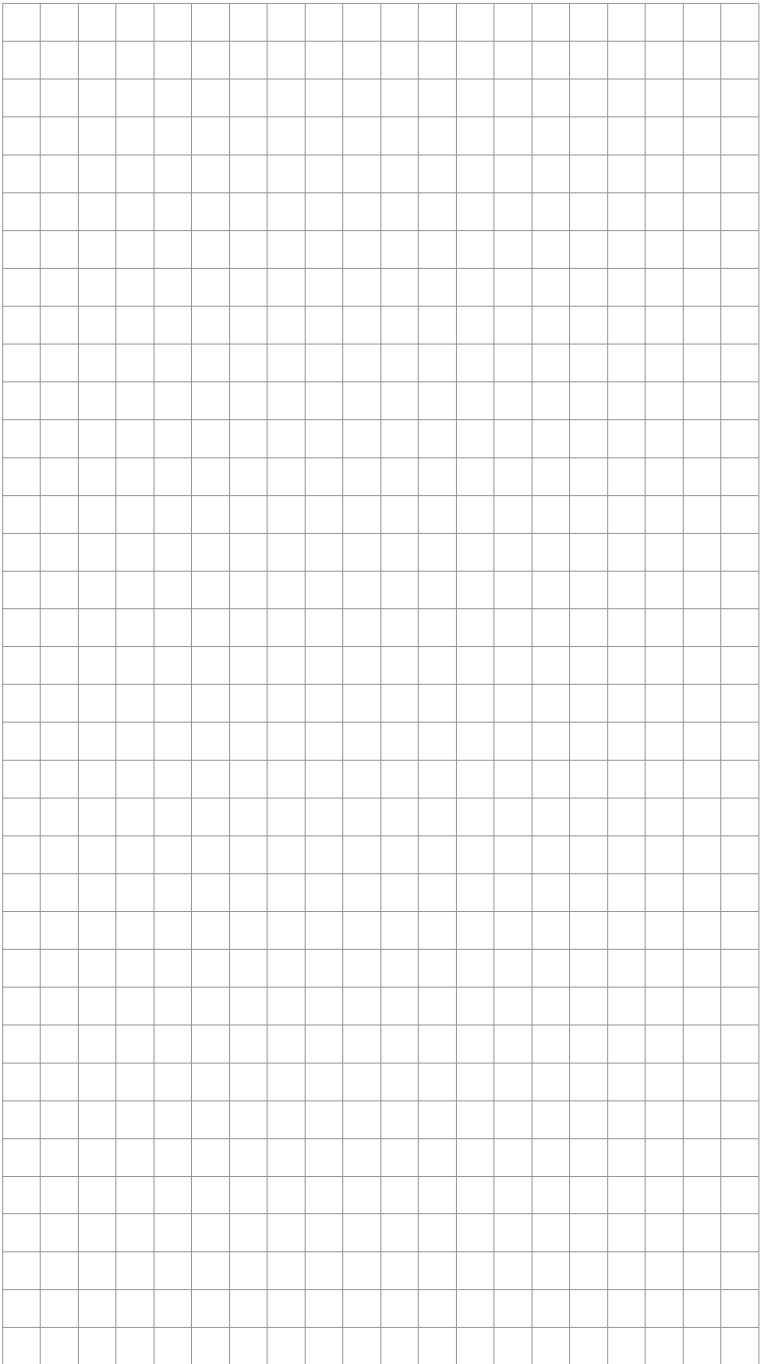
Internationaal ondernemen doet u niet wanneer er eens tijd vrijkomt of wanneer u een tijdelijke dip heeft in het orderboek. **Indien u de internationale kaart trekt, neemt u die best mee op in uw bedrijfsstrategie en -missie.**

In de missie die u voor uw bedrijf bepaalt, kan u doelstellingen opnemen voor het veroveren van een bepaalde markt. U hoeft zich immers niet te beperken tot uw thuismarkt: export kan een belangrijke verrijking zijn voor uw bedrijf.

Bepaal geen halfslachtige doelstellingen, maar beslis duidelijk of export een onderdeel is van de missie en de strategie. Neem deze beslissing niet impulsief of emotioneel, maar weloverwogen. En beslis ook om bepaalde markten (landen) helemaal niet te betreden.

Vooraleer u start met uw exportavontuur, zorgt u er best voor dat:

- export deel uitmaakt van uw bedrijfsstrategie;
- de exportdoelstellingen in lijn zijn met de andere doelstellingen van uw bedrijf.



Internationaal ondernemen: hoe begin ik eraan?

2



Wat is uw USP?

Een Unique Selling Proposition of Unique Selling Point (USP) is wat uw bedrijf onderscheidt van andere, het is uw unieke aanbod. Voorbeelden van Unique Selling Points:

- de goedkoopste aanbieder;
- de beste kwaliteit;
- meest innovatief;
- de beste service;
- kortste levertijd.

Waarom is een USP belangrijk?

Met een USP kan u uw klanten in een mum van tijd duidelijk maken waarom ze voor uw product of dienst moeten kiezen (en niet voor de concurrentie).

Voor wie zijn eerste stappen zet op buitenlandse markten, is er het boekje 'Help, ik wil exporteren'. Het beschrijft in detail hoe u uw exportplan opmaakt.

Help, ik wil exporteren!

Het exportplan, leidraad bij internationaal ondernemen



Hoe kan ik me optimaal voorbereiden?

INTERNATIONAAL ONDERNEMEN: HOE BEGIN IK ERAAN?

De grenzen verleggen vereist een groot doorzettingsvermogen en veel geduld. Er kan twee tot drie jaar verstrijken tussen het besluit om te exporteren en het moment waarop de eerste levering de deur uitgaat. Om deze periode zo kort mogelijk te houden, bereidt u zich beter goed voor. Dat doet u door een exportplan op te stellen waarin u uw exportproject zo goed mogelijk tracht te omschrijven.

Een goed exportplan omvat vijf fases:

1 Analysefase

U maakt een sterkte-zwakteanalyse op van uw onderneming, zowel op de eigen markt als op de exportmarkt. De externe omstandigheden op beide markten kunnen immers drastisch verschillen. U bepaalt ook hoe u zal omspringen met sterktes en zwaktes, met bedreigingen en opportuniteiten.

2 Positioneringsfase

U onderzoekt uw positionering in de markt ten opzichte van de concurrenten. U beantwoordt vragen zoals:

- Wie zijn mijn belangrijkste concurrenten?
- Wat zijn hun producten en merken?
- Aan welke prijzen verkopen ze? Wat is de marktprijs?
- Via welke distributiekanaalen verkopen ze?
- Wat zijn hun levertermijnen?
- Heeft mijn product unieke voordelen (USP) ten opzichte van de andere spelers op de betrokken markt?

3 Marktbenaderingsfase

U bepaalt via welk kanaal u uw product op de buitenlandse markt zal brengen. De mogelijkheden zijn legio:

- via tussenpersonen: importeurs, handelsagenten, exclusieve of niet-exclusieve verdelers, ...;
- via organisaties en/of bedrijven: aankoopcentrales, algemene aannemers, ...;
- via samenwerkingsverbanden: een dochteronderneming, *piggybacking* (gebruikmaken van de logistiek en de verkoopkanalen van een partnerbedrijf), openbare instanties, franchising,



De vier P's

Volgens McCarthy beschikt u als ondernemer over volgende vier marketinginstrumenten om uw onderneming te positioneren: product, prijs, plaats en promotie.

Uw vier-P-marketingmix omvat:

- Product: variëteiten, kwaliteit, ontwerp, merknaam, verpakking, afmetingen, service, garantie, regeling voor terugname, specifieke kenmerken;
- Prijs: catalogusprijs, kwantumkortingen, overige handelskortingen en promotiebijdragen, krediettermijn, kredietvoorwaarden;
- Promotie: promotionele acties, reclame, persoonlijke verkoop, public relations en direct marketing;
- Plaats: kanalen, distributiedekking, assortiment, vestigingsplaatsen, voorraden, transport.

licentieproductie, joint venture (een strategische alliantie tussen onafhankelijke bedrijven);

- via productie in het buitenland met eigen distributiekkanalen.

4 Budgetteringsfase

Bij het opmaken van een budgettering dient u oordeelkundig verschillende kosten- en opbrengstenposten in te schatten en aan te vullen. Dit doet u zo gedetailleerd mogelijk, en zo ver mogelijk in de tijd (vijf tot zeven jaar).

5 Planningsfase

Uw aanpak legt u vast in een stappenplan met vermelding van mijlpalen. Afhankelijk van uw product of dienst en naargelang de ervaring die uw organisatie heeft met export, kan een aanloopperiode tot drie jaar in beslag nemen vooraleer uw exportplan succesvol geïmplementeerd is.



Hoeveel kost mijn product in het buitenland?

INTERNATIONAAL ONDERNEMEN: HOE BEGIN IK ERAAN?

De prijs is en blijft een van de doorslaggevende factoren voor succesvolle verkoop in het buitenland. Taalproblemen en verre afstanden maken het soms moeilijk om een juiste prijsstrategie te bepalen. Vaak wordt de prijs van concurrenten of marktleiders in de sector gehanteerd als leidraad. Slechts een minderheid van de bedrijven heeft een dermate uniek aanbod of innovatief product dat ze volledig autonoom hun prijs kunnen bepalen.

De berekening van de kostprijs voor de export van uw product naar het buitenland is evenwel essentieel om succesvol internationaal te ondernemen.

Daartoe dient u vooreerst inzicht te verkrijgen in de kostenstructuur van uw voor de export bestemde producten. Deze kan u uitdrukken in een productiekostprijs en een commerciële kostprijs (alle kosten voor het op de binnenlandse markt brengen van het product). Op deze laatste wordt een winstmarge berekend: een redelijke vergoeding voor risico's, geleverde prestaties en geïnvesteerd kapitaal.

Naderhand worden exportspecifieke kosten, zoals de verzendings- en de financieringskosten, aan het kostenplaatje toegevoegd. Vaak wordt nog een marge bijgerekend voor onvoorziene kosten, aangezien men veel minder greep heeft op de omstandigheden op verre markten.

Duur?

De productiekost voor een exportproduct hoeft niet noodzakelijk duurder te zijn dan voor een binnenlands product. De vaste kosten kunnen bijvoorbeeld door grotere loten meer gespreid worden, waardoor de eenheidsprijs gunstiger uitvalt. Anderzijds moeten sommige producten aangepast worden aan de lokale markt, wat extra kosten met zich meebrengt.

Simuleren is leren

Maak regelmatig simulaties van uw kost-prijzen aan de hand van uw boekhoudkundige gegevens. Zo kan u precies bepalen wat uw product kost onder bepaalde omstandigheden.



Is mijn product of dienst geschikt voor export?

INTERNATIONAAL ONDERNEMEN: HOE BEGIN IK ERAAN?

Indien uw product of dienst succes heeft op de Belgische markt, is de kans groot dat u het in de meeste Westerse landen aan de man kan brengen. Toch wordt men in het buitenland altijd met nieuwe uitdagingen geconfronteerd. Een aantal aandachtspunten:

- **Voldoende productiecapaciteit**
Ondernemingen die hun exportactiviteiten met groot enthousiasme maar met onvoldoende productiecapaciteit starten, dreigen het zich achteraf te beklagen. Niets is zo erg als wachtende klanten niet tijdig te kunnen beleveren. Wie (nog) niet over voldoende productiecapaciteit beschikt, kiest dus best een kleinere markt, of beperkt zich tot kleinere contracten.
- **Aanpassing** aan specifieke eisen
U dient oog te hebben voor verschillen in voorkeur wat betreft kleur, vormgeving, normen, maten, Bevraag uw klanten hierover. Te vaak trachten ondernemingen te verkopen wat ze maken, in plaats van te maken wat het best verkoopt. Uiteraard moet u een evenwicht vinden tussen standaard- en maatwerk. Een te grote diversificatie kan de productiekosten opdrijven.
- **Unieke eigenschappen**
Als uw product of dienst niets méér te bieden heeft dan dat van de lokale concurrenten, dan hebben klanten geen reden om een buitenlands product te verkiezen boven het lokale. Chauvinisme speelt, zelfs binnen Europa, nog steeds een belangrijke rol. Trouwens, het is vaak aangenamer om handel te drijven in een vertrouwde omgeving, met partners die dezelfde taal spreken en dezelfde werkwijze hanteren. U moet dus iets extra bieden om klanten te overtuigen van uw buitenlands product: de prijs, de mogelijkheden, het design, de exotiek ...
- **Beperkte nazorg**
Diensten-na-verkoop zijn altijd moeilijk te verlenen in het buitenland. Bij een ideaal exportproduct wordt de nazorg zoveel mogelijk vermeden. En indien die toch gewenst is, kan deze beter lokaal worden verzorgd. Zo kan u klanten het gevoel geven dicht



Bescherm uw product

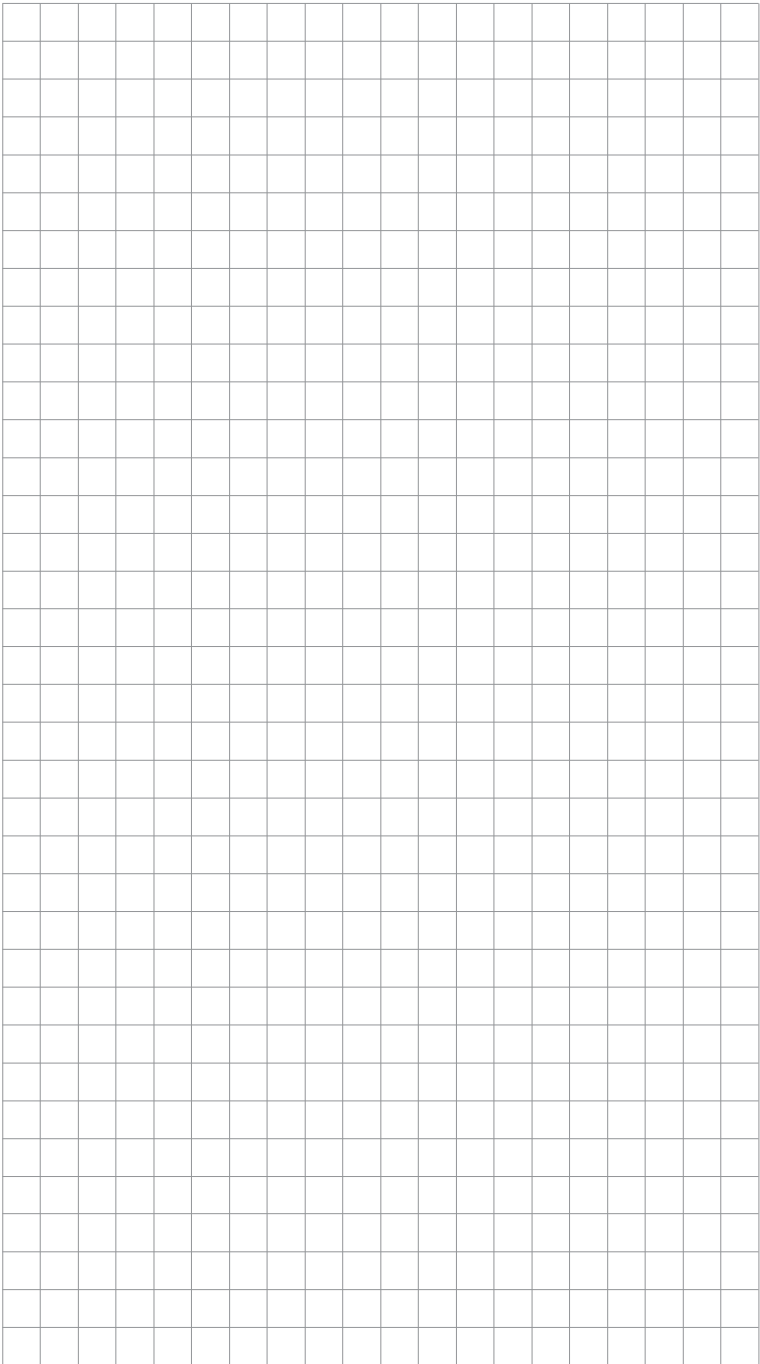
Nuttige diensten voor de bescherming van intellectuele eigendom zijn:

- In België: de Dienst voor de Intellectuele Eigendom: http://economie.fgov.be/nl/ondernemingen/Intellectuele_Eigendom/index.jsp
- In Europa: European Patent Office, www.epo.org

Lees ook de vragen in dit boekje over intellectuele eigendom.

bij hen te staan, mochten zich problemen voordoen.

- Breng de **omstandigheden** in rekening
Uw product moet bestand zijn tegen de geografische en klimatologische omstandigheden in de regio waarnaar u exporteert. Zo is export van chocoladeproducten minder voor de hand liggend naar zuidelijk gelegen landen en regio's. Niet enkel dient u ervoor te zorgen dat het product niet smelt in de lokale winkeltalages, u moet ook rekening houden met hogere transportkosten (koeling en hygiëne).
- Bescherm uw **intellectuele eigendom**.
Een octrooi of patent op de eigen markt is vaak veel eenvoudiger te bekomen en bovendien ook vaak goedkoper dan in het buitenland. Informeer u vooraf over de mogelijkheden om uw intellectuele eigendom te beschermen.



Welke diensten
kunnen me
helpen?

3



Schrijf u in!

u kan zich online inschrijven voor de exportbevorderende acties van Flanders Investment & Trade, ontwikkeld per land en per doelsector.

u vindt een overzicht hiervan op de website: www.flandersinvestmentandtrade.be.

Via deze website kan u online ook subsidies aanvragen voor uw exportactiviteiten.

Zonder rompslomp
een eigen kantoor in 9
bruisende metropolen

Onze buitenlandse dienstencentra: een lokaal kantoor opent deuren voor uw business

Frankrijk Verenigde Staten Spanje Mexico India China Brazilië



Flanders Investment & Trade

Exportmeter:
uw slaagkansen gemeten

Onze audittool geeft uw bedrijf vleugels, over de grenzen heen



Flanders Investment & Trade



Wat kan Flanders Investment & Trade voor me doen?

WELKE DIENSTEN KUNNEN ME HELPEN?

Flanders Investment & Trade bevordert de internationale handel vanuit Vlaanderen én gidst buitenlandse investeerders naar opportuniteiten in Vlaanderen. Meer concreet bieden we u als Vlaamse ondernemer volgende diensten aan:

- een ambitieus **actieprogramma**, met een uitgebalanceerde mix van handelsbevorderende acties, zoals beurzen en evenementen, bezoeken van aankopers, of prospectiereizen.
- **subsidiemogelijkheden** voor verschillende initiatieven: van individuele prospectiereizen over de deelname aan internationale beurzen in het buitenland tot de vertaling van technische brochures.
- **opportuniteiten** bij internationale projecten, handelsvoorstellen uit het buitenland, en informatie over landen of sectoren, handelsgebruiken en -reglementering.
- ons **binnenlands netwerk** van Adviseurs Internationaal Ondernemen en provinciale kantoren die uw eerste aanspreekpunt zijn.
- ons **buitenlands netwerk**, verspreid over meer dan 90 kantoren wereldwijd, zit altijd vlakbij uw doelmarkt. U kan er terecht met vragen over welbepaalde sectoren, klanten, prospects en partners, producten of diensten.
- erkende **dienstencentra**: internationaal ondernemen is een strategische optie die kosten en risico's met zich meebrengt. Zeker in markten die veelbelovend zijn, maar moeilijk toegankelijk. Via aanwezigheid in een bedrijvencentrum kan u eerst de markt in kaart brengen, alvorens de stap te zetten naar een eigen lokale entiteit. Informeer naar de interessante faciliteiten die Flanders Investment & Trade u kan aanraden.
- onze gratis **Exportmeter**: deze audit geeft u een objectief en gefundeerd inzicht in uw mogelijkheden voor verbetering. De Exportmeter is er voor startende én ervaren internationale ondernemers.

Bel uw provinciaal kantoor!



Antwerpen: 03 260 87 22
antwerpen@fitagency.be

Limburg: 011 29 20 80
limburg@fitagency.be

Oost-Vlaanderen: 09 267 40 80
oostvlaanderen@fitagency.be

Vlaams-Brabant: 016 31 10 40
vlaamsbrabant@fitagency.be

West-Vlaanderen: 050 32 50 80
westvlaanderen@fitagency.be



Wie kan ik bij Flanders Investment & Trade aanspreken?

WELKE DIENSTEN KUNNEN ME HELPEN?

In elke Vlaamse provincie vindt u een provinciaal kantoor van Flanders Investment & Trade; waar **Adviseurs Internationaal Ondernemen** en medewerkers te uwen dienste staan. Bij hem of haar kan u terecht met al uw vragen rond internationaal ondernemen, of u nu eerste stappen zet op de internationale markten dan wel een ervaren exporteur bent.

Hebt u vragen over subsidies, over interessante seminaries, vakbeurzen of handelsreglementering? Of bent u op zoek naar adressen van prospects? Uw Adviseur Internationaal Ondernemen kent het antwoord of volgt uw vraag verder op.

Ook als u een klankbord zoekt of vragen wil stellen aan een ervaren man of vrouw die met u meedenkt, is de Adviseur Internationaal Ondernemen in uw regio een geschikte contactpersoon. Het is hun taak om via trajectbegeleiding Vlaamse bedrijven te ondersteunen om beter of sneller actief te zijn op buitenlandse markten.



Welke acties kunnen mijn exportactiviteiten stimuleren?

WELKE DIENSTEN KUNNEN ME HELPEN?

Flanders Investment & Trade organiseert verschillende exportbevorderende initiatieven, die zeer nuttig kunnen zijn om uw product of onderneming bekendheid te geven in het buitenland.

- **Deelname aan een groepsstand op vakbeurzen:** Flanders Investment & Trade organiseert jaarlijks een aantal groepsstanden op gerenommeerde beurzen in verschillende sectoren en landen. Deelname aan deze groepsstanden is zeer voordelig. Enerzijds regelen wij voor u de meeste administratieve besloemingen die gepaard gaan met een beursdeelname. Vaak zorgen we ook voor gezamenlijk vervoer

Reis mee!

Met onze sectorale zakenreizen trekken we naar buitenlandse markten die realistische opportuniteiten bieden aan sectoren waarin Vlaamse bedrijven sterk staan. In het actieprogramma van Flanders Investment & Trade vindt u ook multisectorale groepszakenreizen.

Voor ontdekkingen van minder gekende markten.

Een overzicht van de verschillende acties vindt u terug op onze website:

www.flandersinvestmentandtrade.be

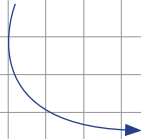


van het tentoonstellingsmateriaal. Anderzijds geldt dat schaal-grootte een prijsvoordeel oplevert. Terwijl voor het ontwerpen en opbouwen van de stand toch rekening wordt gehouden met de specifieke wensen van elke onderneming.

- **Andere promotiemogelijkheden op deze beurzen:**
 - Product Sample Booth: een laagdrempelig alternatief voor een 'klassieke' beursdeelname. U vaardigt wel iemand af naar de beurs en uw producten worden in een gemeenschappelijke ruimte tentoongesteld, maar u betaalt niet voor een individuele beursstand.
 - Catalogoogstand: u stelt uw product of dienst voor op een buitenlandse beurs die gewijd is aan uw sector. U hoeft zelf niet af te reizen: het volstaat dat u uw catalogus overmaakt aan onze man/vrouw ter plaatse, die naderhand verslag uitbrengt over de beurs.
- **Deelname aan een groepszakenreis** levert u een individueel afsprakenprogramma op, met de uitstraling van de delegatie die u vervoegt. Een groepszakenreis is dan ook hét instrument om een onbekende buitenlandse markt te prospecteren. Bij inschrijving geeft u aan welk type zakencontacten u zoekt. Vervolgens regelt onze vertegenwoordiger in het land van bestemming een afsprakenprogramma op maat. Zo ontmoet u met een minimum aan voorbereiding én tijdverlies ter plaatse een maximum aantal geïnteresseerde prospects. Bepaalde zendingen – de Prinselijke Missies – vallen onder het voorzitterschap van ZKH Prins Filip.
- Op een **trefdag in binnen- of buitenland** hebben verschillende Vlaamse exporteurs uit een bepaalde sector afspraak met belangrijke aankopers. Normaliter selecteren de buitenlandse decision makers vooraf de Vlaamse bedrijven die ze willen ontmoeten op basis van het dossier dat deze bij inschrijving insturen. Dat gebeurt ook in Vlaanderen, wanneer de buitenlandse aankopers de verplaatsing naar Brussel maken om met de Vlaamse bedrijven te praten.

Laat uw beursdeelname optimaal renderen!

Een goede voorbereiding is essentieel om het rendement van uw beursdeelname te optimaliseren. Flanders Investment & Trade heeft een boekje samengesteld met tips voor een succesvolle beursdeelname. U kan het aanvragen op www.flandersinvestmentandtrade.be





Loont het de moeite om aan internationale beurzen deel te nemen?

WELKE DIENSTEN KUNNEN ME HELPEN?

Deelname aan een beurs maakt het mogelijk de visibiliteit en naam-bekendheid van uw onderneming te verhogen bij een geïnteresseerd vakpubliek. Jaar- en vakbeurzen trekken immers een groot aantal kopers aan. **Wie een zorgvuldige keuze maakt, kan door deelname aan één beurs potentiële klanten of tussenpersonen uit een hele reeks landen bereiken.** Voor Vlaamse bedrijven is het een groot voordeel dat heel wat beurzen met internationale uitstraling in Duitsland plaatsvinden, wat de (reis)kosten relatief beperkt houdt.

Op handels- en vakbeurzen tonen velen zich van hun beste kant. Zowel bestaande als potentiële afnemers zijn er aanwezig. Een bezoek maakt het ook mogelijk de wensen van uw gebruikers of potentiële klanten te leren kennen en in te schatten. Voorts valt er informatie in te winnen over de concurrentie, de evolutie van producten en diensten, prijzen en verpakkingen. Daarom kan het ook nuttig zijn vakbeurzen te bezoeken zonder eraan deel te nemen.

Heeft u overwogen om uw buitenlandse markt via een zakenpartner of lokale vertegenwoordiger te bewerken, dan kan u uw deelname aan een internationale beurs het best samen organiseren en uitvoeren. Zo geeft u uw partner meteen het gevoel een goede ondersteuning te bieden. Daarnaast leert u uw partner ook persoonlijk goed kennen tijdens deze intense samenwerking. Verder doet zich ook de opportuniteit voor om de klanten van uw partner beter te leren kennen.



Kan ik met andere Vlaamse ondernemingen ervaringen uitwisselen?

WELKE DIENSTEN KUNNEN ME HELPEN?

Alle exportbevorderende activiteiten van Flanders Investment & Trade – zowel in binnen- als in buitenland – bieden u de mogelijkheid

Meer info en een lijst van peterschapsprojecten vindt u op de website van het Agentschap Ondernemen: www.agentschapondernemen.be

Een overzicht van de verschillende acties van Flanders Investment & Trade vindt u terug op www.flandersinvestmentandtrade.be.

ervaringen uit te wisselen met collega's. Zowel seminars, contactdagen, exportdagen als andere activiteiten voorzien vaak een gelegenheid om te netwerken.

Structureel kan u ook leren uit de ervaringen van anderen via **peterschapsprojecten**. In de levensloop van een onderneming moeten vaak beslissingen genomen worden die bepalend zijn voor het resultaat en de groei van de onderneming. De ervaring van andere ondernemers kan u daarbij helpen.

Peterschapsprojecten – gebaseerd op kennis- en ervaringsuitwisseling tussen ondernemingen – maken dit mogelijk. Ze hebben immers als doel de bedrijfsvoering te professionaliseren. De Vlaamse overheid kent subsidies toe aan organisatoren van peterschapsprojecten. Zo wil ze een gediversifieerd aanbod van peterschapsprojecten in heel Vlaanderen stimuleren en de deelnameprijs voor ondernemers beperkt houden. Kenmerkend voor deze projecten is dat ondernemers regelmatig samenkomen om ervaringen uit te wisselen over de bedrijfsvoering. Zij worden daarin begeleid door een of meerdere peters of mentoren: kaderleden uit grotere bedrijven of ervaren bedrijfsleiders van kmo's die kosteloos hun kennis en ervaring ter beschikking stellen van de deelnemende ondernemingen. Verder worden ook specifieke activiteiten georganiseerd om de ondernemers in contact te brengen met deelnemers en peters van andere groepen of peterschapsprojecten.



Welke diensten kunnen banken me bieden?

WELKE DIENSTEN KUNNEN ME HELPEN?

In de eerste plaats kunnen banken u helpen bij **de financiering van uw exportplannen**. Maar wees goed voorbereid. De eerste vraag die een bank u zal stellen, is immers hoe u de risico's van uw transactie wenst af te dekken. De bank zal uw kredietwaardigheid nagaan, volgens onder meer volgende criteria:

- uw type onderneming, uw sector en rentabiliteit;
- uw eigen vermogen (solvabiliteit) afgezet tegen de financieringsvraag;
- uw liquiditeit;
- het recht waarnaar in uw facturen wordt verwezen (zie juridische vragen verder in dit boekje);
- uw exportplan;

- uw contracten en afnemers;
- uw ervaring en managementcapaciteiten.

Vaak bieden banken ook hun diensten aan **als adviseur of bemiddelaar**. De meeste beschikken over een afdeling gespecialiseerd in 'buitenlandse zaken', met een specifieke kennis. Deze helpt ondernemers op zoek naar informatie, voorlichting of begeleiding in verband met export. Vooral voor financiële informatie – over betalingstechnieken zoals documentair krediet, documentair incasso, wissels, cheques – bent u bij uw bank aan het juiste adres.

Daarnaast organiseren banken ook vaak **studiedagen of seminars**. Het loont de moeite om hierover meer informatie te vragen bij uw bank.



Wat mag ik van mijn beroepsfederatie verwachten?

WELKE DIENSTEN KUNNEN ME HELPEN?

De grotere beroepsfederaties, vakverenigingen of sectorfederaties hebben meestal een **afdeling die de leden ondersteunt bij hun exportinspanningen**. Deze steun kan variëren van louter informatieverstrekking over verregaande exportbegeleiding tot plaatselijke vertegenwoordiging op een bepaalde markt.

Zo verzorgt *UNIZO Internationaal* ondersteuning en sensibilisering inzake internationaal ondernemen. De afdeling biedt ook opleidingen en peterschapsprojecten aan.

AGORIA spitst zich toe op een aantal specifieke sectoren via de oprichting van sectorale clubs. Zo is er AREC voor hernieuwbare energie; de Belgian Sports Technology Club (voor toelevering aan grote sportmanifestaties); de AGORIA Banking Club (voor financiële IT-producten); de Infrastructure Club (infrastructuurprojecten) en de Carbon Energy Club.

Het loont dus zeker de moeite om u hierover te informeren bij uw sectororganisatie. Maar ook andere federaties, zoals *essencia*, *Fevia* en *Fedustria* steunen hun leden bij het internationaal ondernemen.



Exportdocumenten aanvragen? Voor:

- oorsprongcertificaten,
- ata-carnets,
- consulaire dienst,
- certificates of free sale

neemt u best contact op met uw provinciale Kamer van Koophandel. U vindt een overzicht van de provinciale Vlaamse Kamers van Koophandel terug op: www.voka.be



Welke diensten leveren de Kamers van Koophandel?

WELKE DIENSTEN KUNNEN ME HELPEN?

De acht Vlaamse Kamers van Koophandel zijn sinds 2002 verenigd – samen met het Vlaams Economisch Verbond (VEV) – in het Vlaams netwerk van ondernemingen, Voka. Zij **bevorderen de exportactiviteiten** van hun aangesloten ondernemingen via:

- de verspreiding van informatie en handelsdocumentatie;
- de organisatie van cursussen;
- de organisatie van studiedagen en seminars.

De Kamers organiseren ook (netwerk)missies, waarbij ze vaak samenwerken met Flanders Investment & Trade. Ook met landenclubs en peterschapsprojecten zijn ze actief in binnen- en buitenland.

Verder hebben zij de opdracht om, tegen betaling, **bepaalde administratieve documenten te verstrekken** zoals 'certificaten van oorsprong' en het 'ATA-carnet' voor de tijdelijke uitvoer van monsters, beroepsmaterieel en goederen voor bijvoorbeeld jaarbeurzen en tentoonstellingen. Intussen zijn een aantal van deze documenten ook in digitale vorm beschikbaar.

De gemengde Kamers van Koophandel in het buitenland bevorderen de betrekkingen tussen Belgische ondernemingen en de verschillende sectoren in de landen waar ze zijn gevestigd. Ze organiseren missies, prospecteren diverse sectoren ter plaatse, ontplooiën public-relations-activiteiten en bieden eventueel hulp bij wanbetaling.

De Federatie van Kamers voor Handel en Nijverheid van België (cci.be) is de overkoepelende organisatie voor de Kamers van Koophandel in België en voor de Belgische gemengde Kamers van Koophandel in het buitenland. Zij verdedigt de belangen van haar leden en vertegenwoordigt het kamernetwerk op nationaal, Europees en internationaal niveau. U kan een lijst van binnenlandse en buitenlandse Kamers terugvinden op de website www.cci.be.



Producten en diensten van het NBN

- Technische bijstand en Normen-Antennes: wie technische bijstand wenst inzake Belgische en Europese normen, kan terecht bij de Normen-Antennes die zijn opgericht door de FOD Economie. Deze antennes houden de kmo's op de hoogte van recente ontwikkelingen op normalisatiegebied.
- Raadpleging van normen: de bibliotheek telt 21.500 Belgische normen, meer dan 15.600 internationale normen (ISO) en meer dan 350.000 buitenlandse normen uit verschillende landen, voor aankoop of gratis raadpleging.
- Registratiediensten: het NBN treedt op als nationale registratiedienst voor een aantal registraties vereist door een aantal internationale ISO-normen (zie ook www.iso.org).



Waar kan ik terecht voor informatie over buitenlandse normen en standaarden?

WELKE DIENSTEN KUNNEN ME HELPEN?

Vaak dienen producten aangepast te worden aan lokale reglementeringen. Dit brengt bijkomende administratie en kosten met zich mee. Daarom poogt men algemeen geldende normen op te stellen.

Het nut van deze 'normalisatie' is duidelijk:

- in het kader van de eengemaakte Europese markt en het vrij verkeer van goederen en diensten vormen normen een referentie op technisch gebied;
- normen dragen bij tot een rationalisatie van het economisch verkeer;
- voor gebruikers, waaronder consumenten, geven normen bijkomende garanties en informatie, onder meer op het gebied van veiligheid en volksgezondheid;
- voor bedrijven laat een betrokkenheid bij normalisatie toe dat ze zich strategisch positioneren bij de ontwikkeling van nieuwe en innovatieve producten, diensten en productieprocedures.

U kan informatie omtrent normen terugvinden **op de website van het Bureau voor Normalisatie - NBN (www.nbn.be)**. U kan er terecht voor:

- het aankopen van Belgische en Europese normen;
- het aankopen van Internationale en buitenlandse normen.



Wie kan me raad geven over maatschappelijk verantwoord ondernemen in het buitenland?

WELKE DIENSTEN KUNNEN ME HELPEN?

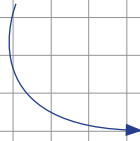
Omdat maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) in onze globale wereld alsmaar belangrijker wordt voor de consument, wordt ook de invulling ervan belangrijker voor u als bedrijfsleider.

MVO of duurzaam ondernemen betekent: *structureel – door middel van continue verbeteringsprocessen – de verwachtingen van al de belangheb-*

Meer over MVO

Op tal van websites en in heel wat publicaties vindt u standpunten omtrent MVO. Op de website van Flanders Investment & Trade kan u doorklikken naar een specifieke rubriek, gewijd aan Duurzaam en Ethisch Internationaal Ondernemen.

We stellen ook een naslagwerk ter beschikking over het belang van duurzaam internationaal ondernemen, met relevante informatie voor een groot aantal landen.



benden afwegen, met als doel een maximaal toegevoegde waarde voor de onderneming, de mensen en het milieu te creëren en daar open over te communiceren”.

De voordelen van MVO zijn veelvoudig:

- verbetering van uw merkreputatie en bedrijfsimago;
- verhoging van uw aantrekkelijkheid voor (potentiële) werknemers;
- voldoen aan en anticiperen op de wetgeving in uw sector;
- respons op een algemene trend;
- het afweren van of antwoorden op kritiek van ngo's, media of publiek.

Bij volgende organisaties en instellingen kan u terecht met uw vragen over MVO:

- Business & Society Belgium: netwerk van en voor ondernemingen die MVO integreren in hun beleid en activiteiten
↪ www.businessandsociety.be
- Kauri: organisatie die zich toespitst op de bevordering van:
 - de eerlijke handelsrelaties met de armere landen;
 - de eerlijke economische verhoudingen tussen de belanghebbende partijen van de eigen onderneming:↪ www.kauri.be
- het beleidsdomein Economie, Wetenschap & Innovatie – Afdeling Werkgelegenheid
↪ www.maatschappelijkverantwoordondernemen.be



Heeft de Europese Unie programma's die exportsteun verlenen?

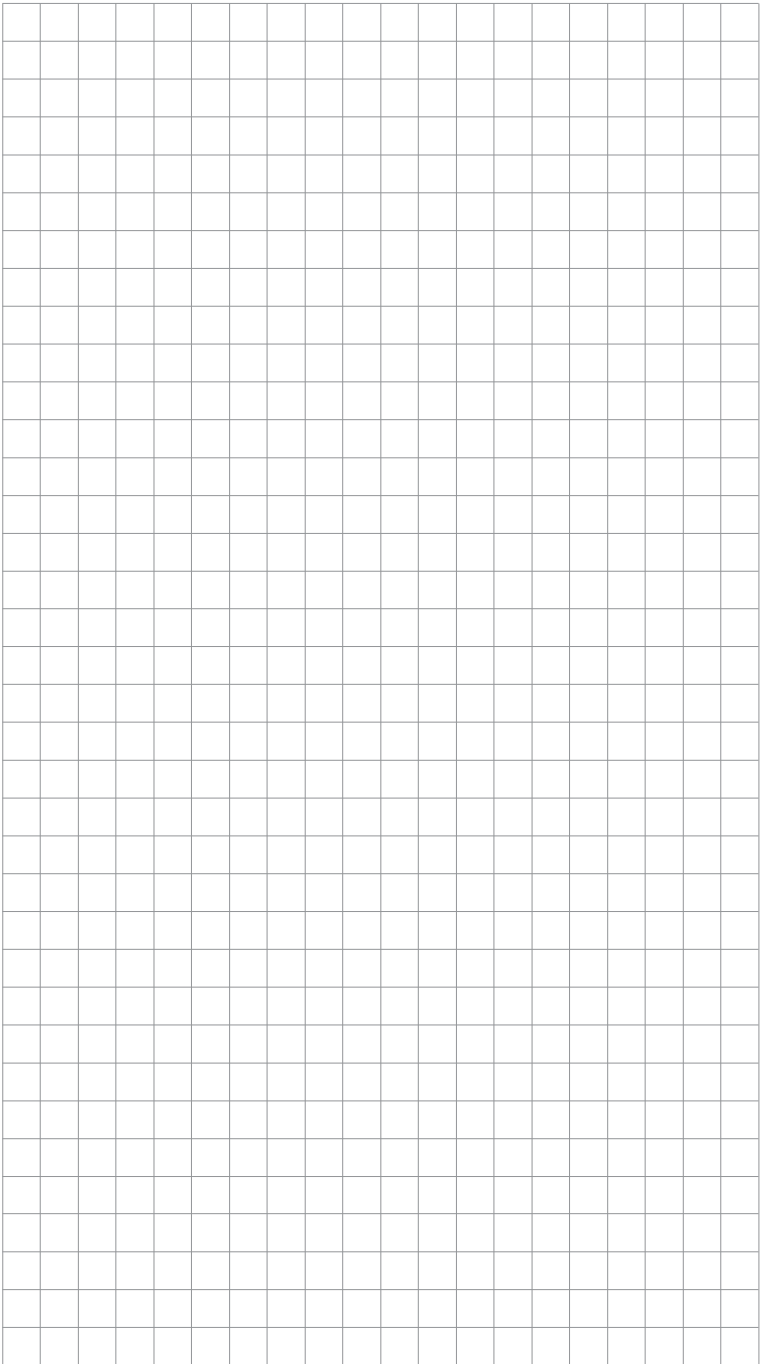
WELKE DIENSTEN KUNNEN ME HELPEN?

De Europese Unie heeft heel wat programma's ter ondersteuning van bedrijven die internationaal willen ondernemen. Enerzijds zijn er de programma's die de Europese Commissie (EC) rechtstreeks beheert, anderzijds de programma's die de EU-lidstaten zelf beheren.

De meest relevante programma's beheerd door de Europese Commissie:

Externe hulpprogramma's zoals:

- ALA** programma Azië en Latijns-Amerika
- CDE** Centrum voor de ontwikkeling van het bedrijfsleven in Afrika, het Caribische gebied en de Stille Oceaan



- ECHO** humanitaire hulporganisatie van de Europese Commissie
- EOF** Europees ontwikkelingsfonds voor Afrika, het Caribische gebied en de Stille Oceaan
- EPRD** Europees programma voor de wederopbouw en ontwikkeling van Zuid-Afrika
- MEDA** programma voor niet-lidstaten in het Middellandse-Zeegebied
- IPA** programma's in het kader van pre-toetredingssteun voor kandidaat-lidstaten (momenteel Kroatië, Turkije en de voormalige Joegoslavische Republiek Macedonië) en potentiële kandidaat-lidstaten (Albanië, Bosnië & Herzegovina, Montenegro, Servië, Kosovo)

Daarnaast zijn er ook programma's die een specifiek doel hebben binnen de Europese Unie; zoals *Marco Polo* (stimuleren van het gebruik van waterwegen), *Public Health Programme* (volksgezondheid), *Lifelong Learning Programme* (levenslang leren), *Life +* (natuur- en milieubescherming), *Grundtvig* (leren bij ouderen), etc.

In de tweede categorie vallen de programma's die de Europese lidstaten zelf beheren. Deze verkrijgen hun middelen uit de structuurfondsen en de cohesiefondsen, die de EU ter beschikking stelt om de socio-economische samenhang tussen de regio's te verstevigen.

De mogelijkheden voor Vlaamse bedrijven om gebruik te maken van bovenstaande programma's zijn legio, bijvoorbeeld voor toelevering van goederen en diensten, consultancy of deelname in een consortium voor de uitvoering van een project.



Hoe kan ik jongeren aantrekken die een eerste werkervaring willen opdoen in export?

WELKE DIENSTEN KUNNEN ME HELPEN?

Als kmo-bedrijfsleider kent u de noodzaak om een gedetailleerd exportplan en bijbehorende marktanalyse op te stellen. Maar misschien slaagt u er niet in om voldoende tijd vrij te maken om dit grondig te doen. Waarom geen beroep doen op een student of stagiair die deze taak (gedeeltelijk) kan overnemen? De meeste hogeschole of universiteiten met een internationaal studieprogramma hebben geïnteresseerde studenten die deze taak kunnen volbrengen. Neem daarvoor bij voorkeur contact op met de onderwijsinstellingen in uw buurt.



Kies voor een stagiair via het Prins Albertfonds

Ter gelegenheid van de vijftigste verjaardag van Prins Albert werd in 1984 het Prins Albertfonds opgericht. Het wil de ondernemerskwaliteiten van jonge Belgische professionals versterken. Daartoe geeft het hen de kans een project (of een deel ervan) rond internationale commerciële ontwikkeling te realiseren voor een bedrijf opgericht of met zetel in België. Het Prins Albertfonds biedt hen een beurs voor twaalf maanden aan. Deze omvat één maand voorbereiding in het bedrijf in België en elf maanden werkervaring in het buitenland (buiten West-Europa).

Meer informatie vindt u op www.princealbertfund.be.

Naast een marktonderzoek kan u ook een stap verder gaan en eventueel ter plaatse een marktanalyse uitvoeren. Ook dit kan door een student of door bijvoorbeeld een beurskandidaat bij het Prins Albertfonds gedaan worden.

Zette u met succes uw eerste exportstappen en overweegt u om een exportmanager in dienst te nemen? Ga dan na of u voor deze investering subsidies kan krijgen. Zo bestaan er momenteel financiële steunmaatregelen voor het aanwerven van een 'Kennismanager Internationaal Ondernemen'. Voor meer informatie hierover kan u terecht bij het Agentschap Ondernemen: → www.agentschapondernemen.be.



Waar kan ik mij vervolmaken in exporttechnieken?

WELKE DIENSTEN KUNNEN ME HELPEN?

Veelal verloopt het internationale parcours van uw onderneming stapsgewijs, en werken uw medewerkers zich eveneens stapsgewijs in de exportmaterie in. Er bestaan evenwel tal van cursussen en seminars waarmee u en uw medewerkers zich kunnen vervolmaken in exportmanagement.

Erg succesvol is de door Unizo georganiseerde opleiding *Laureaat in Exportmanagement*. Voor meer informatie hierover kan u terecht op: → www.unizo.be.

Verder kan u cursussen over alle aspecten van de internationale handel volgen bij tal van opleidingscentra zoals Syntra, Kluwer, Cevora, en aan de meeste Vlaamse universiteiten of hogescholen. Veel van deze cursussen worden gesubsidieerd; zo kan u een deel van de inschrijvingsgelden recupereren.

Ook via peterschapsprojecten of exportclubs vindt u veel nuttige info over seminars of opleidingsmogelijkheden. (Lees meer hierover in vraag 11 'Hoe kan ik met andere Vlaamse ondernemingen ervaringen uitwisselen?')



Heel wat helpende handen,
op verschillende niveaus



Welke instanties – naast Flanders Investment & Trade – kunnen me helpen in het buitenland?

WELKE DIENSTEN KUNNEN ME HELPEN?

Enterprise Europe Network

Verenigt ongeveer 500 organisaties binnen Europa en daarbuiten. Het levert geïntegreerde diensten aan kmo's:

- informatie betreffende beleid, programma's en wetgeving van de EU;
- zoekfuncties en databases voor potentiële zakelijke partners;
- beurzen voor de uitwisseling van technologie en kennis;
- individuele bezoeken aan bedrijven om hun behoeften vast te stellen;
- hulpmiddelen die kmo's betrekken bij de Europese beleidsvorming, enz. Deze diensten zijn toegankelijk gemaakt door toepassing van het 'geen-verkeerde-deur'- en nabijheidsprincipe. Zo kunnen kmo's uit heel Europa rekenen op hulp van een netwerkpartner, of meteen doorverwezen worden naar de meest geschikte dienstverlener.

→ <http://ec.europa.eu/enterprise-europe-network>

SOLVIT

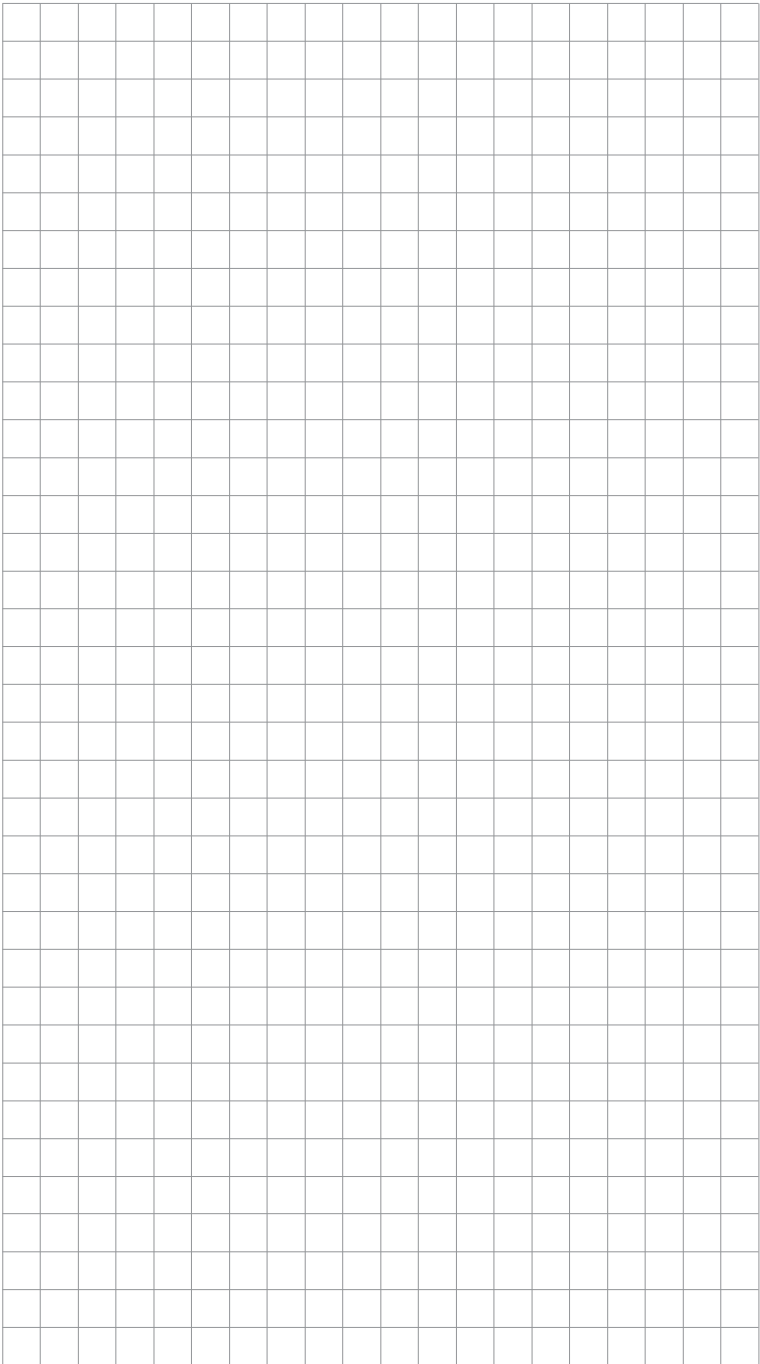
Een gratis onlinenetwerk waarin lidstaten van de EU samenwerken om de problemen op te lossen die ontstaan uit een verkeerde toepassing van interne markt wetgeving. Bedoeld voor klachten van zowel particulieren als ondernemingen. → <http://ec.europa.eu/solvit/>

Uw Europa – Bedrijfsportaal

Het portaal *Uw Europa – Bedrijfsleven* is een gezamenlijk initiatief van de Europese Commissie en de nationale overheden. Het biedt meertalige informatie en toegang tot online-overheidsdiensten voor bedrijven die in een ander EU-land zaken willen doen. De informatie omvat rechten, plichten en administratieve procedures die verband houden met het bedrijfsleven. Bij specifieke problemen leidt het portaal gebruikers naar plaatselijke bedrijfsorganisaties waar ze hulp en persoonlijk advies kunnen krijgen.

→ <http://ec.europa.eu/youreurope/business/>

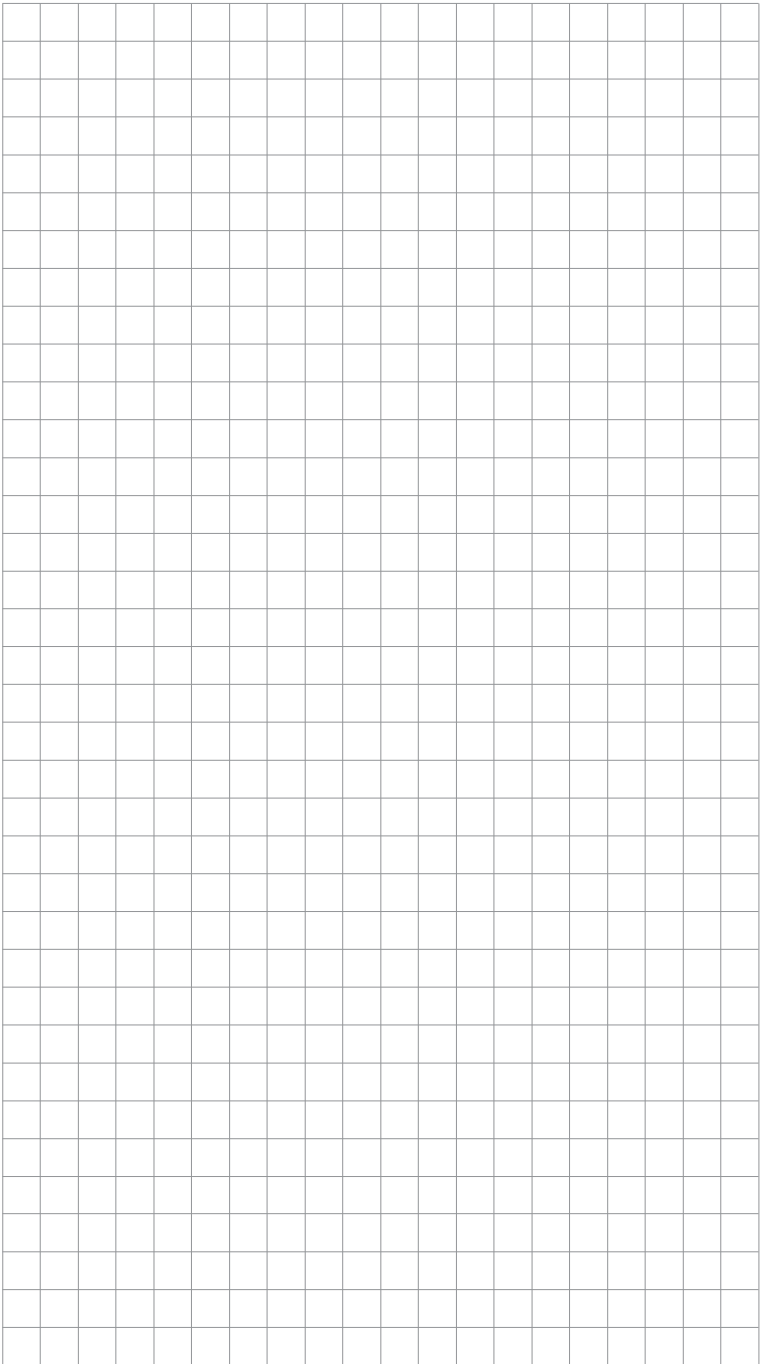
Naast deze drie initiatieven kunnen ook andere partners, zoals middenveldorganisaties, bedrijfgroeperingen, of buitenlandse vertegenwoordigingen een partner zijn in de ontsluiting van buitenlandse markten. Neem met hen contact op en ga na of zij u verder kunnen helpen.



Een goede
voorbereiding
is goud waard

4







Hoe weet ik of mijn bedrijf klaar is voor export?

EEN GOEDE VOORBEREIDING IS GOUD WAARD

Hoewel u uw bedrijf ongetwijfeld door en door kent, dient u - vooraleer u aan verruiming van uw markt denkt - samen met uw medewerkers een gestructureerde SWOT-analyse te maken. Deze belicht de sterktes en zwaktes van uw bedrijf (bedrijfsintern) en de opportuniteiten en bedreigingen (extern).

De sterkte-zwakteanalyse: een checklist

Een goede sterkte-zwakteanalyse buigt zich over uiteenlopende vragen, in verschillende domeinen. Hieronder vindt u een beknopte exportchecklist.

Zijn uw medewerkers er klaar voor?

- Beschikt uw bedrijf over voldoende ervaring?
- Beschikt u over goed opgeleide en voldoende medewerkers?
- Is de organisatiestructuur voldoende aangepast aan de nieuwe doelstellingen?

Is uw bedrijf er op financieel vlak klaar voor?

- Beschikt u over voldoende en betrouwbare middelen (eigen middelen of krediet)?
- Kan u berekende verliezen compenseren tijdens de opstart?
- Zijn er investeringen noodzakelijk in productie(capaciteit)?
- Kan u extra aanwervingen betalen?
- Zijn er goede afspraken op betalingsgebied?
- Heeft u een afdoende kredietverzekering?

Logistiek

- Kan u korte levertermijnen garanderen?
- Hoe voorziet u distributie en transport?
- Is er voldoende kennis aanwezig over de regelgeving inzake verpakking en etikettering van goederen (bv. het land van oorsprong, gewicht, afmetingen dienen duidelijk weergegeven op de buitenzijde van de verpakking)?

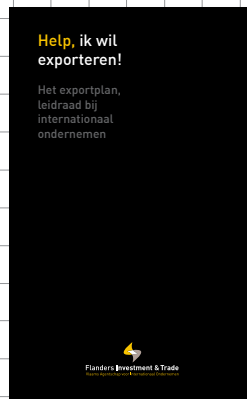
Productie

- Is de productie flexibel genoeg om een bijkomende belasting op te vangen?

Laat u begeleiden!

Met de Exportmeter komt u op een objectieve en onderbouwde manier te weten of en in welke mate u klaar bent voor export. Het instrument werd ontwikkeld door Flanders Investment & Trade en Möbius, een spin-off van de universiteit Gent.

Op basis van de Exportmeter onderzoeken de Adviseurs Exportvaardigheden van Flanders Investment & Trade acht bedrijfsdomeinen grondig. Ze zetten uw bedrijfsprocessen af tegen de best practices in de industrie. Een vertrouwelijk rapport wordt opgemaakt en bijkomend advies wordt op maat verleend, op basis van de resultaten van deze gratis audit.



- Kan u korte responstijden aanhouden?
- Heeft u productietechnisch voldoende en betrouwbare middelen ter beschikking (eigen productie, subcontracting)?
- Is uw productie seizoensgebonden en is dit ook het geval in de exportlanden?
- Wat is de minimumhoeveelheid die u wil produceren en afleveren?

ren?

Management

- Is er een gefundeerde verbintenis van het management tot het ontwikkelen van exportactiviteiten op korte en middellange termijn?
- Is er oog voor risicomanagement?
- Heeft u een weloverwogen tijdsplanning?
- Heeft u als bedrijfsleider — naast een zwak voor culturen en reizen — ook effectief de tijd om nieuwe markten intensief te bewerken, zonder lokale klanten te verwaarlozen?

Verkoop

- Heeft u een competitief product of een product met een specifieke toegevoegde waarde?
- Wat is de perceptie van de kwaliteit van het geleverde product?
- Is er een markt in het bestemmingsland voor uw product of dienst?
- Heeft u rechtstreeks contact met de eindklant en/of beslisser?
- Bent u bereid tot actieve of passieve deelname aan beurzen, handelsmissies, seminars, presentaties,...?

Innovatiebeleid

- Producten en diensten moeten soms aangepast worden aan de lokale noden. Is dit een hindernis ?
- Bent u vertrouwd met het intellectuele eigendomsrecht en de beschikbare technologieën in het bestemmingsland?

Opportunities/Bedreigingen

- Is er al buitenlandse interesse voor uw product?
- Is uw industrie of nijverheidstak in een fase van groei of crisis?
- Is er concurrentie aanwezig?
- Is uw bank aanwezig in uw exportland(en)?

Voor elk exportland dat u bepaalt, dient u een andere SWOT-analyse of confrontatiematrix te maken. Uw sterktes — zoals een degelijke marktkennis, een goed uitgebalanceerde verkoopstructuur ... — zijn immers niet zomaar te hergebruiken in een ander land. Zodra de externe omstandigheden wijzigen, dient u uw analyse te herzien. Een uitgebreide checklist en extra tips vindt u in het boekje 'Help, Ik wil exporteren!' dat gratis verkrijgbaar is via de website van Flanders Investment & Trade.



Prospecteren faciliteren

Op basis van uw marktstudie, kan u de gekozen doelmarkt uittesten via prospectie. Bijvoorbeeld via:

- direct mail: op basis van adresbestanden, zoals in Kompas, Wer liefert was?, Europages, The European Business Directory, adressen verkregen via zoekacties op het internet, ... Dergelijke mailings leveren doorgaans een vrij lage respons op, van gemiddeld 1,5% tot 5,0%;
- contact met buitenlandse zakenlui: Flanders Investment & Trade nodigt op regelmatige basis buitenlandse decision makers uit, waarmee een afspraak kan gemaakt worden;
- reclame in exportmagazines, vakliteratuur, internet, ...;
- contact met buitenlandse journalisten, die reportages maken over Vlaamse bedrijven en die de mogelijkheid bieden om publiciteit te voeren.



Waar vind ik markt- en sectorinformatie? Is marktonderzoek nodig?

EEN GOEDE VOORBEREIDING IS GOUD WAARD

Markt informatie vindt u aan de hand van *desk research*. De landen-fiches op www.flandersinvestmentandtrade.be en op www.evd.nl (het agentschap van het ministerie van Economische Zaken in Nederland) bieden u alvast een eerste informatiebron. Ook belangenorganisaties (VOKA, UNIZO, AGORIA, ...) en sectorfederaties kunnen vaak specifieke informatie bieden. Op bepaalde sites, zoals www.forrester.com, moet u betalen voor informatie.

U hoeft niet per se een uitgebreide en gedetailleerde marktstudie te maken om een product te exporteren. Belangrijk is wel om de plaatselijke markt uit te testen en te achterhalen hoe groot de interesse is. Via een seminarie of trefdag kan u op een efficiënte manier informatie vinden over uw testsector en/of regio.

Uitstel van marktstudie betekent trouwens geen afstel. Export is een dynamisch proces en meestal tracht men na een succesvolle (lokale) testperiode de gehele markt te bewerken. Dan loont het de moeite om een grondige marktstudie uit te voeren om kostbare fouten te voorkomen en de slaagkansen zo hoog mogelijk te houden. Met de eerste testervaringen kunt u vervolgens de scope van de marktstudie beter definiëren.

Een marktonderzoek levert de volgende informatie op:

- de marktsegmenten voor uw product of dienst;
- de snelstgroeiende en meest interessante segmenten;
- markttendensen en -vooruitzichten;
- marktbeperkingen en -gebruiken;
- concurrenten en competitieve producten of diensten.

Uiteraard kan u een bureau of consultant een diepgaande studie laten uitvoeren. Een goedkoper alternatief is een stagestudent aan het werk te zetten onder uw toezicht.

Raadpleeg de database van de Europese Unie

De Market Access Data Base op <http://mkaccdb.eu.int> bevat niet alleen de statistieken over de handelstransacties tussen lidstaten en derde landen, maar ook alle regelgeving, van antidumpingmaatregelen over douanetarieven en quota tot en met handelsmerkwetgeving.

Checklist

voorbereiding en planning van uw reis



- inlichtingen inwinnen over het land, gebruiken en zeden (zie landendossiers website van Flanders Investment & Trade);
- lijst opmaken van te bezoeken personen, bedrijven en instellingen; gesprekken bepalen;
- documentatie over uw bedrijf in de juiste taal klaarstomen;
- een agenda opstellen, rekening houdend met lokale vakantie- en feestdagen, belangrijke evenementen en sportmanifestaties;
- adressen opzoeken van instellingen waar hulp en advies verkrijgbaar is;
- hotelreservaties en vervoer voorzien;
- een budgetraming maken.



Hoe plan ik best mijn zakenreis?

EEN GOEDE VOORBEREIDING IS GOUD WAARD

Van zodra u uw *desk research* hebt uitgevoerd, kan u de eerste stappen ter plaatse zetten: u reist naar uw bestemmingsland om na te gaan of uw opzoekingen u een correct beeld geven. Waar nodig kunt u uw gegevens aanvullen of bevestigen.

U kan uw prospectieafspraken rechtstreeks regelen met uw buitenlandse contacten, of u kan een beroep doen op de medewerking van de Vlaamse Economische Vertegenwoordigers van Flanders Investment & Trade in het buitenland. Alleszins is een goede voorbereiding het halve werk.



Wat doe ik om van mijn prospectiereis een succes te maken?

EEN GOEDE VOORBEREIDING IS GOUD WAARD

Een goede prospectiereis start met een goede voorbereiding. Maar ook ter plaatse en na de reis komt succes niet vanzelf.

Tijdens de reis:

- verzamelt u extra informatie over bedrijven, contacten, de bedrijfsomgeving, de lokale economie ...
- maakt u een verslag van uw gesprekken en bezoeken;
- noteert u te ondernemen acties.

Na de reis:

- zorgt u voor een snelle schriftelijke follow-up: het toesturen van stalen, het opvolgen van te ondernemen acties, het bedanken voor betoonde interesse, het nasturen van bijkomende info. Idealiter doet u dit alles binnen de week, zodat u uw contacten warm houdt;
- bevestigt u prijsvoorstellen, handelsvoorstellen, samenwerkingsakkoorden;

Op basis van volgende vragen – over de positionering van uw concurrenten en hun marketingmix – kan u uw eigen positionering, uw marktbenadering en uw marketingactiviteiten bepalen in elk segment waarin u actief wil zijn.

- Wie zijn uw belangrijkste concurrenten?
- Welke producten en merken voeren zij?
- Welke positionering en segmentatie handhaven ze?
- Wat is hun marketingmix? Wat kan u er tegenover stellen?
- Aan welke prijzen verkopen ze?
Wat is de marktprijs?
- Waar zijn ze aanwezig?
- Welk types van verpakkingen gebruiken ze?
- Via welke distributiekkanalen werken ze?
- Wat zijn hun levertermijnen?
- Door wie worden hun producten verdeeld en verkocht?
- Waar liggen hun sterktes en zwaktes?
- Heeft uw product unieke voordelen op de lokale concurrentie?

- maakt u secrecy agreements, confidentiality agreements ... op;
- onderzoekt u de betalingsreputatie van uw afnemer(s) via de bank of gespecialiseerde bureaus;
- evalueert u uw reis: wat was positief en wat was negatief?;
- maakt u een kosten-batenanalyse inzake opgedane kennis, gerealiseerde contacten en /of contracten.



Hoe kies ik de juiste afzetmarkt?

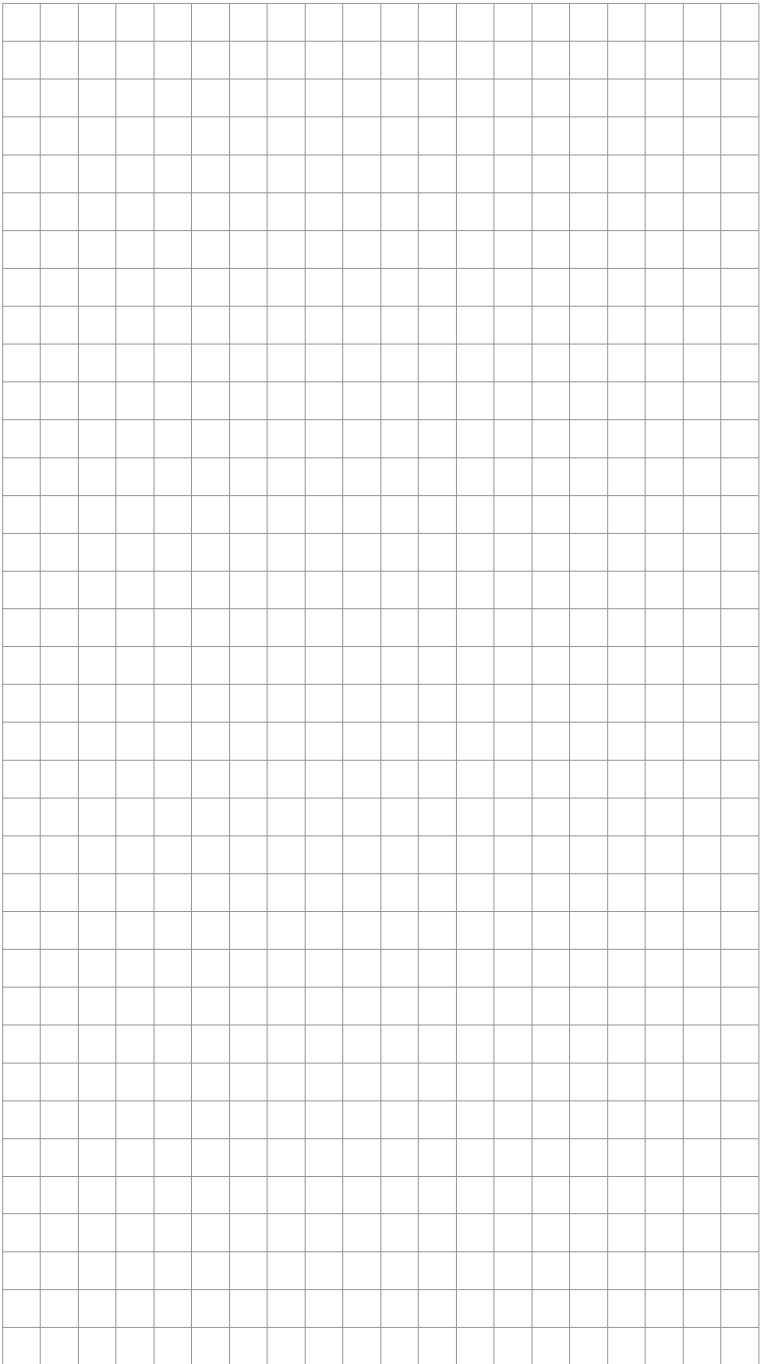
EEN GOEDE VOORBEREIDING IS GOUD WAARD

Voor **de bepaling van uw segmenten en doelgroepen** dient u een analyse te maken van de verschillende segmenten waarop u zich kan richten. De standaardcriteria voor segmentatie:

- segmenten moeten bereikbaar zijn: zowel qua plaats, met uw producten, met uw prijzen en met uw promoties;
- segmenten moeten meetbaar zijn: u moet omzet, afzet en koopkracht kennen;
- segmenten moeten homogeen zijn;
- segmenten moeten min of meer stabiel zijn;
- segmenten moeten voldoende groot zijn;
- u dient het groeipotentieel te kennen.

U beoordeelt de verschillende markt- en klantensegmenten op basis van hun aantrekkelijkheid voor uw bedrijf: de omvang, de groeiverwachtingen, het aantal concurrenten dat erop werkt, het gemak van toetreding, de aanwezigheid van distributiekanaalen, beschikbaarheid van middelen ... U behandelt ook criteria zoals verkoopverwachtingen en geschatte winst. Het beste segmentatiecriterium is de mate waarin u aan de behoeften van uw klanten kan voldoen.

Zo kan u een rangschikking maken volgens omzet- en winstverwachting en kan u de meest aantrekkelijke segmenten selecteren.





Exporteer ik naar de buurlanden?

EEN GOEDE VOORBEREIDING IS GOUD WAARD

Meer dan de helft van de Belgische export gaat naar onze buurlanden. Voor de meeste bedrijven ligt het voor de hand om de eerste stappen in het buitenland in Duitsland, Nederland of Frankrijk te zetten. Bij eventuele problemen of om de commerciële nazorg te verzekeren, is men immers vrij makkelijk en snel ter plaatse.

Dankzij de nabijheid, de marktomvang en de koopkracht van de bevolking, is **Duitsland onze belangrijkste afzetmarkt**. Hoewel de Duitse markt veel gelijkenissen vertoont met België, is het toch een markt met eigen gebruiken en karakteristieken. De omvang van deze afzetmarkt creëert soms de misvatting dat er afzetmogelijkheden zijn voor welk product dan ook. Maar de Duitse markt is buitengewoon veeleisend op het vlak van de prijs-kwaliteitverhouding van producten en diensten en van stiptheid van de levertijden. Deze hoge eisen gaan vaak gepaard met een voor Vlamingen verrassend laag prijsniveau, dat wordt gehanteerd door zowel Duitse als buitenlandse concurrenten.

Nederland en Vlaanderen zijn de meest open economieën ter wereld: hier zijn er het minst handelsbelemmeringen. Beide regio's groeien steeds dichter naar elkaar toe. De grensoverschrijdende samenwerkingsverbanden tussen ondernemingen en organisaties zijn legio. In Nederland is de concurrentie groot, maar eenmaal u er vaste leverancier bent, kijkt men niet snel uit naar een concurrent. De inkoper baseert zijn beslissing op slechts één criterium: wie biedt het beste totaalproductpakket tegen de laagste prijs?

In een sterk concurrerende markt kan men ervan uitgaan dat de kwaliteit van de geboden producten niet sterk verschilt van de ene leverancier tegenover de andere. Dan wordt veeleer geconcurrereerd op basis van factoren zoals de prijs, randvoorwaarden voor leveringen, betalingen ...

De nabijheid van **Frankrijk** zorgt ervoor dat deze markt **opportunities biedt voor Vlaamse ondernemingen**. Net over de grens starten, is een goed recept, vooral omdat onderhandelen in Frankrijk een werk van lange adem kan zijn. Aanraders als startgebied zijn uiteraard de regio's Nord-Pas-de-Calais, Picardië, Ardennen, maar ook Elzas-Lotharingen is een goede uitvalsbasis. De streek rond Parijs (Île-de-France) is

Ook voor de btw-aangifte gelden er andere regels in andere landen. U kan met uw vragen contact nemen met uw lokale belastingadministratie of met volgende instanties die zich toespitsen op de regelgeving voor Nederland en Duitsland:

- TEAM GWO (Grensoverschrijdend Werken en Ondernemen) in Maastricht (nl). Dit is een samenwerking van de Belgische, Nederlandse en Duitse belastingdiensten. Tel.: 0800 /90 220 (gratis).
- AOIF-BELINTAX,
North Galaxy - Toren A, 15de verdieping
Koning Albert II laan, 33 - bus 25
1030 Brussel
02/576 34 70

de belangrijkste qua marktkansen. De mature Franse markt is een verzadigde markt. Om een plaats te veroveren, moet er meestal een concurrent uit de markt worden geduwd. Er dient rekening te worden gehouden met de lokale concurrentie, plaatselijke gevoeligheden, reglementeringen en het Franse 'economisch patriotisme'. Toch kunnen duurzame producten, nicheproducten en innovatieve producten de interesse van de Franse koper wekken. Ook producten met een groen label komen in aanmerking.

Belgische (Vlaamse) ondernemingen genieten over het algemeen een goede reputatie in Frankrijk. Vlaamse zakenpartners worden beschouwd als correcte en ernstige handelspartners, die kort op de bal spelen.



Waar moet ik op letten bij dienstverlening in de buurlanden?

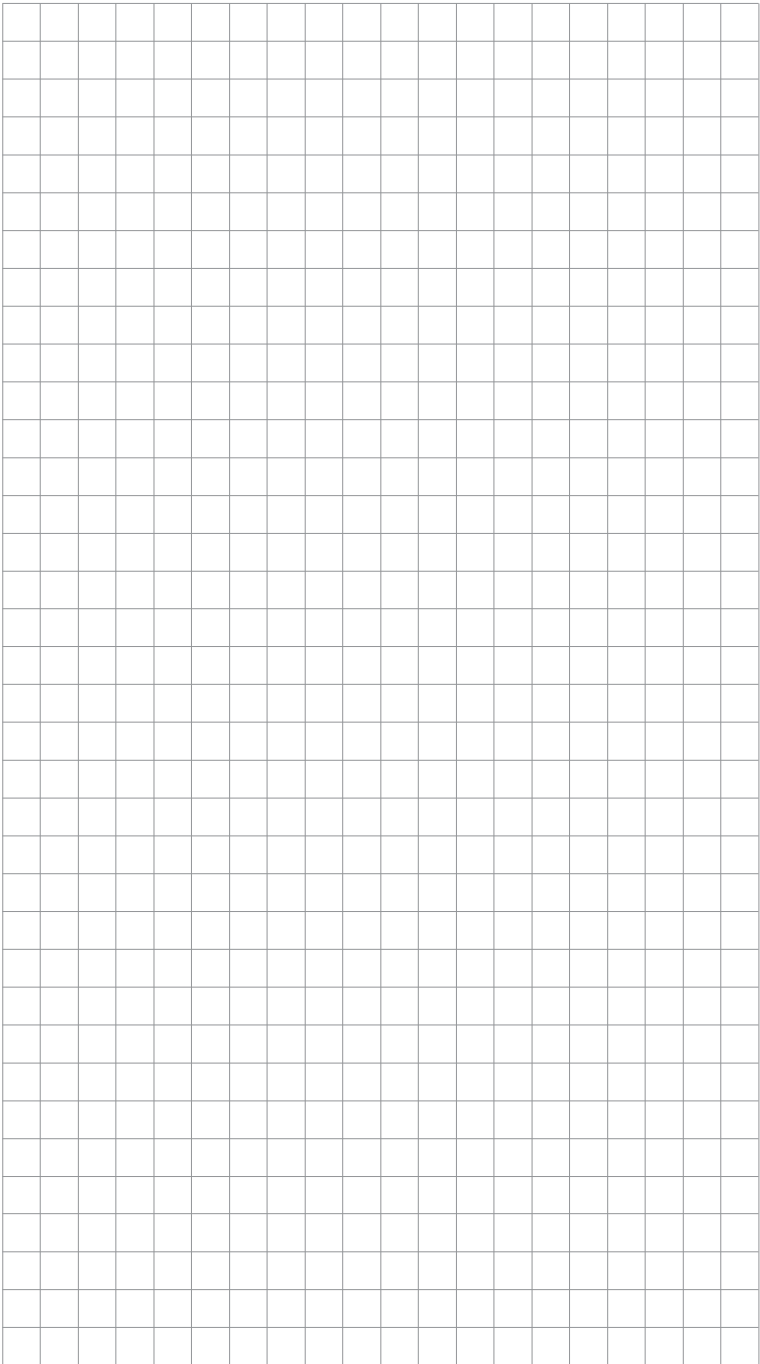
EEN GOEDE VOORBEREIDING IS GOUD WAARD

Het vrij verkeer van diensten en personen binnen de Europese Unie zorgt ervoor dat u in theorie probleemloos werken kan uitvoeren in de buurlanden. In de praktijk is dit echter complex. **Zo dienen de sociaal-rechtelijke verplichtingen van het land waar de opdracht wordt uitgevoerd gerespecteerd te worden.** De wetgeving hieromtrent is zeer verschillend. Voor uw personeelsadministratie is het een nachtmerrie om alle regels te kennen en op te volgen.

U kan hieraan ontsnappen **door gebruik te maken van detachering.** Dit regime laat toe dat een werknemer in opdracht van een Belgische werkgever voor een beperkte periode in het buitenland gaat werken en daarbij toch zijn rechten binnen de Belgische sociale zekerheid behoudt. Op deze manier kan u met een minimum aan formaliteiten vermijden dat deze werknemer geconfronteerd wordt met verlies van rechten of dubbele onderwerping.

Via de portaalsite van de sociale zekerheid kan u op eenvoudige wijze een toelating tot detachering bekomen bij de RSZ. De oorspronkelijk vastgestelde duur van tewerkstelling in het andere land mag niet meer dan twaalf maanden bedragen. Onder bepaalde voorwaarden is een verlenging mogelijk met een periode van nog eens maximaal twaalf maanden. → <https://www.socialsecurity.be/>

Maar niet enkel administratieve verplichtingen maken het soms moeilijk om voet aan de grond te krijgen in de buurlanden. Zo bestaan er



in elk land specifieke gewoontes waar u rekening moet mee houden om een opdracht binnen te halen. Of zijn er kwaliteitsbewijzen die een potentiële opdrachtgever als referentie verwacht, die enkel te bekomen zijn in het betreffende land.

Informeer u daarom steeds bij Flanders Investment & Trade, bij andere officiële instanties, bij uw beroepsfederatie of middenveldorganisatie. Vaak kunnen deze dienstverleners u alvast een eind op weg helpen.

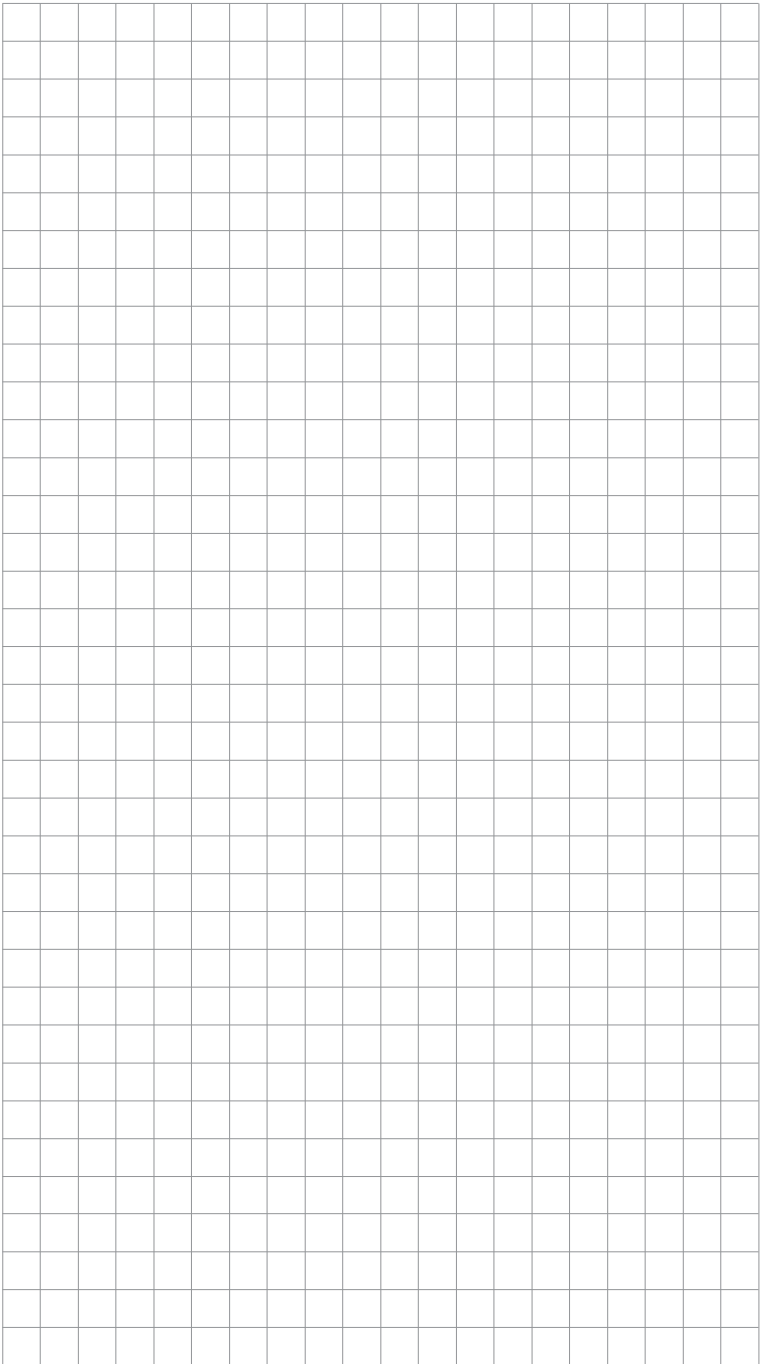


Exporteer ik binnen de Europese Unie?

EEN GOEDE VOORBEREIDING IS GOUD WAARD

De Europese Unie is sinds zijn ontstaan in 1951 uitgebreid van zes tot 27 landen. De markt binnen de EU noemt men de interne markt. Bedrijven die op de interne markt actief zijn, hebben toegang tot bijna 500 miljoen consumenten. De omvang is dus een van haar belangrijkste troeven. Bovendien mogen er geen handelsbelemmeringen zijn. Er mag voor ondernemingen dus geen verschil zijn tussen een verkoop in het binnenland en een verkoop in een andere Europese lidstaat. Men streeft ernaar om één markt te creëren waarin er vrij verkeer is van zowel goederen, diensten, personen als kapitaal. Men spreekt dan ook niet van export maar van 'intracommunautaire leveringen'.

De handel naar de West-Europese landen die lid zijn van de Unie is er sinds de uitbouw van de Europese Unie heel wat makkelijker op geworden. Zo zijn bijvoorbeeld het Verenigd Koninkrijk en Italië – naast onze buurlanden – favoriete exportbestemmingen geworden. Ook de toetreding van de Centraal- en Oost-Europese landen tot de Europese Unie biedt opportunititeiten voor heel wat Vlaamse bedrijven. De laatste jaren zit de export naar de nieuwe lidstaten zoals Polen, Tsjechië, Bulgarije en Roemenië in de lift. Polen is bijvoorbeeld in de top 10 beland van de grootste exportbestemmingen van Vlaanderen. Deze regio biedt tal van kansen voor Vlaamse ondernemers, in de eerste plaats omdat deze relatief dichtbij ligt: het is mogelijk om in korte tijd en tegen geringe kosten producten te transporteren of heen en weer te reizen. Ook de communicatie verloopt soepel dankzij het geringe tijdsverschil. Vermits de regio in volle ontwikkeling is, is er een grote behoefte aan moderne technologie. Mede dankzij de komst van buitenlandse bedrijven wordt flink geïnvesteerd in nieuwe producten en productietechnieken. Bovendien beschikt de regio over goed opgeleide arbeidskrachten. Vooral de technische kennis is van hoog niveau.



Om die reden wordt veel productie- en computerwerk uitbesteed aan Oost-Europese bedrijven. Maar ook voor exporterende ondernemers is Oost-Europa een interessante markt. De Oost-Europese consument heeft vandaag meer te besteden en weet ook steeds beter wat er in de wereld te koop is.

Uiteraard kent de regio ook bepaalde barrières. Hoewel deze deel uitmaakt van het Europese continent, zijn er duidelijke verschillen in de businesscultuur. Het taalgebruik is in Oost-Europa minder formeel. Harde feiten en expliciete meningen ventileert men er niet snel. Dit maakt het niet altijd eenvoudig om tot heldere, zakelijke afspraken te komen. Om succesvol te kunnen ondernemen in Midden- en Oost-Europa, is tijd een sleutelwoord. Investeer tijd in het leggen van contacten en in het onderhouden van relaties. Persoonlijke ontmoetingen zijn essentieel. Een Oost-Europeaan doet niet graag zaken met iemand die hij niet kent. Hij gaat het liefst in zee met iemand die hij echt vertrouwt.

Het oosten van Europa kampt met een slechte reputatie inzake corruptie en bureaucratische bolwerken. Stempels en formulieren genieten in Centraal- en Oost-Europa nog steeds meer aanzien dan in West-Europa.

De landen in een gebied zo groot als Centraal- en Oost-Europa zijn natuurlijk niet over één kam te scheren. Onderling bestaan er grote verschillen in gewoonten en tradities. In uw marktonderzoek naar deze regio's hecht u best heel wat belang aan de lokale cultuur om fouten of misverstanden te voorkomen.



Exporteer ik buiten de Europese Unie?

EEN GOEDE VOORBEREIDING IS GOUD WAARD

Vooral ondernemers die zich met nicheproducten bezighouden, dienen al gauw over de grenzen van de Europese Unie heen te kijken. Vele van de voordelen die de interne Europese markt biedt, zijn echter afwezig in de landen erbuiten. Een geslaagde exportervaring naar Duitsland biedt geenszins waarborgen voor succes in Kazachstan of Vietnam. Een Vietnamese klant heeft een totaal andere perceptie van wat mooi, goed of nuttig is én van de wijze waarop een project gerealiseerd wordt. De ondernemer moet zijn product, diensten en processen aanpassen aan het land van bestemming, zodat het aanbod beantwoordt aan de vraag. **Flexibiliteit is hier het toverwoord.**



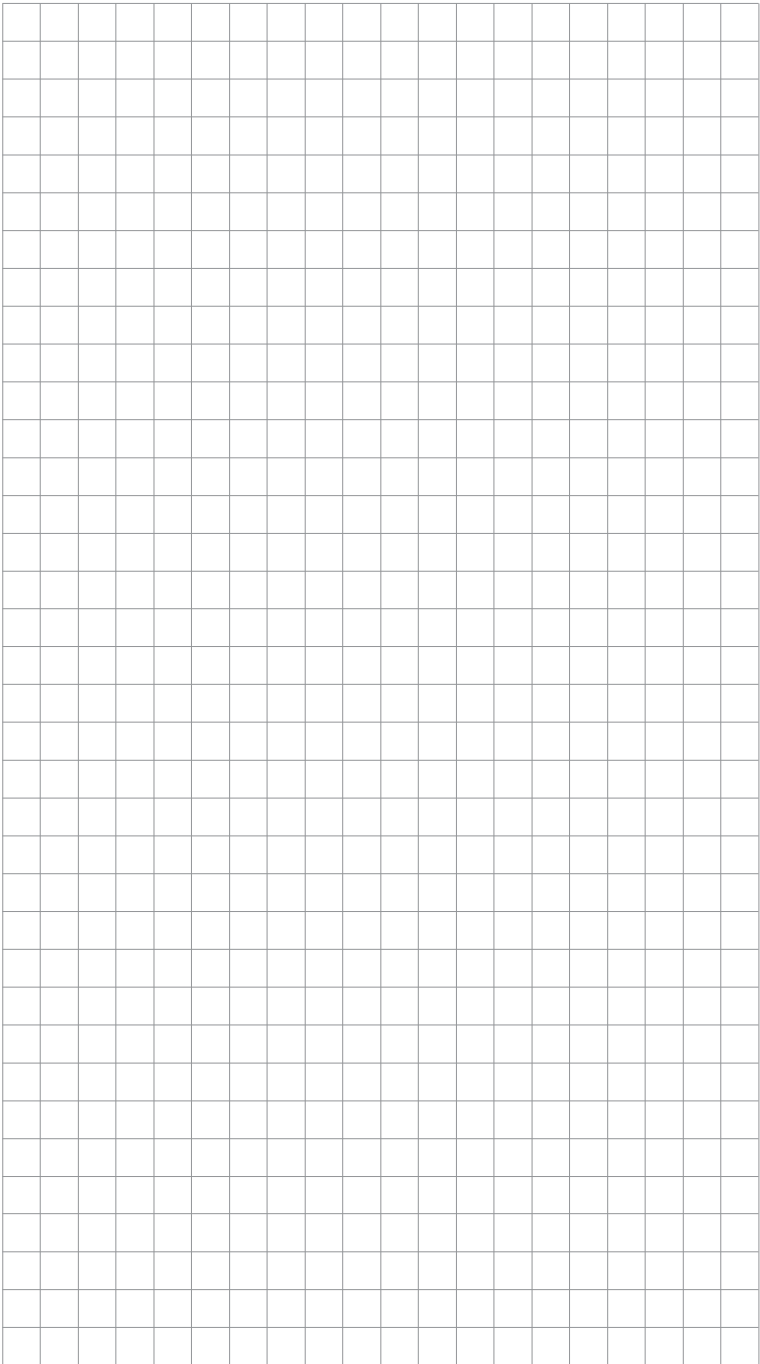
Bij uitvoer duiken vaak onvoorziene problemen op: misverstanden van culturele, technische of wetgevende aard, slecht begrip of onverwachte logistieke moeilijkheden. Een voorbeeld: leveren in Rusland bij -30°C en een meter sneeuw is lastiger en duurder dan leveren in de zomer zonder sneeuw en vriestemperaturen. Zo kan een productievertraging de Belgische onderneming ertoe nopen haar goederen in de winter te leveren, met het risico dat de klant de goederen weigert of dat er verwijlinterest verschuldigd is. Uiterst grondige voorbereiding met een gedetailleerde marktstudie is dus aangevoelen bij export naar verre landen.

Een **eerste ervaring** met export buiten de Unie kan u opdoen in bijvoorbeeld **Turkije en Zwitserland of landen waarmee Europa een akkoord heeft afgesloten**. Die bilaterale akkoorden leiden tot minder invoerrechten en een eventuele opheffing van niet-tarifaire handelsbelemmeringen. Zo is er bijvoorbeeld een akkoord met Turkije waarin de afschaffing van de douanebelemmeringen voor de meeste Europese producten wordt vastgelegd.

Het **meest in trek bij de Vlaamse ondernemers zijn de VS, India, Zwitserland, Rusland en China**. We gaan even dieper in op de VS en de BRIC-landen.

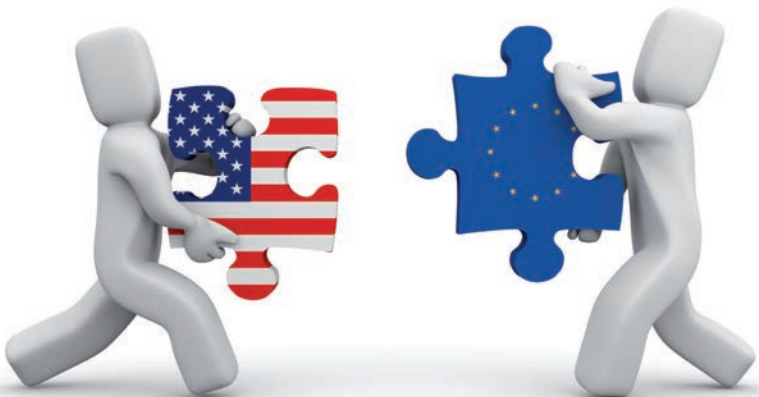
De **VS** zijn gemakkelijk en goedkoop bereikbaar en verplaatsingen ter plaatse zijn eenvoudig te organiseren. Bovendien levert het Engels meestal geen taalproblemen op. Toch blijkt de communicatie in de VS niet zo vlot te verlopen als algemeen wordt aangenomen. Bovendien is de concurrentie scherp en vaak blijkt het Vlaamse product niet zonder aanpassingen verkoopbaar. De VS vormen bovendien bijna een continent; de verschillen tussen de staten onderling zijn bijna vergelijkbaar met die tussen de Europese lidstaten. Zelfs de grootste Amerikaanse bedrijven erkennen dat een regionale aanpak vereist is. Bovendien is productaansprakelijkheid in de VS erg uitgebreid. Leveren in de States gaat gepaard met veel zwaardere premies voor uw aansprakelijkheidsverzekering.

Vele ondernemers wensen mee op de trein te springen naar de sterkst groeiende landen ter wereld: de **BRIC-landen** (in 2001 gelanceerd door economen van Goldman Sachs voor Brazilië, Rusland, India, China). Hoewel deze landen in één adem worden genoemd, zijn er grote onderlinge verschillen in cultuur én in groei. China doet het momenteel veel beter dan Rusland; Brazilië en India groeien op een gematigd tempo. Overeenkomsten tussen de BRIC-landen zijn hun enorme bevolkingsaantallen, hun strategische ligging en hun ambitieuze bevolking. Deze parameters liggen mee ten grondslag aan de sterke economische groei in deze landen.



Directe markt-
benadering of via
tussenpersoon

5





Vaak zit er een evolutie in de keuze van exportkanalen. Aanvankelijk verkoopt de fabrikant gewoonlijk rechtstreeks aan zijn buitenlandse klanten. Eens hij ervan overtuigd is dat de markt potentieel heeft, schakelt hij agenten of een distributeur in. Nadien kan de fabrikant menen dat de tussenpersoon een te groot deel van de distributie winst opstrijkt of het product onvoldoende kansen geeft. Hij kan dan vertegenwoordigers aanwerven of een eigen lokale vestiging oprichten.



Kies ik voor directe of indirecte marktbenadering?

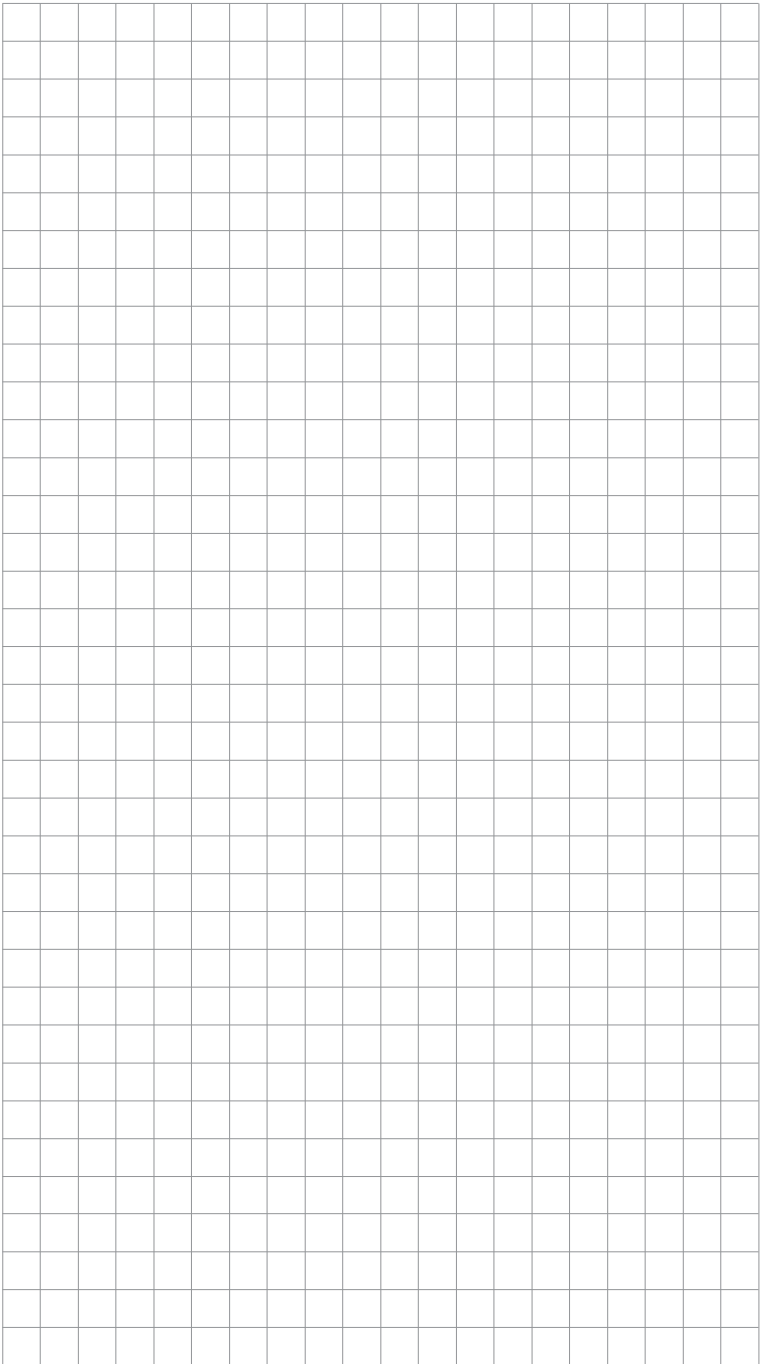
DIRECTE MARKTBENADERING OF VIA TUSSENPERSOON?

Export is niet alleen het eerste stadium van internationalisering, het is ook het meest riskante. Er ontstaat immers een zekere afstand tussen het bedrijfsbeheer en de afzetmarkt. Deze afstand kan verminderd worden door de inschakeling van een tussenschakel die het bedrijf vertegenwoordigt op de buitenlandse markt, maar dit lukt niet altijd. Er bestaan tal van kanalen waarlangs men goederen of diensten kan exporteren. **Het is van het grootste belang het juiste exportkanaal te kiezen om als onderneming te slagen in het buitenland.**

De elementen die u kunnen helpen bij het nemen van de juiste beslissing liggen zowel intern als extern. Volgende externe factoren spelen een rol:

- het product: is het wenselijk ter plaatse over voorraden te beschikken? Moet er een herstellings- en onderhoudsdienst ter plaatse zijn?
- de prijs: is het verlenen van een licentie niet goedkoper? Brengt dit meer op?
- de klant: zijn mogelijke klanten beperkt in aantal en gevestigde afnemers? Of zijn ze talrijk en weinig bekend?
- de plannen: wil uw bedrijf snel de buitenlandse markt op en heeft het een langetermijnstrategie?
- de ervaring: heeft uw onderneming al een succesvolle ervaring met bepaalde vormen van export? Dan kan men dezelfde methode ook in andere markten uitproberen.
- de markt: wat is gebruikelijk? Hoe werken uw concurrenten of andere Vlaamse bedrijven?

Intern kan een analyse van de zwakke en sterke punten van uw onderneming bepalen welk exportkanaal het best past bij uw activiteiten. Komt u bijvoorbeeld tot de conclusie dat u te weinig mankracht en financiële middelen heeft, dan kan u best een beroep doen op een ervaren tussenpersoon. Een andere mogelijkheid is het aangaan van een strategische alliantie of een joint venture met een andere – liefst complementaire – kmo. Bijkomend voordeel hierbij is dat grensoverschrijdende allianties makkelijker markten openen die al door de partners worden bediend.





Hoe werkt een agent?

DIRECTE MARKTBENADERING OF VIA TUSSENPERSOON?

Het statuut van een handelsagent mag niet verward worden met dat van de handelsvertegenwoordiger. De handelsagent is door een permanent contract gebonden aan één of meer opdrachtgevers. (Maar hij is, in tegenstelling tot de handelsvertegenwoordiger, niet ondergeschikt aan zijn opdrachtgevers.) **Hij werkt meestal op commissie en is verder zelfstandig.**

De handelsagent verbindt zich ertoe om in naam van zijn opdrachtgever een bepaalde markt te bewerken. De opdrachtgever controleert de verkoop en de prijsbepaling en behoudt ook het contact met de eindklanten.

Anderzijds heeft de agent een grote vrijheid bij de concrete organisatie van zijn activiteit. Hij richt zijn werk immers in naar eigen goeddunken en beschikt zelfstandig over zijn tijd.

We kunnen besluiten dat **een agent aantrekkelijk is voor een ondernemer die geen volledige controle hoeft te behouden over de activiteiten van zijn contactpersoon.** Markten die niet voldoende opbrengen om de kosten van een handelsvertegenwoordiger te dekken, worden vaak aan een agent toevertrouwd.



Een distributeur wenst
vaak exclusiviteit.



Hoe werkt een distributeur?

DIRECTE MARKTBENADERING OF VIA TUSSENPERSOON?

Een distributeur **koopt de goederen van de ondernemer. Hij bepaalt gewoonlijk zelf de eindprijs, verkoopvoorwaarden en de lokale klantenservice.** De distributeur haalt zijn inkomsten uit de winst die hij maakt met de doorverkoop van de producten. Hij kan zijn diensten beperken tot het leveren aan bijvoorbeeld de lokale groothandel of industriële verwerker. Hij kan echter ook over een eigen distributienet beschikken, waarmee hij de detailhandel of de consumenten bereikt. Wie de producten uiteindelijk koopt en wat ermee wordt gedaan, weet de exporteur meestal niet.

Bovendien krijgt de distributeur vaak de exclusiviteit voor verkoop in een bepaalde streek. In dit geval dient hij ook de nodige marketing en dienst-na-verkoop te verzekeren. In geval exclusiviteit wordt toegelaten, spreekt men van een alleenverkoper of een concessiehouder.

Een samenwerking met een distributeur kan u in de volgende gevallen overwegen:

- uw goederen moeten snel kunnen geleverd worden;
- uw bestellingen zijn te klein om ze goedkoop en eenvoudig rechtstreeks aan de afnemers te kunnen leveren;
- een onderhouds- en herstellingsdienst ter plaatse is wenselijk;
- u bent zelf niet in staat de afzet in het buitenland te organiseren en te financieren.



Hoe selecteer ik de juiste partner?

DIRECTE MARKTBENADERING OF VIA TUSSENPERSOON?

Zodra u weet wat u van uw buitenlandse partner verwacht, kan u naar hem op zoek. (Zie ook 'Welke diensten kunnen me helpen?')

Uit **een lijstje van mogelijke partners of tussenpersonen** selecteert u die bedrijven die op het eerste zicht het meest geschikt zijn. U schrijft



Tracht zoveel mogelijk informatie op voorhand te bekomen. U kan terecht bij het provinciale kantoor van Flanders Investment & Trade, bij de lokale plaatselijke ambassades of eventueel bij uw bank of vakorganisatie indien die in het land een vestiging heeft. Best bezoekt u deze contacten eerst, alvorens bij kandidaat-partners langs te gaan. U kan ook informatie opvragen via gespecialiseerde bureaus zoals Graydon en Dun&Bradstreet. Zo kan u informatie bekomen omtrent de financiële situatie, de klantenbasis, dienst-na-verkoop en marketingmiddelen of distributienetwerk van uw potentiële partners.

hen op een vriendelijke en zakelijke manier aan. U probeert meer informatie over de ondernemingen in te winnen en de belangstelling voor uw bedrijf te wekken.

Na een paar weken hebben de meest serieuze partners gereageerd. Uit een verdere selectie tracht u **een vijftal kandidaten te weerhouden**. U stelt hen voor om hun kantoren te bezoeken. Bij een positief antwoord plant u een **prospectiereis** en stelt u een reisbudget op. Hou rekening met de mogelijkheid van een tweede of derde afspraak met interessante kandidaten. Let ook op mogelijke lokale feestdagen en werkuren.

Tijdens de **eerste ontmoeting bespreekt u uw standpunt in verband met de kracht van het product, de marktomvang, de prijs, de verwachtingen ...** Het is ook een ideaal moment om na te gaan of marktonderzoek gewenst is. Misschien wil de partner hieraan meewerken of het mee financieren. Overweeg ook een gezamenlijke deelname aan een beurs of seminarie. Zorg ervoor dat u nauwkeurige gegevens bekomt over:

- de gebruikelijke marges in de handel;
- de gebruikelijke normen;
- de concurrentie;
- de distributiemogelijkheden.

Bij afloop van het eerste gesprek maakt u duidelijk dat u over enkele weken uitsluitel zal geven na intern overleg. Best gaat u na in welke mate de overgebleven kandidaat-partners beantwoorden aan het ideale profiel en in welke mate ze passen in de planning die uw onderneming heeft opgemaakt.



Wat mag ik verwachten van mijn buitenlandse partner?

DIRECTE MARKTBENADERING OF VIA TUSSENPERSOON?

Uw buitenlandse partner kan, net als uw bedrijf, geen wonderen verrichten: er zal enige tijd verstrijken vooraleer deze uw bedrijf, uw aanbod, uw sterktes en zwaktes goed plaatst en vooraleer u helemaal op dezelfde lijn zit. Ten aanzien van uw buitenlandse partner mag u wel verwachten:

- dat hij een grondige kennis van en ervaring met de lokale,

u kan dus heel wat verwachten van uw partner, maar moet uw onderneming ook zo organiseren dat u uw partners effectief kan opvolgen. Vergeet nooit dat het uiteindelijk uw product of dienst is die aan de man moet worden gebracht en dat u het grootste belang hebt bij een goede verkoop in het buitenland.

- regionale en nationale markt heeft;
- dat hij de markt flexibel benadert, afgestemd op regionale en lokale gewoonten;
- dat hij ervaring en competenties heeft inzake invoerreglementering;
- dat hij sector- en productkennis heeft;
- dat hij een efficiënte en deskundige verkooporganisatie heeft;
- dat hij precieze verkoopinformatie kan geven;
- dat hij geen concurrentiële producten voert;
- dat u zijn huidige klantenbestand en verkoopcijfers kan inkijken;
- dat hij een gezonde financiële basis heeft;
- dat hij tijdige betalingen verzekert, volgens de overeenkomst die u maakt;
- dat hij veilige opslagmogelijkheden en goede leveringsopvolging garandeert;
- dat hij beschikt over een bekwame verzendingsdienst;
- dat hij administratieve en technische ondersteuning kan leveren (vertalingen, verkoopstatistieken ...);
- dat hij regelmatig rapporteert en deelneemt aan internationale verkoopvergaderingen;
- dat hij bereid is kennis te vergaren en gezamenlijke marketing- en verkoopplannen te ontwikkelen;
- dat hij bereid is om marktonderzoek en concurrentieanalyses te verrichten;
- dat hij evaluatie en advies inzake prijsstelling kan geven;
- dat hij voorbereiding en assistentie kan leveren inzake advertentie- en promotiecampagnes;
- dat hij actief deelneemt aan promotieactiviteiten, zoals beurzen;
- dat hij bereid is tot leren, bijscholen en innoveren.

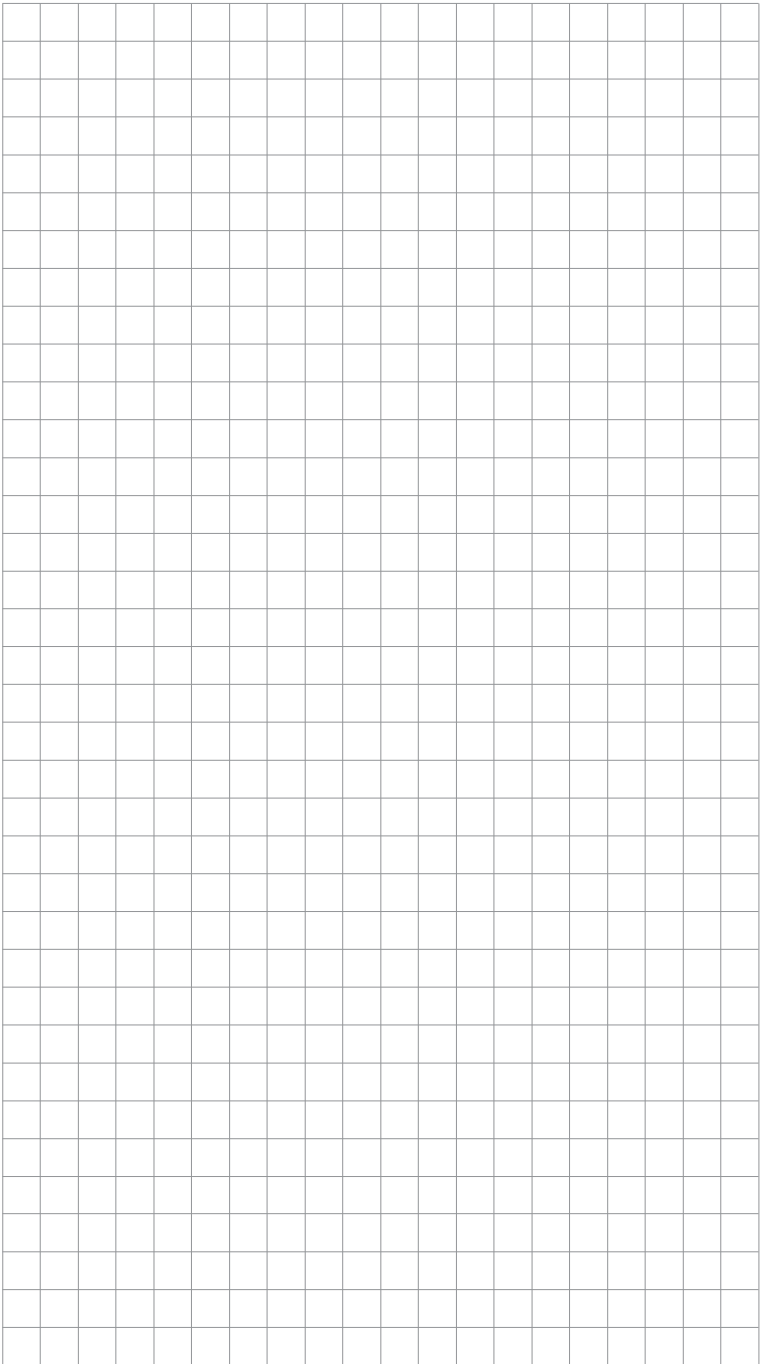


Wat zijn de verwachtingen van de buitenlandse partner ten opzichte van mijn bedrijf?

DIRECTE MARKTBENADERING OF VIA TUSSENPERSONEN?

Ook uw buitenlandse partner koestert verwachtingen tegenover u en uw bedrijf. **Innovatieve, competitieve en marktconforme producten of diensten vormen de allereerste vereiste.** Soms is het essentieel om nieuwe producten te ontwikkelen of uw producten aan te passen, alvorens u een nieuwe markt daadwerkelijk kan aanboren.

In een latere fase is **exclusiviteit een heikel punt.** Het is raadzaam niet

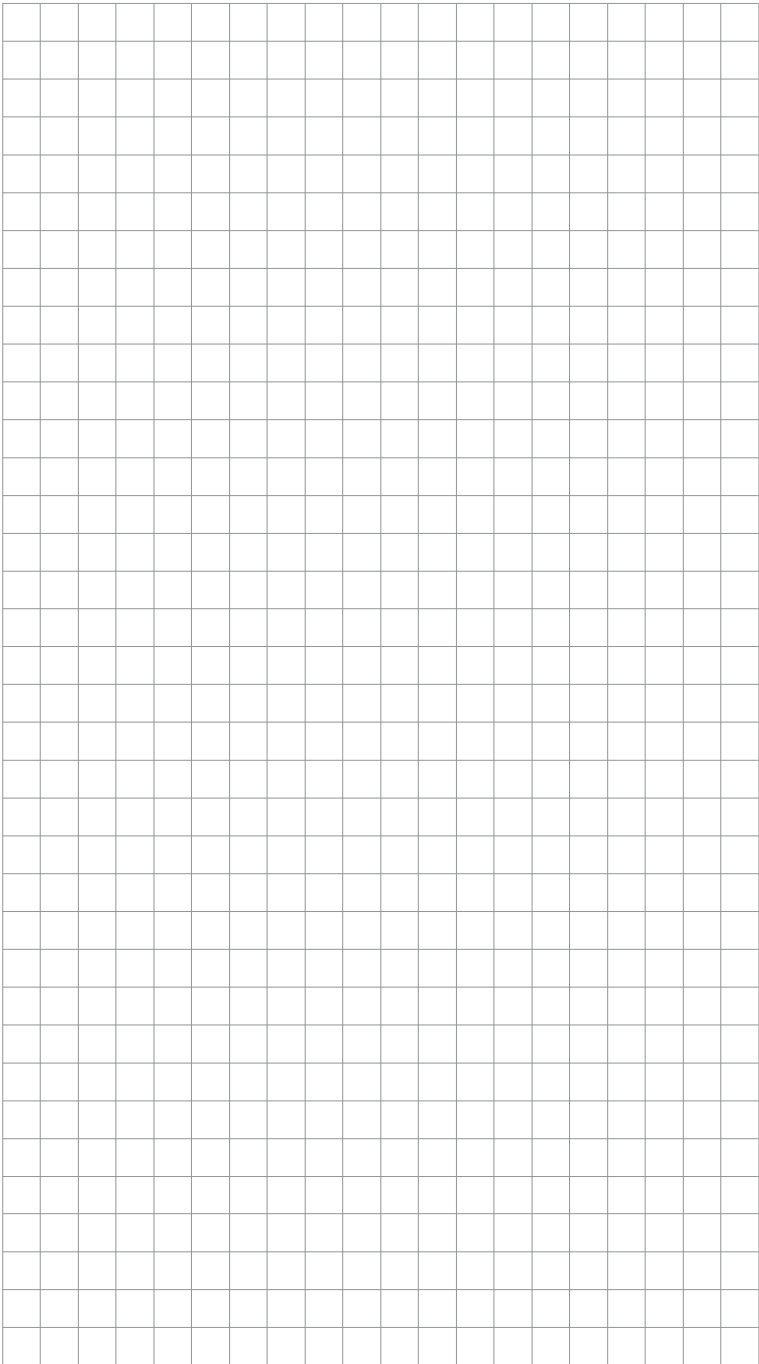


over één nacht ijs te gaan om uw nieuwe buitenlandse partner exclusiviteit toe te kennen ...

Daarnaast verwacht uw buitenlandse partner van u:

- een open en eerlijke houding gebaseerd op wederzijds respect;
- een minimum aan inlichtingen over uw strategie in de regio;
- juridische bescherming van patenten en merknamen;
- gewaarborgde kwaliteit en producten vrij van gebreken;
- duidelijk omschreven contractuele bepalingen betreffende product en dienst, regio, betalingen, commissies ...;
- expertise inzake verzending: stiptheid, verpakking, etikettering, documenten ...;
- een economische en realistische prijsstelling;
- inzage in uw huidige klantenbestand en -cijfers;
- het doorsturen van klantenreacties;
- interessante betalingsvoorwaarden;
- ondersteuning bij advertentie- en promotiecampagnes, brochures ...;
- ondersteuning bij opleidingen en presentaties: brochures, video's ...;
- snelle communicatie en bereikbaarheid (desnoods 24/24u);
- actuele productinformatie, nieuwsbrieven ...;
- regelmatige bezoeken vanuit het moederbedrijf;
- erkenning, eerlijke informatie en duidelijkheid omtrent uw intenties;
- snelle respons op prijsaanvragen, vragen om inlichtingen, om stalen ...;
- snelle reactie en troubleshooting bij conflicten of problemen;
- advies inzake prijsstelling;
- ondersteuning bij beurzen, presentaties en evenementen.

Naargelang de sector, ervaring, efficiëntie van uw buitenlandse partners, aanwezigheid van uw lokale concurrenten op de buitenlandse markt, het samenwerkingssucces, de duur van de samenwerking ... kan deze lijst verder uitbreiden. Ook hier is het zaak ervoor te zorgen dat uw bedrijf de opvolging aankan.





Wat moet een contract met mijn partner omvatten?

DIRECTE MARKTBENADERING OF VIA TUSSENPERSOON?

Na grondige bespreking van de wederzijdse verwachtingen, tracht u deze te bekrachtigen in een contract. De onderhandeling is **meestal een eerste zware beproeving van uw toekomstige samenwerking**. Bij de opstelling laat u zich best inspireren door **voorbeeld- of modelcontracten**.

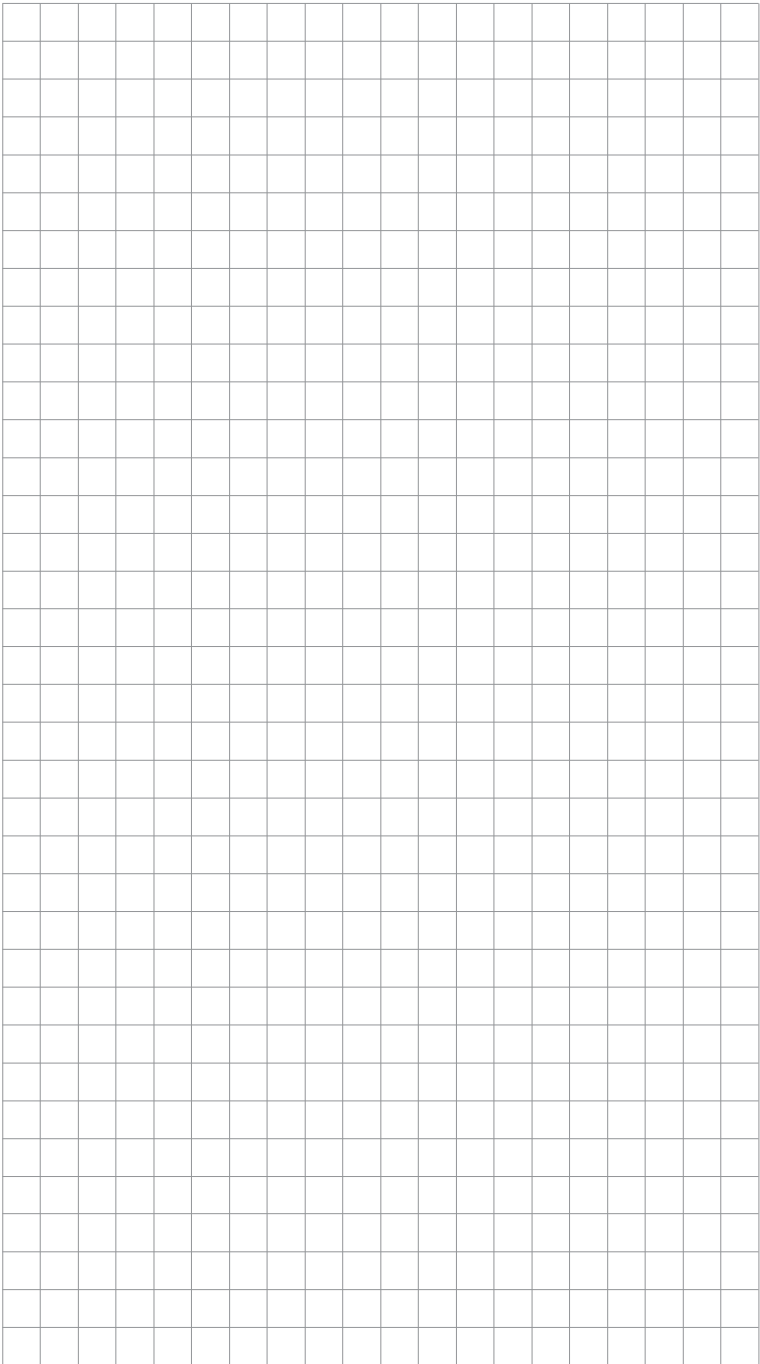
Modelcontracten voor het beheer van agenten en distributeurs zijn tegen betaling beschikbaar bij de Internationale Kamer van Koophandel (ICC). De nationale wetgevingen van de EU-lidstaten beschermen meestal de agent. De basisrechten en -plichten van de agent en de principaal (de opdrachtgever) zijn midden de jaren 80 vastgelegd door Europese Richtlijn 86/653. De richtlijn geeft geen rechten noch verplichtingen aan distributeurs.

Standaard bevat een samenwerkingscontract **bepalingen inzake de looptijd, afspraken over intellectuele eigendom, een geheimhoudingsclausule en afspraken over de geschillenregeling**.

Belangrijk is om bij het opstellen van het contract ook al aan **de beëindiging te denken**. De partner die nu de beste lijkt, is dit in de toekomst soms niet meer. Maar het opheffen van het contract hangt niet alleen af van contractuele afspraken, maar ook van de nationale wetgeving. In sommige landen worden grote opzegvergoedingen voorzien of wordt het zeer moeilijk gemaakt om bijvoorbeeld een agentuurcontract op te zeggen.

Neem ook een clausele op die **het toepasselijke recht** en de bevoegde rechter stipuleert in geval van conflict. Zorg ervoor dat u niet benadeeld wordt: tracht Belgisch recht te laten toepassen op Belgisch grondgebied.

Maak enige tijd vrij om de inhoud zo gedetailleerd mogelijk te bepalen. Idealiter start u met het maken van een checklist met de punten die voor u absoluut in de overeenkomst moeten worden opgenomen. U ordent deze, zodat u een samenhangend en overzichtelijk geheel krijgt. Vervolgens schrijft u de verschillende punten gedetailleerd uit, met voorbeelden.



Als u een staffelprijs of een bonusstrategie hanteert, gebruik dan een paar **voorbeelden** om deze te illustreren. Dit vergemakkelijkt de toepassing en helpt misinterpretaties te vermijden.

U laat het contract best door een derde nalezen, alvorens een jurist het opmaakt.



Waarop letten bij het opmaken van een licentiecontract?

DIRECTE MARKTBENADERING OF VIA TUSSENPERSOON?

Indien u een andere partij in meerdere of mindere mate gebruik wil laten maken van uw octrooi-, merk-, model-, kortom intellectueel eigendomsrecht, dan ondertekent zowel u – de licentiegever – als de licentienemer een licentieovereenkomst.

Een **licentieovereenkomst of een license agreement** is een overeenkomst tussen minstens twee partijen, waarbij de licentiegever een gebruiksrecht verstrekt op een van zijn immateriële roerende activa – bijvoorbeeld software of een octrooi – aan de licentienemer. Een licentieovereenkomst geeft de licentienemer bijgevolg **het recht op gebruik van activa waarover de licentiegever de controle heeft.**

Bij het opstellen van deze overeenkomst bepaalt u in eerste instantie het **territoriale gebied waarbinnen de licentie geldt en of u de licentie exclusief of niet-exclusief aan de licentienemer verleent.**

Ook de vergoeding is een belangrijk aandachtspunt. Hieronder vallen:

- het bedrag dat de licentienemer u betaalt bij de ondertekening van de licentieovereenkomst. Hierin zijn de kosten opgenomen die u maakte voor ontwikkeling en bescherming van uw rechten. Veelal gaat het om een eenmalig bedrag;
- de licentievergoeding, beter bekend als de royalty. Gemiddeld is dit een bepaald percentage van de waarde of de prijs van het product;
- de minimumroyalty per jaar.

Ga de voorschriften hierover na in het land van de licentienemer. Ze kunnen bijvoorbeeld de grootte van de royalties beperken of in sommige gevallen zelfs de uitvoering van het contract verbieden.

Daarnaast is het belangrijk om goede afspraken te maken over even-

Inschrijven of niet?



Het is niet verplicht om licenties in het openbare octrooiregister in te schrijven.

Dat is wel verstandig omdat hiermee duidelijk is welke afspraken gerespecteerd moeten worden. Ook in geval van overdracht aan derden (een sublicentie) is inschrijving in het octrooiregister wenselijk. Zo is duidelijk in hoeverre het recht van de eerste licentienemer een uitsluitend recht is. Bij inschrijving moet u aan de volgende eisen voldoen:

- u moet een origineel of door een notaris gewaarmerkt document overleggen.
- u moet duidelijk de naam en adresgegevens van de octrooihouder vermelden.
- u moet de rechten vermelden.

tuele **verkoop buiten het bepaalde territoriale gebied**. Ook legt u vast hoe de overeenkomst wordt beëindigd en wat de rechtsverhoudingen nadien zullen zijn. Tot slot is het bij een overeenkomst over een octrooi belangrijk dat u afspraken vastlegt over de mogelijke verdere technische ontwikkelingen van uw uitvinding, die betrekking hebben op het octrooi.

Overige aandachtspunten voor regeling in de licentieovereenkomst:

- verplichtingen inzake kwaliteitsnormen of andere aanwijzingen van de licentiegever;
- verplichtingen van de licentiegever om in geval van inbreuk en nietigheidsacties op te treden; regeling van de rol van de licentienemer hierbij;
- geheimhoudingsverplichting;
- (verbod van) sublicentiëring;
- registratie: in de intellectuele eigendomswetgeving van veel landen worden rechtsgevolgen verbonden aan de registratie of inschrijving in de registers. In het algemeen is het in het belang van de licentienemer dat een licentie wordt ingeschreven.



Wanneer is het interessant om een verkoopkantoor op te zetten?

DIRECTE MARKTBENADERING OF VIA TUSSENPEERSON?

Een eigen verkoopkantoor wordt meestal opgericht **door ondernemingen met voldoende kapitaal op markten die over een lange periode een aanzienlijke en constante verkoop waarborgen**. In de aanvangsfase vergen dergelijke plaatselijke kantoren immers grote investeringen. De uitbating van een verkoopkantoor levert **tal van voordelen** op: de dienstverlening verloopt vlotter omdat er personeel en/of voorraden ter plaatse zijn. Vertrouwensrelaties met klanten kunnen makkelijker opgebouwd worden. Ook de communicatie met plaatselijke administraties en beroepsorganisaties verbetert. Er kan bespaard worden op vervoers- en administratiekosten omdat vanuit de hoofdzetel niet langer kleine vrachten moeten worden verzonden. De producten die het verkoopkantoor op de markt brengt, krijgen in de ogen van de klanten een lokaal karakter, wat de goodwill ten opzichte van het bedrijf en het product of dienst in de hand werkt. Men schraapt ook de marge die besteed werd aan tussenpersonen. En het innen van schuldvorderingen bij lokale klanten gebeurt makkelijker. Door aanwezigheid op de markt voelt men beter de behoeften van de klanten aan en kan men er ook

VLEYS tonen de weg!

De Vlaams Economische Vertegenwoordigers van Flanders Investment & Trade bieden hulp bij het opzetten van een verkoopkantoor en bij het zoeken naar een geschikte locatie.

Meer weten?

Neem contact op met uw Adviseur Internationaal Ondernemen of surf naar www.flandersinvestmentandtrade.be

makkelijker op inspelen. Tegelijk blijft de hoofdzetel de controle op het verkoopkantoor behouden.

Bij de beslissing om een lokale vestiging in het buitenland op te richten, moet uw onderneming **een keuze maken tussen het oprichten van een afzonderlijke juridische entiteit (dochtervennootschap) of een gewone lokale vestiging zonder rechtspersoonlijkheid (bijkantoor).**

Deze keuze berust vooral op technische overwegingen zoals boekhouding, formaliteiten, kosten en aansprakelijkheid. Ook subjectieve argumenten kunnen meespelen. Een dochtervennootschap is soms interessanter omdat ze meer mogelijkheden biedt om zich als vennootschap in het lokale/nationale bedrijfsleven te integreren. Een aantal eigenschappen van een dochtervennootschap (i.t.t. een bijkantoor):

- meer oprichtingsformaliteiten, zoals minimumkapitaal en oprichtingsakte;
- moeder- en dochtervennootschap kunnen aan elkaar kopen en verkopen, licenties verlenen ...;
- de moedervennootschap is aansprakelijk voor het kapitaal onderschreven voor de verbintenissen van de dochtervennootschap.



Welke strategische samenwerkingsvormen zijn er?

DIRECTE MARKTBENADERING OF VIA TUSSENPERSON?

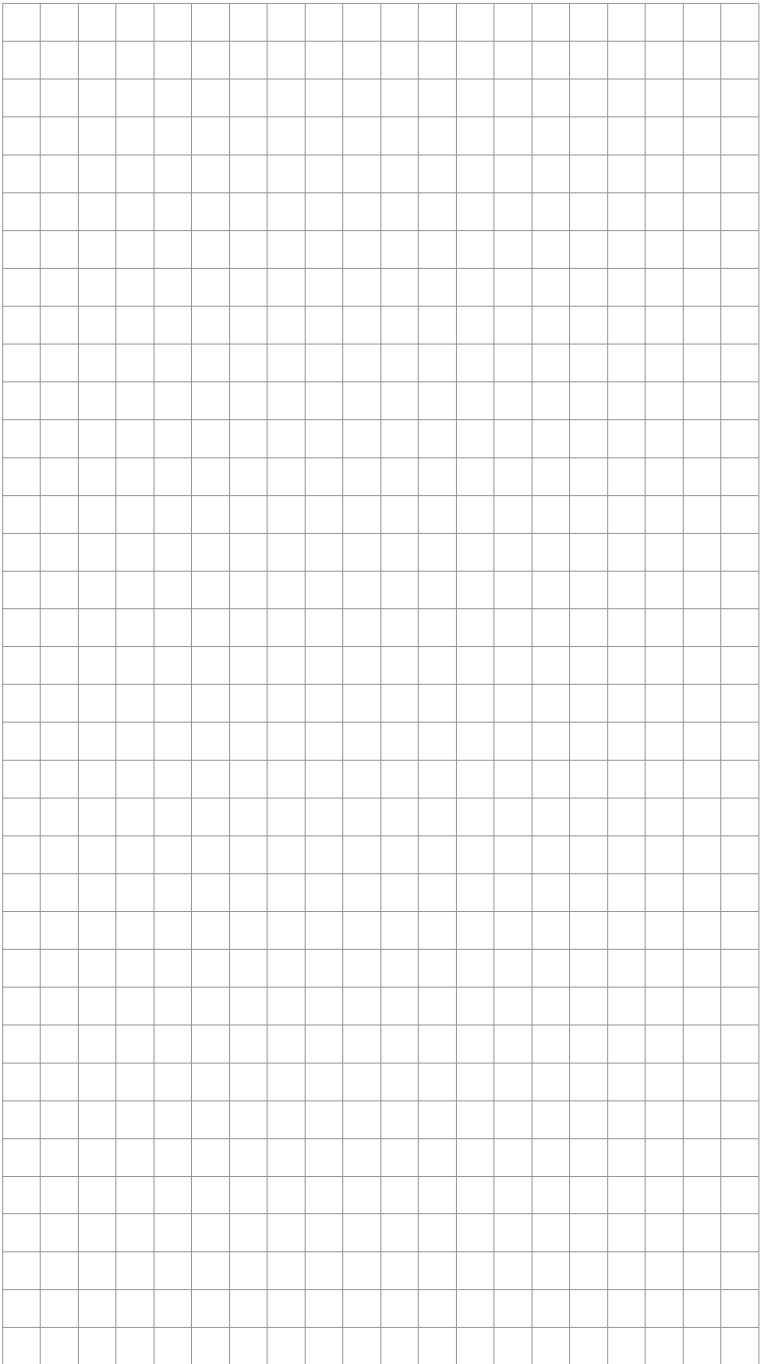
Om een positie in te nemen op een buitenlandse markt of om uw positie (snel) te verstevigen of om uw activiteiten of klantenportefeuille uit te breiden, kan u denken aan verschillende strategische samenwerkingsvormen. Zo kan u een onderneming oprichten samen met een buitenlands bedrijf of, indien uw financiële toestand het toelaat, een bedrijf overnemen. Een aantal definities:

Partnerschap

Twee of meer mede-eigenaars die een bedrijfsactiviteit met winst-oogmerk uitvoeren. Juridisch gezien wordt een partnerschap eerder beschouwd als een groep individuen in plaats van als een entiteit. Elk van de partners geven dan hun aandeel in de winst op hun individuele belastingaangifte aan.

Fusie (Merger)

Een bundeling van twee voorheen afzonderlijke bedrijven. Van een



echte fusie is sprake wanneer twee bedrijven hun respectievelijke activa en passiva ontbinden en deze nadien samen onderbrengen in een derde, nieuw opgerichte eenheid. Dit impliceert de oprichting van een nieuwe onderneming.

Overname (Acquisition)

Bezit nemen van een ander bedrijf door de aandelen in het bedrijf geheel of grotendeels over te kopen. Ook wel acquisitie of buy-out genoemd.

Joint venture

Twee of meer bedrijven die zich verenigen onder een contractuele overeenkomst om een specifieke vennootschap op te richten, waarbij beide partijen winst en verlies delen. Deze specifieke vennootschap wordt meestal voor één gemeenschappelijk project opgericht, in tegenstelling tot de strategische alliantie waarbij men streeft naar een blijvende zakelijke relatie over meerdere bedrijfsactiviteiten en projecten heen.

Strategische samenwerking of alliantie (Strategic Alliance)

Een partnerschap tussen twee bedrijven, die hun inspanningen combineren om bijvoorbeeld:

- een betere prijs te verkrijgen door gezamenlijke aankoop van goederen in bulk;
- een gezamenlijke zoektocht te voeren naar klanten waarbij elk van de partners een onderdeel van het product toelevert.

Het idee achter allianties is de risico's te minimaliseren en het hefboomeffect van de samenwerking te maximaliseren.



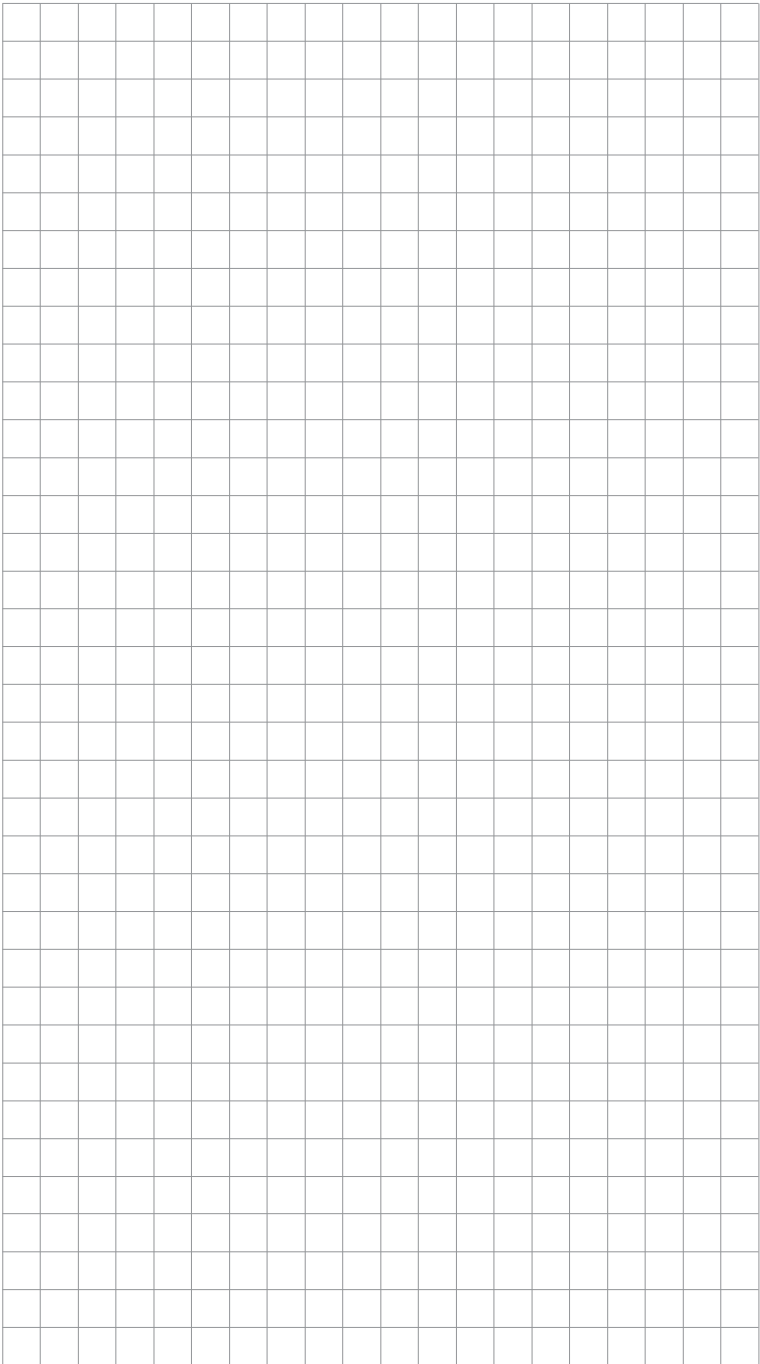
Waarom zou ik een samenwerking overwegen?

DIRECTE MARKTBENADERING OF VIA TUSSENPERSONEN?

U kan een samenwerking overwegen tussen uw eigen bedrijf en een andere speler om meerdere redenen. **Idealiter kan uw bedrijf in zee gaan met een bedrijf met complementaire sterktes en zwaktes.**

Synergie

Het combineren van bepaalde bedrijfsactiviteiten kan leiden tot een hogere performantie en lagere kosten.



Diversificatie van bedrijfsactiviteiten

Bedrijven kopen soms spelers op met andere of complementaire bedrijfsactiviteiten om het risico in een bepaalde industrietaak te spreiden.

Focus op bedrijfsactiviteiten

Bedrijven die scherper willen focussen op bepaalde bedrijfsactiviteiten, kunnen banden smeden met spelers die een diepere marktpenetratie hebben in die specifieke bedrijfstak.

Groei

Samenwerking met een collegabedrijf in dezelfde bedrijfstak heeft vaak tot doel een groter marktaandeel te bekomen. Zo ging het voormalige Interbrew in zee met AmBev om samen Inbev te vormen: de grootste bierbrouwer ter wereld. Deze vorm van fusies noemt men 'horizontale fusies' (horizontal mergers).

Controle op aankoopkosten

Door een van de belangrijke leveranciers op te kopen, kan men een kostenniveau uitsparen, namelijk de winstmarge die deze leverancier hanteert. Dit soort fusies noemt men 'verticale fusies' (vertical mergers).

Elimineren van de concurrentie

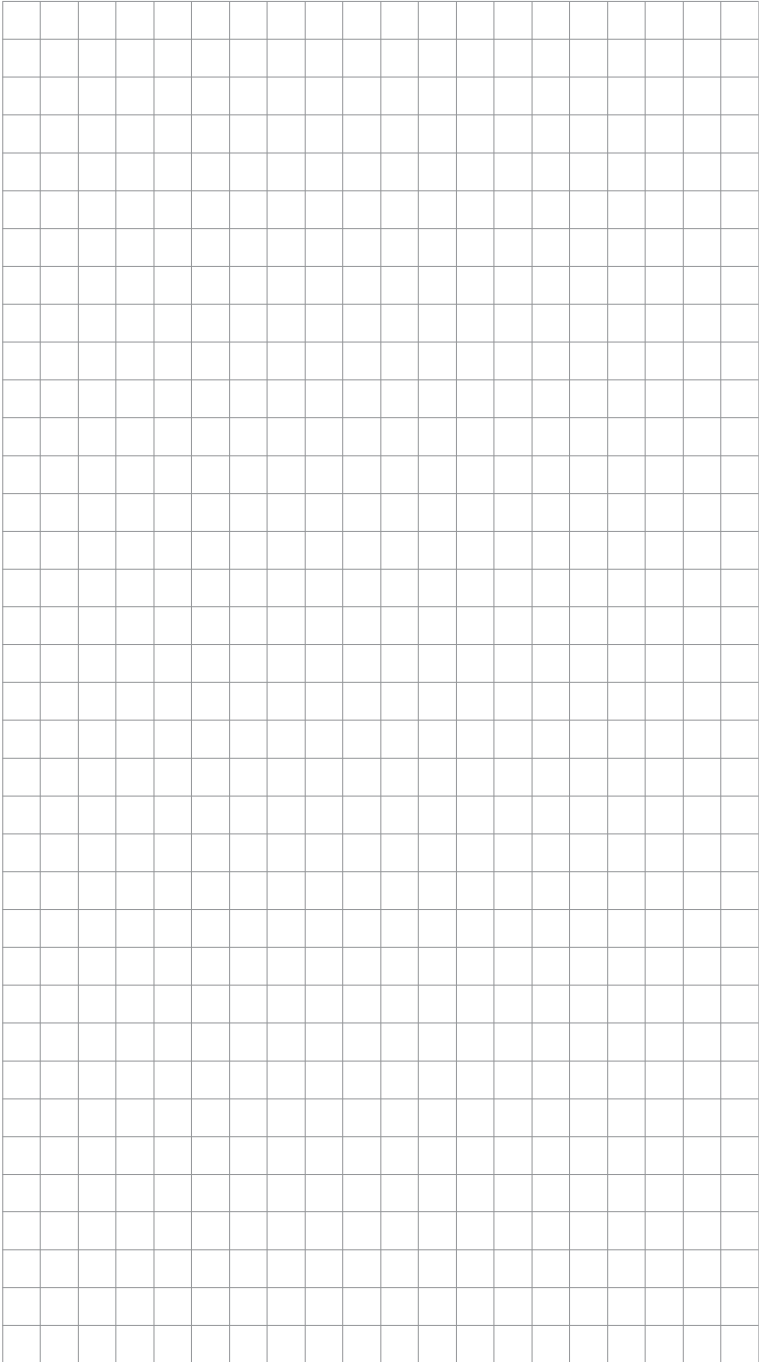
Steeds vaker duikt deze assertieve vorm van 'samenwerken' op. Door de concurrentie op te kopen vergroot men zijn marktaandeel. Het nadeel van deze samenwerkingsvorm is dat men vaak een zware prijs moet betalen om de aandeelhouders te overtuigen van de verkoop.



Hoe bereid ik me best voor op een samenwerking?

DIRECTE MARKTBENADERING OF VIA TUSSENPERSOON?

U gaat **beter omzichtig** te werk in uw keuze voor een bepaalde samenwerkingsvorm. Vooral eer aan fusies of overnames te denken, overweegt u best **eerst een contractuele samenwerking**. U kan contractuele afspraken vastleggen over onderzoek en ontwikkeling, over onderaanneming of loonbewerking, over toelevering of aankoop, over licentieverkoop, over distributie en agentuur. Bij deze – veelal tijdelijke – vorm van samenwerking dienen nog geen (grote) investeringen gemaakt te



worden. Anderzijds heeft u ook minder controle over uw partner; de afspraken zijn van beide kanten makkelijker op te zeggen.

In een eerste fase brengt u uw gezamenlijke verwachtingen in kaart. Wat wil u precies bereiken? Hoeveel wenst u op termijn te investeren? Wat verwacht u van uw partner en vice versa?

In een tweede fase kan u uw samenwerking structureren: u bepaalt zakelijke objectieven (in termen van omzet, winst, geografische klantenverdeling, segmentatie ...). U maakt ook een kosten-batenanalyse: wat kost de samenwerking en wat brengt ze op, in termen van productie, onderzoek en ontwikkeling, distributie, octrooibescherming ...

Als deze vorm van samenwerking vruchten afwerpt, kan u overgaan tot een fusie of overname, die een investering vergt in het kapitaal van de andere entiteit. Hieruit blijkt de wens om een samenwerking op lange termijn uit te bouwen. Het is moeilijk om opnieuw uit een fusie te stappen; hieraan gaat veelal een lange juridische weg vooraf. Een fusie laat uiteraard wel controle en zeggenschap toe over de partner.



Hoe een fusie tot een goed einde brengen?

DIRECTE MARKTBENADERING OF VIA TUSSENPERSONEN?

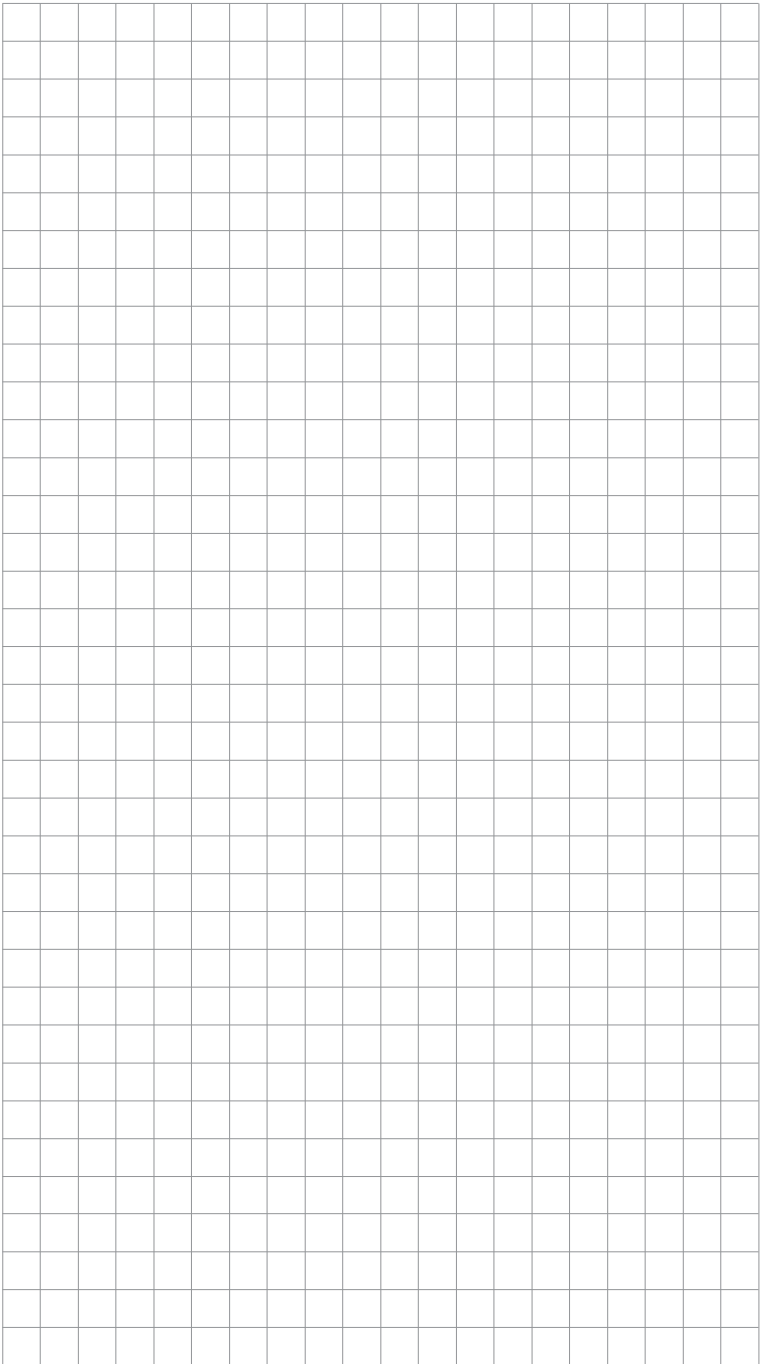
Om tot een fusie te komen, doorlopen bedrijven drie fases:

1 Planningsfase

De projecteigenaar of -leider selecteert mogelijke partners en bereidt een voorlopig businessplan voor, met een focus op het financieringsplan. Hij bespreekt dit plan met de bedrijfsleiding en vraagt het akkoord om door te gaan met de plannen.

2 Analysefase

De projectleider stelt een stappenplan op en stelt een kernteam samen. Hij zorgt ervoor om niet alleen een productspecialist, maar ook een advocaat aan het team toe te voegen en iemand die ervaring heeft met fusies en acquisities (eventueel een consultant). Het team analyseert de financiële en legale middelen en eventuele alternatieven om de plannen te realiseren. De eerste gesprekken vinden plaats: er wordt gepolst naar gezamenlijke verwachtingen en contributies. Waar nodig wordt het businessplan bijgeschaafd. De projectleider vraagt opnieuw het akkoord van de bedrijfsleiding om



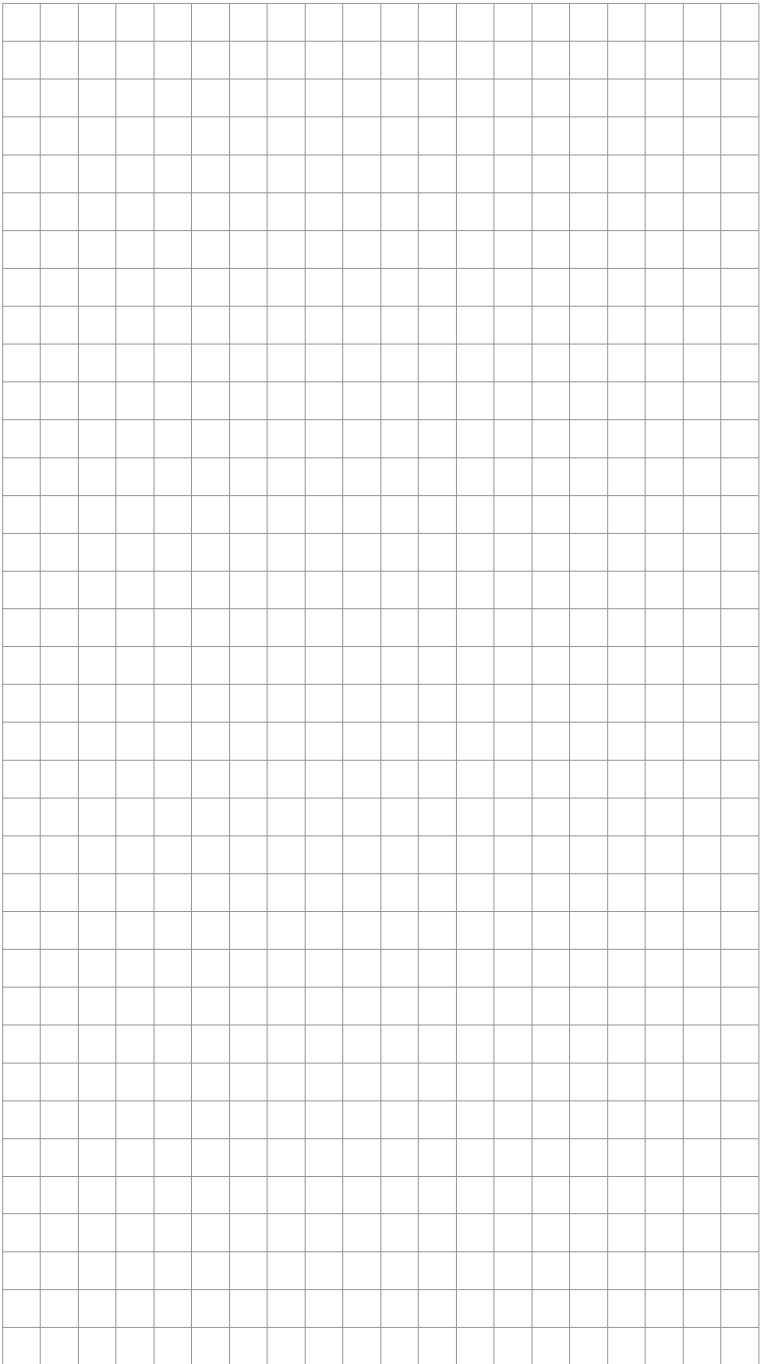
door te gaan met de plannen.

3 Implementatiefase

De projectleider breidt het team uit naargelang de noden: een extra productspecialist, een lokale adviseur ...

Daarnaast wordt een **due diligence** uitgevoerd: een uitgebreid 'boekenonderzoek'. Men voert een onderzoek naar mogelijke juridische, fiscale, financiële of andere problemen. Door een due diligence kan ook de waarde van het over te nemen bedrijf beter worden bepaald. Als alles goed verloopt, wordt na de due diligence het contract onderhandeld en opgemaakt. **Beide partijen verbinden zich om samen te werken** en ondertekenen het contract.

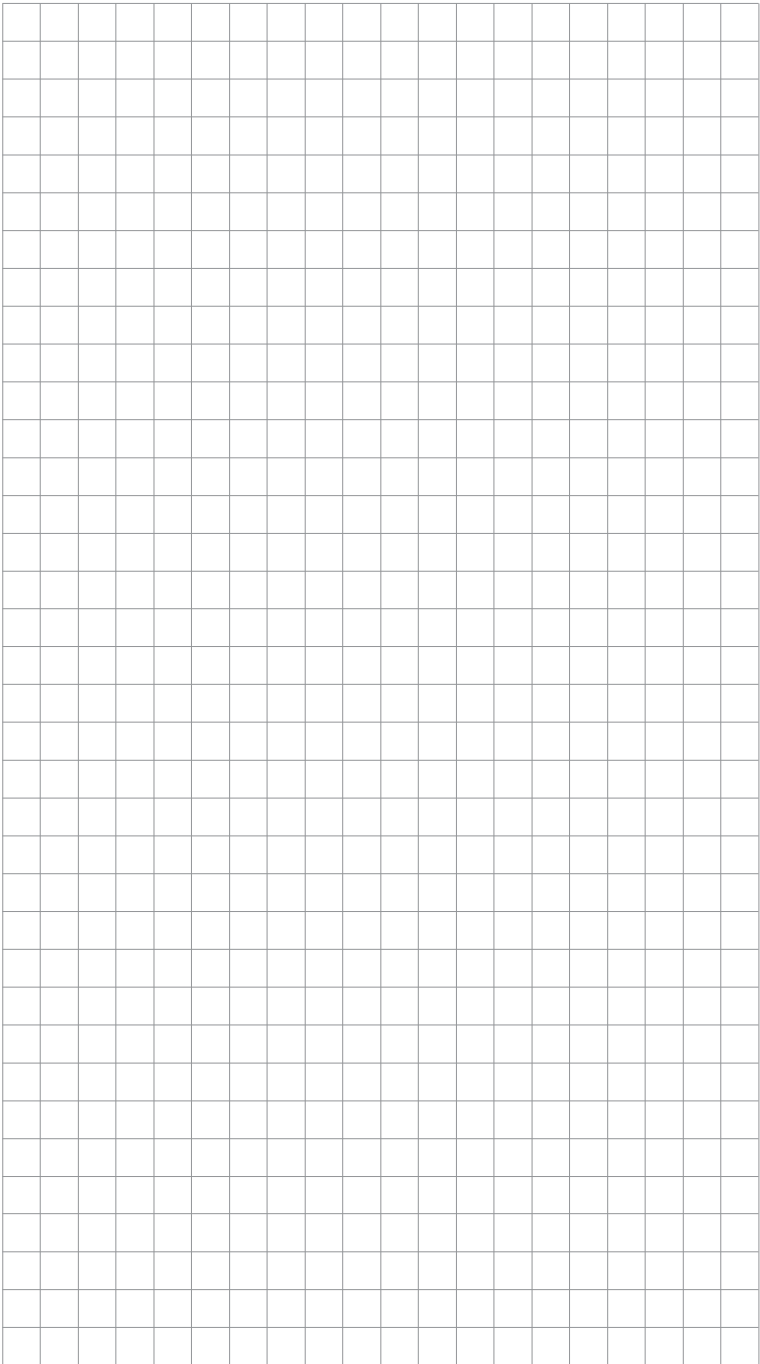
Daarna volgt de eigenlijke implementatie waarbij de overeengekomen acties worden uitgevoerd. De projectleider of bedrijfsleiding volgt de praktische en financiële evolutie op regelmatige tijdstippen op.



De **overheid**
als klant

6







Is de overheid interessant als klant?

DE OVERHEID ALS KLANT

De overheid geeft niet alleen opdrachten voor de aanleg van snelwegen of aankopen voor het leger. Ook op andere vlakken is de overheid een grote aankoper: van kantoorbenodigdheden over catering en voeding tot consultancy.

De **overheid kan men trouwens erg ruim bekijken**. Enerzijds zijn er de federale, de provinciale en gewestelijke overheden. Daarnaast zijn er de lokale besturen, de politie, het onderwijs en andere departementen gefinancierd door de overheid. Ook internationale instellingen – zoals de NAVO, Wereldbank, de Verenigde Naties, de verschillende ontwikkelingsbanken ... – behoren tot de sector ‘overheden’. En de uitbating van nutssectoren zoals water, energie, vervoer en telecommunicatie is in heel wat landen eveneens in handen van de overheid.

De markt van de overheidsopdrachten is dus erg groot. Alleen al de 400.000 projecten jaarlijks gefinancierd door de Wereldbank zijn goed voor een waarde van 30 miljard euro. **En het is niet zo dat alleen grote ondernemingen voor deze contracten in aanmerking komen. Het loont zeker de moeite uw kans te wagen.** Wel vergt het binnenrijven van een overheidsopdracht tijd. Vooral op administratief vlak moet u de moeite nemen om uw offerte correct op te maken. Het ontbreken van een gestempeld attest kan immers voldoende zijn om uw offerte ongeldig te laten verklaren. **Daarom valt het aan te raden eerst in eigen land mee te dingen naar overheidsopdrachten, vooraleer u er zich in het buitenland aan waagt.** Zo krijgt u een idee van de administratieve verplichtingen en van de mate waarin uw bedrijfsprocessen hier klaar voor zijn.



Hoe benader ik overheidsinstellingen als klant?

DE OVERHEID ALS KLANT

Aanbesteden is een georganiseerde manier van inkopen. Van een aanbesteding is sprake als meerdere partijen de gelegenheid krijgen een offerte te maken voor een opdracht. Willen overheidsinstellingen –

Binnen Europa zijn er verschillende aanbestedingsprocedures:

- openbare procedure
- niet-openbare procedure
- onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande aankondiging
- onderhandelingsprocedure met voorafgaande aankondiging
- prijsvraag
- concurrentiegerichte dialoog
- II-B-diensten
- concessieovereenkomst voor diensten
- aanbesteden onder de drempel
- raamovereenkomsten

ministeries, provincies en gemeenten – publiekrechtelijke organisaties, de nutssector of openbaarvervoerbedrijven een opdracht uitschrijven die meer zal kosten dan een bepaald drempelbedrag, dan moet men Europees aanbesteden.

De algemene beginselen van het aanbestedingsrecht:

- Gelijke behandeling: verschillende spelers mogen in gelijke omstandigheden niet verschillend worden behandeld, tenzij dat verschil objectief gerechtvaardigd is. Ook verkapte of indirecte discriminatie is verboden.
- Transparantie: de gevolgde procedure moet doorzichtig (dus controleerbaar) zijn. Dit is een logisch uitvloeisel van het beginsel van gelijke behandeling. Zorgvuldige inschrijvers moeten weten waar zij aan toe zijn.
- Proportionaliteit: de gekozen maatregelen en criteria moeten zowel noodzakelijk als passend zijn met het oog op wat de aanbestedende dienst wil bereiken. De gestelde eisen mogen dus niet te zwaar zijn in verhouding tot de opdracht.
- Wederzijdse erkenning: lidstaten van de EU moeten goederen en diensten van ondernemingen uit andere lidstaten toelaten voor zover deze op gelijkwaardige wijze beantwoorden aan de legitieme doelstellingen van de lidstaat van bestemming.

Drie soorten procedures worden het meest gebruikt om overheidsopdrachten uit te besteden; de openbare procedure, de niet-openbare procedure en de gunning via onderhandeling. Telkens wordt de overheidsopdracht eerst gepubliceerd, waarna geïnteresseerde bedrijven kunnen reageren.

Bij de openbare procedure mogen alle belangstellende ondernemingen deelnemen. Zij moeten het bestek aanvragen, ontleden en een offerte indienen die aan de voorwaarden voldoet. De opdracht wordt vervolgens toegewezen aan de onderneming die het best voldoet.

Bij de twee overige procedures vindt een preselectie plaats vooraf enkel de geselecteerde firma's het bestek kunnen invullen (bij de niet-openbare procedure) of kunnen onderhandelen (bij de gunning via onderhandeling).

Niettemin worden niet alle overheidsopdrachten gepubliceerd. Onder een bepaalde financiële drempel – afhankelijk van het product dat gevraagd wordt – dient uw onderneming zich zelf te informeren over aanbestedingen waaraan u kan deelnemen. Zodra u deze heeft gespot, begint het commerciële werk: schrijven, opbellen, uitzoeken wat de behoeften zijn, wie de beslissing neemt en wie het bestek opstelt. Het is belangrijk dat men uw bedrijf kent, zodat u kan worden uitgenodigd om een prijsopgave in te sturen. Veel ambtenaren klagen dat ze steeds bij dezelfde bedrijven moeten aankloppen voor een prijsaanvraag; door

Flanders Investment & Trade helpt u verder

Voor aanbestedingen in landen buiten de Europese Unie en in ontwikkelingslanden is het aangeraden advies in te roepen. Zo is Flanders Investment & Trade het kennis-
centrum rond de structuur en werking en projectfinanciering van de multilaterale financiële instellingen - zoals de Wereldbank en het Internationaal Monetair Fonds. We bieden gratis ondersteuning inzake procedures voor de uitgeschreven aanbestedingen. Verder gaan we na of uw investeringen in het buitenland eventueel door deze financiële instellingen kunnen worden gesubsidieerd. ✓

het geringe aanbod hebben ze weinig kans om een gunstige prijs te bedingen. Van uw kant is het interessant om deel te nemen omdat de concurrentie bij aanbestedingen vaak meevalt.

Ook internationaal kan u meedingen naar overheidsopdrachten. De Noord-Atlantische Verdrags-Organisatie (NAVO) – met hoofdkwartier in Brussel – schrijft bijvoorbeeld aanbestedingen uit voor een breed gamma aan middelen: de aanleg van vliegvelden en marinebases, de bouw van hoofdkwartieren en communicatie- en informatiesystemen voor bijvoorbeeld bevelvoering. Naast deze investeringen worden ook aanbestedingen uitgeschreven op het vlak van de dagelijkse exploitatie. Bedrijven uit NAVO-landen kunnen in deze aanbestedingen via International Competitive Bidding (ICB) meedingen.



Waar worden overheidsopdrachten gepubliceerd?

DE OVERHEID ALS KLANT

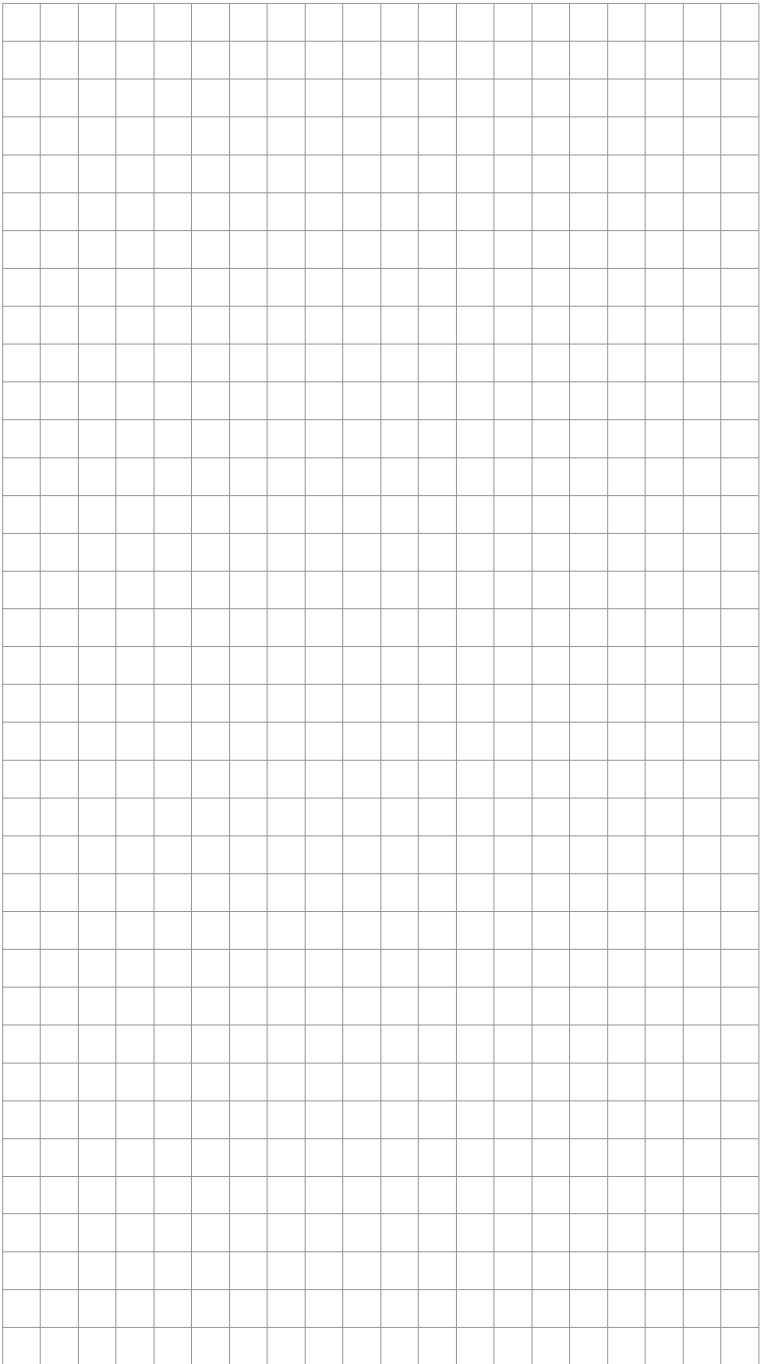
Ondanks de pogingen om een eengemaakte Europese markt te creëren, heeft elk land nog steeds een eigen aanbestedingspolitiek. En ondanks de Europese richtlijnen worden de criteria en de juridische aspecten nog overwegend nationaal behartigd.

Alle Belgische aanbestedingen worden gepubliceerd in het Bulletin der Aanbestedingen. Boven een bepaalde financiële drempel worden ze ook bekendgemaakt in het Publicatieblad van de Europese Unie, in het supplement S.

Immers, alle overheidsopdrachten die binnen de Europese Unie een bepaalde drempel overschrijden, dienen hierin te verschijnen. Het gaat om honderdduizenden berichten per jaar. Elke aankondiging verschijnt ook op TED, de Tenders Electronic Daily, een gegevensbank die u online kan raadplegen. U kan zich hierop abonneren, maar voor een kmo valt dit vrij duur uit. Het Enterprise Europe Network biedt een soortgelijke dienst aan via hun Tenderservice.

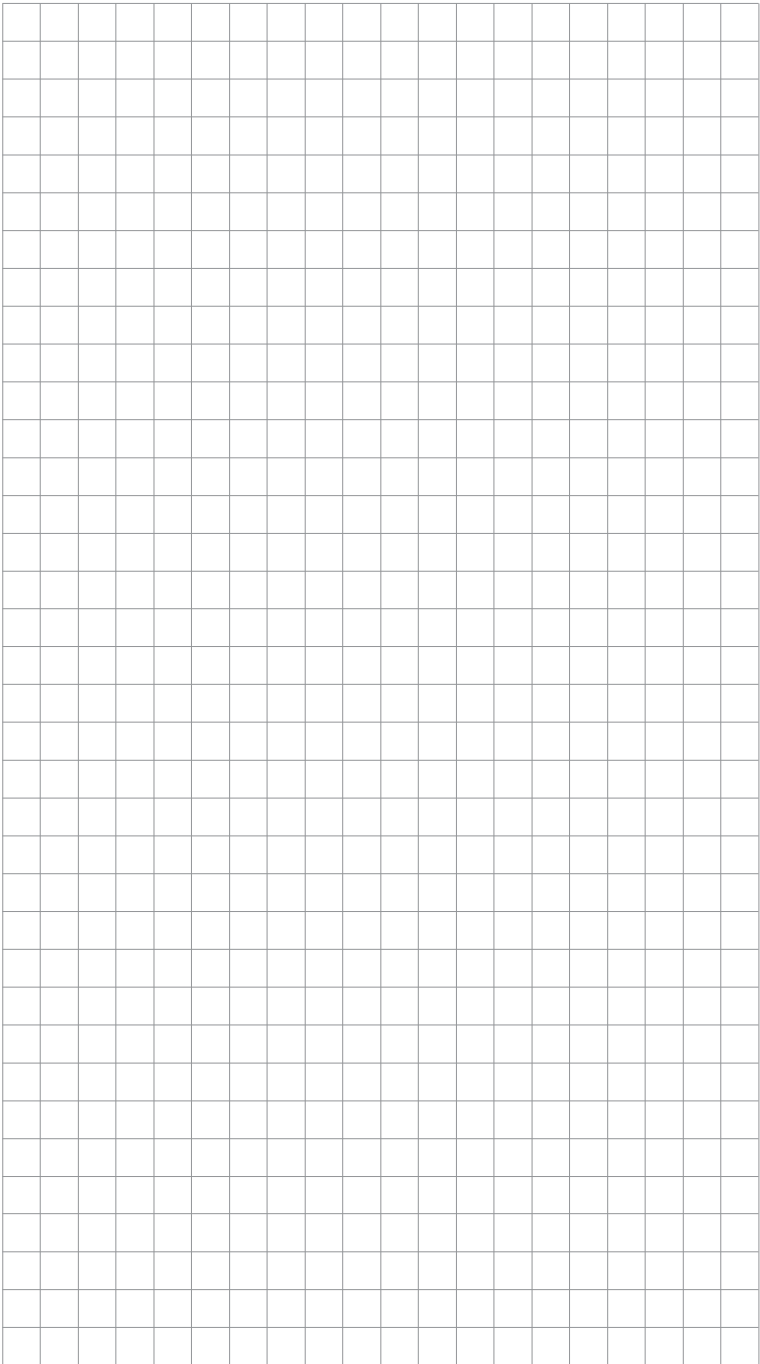
Op de SIMAP-website van de Europese Unie – het digitale portaal – vindt u een overzicht met links naar de databases van alle Europese lidstaten waarin de nationale overheidsopdrachten worden gepubliceerd.

Denk eraan dat sommige ‘overheden’ zoals de NAVO en de Verenigde



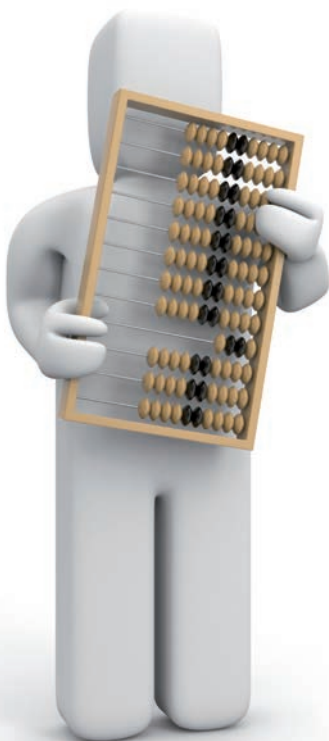
Naties (VN) nauwelijks iets officieel publiceren, maar niettemin grote behoeften en budgetten hebben. Ook hier geldt de regel: zorg ervoor dat men weet dat uw bedrijf bestaat. Zo registreert u zich bijvoorbeeld bij de NAVO en VN via hun respectievelijke websites:

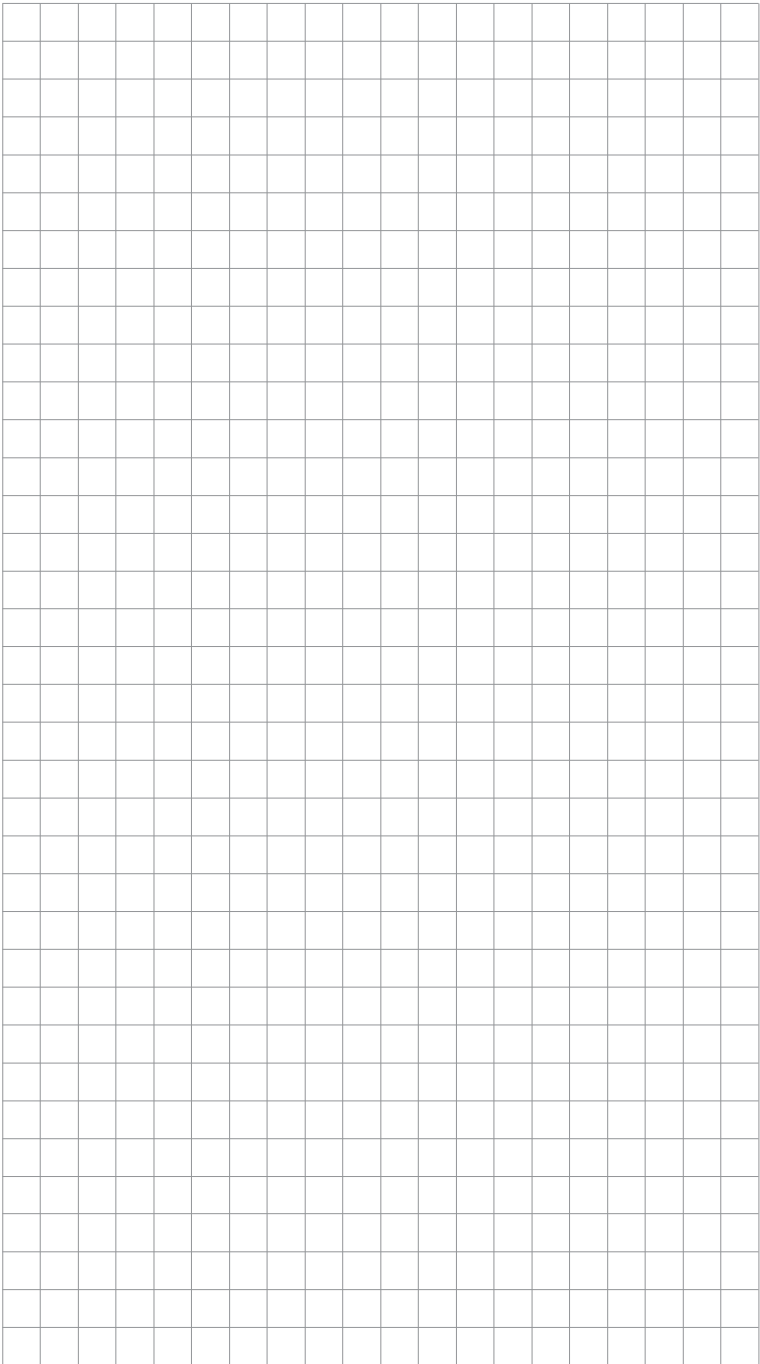
- NAVO: ↪ www.nato.int onder 'Procurement';
- United Nations Global Marketplace: ↪ www.ungm.org.



Het financiële plaatje

7







Waarmee rekening houden bij het budgetteren van mijn exportplannen?

HET FINANCIËLE PLAATJE

Bij het opmaken van een budgettering dient u verschillende kosten- en opbrengstenposten in te schatten. Bij de start is dit niet zo makkelijk, maar na verloop van tijd raakt dit proces ingebed in uw werkwijze.

Op basis van **onderstaande kostenposten kan u een startbudget** in kaart brengen:

- juridisch en/of notarieel advies;
- verkoopkosten: verkooppersoneel, opleidingen, onthaal, reisbudget;
- marketingkosten: marktonderzoek, vertalingen, documentatie en advertenties, website, beursdeelnames, direct mails;
- productiekosten: ploegenpremies, personeel, opleidingen, transport, investeringen, logistiek, verpakking, milieu;
- financieel: valuta, intresten debiteuren/crediteuren, investeringen, bankkosten, financieringskosten voor hogere voorraden;
- administratie: personeel, opleidingen.

Op basis van deze posten kan u een raming maken van uw benodigde budget en van de prefinancieringskost van uw exportplannen. Indien een haalbaarheidstudie is gemaakt, vindt u ook hierin een indicatie van de kosten. Heeft u ook rekening gehouden met financiële implicaties zoals betaaltermijnen, gewoontes en systemen, slechte betalingsvoorwaarden, bankkosten? En met mogelijke ondersteuning door overheidsdiensten en afspraken met financiële partners zoals banken en kredietinstellingen?

Leg ten laatste in september uw budgetten vast voor het volgende jaar. Gebruik de gegevens in uw verschillende boordtabellen om zo uw strategie op regelmatige basis te toetsen of bij te schaven.

Progressieve methode

Productiekosten
+
Verkoopkosten
Exportkosten
Winstmarge
=

Verkoopprijs

Retrograde methode

Marktprijs
-
Verkoopkosten
Exportkosten
Winstmarge
=

Productiekost



Hoe bepaal ik mijn prijs in het buitenland?

HET FINANCIËLE PLAATJE

De vragen die u zich moet stellen bij het bepalen van uw verkoopprijs luiden:

- Welke prijs en winstmarges zijn haalbaar tegenover uw concurrenten?
- Welke prijszetting wil u zelf handhaven?

U heeft twee mogelijkheden in prijszetting: u kan uitgaan van uw productiekosten of van de gangbare marktprijs.

De **progressieve methode wordt ook Activity Base Costing** genoemd, kortweg ABC. Alle kosten worden gedetailleerd bijgehouden om de verkoopprijs te bepalen.

De **retrograde methode wordt ook wel Value Pricing** genoemd. Hier tracht men na te gaan wat de waarde van uw product is op de lokale markt in de ogen van uw potentiële klanten. Vervolgens trekt men alle gerelateerde kosten af om na te gaan of men de productiekost vanuit Vlaanderen kan dragen.

De meest competitieve prijsstelling bekommt u **door een mix van de progressieve en de retrograde methode toe te passen**. Deze houdt rekening met:

- productie- en engineeringkost;
- verpakking;
- transportkost en –risico;
- eventuele technische goedkeuring(en), certificaten en testen;
- verkoopkost (commissies, kortingen ...);
- administratie en nazorg;
- prijsniveau van de concurrentie.

Let op: een agressieve prijsinspanning is niet altijd een goede zet. In bepaalde landen en sectoren wordt een product met een lage prijs beschouwd als van lage kwaliteit.



Maak eerst uw huiswerk!



Wat zijn exportspecifieke kosten?

HET FINANCIËLE PLAATJE

Naast de productiekosten en de commerciële kosten dient u ook de exportspecifieke kosten in kaart te brengen:

- **Vervoerskosten:** de kost om uw goederen tot bij uw klant te krijgen. Ook indien u als onderneming een eigen vervoerdienst heeft, dient zich de vraag aan om voor export eventueel met een koerierdienst te werken. Kmo's laten het transport van hun goederen vaak regelen via een expediteur.
- **Verzekeringen:** in principe bepalen de 'Incoterms' (zie verder) wie de kosten en risico's voor het vervoer draagt. Voor wie een expediteur inschakelt, zijn de goederen meestal gedekt door een aansprakelijkheidsverzekering – in de meeste gevallen slechts voor een beperkt bedrag. Aangezien de waarde van de vervoerde goederen meestal hoger ligt dan de aansprakelijkheid (die eerst nog moet kunnen aangetoond worden), is het raadzaam een extra verzekering te nemen. Daarnaast dienen ook de verzekeringen te worden herbekeken aangaande wanbetaling, verhoogde dekking voor aansprakelijkheid en extra kosten voor eventuele rechtsbijstand.
- **Financiering:** de behoefte tot financiering kan ontstaan doordat u als exporteur betalingsuitstel heeft verleend aan uw klant, terwijl uw leveranciers niet bereid zijn hetzelfde te doen. Er bestaat immers een aanzienlijk verschil in betalingsmodaliteiten in de verschillende landen. Zo zijn de zuiderse landen in Europa zoals Italië en Spanje gewend om langere betalingstermijnen te hanteren dan onze noorderburen. Een verkeerde keuze in financiering kan leiden tot een aanzienlijke kostenverhoging die moet worden doorgerekend in de kostprijs.
- **Commissielonen** van agenten.
- Andere specifieke kosten zoals voor dienst-na-verkoop, indekken wisselkoersrisico's, enzovoort.

Op uw exportspecifieke kosten wordt meestal geen winstmarge genomen. Indien u met ervaren zakenpartners werkt, kunnen zij immers makkelijk inschatten hoeveel deze bedragen. Meer nog, deze kosten komen vaak ter discussie bij commerciële onderhandelingen. In sommige gevallen kan uw zakenpartner bereid zijn om een aantal ervan op zich te nemen, omdat hij meent deze posten goedkoper te kunnen realiseren.

Waardepapieren

In het internationale betalingsverkeer zijn cheques en wissels veelgebruikte waardepapieren. Deze geven recht op geld onder voorlegging van het papier.

Blanco betalingsverkeer

Overschrijvingen en betalingen die per cheque en wissel verlopen worden ook 'blanco betalingsverkeer' genoemd.



Welke betalingsmiddelen zijn gangbaar in de internationale handel en wat zijn de risico's?

HET FINANCIËLE PLAATJE

Wanneer u zaken doet met partners in het buitenland kan u de betaling op **verschillende manieren regelen, die elk eigen risico's** met zich meebrengen. Ook moet u kiezen in welke valuta u de zaak wil afhandelen.

Internationale overschrijving

De meest gebruikte en gekende betalingsvorm is de internationale overschrijving: het overdragen van geld van de ene bedrijfsrekening naar de andere. Internationale overschrijvingen worden in Europa tussen banken onderling afgehandeld via SWIFT (Society For Worldwide Interbank Telecommunication). Dit systeem wordt al sinds eind jaren 70 gebruikt en is zeer betrouwbaar. De exporteur is echter pas zeker over zijn betaling als het geld op zijn rekening staat.

Cheque

Een cheque is een schriftelijk onvoorwaardelijke opdracht tot betaling van een bepaalde geldsom aan een bepaalde begunstigde. Indien u een cheque ontvangt dan geeft u deze aan de bank. Deze zal de cheque ofwel ter incasso aannemen, ofwel onder gewoon voorbehoud afrekenen. Als de cheque ter incasso wordt aangenomen, dan zal de bank eerst het geld uit het buitenland willen ontvangen voordat u uw geld krijgt. Indien de bank de cheque onder gewoon voorbehoud afrekenet, dan kan de bank de betaling teniet doen indien ze geen geld uit het buitenland ontvangt.

Wissel

Een wissel is een onvoorwaardelijke opdracht van de schuldeiser aan de debiteur om een bepaalde geldsom op een bepaalde datum te betalen aan de begunstigde. Op de wissel dient de vervaldag aangeduid te zijn. Aanvaarding van de schuld gebeurt door acceptatie van de wissel. Op de voorkant van de wissel moet 'geaccepteerd' geschreven worden, vergezeld van een datum en handtekening. De acceptatie van de wissel is eerder een engagement dan een zekerheid. Men loopt dus nog een risico op wanbetaling.

De betaling van de wissel kan echter worden gegarandeerd door 'voor aval' te laten tekenen. De bank van de betrokkene plaatst dan op de voorzijde 'goed voor aval'. Concreet wil dit zeggen dat een derde zich borg stelt om de wissel te betalen indien de debiteur niet betaalt.



Betaling in vreemde valuta

Als u betaald wordt in vreemde valuta, stel u dan volgende vragen of onderneem volgende acties:

- Kunnen deze valuta opnieuw gebruikt worden voor uw eigen betalingen naar het buitenland?
- De waarde van vreemde valuta kan sterk fluctueren. Voordat u de vreemde valuta ontvangt kan u met uw bank een vaste koers overeenkomen door een 'valutatermijntransactie' of een 'valutaoptie'.
- Onderzoek of koersrisico's kunnen verzekerd worden.
- Neem in offertes een 'valutaclausule' op zodat koersschommelingen verrekend kunnen worden.
- Kijk kritisch naar valutaclausules die leveranciers in hun offertes hebben opgenomen.

Promesse of orderbriefje

Een promesse is een belofte om te betalen op een bepaalde datum en op een bepaalde plaats. Als de promesse niet betaald wordt, dan zal er een protest van niet-betaling opgesteld worden.



Welke betalingscondities zijn gangbaar en wat zijn voor- en nadelen?

HET FINANCIËLE PLAATJE

Voorafbetaling

Bij voorafbetaling wordt de leverancier betaald vooraleer hij heeft geleverd. Voor de leverancier is dit uiteraard de meest zekere vorm van betaling, maar de afnemer heeft geen zekerheid dat de goederen effectief geleverd zullen worden. Het voordeel voor beiden zit in de eenvoudige en administratief goedkope procedures.

Blanco betaling

Bij blanco betaling factureert de leverancier op het moment van levering en spreekt met de afnemer af wanneer de betaling zal plaatsvinden. De leverancier heeft dus geen betalingszekerheid, de afnemer betaalt evenwel pas bij levering van de goederen of zelfs enige tijd daarna, wanneer er sprake is van leverancierskrediet.



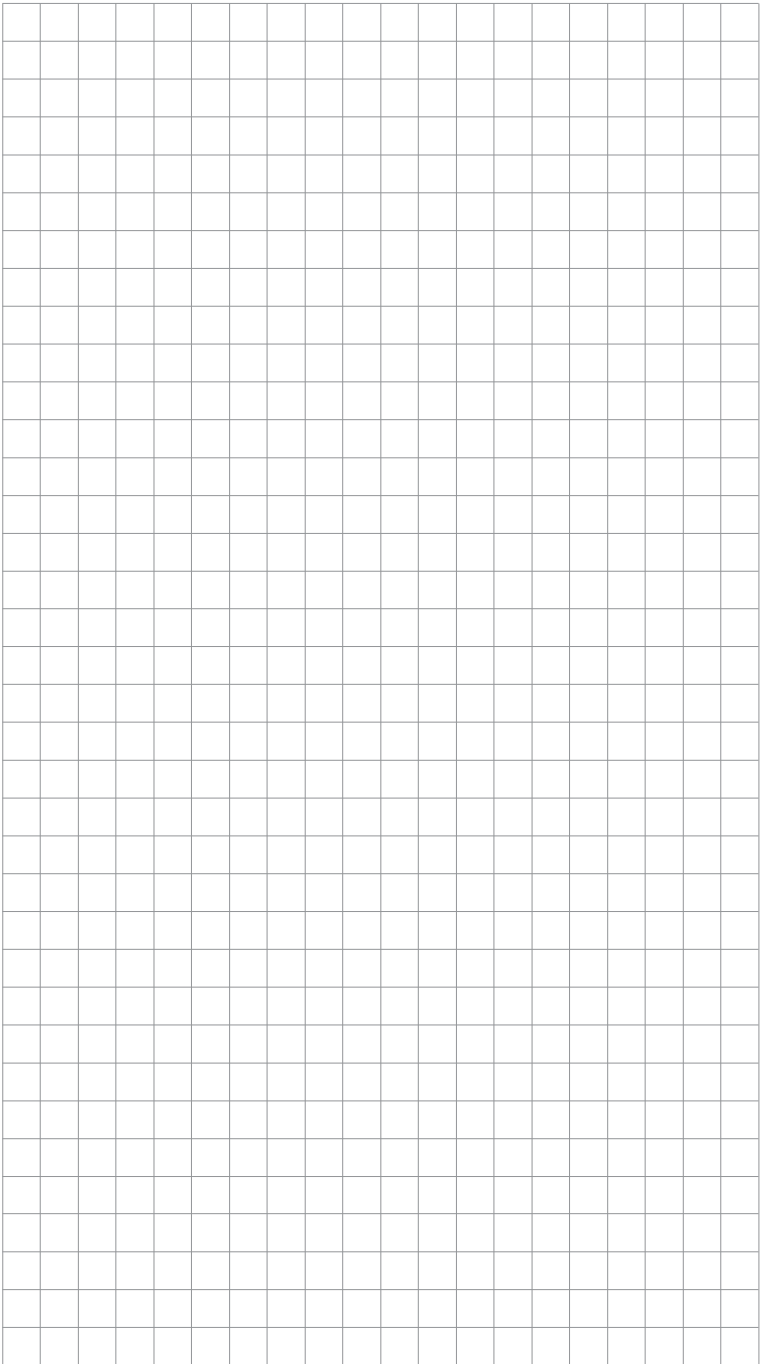
Welke formules ondersteunen de financiering van export op korte termijn?

HET FINANCIËLE PLAATJE

Financiering op korte termijn draait om verrichtingen met een maximale looptijd van twee jaar. Meestal gaat het over de financiering van verbruiksgoederen, waarvan de looptijd veelal 180 tot 360 dagen bestrijkt.

De volgende technieken worden gebruikt:

- kaskrediet;
- voorschot op vaste termijn (straight loan);



- discontokrediet;
- acceptkrediet;
- documentair krediet;
- forfaiting en factoring.

Kaskrediet

Een kaskrediet is een **toestemming van de bank om tot een zeker bedrag onder nul te zakken**. Deze kredietvorm is bijzonder soepel; de opname gaat met geen enkele formaliteit gepaard. U kan uw krediet op elk ogenblik geheel of gedeeltelijk aanspreken door opvraging aan kas, uitgifte van cheques, opdracht tot overschrijvingen ... Bovendien hoeft u er slechts gebruik van te maken voor de duur van uw effectieve kredietbehoefte. Uw rekening wordt immers automatisch aangezuiverd met uw ontvangsten. Omdat u enkel intrest betaalt op het effectief opgenomen bedrag, is het kaskrediet ideaal om kastekorten als gevolg van piekuitgaven op te vangen (kortstondige, fluctuerende kredietbehoefte).

Deze vorm van krediet is evenwel 'duur': 3 tot 6% duurder dan een voorschot op vaste termijn. Dat is het gevolg van enerzijds de hoge basisintrest en de provisie die op het plafondbedrag wordt ingehouden, anderzijds ook van de waardeschommelingen (debet op de ene dag en credit op de andere dag). Kaskrediet kan u dus best gebruiken ter financiering van realiseerbare voorraden, ter financiering van betalingsuitstel verleend aan klanten, ter overbrugging van latere terugbetalingen zoals btw-teruggaven ...

Voorschot op vaste termijn of *straight loan*

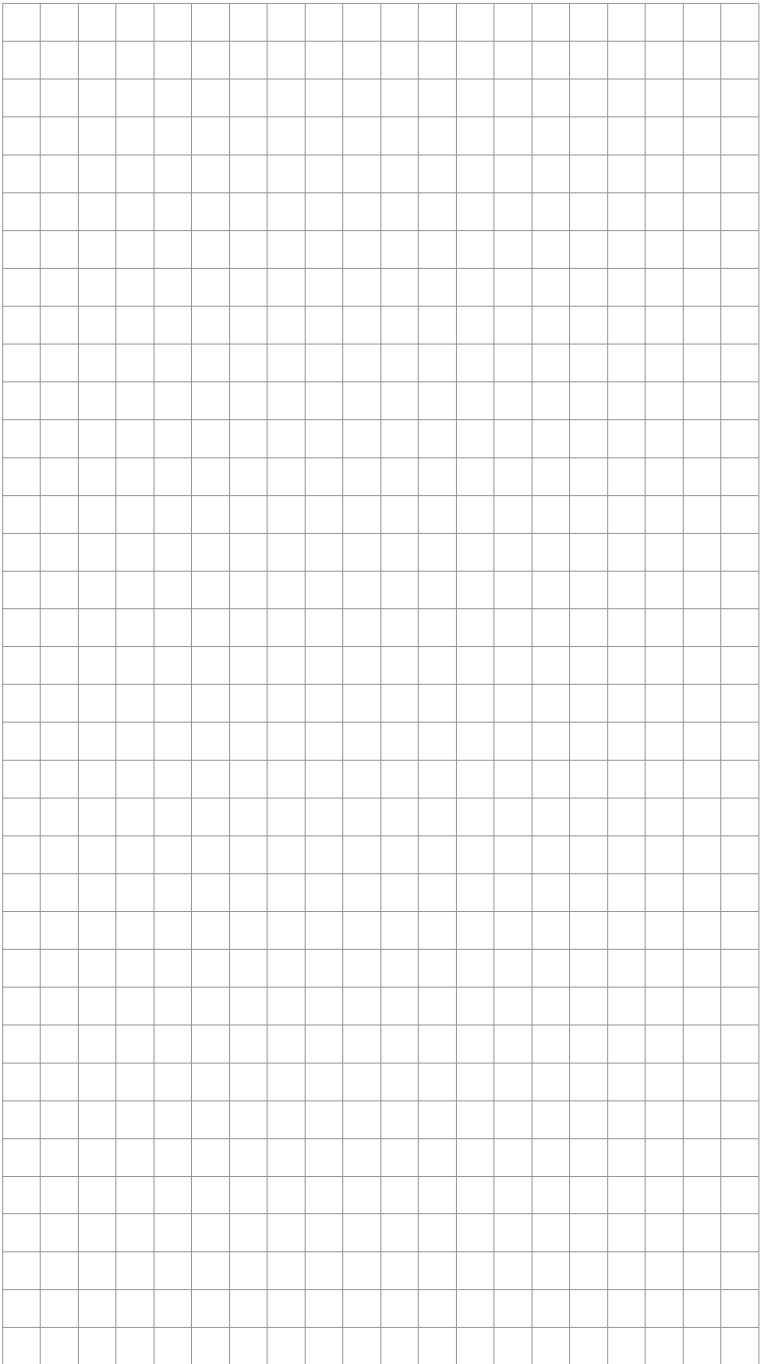
Het voorschot op vaste termijn is een **rekeningvoorschot van een vast bedrag** voor een korte termijn, waarop een afgesproken rente wordt berekend (doorgaans lager dan de intrest van het kaskrediet).

Deze eenvoudige, succesvolle kredietvorm is toegankelijk voor steeds meer ondernemingen. Als u verwacht dat de langetermijnintrest zal dalen, kan u een project op lange termijn tijdelijk financieren met voorschotten op vaste termijn, om nadien een langetermijnfinanciering aan te gaan tegen een lagere intrestvoet.

Discontokrediet

Bij een discontokrediet **draagt de bank geld over of wordt een rekening gecrediteerd tegen de overdracht van een handelswissel**. Die overdracht gebeurt via endossement van de effecten. Het door de bank overgedragen bedrag stemt overeen met de nominale waarde van het effect, verminderd met de intrest berekend op de vervaldag en met de discontokosten.

Er is concurrentie tussen het discontokrediet en het voorschot op vaste termijn omdat beide vormen van krediet aan dezelfde behoefte tegemoetkomen: een bepaald bedrag gedurende een bepaalde periode tegen een vaste rentevoet. Het discontokrediet is echter 2 tot 3% duurder



dan een voorschot op vaste termijn. Anderzijds wordt het makkelijker toegestaan door de banken: het risico voor de bank is immers minder groot. De bank wordt eigenaar van de wissel en verkrijgt het voorrecht op de vordering.

Het acceptkrediet

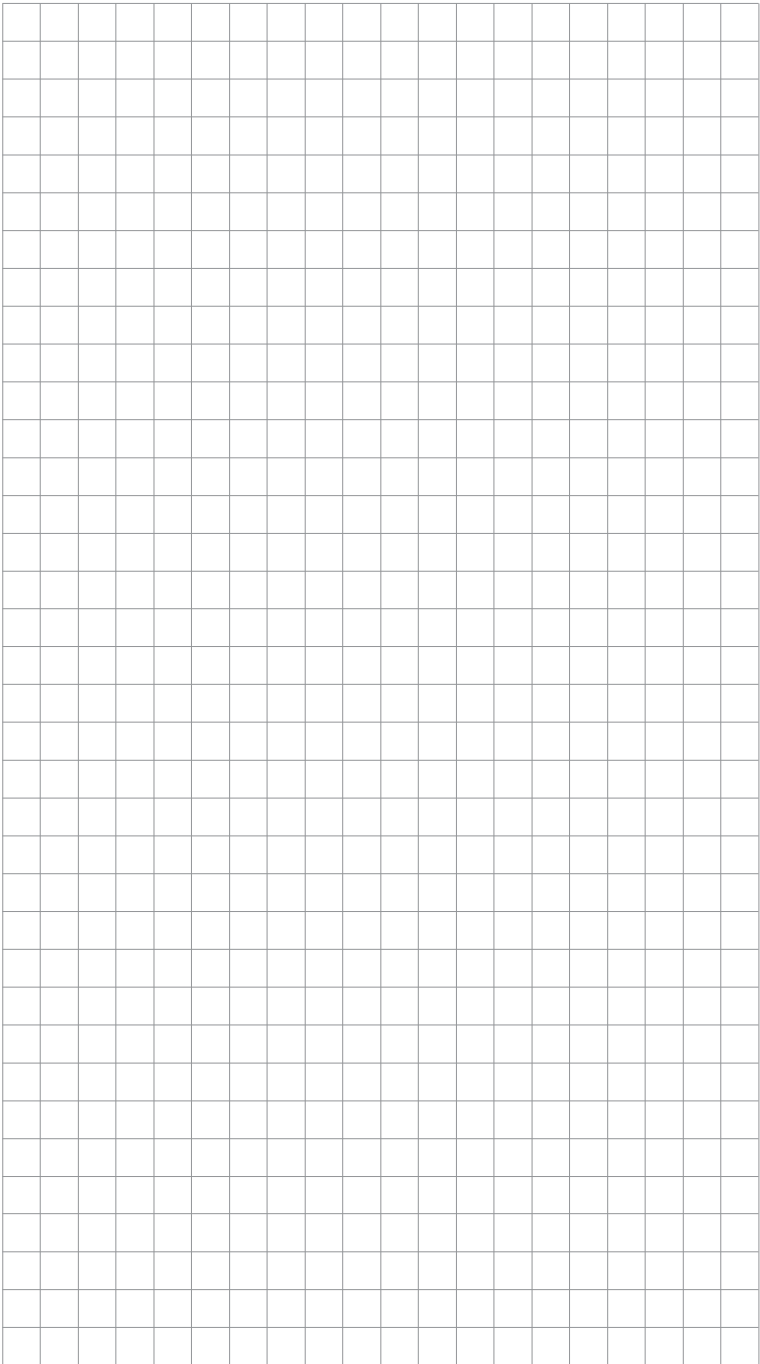
Het bankaccept is een typisch kredietinstrument voor de financiering van in- en uitvoer. Het is een wissel die door een bank wordt aanvaard: een overeenkomst waarbij de bank de begunstigde de toestemming geeft om wissels op de bank te trekken of door zijn leveranciers te laten trekken, en zich ertoe verbindt die wissels ten belope van een bepaald bedrag te aanvaarden. De begunstigde verbindt zich ertoe de bedragen nodig voor de betaling van de wissels ter beschikking te stellen op de vervaldatum. **In principe leent de bank dus geen geld, maar staat ze borg voor de betaling van het effect.** Een wissel die op een bank wordt getrokken, kan gemakkelijk worden gediscoteerd tegen doorgaans gunstige voorwaarden. De bank die het krediet verstrekt en dus de wissel aanvaardt, zorgt er veelal voor dat de wissel wordt verhandeld of gediscoteerd.

Documentair krediet (*Letter of Credit of L/C*)

Het documentair krediet is een populaire vorm van krediet. Hierbij treedt de bankier op als mandataris van zijn cliënt-invoerder. Hij verbindt zich ertoe – ten opzichte van uw buitenlandse leverancier – de prijs te betalen van uw aangekochte goederen, of een wissel te aanvaarden voor een overeenstemmend bedrag in ruil voor het voorleggen van bepaalde documenten. Over het algemeen gaat het om het bewijs van eigendom van de goederen of minstens om een bewijs van verzending. Als een invoerder aan zijn bankier vraagt om een documentair krediet ten gunste van de verkoper te openen, heeft hij de zekerheid dat zijn aankoop niet zal worden betaald zonder voorlegging van de eigendomsdocumenten of de stukken waaruit blijkt dat de goederen zijn verzonden. De verkoper heeft een garantie van betaling van zijn schuldvordering als hij met de vereiste documenten aantoont dat hij zijn contractuele verplichtingen heeft nageleefd. De techniek van het documentair krediet biedt **een oplossing voor uiteenlopende financieringsproblemen waarmee invoerders van goederen kunnen worden geconfronteerd.**

Forfaiting

Bij forfaiting doet u afstand van uw rechten om van uw klant betaling te eisen voor de goederen die u levert, in ruil voor contante betaling door een 'forfaiter'. Kenmerkend voor dit verzekerings- en financieringsproduct – dat wordt gebruikt per transactie – is dat er geen regresmogelijkheid ontstaat. Met andere woorden, indien uw klant niet zou betalen, wordt dit niet op u verhaald. Forfaiting wordt in de praktijk uitsluitend gebruikt voor transacties met een minimumomvang van 100.000 euro,



die vaak lopen over een periode van meer dan 90 dagen. Forfaiters rekenen ook 'emerging markets' en hoge risicomarkten tot hun werk-domein. Forfaiting is vooral geschikt voor exporteurs van machines en andere kapitaalgoederen.

Factoring

Ook door middel van factoring kan u uw debiteurenrisico's overdragen en uw debiteurenportefeuille contant maken. Factormaatschappijen richten zich op een andere doelgroep dan forfaiters: op handels- en productiebedrijven. Factormaatschappijen hebben een voorkeur voor het 'factoren' van een groot deel van uw activiteiten, vooral op korte termijn. Factormaatschappijen concentreren zich voornamelijk op regio's waar ze via een lokale vertegenwoordiging toegang hebben tot informatie over de kredietwaardigheid van uw klanten.



Welke exportfinancieringen bestaan op middellange en lange termijn?

HET FINANCIËLE PLAATJE

Klassieke financieringstechnieken zijn:

- **koperskredieten:** een krediet dat door de bank rechtstreeks aan de buitenlandse koper van kapitaalgoederen wordt verleend. De bank staat dus in rechtstreeks contact met de buitenlandse koper; neemt een deel van de risico's op zich; staat in voor het beheer van het krediet.
- **leverancierskredieten:** de bank verstrekt een krediet via de mobilisering van de wissels die door de exporteur op een buitenlandse koper getrokken worden, na aanvaarding door de koper en eventueel geavaliseerd door de bank. De bank heeft geen rechtstreeks contact met de koper en loopt tegenover hem geen enkel risico, daar het de exporteur is die krediet verleent. Ook de administratieve formaliteiten vallen onder zijn bevoegdheid.
- **leverancierskrediet zonder verhaal of forfaiting:** hierbij koopt de bank de door de exporteur op de koper getrokken wissels of door de koper ondertekende orderbriefjes aan onder de vorm van een disconto zonder verhaal van de bank tegenover de exporteur. De bank neemt het risico dat de exporteur of zijn avalgever op de overeengekomen vervaldagen niet betaalt. Deze techniek wordt vooral gehanteerd voor eenvoudige projecten.

Uitrustingsgoederen?

Uitrustingsgoederen zijn machines of materieel met een hoge stukwaarde voor gebruik in een fabricageproces, in productie, handel of in andere kapitaalgoederen.

- **bank-tot-bank-krediet:** de buitenlandse bank treedt op als kredietnemer. Belgische banken sluiten met buitenlandse financiële instellingen kaderakkoorden, die de financieringsvoorwaarden bepalen voor toekomstige leveringscontracten. Dit impliceert een vereenvoudiging van de financiële kredieten van bank tot bank, doorgaans gebruikt voor de financiering van contracten van beperkte omvang.

Om aan de vereisten van de markt te blijven voldoen, zijn verschillende vormen van financiering ontwikkeld, zoals projectfinanciering, multi-sourced export finance en verschillende leasingtechnieken. Deze zijn veeleer complex. U gaat hiervoor best te rade bij uw bank.



Waar kan ik naast de banksector nog terecht in verband met financiering?

HET FINANCIËLE PLAATJE

Voor bepaalde financieringswijzen kan u niet alleen bij banken, maar ook bij overheidsorganisaties terecht. Een overzicht.

Finexpo

Finexpo is een interministerieel adviescomité, beheerd door de Administratie van de FOD Buitenlandse Zaken. Finexpo behandelt dossiers die worden ingediend door ondernemingen en/of banken die overheidssteun vragen voor hun exportkrediet. De mogelijkheden voor tussenkomst van Finexpo hangen af van het land waarnaar u wil exporteren. De tussenkomst van Finexpo is gericht op bedrijven die uitrustingsgoederen en aanverwante diensten exporteren.

Een van de mogelijkheden die Finexpo biedt, zijn staatsleningen. Deze worden door België toegekend aan ontwikkelingslanden met het oog op de concessionele financiering van de export van Belgische uitrustingsgoederen en aanverwante diensten. De staatsleningen hebben dus een dubbel doel: enerzijds bijdragen tot de ontwikkeling van achtergestelde landen, anderzijds de Belgische economie ondersteunen door de bevordering van onze export. De staatsleningen worden aan zeer goede voorwaarden toegekend: de duur van de lening bedraagt 30 jaar met een gratieperiode van tien jaar. De intrest bedraagt 0 of 2%, afhankelijk van het bnp per capita van de begunstigde landen. De staatsleningen worden omwille van het grote schenkingsdeel als ontwikkelingshulp erkend door de OESO.

Naast de staatsleningen zijn er nog andere mogelijkheden van financiering door Finexpo:

- de rentebonificaties: een herleiding van de intrestlasten tot 0% op een exportkrediet voor de buitenlandse koper;
- de rentestabilisaties: een stabilisatie van de rentevoeten tot een gegarandeerd laag niveau voor de Belgische exporteur.

Klop aan bij de ambassade



Vele landen hebben een gunstig investeringsklimaat gecreëerd voor buitenlandse investeerders. Zo is er vaak een vrijstelling van belastingen op winsten gedurende een paar jaar; eventueel kan u een garantie krijgen dat uw winsten repatrieerbaar zijn; soms wordt er bijzonder goedkoop infrastructuur ter beschikking gesteld.

Voor een eerste kijk op het investeringsklimaat in een bepaald land, kan u aankloppen bij de ambassade van het respectievelijke land. U vindt een overzicht van alle ambassades via www.diplomatie.be

Staatsleningen worden steeds toegekend voor een specifiek project. Ze worden veelal verbonden aan commerciële leningen en vormen in dit geval 'gemengde kredieten'. Ze kunnen ook samen met andere financieringsbronnen worden gebruikt, bijvoorbeeld van de Wereldbank, regionale banken of fondsen, niet-gebonden hulp van andere landen of eigen fondsen van de begunstigde staat.

Nationale Delcredere dienst

De Nationale Delcredere dienst is een onafhankelijke instelling die werkt onder staatsgarantie. Ze heeft tot taak de internationale economische betrekkingen te bevorderen, voornamelijk door de dekking van risico's op het gebied van export, import en buitenlandse investeringen. In 2004 richtte de Nationale Delcredere dienst een privaatrechtelijke nv op om de continuïteit van het aanbod aan kredietverzekering veilig te stellen: Delcredere nv.

Concreet verzekert Delcredere het politieke en het commerciële risico verbonden aan handelstransacties met onder meer consumptiegoederen, halffabricaten, kapitaalgoederen, projecten, aannemingswerken, technologie en knowhow.

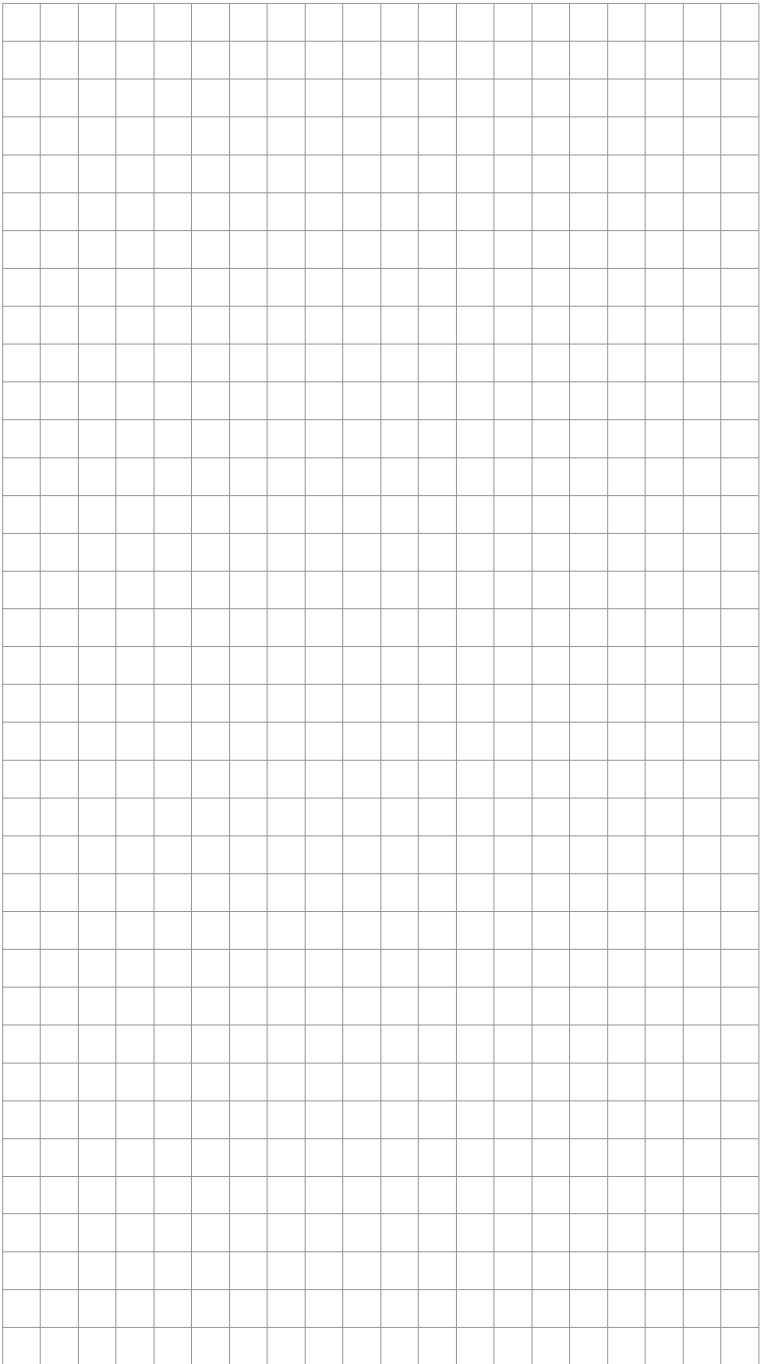
→ www.ducroiredelcredere.be

Naast deze nationale dienst zijn er nog een aantal private spelers die exportrisico's verzekeren. Een paar voorbeelden: Atradius, Coface, Euler-Hermes, Fortis Commercial Finance en International Factors.

Investeringsorganisaties

Daarnaast zijn er een aantal investeringsorganisaties:

- De Belgische Maatschappij voor Internationale Investering (BMI) is een investeringsmaatschappij die financiering verstrekt op middellange en lange termijn om de buitenlandse expansie van Belgische ondernemingen te stimuleren. De BMI kan tussenkomen in elk industrie- en ontwikkelingsland. Zij participeert in het risicodragend kapitaal door het verstrekken van leningen op middellange en lange termijn, die al dan niet achtergesteld en/of participatief en/of converteerbaar zijn. De minderheidsdeelname ligt in principe tussen 500.000 en 2.500.000 euro. BMI is een initiatief van de federale overheid (Federale Investeringsmaatschappij) waarin ook verschillende grootbanken aandeelhouder zijn.
- ParticipatieMaatschappij Vlaanderen (PMV): een zelfstandige investeringsmaatschappij en hét instrument voor het realiseren van het economisch overheidsinitiatief. PMV streeft naar economische groei, maar hecht ook veel belang aan het maatschappelijk rendement van haar initiatieven. Kortom, PMV geeft stuwkracht aan projecten die belangrijk zijn voor onze regio. Op die manier creëert PMV meerwaarde. → www.pmv.eu



- **BAN Vlaanderen**: het Business Angels Network in Vlaanderen is een platform waarbinnen startende of groeiende ondernemers op zoek naar risicokapitaal in contact worden gebracht met private investeerders. Deze business angels brengen niet alleen geld in, maar ook knowhow, ervaring en contacten. Zowel aan de ondernemers als aan de business angels worden diensten aangeboden.

➔ www.banvlaanderen.be



Waar vind ik informatie over betalingsmodaliteiten in het buitenland?

HET FINANCIËLE PLAATJE

Betalingsmodaliteiten variëren van land tot land. Dit heeft invloed op uw prijszetting en financiële planning. Alhoewel de internationale overschrijving steeds meer gebruikt wordt, is het in Frankrijk bijvoorbeeld nog steeds gebruikelijk om via cheque te betalen. In Italië en andere Zuid-Europese landen hanteert men lange betaaltermijnen: 90 of zelfs 120 dagen na factuurdatum; dit verplicht u misschien om overbrugingskredieten aan te spreken. Als u buiten de eurozone exporteert, kan de wisselkoers tussen facturatie en effectieve betaling flink schommelen, met alle gevolgen vandien voor u en voor uw klant.

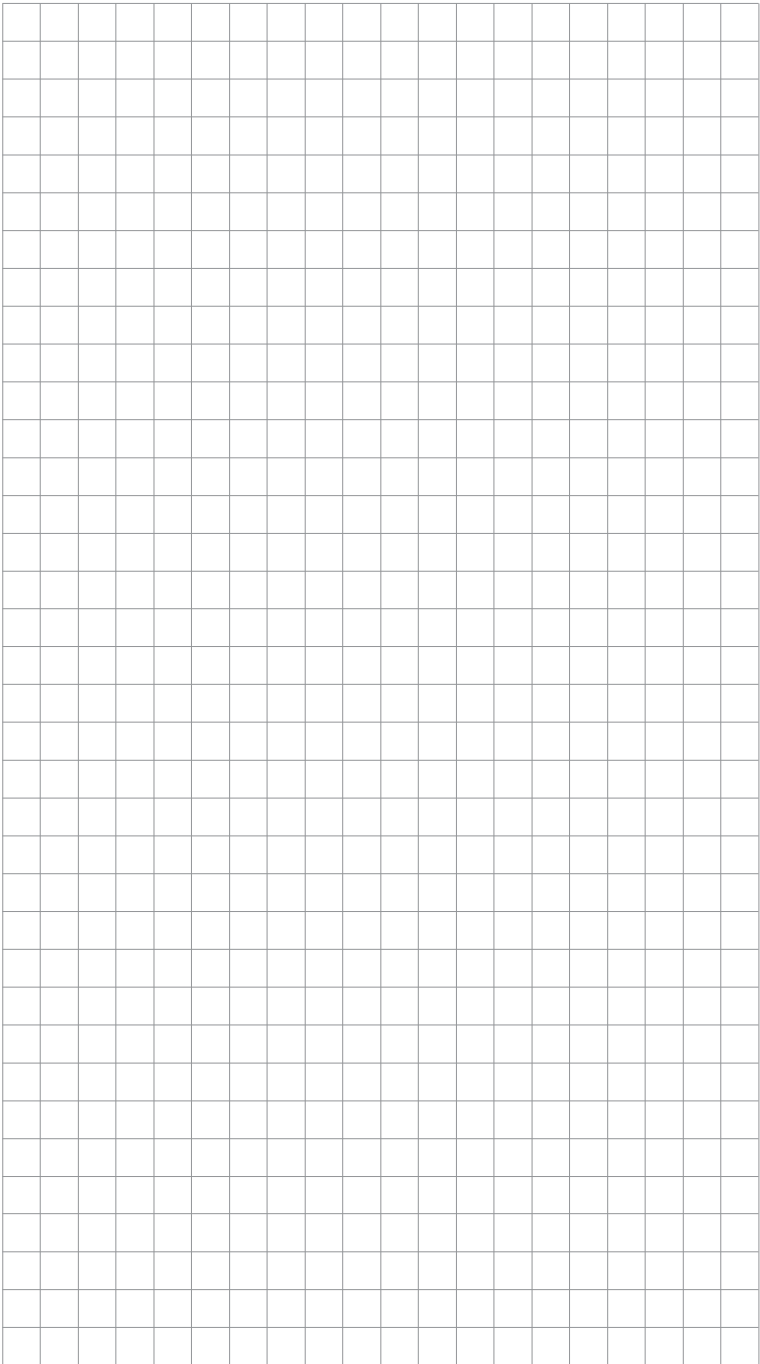
U kan vragen naar de lokale betalingsgewoontes tijdens een eerste contact met uw potentiële klant. Een meer betrouwbaar antwoord krijgt u via uw financiële instelling of eventueel via uw vakorganisatie. U kan ook terecht bij uw provinciaal kantoor van Flanders Investment & Trade of u kan [de landenfiches op onze website](#) raadplegen.



Hoe ga ik om met het wisselrisico?

HET FINANCIËLE PLAATJE

Als uw bedrijf handelsverrichtingen doet met een land dat de euro niet aangenomen heeft als munt, wordt u geconfronteerd met wissel-



risico's. Deze zijn **verbonden aan de volatiliteit van de deviezen op de wisselmarkt.**

De muntschommelingen kunnen uw bedrijf op twee manieren raken:

- 1 Doorgaans omvatten de in- en uitvoergerichten betaaltermijnen. Tijdens deze periode kunnen de wisselschommelingen het bedrag beïnvloeden van de facturen die geconverteerd zijn in nationale munten. Dit risico heet **transactierisico.**
- 2 Als de wisselkoers van een lokale munt evolueert, is het mogelijk dat uw producten duurder worden voor de buitenlandse kopers. Hierdoor verliest u aan **competitiviteit.**

U bepaalt uw prijs dus het best in euro. Als dat niet kan, kan u in overleg met uw huisbankier gebruik maken van diverse technieken om het wisselrisico te beperken:

- valutatermijncontract: een aan- of verkoop op termijn van een bedrag in vreemde valuta tegen een vooraf afgesproken koers;
 - **range forward: een valutatermijncontract waarin geen exacte koers wordt afgesproken, maar een range van mogelijke koersen;**
 - **participating forward: een valutatermijncontract dat een basis-koers garandeert, maar tegelijk de mogelijkheid laat om gedeeltelijk te participeren;**
- valutaoptie: deze geeft de koper het recht om een afgesproken bedrag in een bepaalde munt te kopen (call) of te verkopen (put) tegen een vooraf vastgelegde koers op (Europees type) of tot (Amerikaans type) een bepaalde datum. Als de koper van de valutaoptie zijn recht uitoefent, moet de verkoper (of schrijver) het bedrag in de afgesproken munt leveren (call) of kopen (put) aan de vooraf bepaalde koers. De koper van de valutaoptie betaalt in ruil een premie aan de verkoper.



Waar en wanneer kan ik contante betaling eisen?

HET FINANCIËLE PLAATJE

U kan 'Prepaid' werken (d.w.z. met contante betaling) door uw goederen pas te verzenden nadat u het geld ontvangen hebt. **Dit beperkt uw totale marktpotentieel, maar het kan een element zijn van uw (strategisch) acceptatiebeleid.**

Deze manier van werken wordt aanvaard in landen met een minder

Wees voorbereid

Zorg ervoor dat u contante betalingen vlot kan verwerken. Een koffertje met geld of een grote som op uw rekening moeten zo snel mogelijk door uw administratieve diensten worden verwerkt. De klant verwacht immers onmiddellijke actie na zijn betaling.

Pas op met cash geld. De witwaswetgeving verplicht banken om de storting van grote sommen baar geld aan te geven aan de witwascel.

ontwikkeld of betrouwbaar banksysteem. De lokale ondernemers zijn het gewoon om op deze manier te werken en zijn erop voorbereid. Op vele markten valt deze werkwijze echter niet in goede aarde. Bovendien zullen ook uw kopers bang zijn dat ze na betaling hun goederen niet zullen krijgen. Uw thuisbank kan u bijkomende informatie bieden over de ideale werkwijze.



Wat doe ik bij wanbetaling?

HET FINANCIËLE PLAATJE

Bij wanbetaling door een klant kan u het best een beroep doen op **een incassobureau met internationale ervaring** en een netwerk van kantoren en agenten. Deze bureaus benaderen uw debiteuren in hun moedertaal, communiceren snel en gericht en houden rekening met de plaatselijke wetgeving en richtlijnen. Zo verloopt de invordering efficiënt en liggen de kosten een stuk lager dan wanneer u uw lot in handen van een advocaat zou leggen.

In de praktijk komt het erop aan globaal te denken en lokaal te doen. De plaatselijke kantoren en agenten trachten steeds tot een minnelijke schikking te komen, wat in vele gevallen meteen resultaat oplevert. Lukt dit toch niet, dan starten ze een lokale gerechtelijke procedure op en worden de vooruitgang en de bijbehorende kosten bewaakt en in detail gerapporteerd. En natuurlijk maakt het incassobureau de geïncasseerde gelden na ontvangst onmiddellijk aan u over.

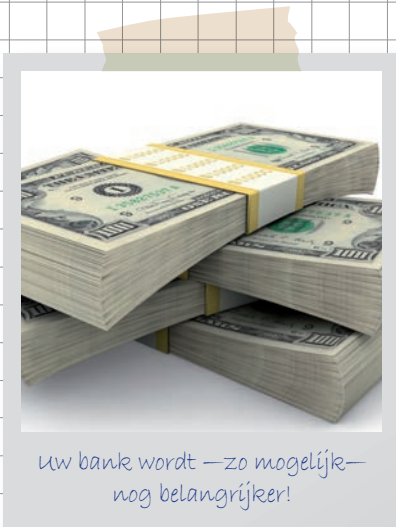


Hoe kan ik me indekken tegen betalingsrisico's?

HET FINANCIËLE PLAATJE

In de eerste plaats is uw **proces voor credit management** cruciaal. De grote pijlers hiervan zijn:

- een goede segmentering van de markt waarop uw bedrijf zich concentreert;



uw bank wordt —zo mogelijk—
nog belangrijker!

- goede handelsinformatie over uw zakenpartners;
- een duidelijk acceptatiebeleid;
- correcte en duidelijke facturatie; kwalitatief contractmanagement (duidelijke contractuele afspraken, internationaal afdwingbaar, ...);
- een efficiënt intern traject (technologie, medewerkers, ...).

Als u een contract wenst te tekenen, kan u het risico van niet-betaling ook beperken door de **risicograad te evalueren.**

Ga daarnaast op zoek naar een manier om de risico's af te dekken.

Daarbij hebt u volgende mogelijkheden:

- 1 Voorafbetaling: misschien gaat uw klant ermee akkoord om uw product/dienst vooraf te betalen.
- 2 Indien niet, dan vraagt u bankkredietverslagen van uw bedrijfsklant of kiest u voor een L/C-regeling met het bedrijf.
- 3 L/C stand-by: u kiest voor een hybride techniek die het documentair krediet en de bankgarantie combineert.
- 4 Kredietverzekering: hiermee kan u zich verzekeren tegen het risico van niet-betaling. Aangezien ook de goede risico's worden afgedekt, is dit vaak een dure optie.
- 5 Factoring: u draagt uw schuldvorderingen over aan een factoringvennootschap die de inning doet.
- 6 Korting met forfait, waardoor u vrij bent van elk verhaalsrecht door de bank als uw klant zijn betaling niet kan uitvoeren.



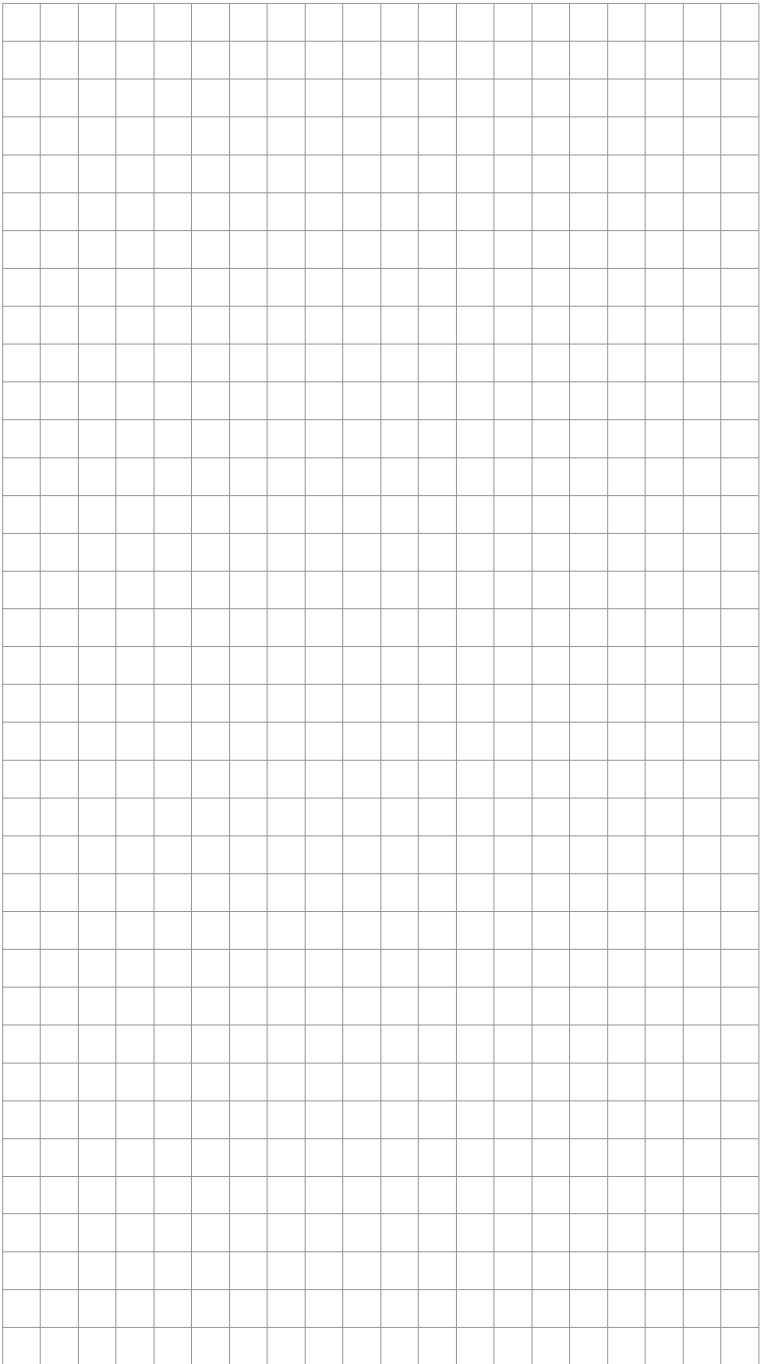
Hoe ontvang ik geld uit het buitenland op mijn rekening?

HET FINANCIËLE PLAATJE

Om diverse redenen kan het moeilijk zijn om vanuit een bepaald land overschrijvingen uit te voeren.

Een voorbeeld is Iran. Vanwege de slechte politieke relatie tussen Iran en de Verenigde Staten zijn er nog maar weinig banken die willen samenwerken met Iraanse banken, en een L/C openen wordt dan ook steeds moeilijker. De situatie kan nog moeilijker worden als de VN en/of de EU sancties oplegt aan Iran en de Amerikaanse druk op bedrijven en banken vergroot.

Maar ook in andere landen zijn er soms restricties op het overschrijven



van sommen naar het buitenland. Meestal dienen deze om kapitaalvlucht of een verzwakking van de lokale munt tegen te gaan. Door het moeilijk te maken opbrengsten te 'exporteren', hopen sommige landen ook dat gelden zo opnieuw in de lokale economie worden geïnvesteerd. Om dezelfde reden hanteren bepaalde landen ook kunstmatige wisselkoersen bij het overschrijven naar het buitenland.

We raden u dan ook aan om na te gaan of uw bank ermee akkoord gaat om geld vanuit bepaalde, 'moeilijker' landen te ontvangen. Uw thuisbank beschikt ongetwijfeld over een team Trade Finance Officers of contactpersonen die u kunnen helpen met uw specifieke vragen hierover. Ook de cel Reglementering van Flanders Investment & Trade kan u hierover informeren.



Waar kan ik informatie krijgen over de kredietwaardigheid van mijn potentiële klant?

HET FINANCIËLE PLAATJE

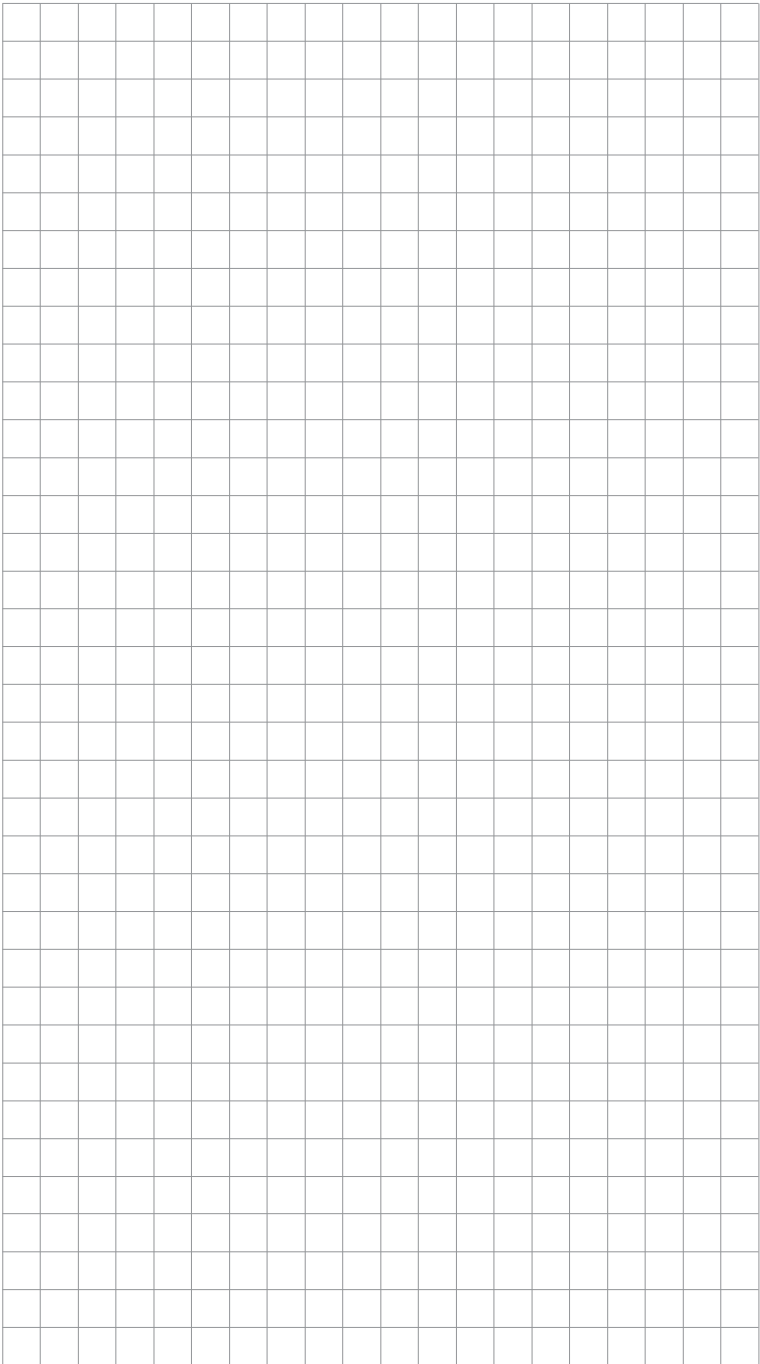
U kan informatie inwinnen over het betalingsgedrag en de kredietwaardigheid van uw potentiële klant **bij verzekeringsmaatschappijen, banken of handelsinformatiebureaus**. Deze laatste verstrekken kredietrapporten over miljoenen bedrijven verspreid over de hele wereld:

- Graydon Belgium, → www.graydon.be
- Dun & Bradstreet België, → www.dbbelgium.dnb.com

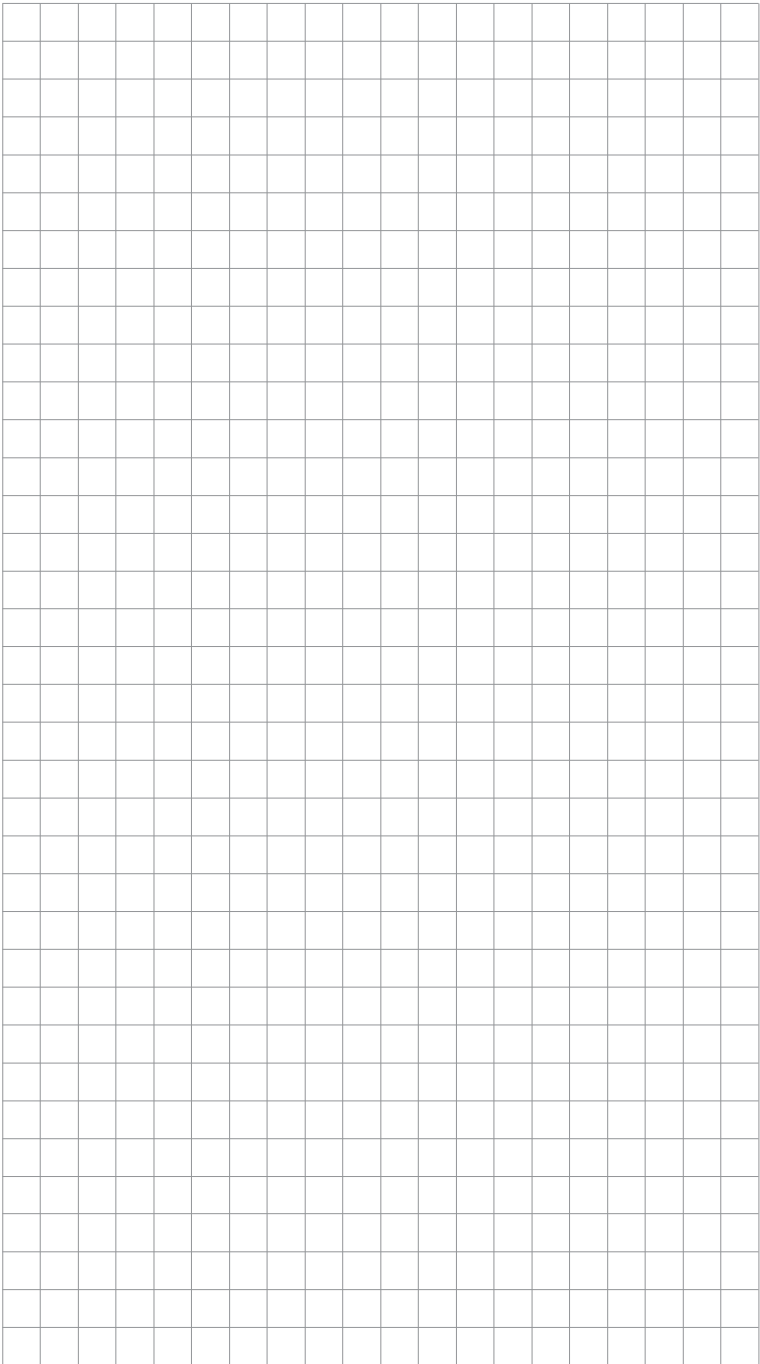
Zulke kredietrapporten bevatten heel wat gegevens: over de financiële toestand van uw klant, commerciële informatie, informatie over de oprichters, de eigenaars en bestuursleden, eventuele faillissementen in het verleden, betalingservaringen en kredietadvies.

Daarnaast maken handelsinformatiebureaus gebruik van niet-officiële bronnen. Ze volgen de pers op de voet, contacteren de bedrijven en verzorgen telefonische interviews.

Welke aanbieder van handelsinformatie u kiest, hangt in grote mate af van het soort informatie dat u wenst. Het aanbod loopt sterk uiteen. Sommige bureaus bieden louter onverwerkte data aan, andere leveren kredietrapporten of concentreren zich op oplossingen op maat van de klant, zoals het automatiseren van kredietbeslissingen en het opvolgen van de klantenportefeuille. Denk er ook aan dat alle informatie een prijs heeft.



Op zoek gaan naar handelsinformatie van buitenlandse bedrijven is vaak moeilijk. **Via de cel Reglementering van Flanders Investment & Trade kan u soms bepaalde handelsinformatie bekomen.** Dit hangt echter in grote mate af van de bronnen waarop FIT een beroep kan doen. Kredietwaardigheid volgt Flanders Investment & Trade evenwel niet op.



Subsidies in verband met export

8





Wie is kmo?

Flanders Investment & Trade hanteert de Europese definitie van kmo's:

- ze hebben maximaal 250 werknemers in dienst.
- ze realiseren een jaaromzet van maximaal 50 miljoen euro of een balanstotaal van maximaal 43 miljoen euro.
- niet meer dan 25% van het kapitaal of van de stemrechten is in handen van één onderneming of van verscheidene ondernemingen gezamenlijk die geen kmo zijn.

Hierbij wordt een onderscheid gemaakt tussen drie categorieën ondernemingen:

- zelfstandige ondernemingen;
- partnerondernemingen;
- verbonden ondernemingen.

Naargelang de categorie waartoe uw onderneming behoort, moet u bij de cijfers van uw onderneming misschien die van andere ondernemingen tellen.



Voor welke exportgerelateerde inspanningen kan ik als Vlaamse kmo subsidies verkrijgen?

SUBSIDIES I.V.M. EXPORT

Een van de belangrijkste exportstimulerende instanties in Vlaanderen is Flanders Investment & Trade. We ondersteunen de initiatieven van Vlaamse kmo's rond internationaal ondernemen onder meer door middel van subsidies. Het bedrag van de steun varieert – naargelang uw vraag of initiatief – van 500 tot 55.000 euro.

Voor alle initiatieven kunnen subsidies worden toegekend ter waarde van maximaal 50% van de aanvaarde forfaitaire kosten. Btw komt niet in aanmerking en is dus niet subsidieerbaar.

Voor meer informatie kan u onder meer terecht in de provinciale kantoren van Flanders Investment & Trade of op de website www.flandersinvestmentandtrade.be.

Grote ondernemingen kunnen subsidies ontvangen voor deelname aan vakbeurzen of niche-evenementen indien zij kmo's op sleeptouw nemen. Dit betekent dat ze een groepsinitiatief ondernemen met minstens drie deelnemende bedrijven, waaronder minstens één kmo. Niet alleen Flanders Investment & Trade kan u helpen. Eventueel kan u ook aanspraak maken op :

- Europese steunmaatregelen, zie vragen 18 en 57.
- Subsidies in het exportland: vaak zijn er steunmaatregelen voor buitenlandse investeerders inzake gunstige belastingstarieven of douanetarieven. Voor informatie hierover raadpleegt u best de nationale website, een lokale vertegenwoordiger of de ambassade ter plaatse.



Welke subsidies zijn er voor export naar ontwikkelingslanden?

SUBSIDIES I.V.M. EXPORT

De Vlaamse overheid ontwikkelde een eigen financieel instrument om exportkredieten en gebonden hulp aan ontwikkelingslanden te

Finexpo of Flanders Investment & Trade?

Het federale subsidie-instrument Finexpo komt tussen om de rentelasten van export-kredieten voor de uitvoer van Belgische uitrustingsgoederen te ondersteunen. Het gaat om kredieten aangegaan door de Belgische exporteur of door de buitenlandse importeur.

Voor Finexpo komen bedrijven van alle groottes in aanmerking, terwijl voor subsidiëring door Flanders Investment & Trade enkel kmo's een aanvraag kunnen indienen.

verlenen. Via **subsidies voor de export van uitrustingsgoederen** tracht zij de concurrentiepositie van Vlaamse ondernemingen op bepaalde buitenlandse markten te verstevigen.

De subsidiëring van Flanders Investment & Trade resulteert in een directe korting op de aankoop prijs van de Vlaamse uitrustingsgoederen. We doen dus een gift aan het ontwikkelingsland dat de goederen ontvangt. Zo koppelen we exportpromotie aan ontwikkelings-samenwerking. De aanvrager moet de uitrustingsgoederen rechtstreeks aan de eindverbruiker leveren.

Het steunpercentage is conform de OESO-vereisten. De tussenkomsten bedragen 50% voor de Minst Ontwikkelde Landen (MOL's) en 35% voor de overige ontwikkelingslanden en de groei landen. Het maximumbedrag aan steun voor deze projecten bedraagt ongeveer 250.000 euro.



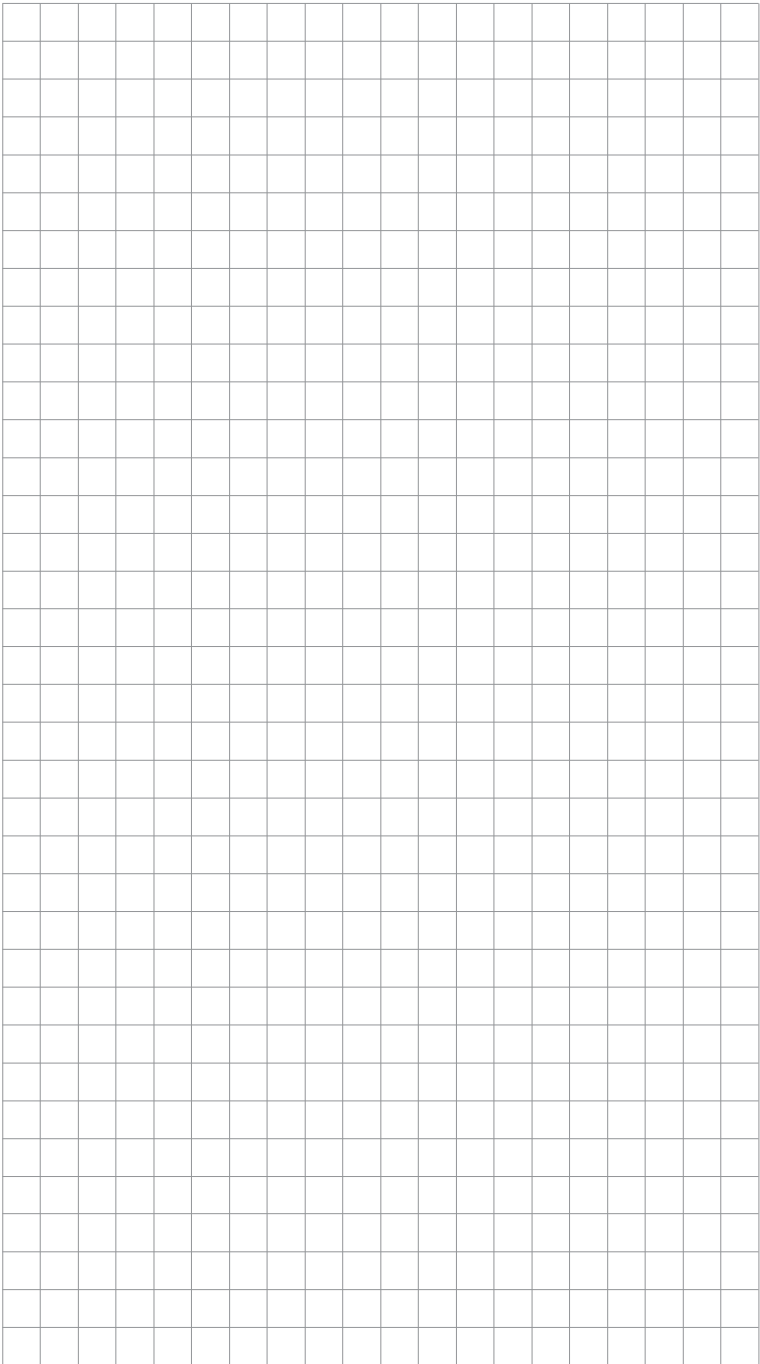
Kan ik subsidie krijgen voor exportadvies van een gespecialiseerd adviesbureau?

SUBSIDIES I.V.M. EXPORT

Momenteel kan u steun verkrijgen voor opleiding of adviesverlening **via de kmo-portefeuille**. Deze richt zich tot zelfstandigen, kmo's, vennootschappen en vrije beroepen (geen vzw's en grote ondernemingen) met een aanvaardbare hoofdactiviteit (NACE code) en een vestiging in het Vlaamse Gewest.

U kan met de kmo-portefeuille elektronisch subsidies aanvragen en projecten betalen voor vijf pijlers, met elk een eigen steunpercentage en -plafond:

- 1 Kleine projecten
 - opleiding (inclusief peterschapsprojecten)
 - advies over ondernemen
 - technologieverkenning en advies over innoveren
 - advies voor internationaal ondernemen en over internationaliseren => hieronder hoort advies over export
- 2 Grote projecten inzake strategisch advies.
 - ↪ www.kmo-portefeuille.be



BTW en export in Europa

9



Mag ik dan nu de
btw ontvangen
aub?



Denk aan de bewijslast

Bij een levering binnen de EU vraagt de belastingdienst om een bewijs. U kan uw levering bewijzen met:

- de opdracht van de koper;
- uw orderbevestiging;
- het leveringscontract;
- de factuur;
- de vrachtbrief (CMR);
- de vrachtnota (van de vervoerder);
- het betalingsbewijs.



Wanneer wordt de btw in het land van bestemming betaald?

BTW EN EXPORT IN EUROPA

Wanneer zakenpartners een btw-registratie hebben in verschillende EU-lidstaten, mag de leverancier de goederen met vrijstelling van btw leveren. De afnemer wordt in de lidstaat van bestemming belast volgens de in deze staat geldende fiscale wetgeving.

Voor u de van btw vrijgestelde goederen levert, moet u er zich dus van vergewissen dat uw klant btw-plichtig is. Anders kan u verplicht zijn om zelf de btw te betalen. Bedrijven uit alle Europese lidstaten kunnen gratis het btw-nummer van hun klanten controleren in het VIES-systeem, voor de uitwisseling van btw-informatie, via www.europa.eu.int/comm/taxation_customs/vies/nl/vieshome.htm

De goederen gaan dus 'zonder btw' de grens over als aan volgende voorwaarden is voldaan:

- 1 Een belastingplichtige onderneming levert de goederen.
- 2 De goederen worden vervoerd van het grondgebied van de ene lidstaat naar het grondgebied van een andere lidstaat.
- 3 De goederen worden geleverd aan een btw-plichtige ondernemer in een andere lidstaat, in zijn hoedanigheid van belastingplichtige (dus niet voor privégebruik).
- 4 De operator (leverancier) vermeldt op de factuur het btw-identificatienummer van de operator (afnemer) uit de andere lidstaat. De termen 'exporteur' en 'importeur' worden binnen de EU niet gebruikt, aangezien het hier gaat om intracommunautaire handel, waarbij de goederen geen buitengrens oversteken.

Merk wel op dat u op uw facturen altijd moet vermelden waarom u zonder btw verkoopt. Voor de vrijgestelde intracommunautaire leveringen doet u dat met de zin 'Intracommunautaire levering - Vrij van btw bij toepassing van artikel 39bis, 1° W.B.T.W.'.

Als u goederen levert aan een afnemer in een EU-land zonder btw-nummers, bent u btw-plichtig. Dan is er geen sprake van een intracommunautaire levering, noch van een intracommunautaire verwerving.

FOD Financiën

Voor meer informatie kan u terecht op de website van de FOD Financiën, www.minfin.fgov.be, of u kan het Contactcenter FOD Financiën bellen op het telefoonnummer 02/5725757 (elke werkdag van 8u tot 17u).



Wat is verkoop op afstand?

BTW EN EXPORT IN EUROPA

Particulieren zullen geneigd zijn om goederen te kopen bij leveranciers in een EU-land met het laagste btw-tarief. Om dit soort concurrentievervalsing tegen te gaan, is er een 'regeling voor afstandsverkoop'.

Bij afstandsverkoop worden uw goederen door u of voor uw rekening vanuit België naar een ander EU-land vervoerd en uw afnemer behoort tot een van de volgende groepen:

- particulieren;
- bijzondere ondernemers (landbouwers die gebruik maken van de landbouwregeling en ondernemers die alleen vrijgestelde prestaties verrichten);
- rechtspersonen die geen ondernemer zijn.

De regeling houdt in dat u de btw moet aangeven en betalen aan de belastingdienst van het EU-land waar het vervoer van de goederen eindigt. Ze is alleen van toepassing als het bedrag van de leveringen (exclusief btw) in het voorgaande of het lopende kalenderjaar hoger is dan een per EU-land bepaald drempelbedrag.



In welk land wordt de btw op diensten bij intracommunautaire dienstverlening betaald?

BTW EN EXPORT IN EUROPA

Sinds 1 januari 2010 geldt als hoofdregel dat diensten aan een ondernemer belastbaar zijn in het land van de afnemer. Diensten aan anderen, zoals particulieren, zijn belastbaar in het land van de dienstverlener.

Opgelet! In deze context vallen onder het begrip ondernemer ook:

- afnemers van diensten, die naast ondernemershandelingen ook handelingen verrichten waarvoor zij geen ondernemer zijn, voor alle aan hen verrichte diensten;
- rechtspersonen, die geen ondernemer zijn maar wel een btw-identificatienummer hebben.

Zorg voor uitvoerbewijzen



Het btw-nultarief is alleen van toepassing als u aan de hand van boeken en bescheiden kan aantonen dat de betrokken goederen zijn uitgevoerd. Dit kan met:

- kopieën van facturen aan buitenlandse afnemers;
- betalingen vanuit het buitenland;
- kopieën van transportdocumenten;
- een afhaaldocument;
- facturen van vervoersondernemers;
- uitvoeraangiften uit de EU;
- in het buitenland gedane invoeraangiften;
- correspondentie met buitenlandse afnemers;
- interne vervoersbescheiden (rittenboekjes).

Hoe gaat u tewerk?

U stuurt een factuur zonder btw, waarop u noteert: 'btw verlegd'.

U geeft deze intracommunautaire dienst aan in uw aangifte omzetbelasting. Intracommunautaire diensten die in het land van uw afnemer zijn vrijgesteld van btw of zijn belast met 0% hoeft u niet te vermelden in uw aangifte.

Opgelet! Sommige diensten moet u wél vermelden:

- Diensten die te maken hebben met onroerend goed, bijvoorbeeld onderhoud;
- Personenvervoer;
- Diensten die te maken hebben met cultuur, kunst, sport, wetenschap, ontspanning of onderwijs. Bijvoorbeeld: muziekuitvoeringen, toneelvoorstellingen, circusvoorstellingen, kermissen, sportevenementen, filmvertoningen, wetenschappelijke congressen, beurzen en tentoonstellingen;
- Diensten van restaurants en cateringbedrijven;
- Verhuur van een vervoermiddel voor maximaal 30 dagen of verhuur van een schip voor maximaal 90 dagen.

Wat als u zelf diensten afneemt uit het buitenland? Dan mag de dienstverlener de btw naar u verleggen. U geeft de btw aan in uw aangifte omzetbelasting. Voor meer informatie hierover kan u terecht bij het contactcenter van de FOD Financiën.



Wat is de btw-regelgeving voor levering van goederen buiten Europa?

BTW EN EXPORT IN EUROPA

Verkoopt u goederen buiten Europa, dan mag u **zonder btw leveren als de goederen vervoerd worden buiten de EU**. Op uw factuur hoeft u dan geen btw te rekenen en u noteert: 'Vrijgesteld van btw overeenkomstig art. 39 W.B.T.W.'. De hoedanigheid van de klant – of hij een professioneel koper dan wel particulier is – speelt geen enkele rol.

Voor informatie over de uitzonderingen op de toepassing van het btw-nultarief en voor bijkomende algemene informatie kan u terecht bij de FOD Financiën.





Wat is de btw-regelgeving voor levering van diensten buiten Europa?

BTW EN EXPORT IN EUROPA

Een in België gevestigde belastingplichtige verricht een dienst voor een belastingplichtige gevestigd in een niet-EU-lidstaat (bijvoorbeeld een Canadese ondernemer). Er is sprake van een business-to-business-handeling. De plaats van de dienst wordt dan bepaald volgens artikel 21 van het Belgisch BTW-wetboek. Volgens de hoofdregel is dit de plaats waar de ontvanger van de dienst gevestigd is (in dit geval Canada).

- De Belgische belastingplichtige (de dienstverrichter) dient dan een factuur op te maken zonder Belgische btw. Hij vermeldt 'Vrij van Belgische btw volgens artikel 21, §2 van het Belgisch BTW-wetboek'.
- Hij dient deze handeling op te nemen in de periodieke btw-aangifte, in Rooster 47.

Uitzonderingen op de plaatsbepalingsregel

De plaats van de dienst is niet altijd die waar de ontvanger is gevestigd. Bij het bepalen van de plaats van de dienst, zijn er verschillende uitzonderingen:

- 1 diensten met betrekking tot onroerende goederen: plaats is waar het onroerend goed is gelegen;
- 2 diensten inzake personenvervoer: plaats is waar het vervoer plaatsvindt in verhouding tot de afgelegde afstand;
- 3 diensten i.v.m. culturele, artistieke, sportieve, wetenschappelijke, educatieve, vermakelijkheidsevenementen en soortgelijke en de toegang tot dergelijke evenementen: plaats is waar de activiteiten of evenementen effectief plaatsvinden;
- 4 restaurant- en cateringdiensten: plaats is waar de dienst materieel wordt verstrekt en verbruikt;
- 5 kortlopende verhuur vervoermiddelen (kortlopend: ononderbroken = < 30d of = < 90d voor boten): plaats is waar het vervoermiddel ter beschikking gesteld wordt;
- 6 restaurant- en cateringdiensten aan boord van schip, vliegtuig of trein tijdens het in de Gemeenschap verrichte gedeelte van het vervoer: plaats is waar het personenvervoer vertrekt.

Voor bijkomende informatie kan u steeds terecht op de webstek van de FOD Financiën, ↗ www.minfin.fgov.be

Meer weten?

Contactcenter FOD Financiën

02/572 57 57

(elke werkdag van 8 u tot 17 u)

of surf naar www.minfin.fgov.be



Hoe kan ik buitenlandse btw terugvorderen?

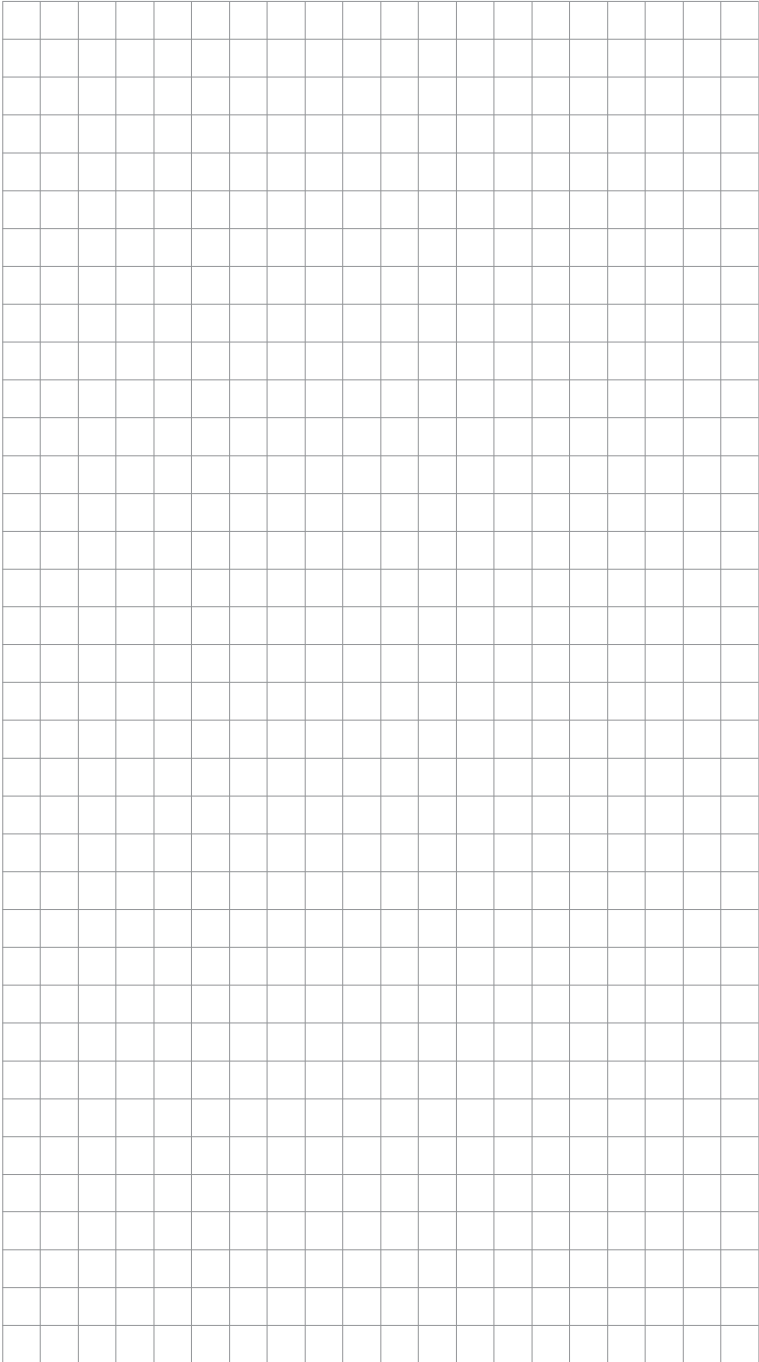
BTW EN EXPORT IN EUROPA

Stel dat u een aanvraag indient voor teruggave van de btw aan belastingplichtigen gevestigd in een andere lidstaat. De betrokken administratie zal **binnen vier maanden vanaf de datum van ontvangst van uw verzoek**, haar beslissing hierover zowel langs elektronische weg als via aangetekend schrijven aan u meedelen.

Indien de administratie meent niet alle informatie te hebben ontvangen om een uitspraak te doen, kan zij langs elektronische weg u als aanvrager of de bevoegde autoriteiten in België om aanvullende gegevens verzoeken. In dat geval deelt zij u haar beslissing mee binnen twee maanden na ontvangst van de gevraagde gegevens of – indien niet op haar verzoek gereageerd is – binnen twee maanden na het verstrijken van de vier maanden. De termijn waarover de administratie beschikt om te beslissen, bedraagt dan ten minste zes maanden, maximaal acht maanden vanaf de ontvangst van het teruggaveverzoek.

Indien uw teruggaveverzoek wordt ingewilligd, wordt het goedgekeurde bedrag uiterlijk **binnen tien werkdagen na de beslissing terugbetaald**. Indien de teruggave niet plaatsvindt binnen de voorziene termijnen, is de Staat interest verschuldigd op het terug te geven bedrag. **Wordt u niet terugbetaald, dan brengt de administratie u ook op de hoogte van haar motivatie**. U kan tegen een beslissing tot afwijzing van een teruggaveverzoek in beroep gaan. Uw vordering moet zijn ingesteld voor het verstrijken van het derde kalenderjaar volgend op, naargelang het geval, dit van de kennisgeving per post van de verwerping ofwel dit van de betaling van de belasting, van de interesten en van de administratieve geldboeten, die werden voldaan op verzoek van de administratie.

Wanneer teruggave op frauduleuze of anderszins onrechtmatige wijze is verkregen, gaat de btw-administratie onmiddellijk over tot invordering van de ten onrechte betaalde bedragen en van eventuele administratieve geldboeten en interesten opgelegd volgens de procedure voorzien in het btw-wetboek, onverminderd de bepalingen inzake wederzijdse bijstand ter invordering van de belasting over de toegevoegde waarde. Wanneer administratieve geldboeten of interesten zijn opgelegd, maar niet betaald, kan de btw-administratie elke verdere teruggave aan de betrokken belastingplichtige ten belope van het onbetaalde bedrag opschorten.



Juridische
geschillen

10



Bent u volledig gedekt?



Kijk na in uw polis of er beperkingen zijn in uw dekking voor productaansprakelijkheid.

Zo zullen de meeste basispolissen geen dekking geven voor leveringen naar de VS en/of Canada. Indien u deze wel wenst, zal u een bijpremie moeten betalen die soms een veelvoud is van de basispremie.

Reden van deze verhoogde kosten zijn de vele en hoge schadevergoedingen die in het Amerikaanse rechtssysteem worden toegekend op basis van productaansprakelijkheid.

Hou hier rekening mee in uw beslissing om deze markten al dan niet te bespelen, en ook bij het bepalen van de prijzen die u op deze markten zal hanteren.



Voor welke risico's dek ik mij het best in?

JURIDISCHE GESCHILLEN

Zakendoen brengt risico's met zich mee. Dit geldt zowel voor de binnenlandse levering van goederen of diensten, als voor export. In het tweede geval staat u verder van het hele verkoop- en leverproces af. Dat weerspiegelt zich in de risico's die u kan lopen voor, tijdens en na de levering van de goederen of prestaties. Er zijn twee soorten aansprakelijkheid:

Burgerlijke aansprakelijkheid

U kan burgerlijk aansprakelijk zijn als u een fout maakt bij het uitvoeren van een opdracht of bij het leveren van een goed. Door het leveren van een product met een verkeerde samenstelling, door het toebrengen van schade aan het behandelde product ...

Veelal beschikt u als ondernemer over een BA-uitbatingsverzekering. Ga na in uw polis of de dekkingen ook gelden in het buitenland. Neem contact op met uw verzekeringsmaatschappij als u meent dat de risico's vooral in het buitenland liggen. Elke nieuwe situatie kan om een aanpassing van uw polis en premie vragen.

Aansprakelijkheid na levering of productaansprakelijkheid

Deze aansprakelijkheid omvat schade aan derden die veroorzaakt wordt door producten na hun levering. Die schade kan te wijten zijn aan eigen gebrek van de producten, een fout of vergissing bij het ontwerp, de verpakking, de etikettering, de gebruiksaanwijzing, de levering, de installatie, de montage, de herstelling of de omvorming ...

Deze dekking is vaak een onderdeel van de BA-uitbatingspolis. Een goede verzekering voor de aansprakelijkheid na levering kan u veel kopzorgen besparen als u internationaal onderneemt. Het terugroepen van producten of het uitklaren van een geschil over een al dan niet defect goed is immers in dat geval veel complexer en duurder dan bij een binnenlands conflict.

Denk aan uw clause rechtsbijstand

Vaak is in uw BA-uitbatingspolis een clause 'rechtsbijstand' voorzien. In dat geval zal uw verzekeringsmaatschappij uw gerechtelijke kosten betalen.

Zij stipuleren dan meestal wel dat een door hen aangestelde raadsman het geschil dient te behandelen. Indien u de vrije keuze wil behouden, moet u dit bij de opmaak van de polis aangeven en zal u waarschijnlijk een bijpremie betalen.



Doe ik bij een geschil een beroep op juridische hulp in het binnen- of het buitenland?

JURIDISCHE GESCHILLEN

Als u bij het exporteren te maken krijgt met een juridisch geschil dat niet onmiddellijk kan worden verholpen, is het aangewezen om een raadsman onder de arm te nemen.

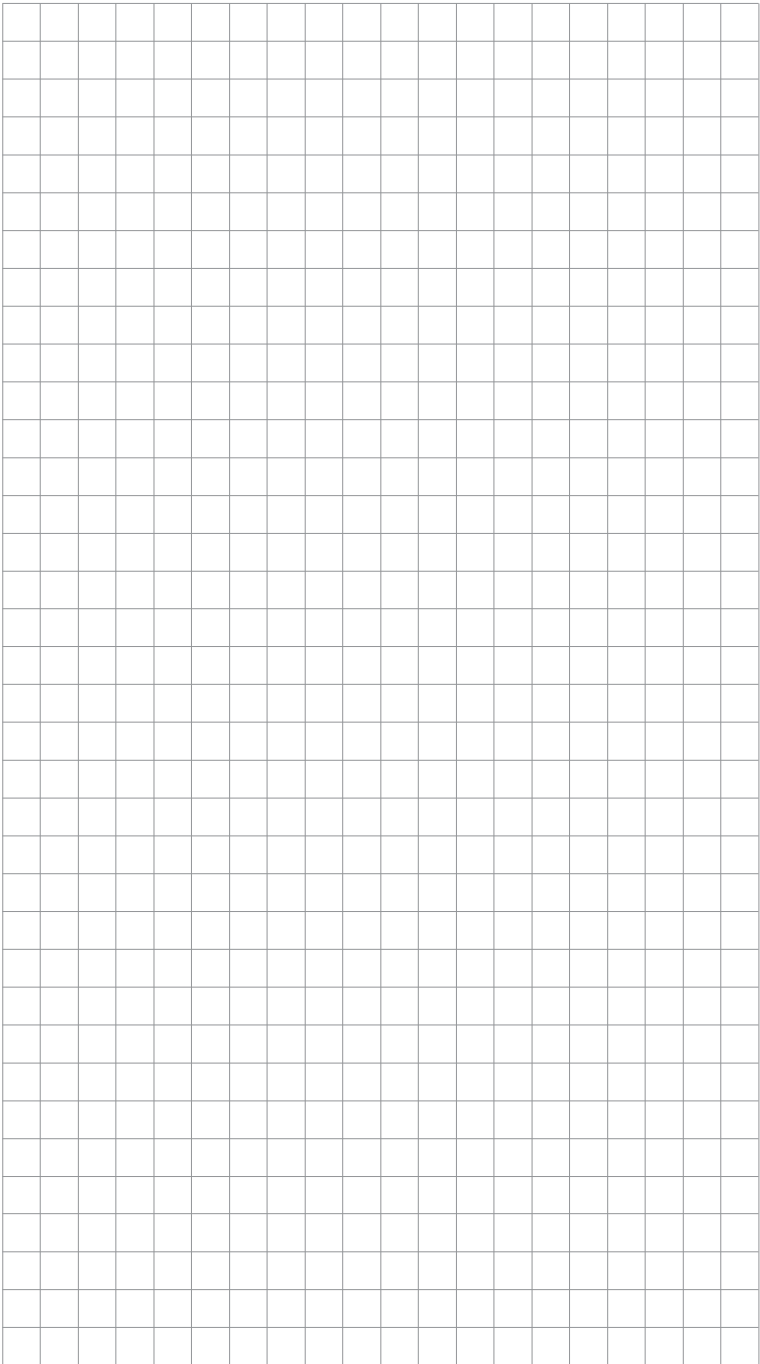
U kan een beroep doen op **uw algemene raadsman** die u ook in het binnenland bijstaat of die uw basiscontracten heeft opgesteld of nagekeken. Hij kent uw bedrijf en de producten en kan zich inleven in de situatie. De communicatie verloopt makkelijk en overleg kan eenvoudig worden ingepland. Nadeel is dat hij het rechtssysteem waarin het geschil wordt opgevolgd soms niet (goed) kent en dat hij de plaatselijke gebruiken niet kan plaatsen, waardoor u in een verzwakte positie voor een buitenlandse rechtbank verschijnt.

U kan ook een beroep doen op **een buitenlandse raadsman**. Deze is thuis in het lokale rechtssysteem en kan vaak beter de plaatselijke wetgeving interpreteren en naar zijn hand zetten. Communiceren is evenwel niet altijd eenvoudig. Een buitenlandse raadsman is ook minder betrokken bij uw onderneming.

Meer en meer advocatenassociaties zijn internationaal gestructureerd, zodat iemand van het Belgische kantoor als doorgeefluik fungeert naar de lokale tak van het kantoor dat zich met de praktische opvolging van het dossier bezighoudt. Deze uitgebreide opvolging heeft echter een prijskaartje. Weeg voor- en nadelen dus goed tegen elkaar af.

Waar u juridische bijstand kan vinden

- in de databank van de Orde van de Vlaamse balies: via www.advocaat.be;
- bij de cel Reglementering van Flanders Investment & Trade, die u een lijstje van gespecialiseerde juristen kan bezorgen;
- via het internet, waar u tal van buitenlandse advocatenkantoren vindt die hun diensten aanbieden. Als u hierop een beroep wil doen, probeert u wat extra informatie over uw potentiële raadsman te vinden, om de kwaliteit van de dienstverlening te kunnen inschatten.





Welke rechtbank verklaar ik bevoegd in mijn algemene verkoopvoorwaarden?

JURIDISCHE GESCHILLEN

Vaak is het zo dat exporterende ondernemingen de rechtbanken van hun lokale gerechtelijke arrondissement bevoegd verklaren voor tussenkomst bij geschillen. Men gaat er doorgaans van uit dat een bevoegd Belgisch rechter ook de Belgische wetgeving moet toepassen op het geschil. Dit is echter niet altijd het geval. Volgens het internationaal privaatrecht is het mogelijk dat een Belgische rechtbank de rechtsregels van uw tegenpartij dient toe te passen.

U kan echter in grote mate zelf overeenkomen met uw zakenpartner welke rechter bevoegd is om van het geschil kennis te nemen – de 'Forumkeuze' – en welk recht van toepassing is. Dat kan in uw algemene voorwaarden, maar ook in elk afzonderlijk contract dat u afsluit.

Opgelet: in de EU moet de forumrechter de rechtskeuze van de partijen afwijzen als hierdoor het recht van een niet-EU-lidstaat op het geschil van toepassing wordt verklaard én wanneer de bescherming geboden door het recht van die niet-EU-lidstaat niet de minimumbescherming biedt van de Richtlijn 86/653/EEG. Deze artikelen behandelen de coördinatie van de wetgevingen van de lidstaten betreffende zelfstandige handelsagenten. Ze verlenen de handelsagent bepaalde rechten na de beëindiging van de agentuurovereenkomst en moeten worden toegepast wanneer de handelsagent zijn activiteiten in een lidstaat heeft verricht, terwijl de principaal in een derde land is gevestigd en de overeenkomst door het recht van dat land wordt beheerst. De regeling, die van dwingend recht is, wil de vrijheid van vestiging en de onvervalsde mededinging binnen de interne markt beschermen.



Hoe werkt arbitrage?

JURIDISCHE GESCHILLEN

Arbitrage of bemiddeling is een alternatief voor een gerechtelijke procedure. Het is een manier om geschillen over een overeenkomst

CEPINA

Op de website van CEPINA, het Belgische centrum voor Arbitrage en Mediatie, kan u meer informatie vinden: www.cepina.be.

op te lossen, zonder gebruik te maken van de reguliere rechtsgang. Internationale handelsarbitrage behandelt internationale economische geschillen. **Basisidee is dat de partijen aan een onafhankelijke derde partij of instelling – een arbiter – de bevoegdheid geven om een bindende uitspraak te doen over hun geschil.**

Er zijn twee vormen van arbitrage: de arbitrage ad hoc en de institutionele arbitrage.

- Arbitrage ad hoc geeft aan dat de partijen en de arbiter zelf de arbitrageprocedure vastleggen en opvolgen. Vaak verwijzen de partijen op het ogenblik van het geschil naar algemeen vooropgestelde regels, zoals naar het reglement van de Commissie van de Verenigde Naties voor het handelsrecht.
- Bij institutionele arbitrage doet men een beroep op een arbitrageorganisatie en volgt men de procedures en reglementen die door deze organisatie zijn opgemaakt.



Wat zijn de voor- en nadelen van een arbitrageprocedure?

JURIDISCHE GESCHILLEN

Een arbitrageprocedure verloopt **snel, vertrouwelijk** en in een sfeer van vertrouwen. Ze is bovendien **goedkoper** dan een rechtsprocedure.

Snel

Door de uitschakeling van het hoger beroep, de vereenvoudigde procedure en de beschikbaarheid en deskundigheid van de arbiters, verloopt de arbitrageprocedure snel. Bij CEPINA duurt een arbitrageprocedure gemiddeld acht maanden tot één jaar.

Vertrouwelijk

In tegenstelling tot de procedure voor de gewone rechtbanken, verloopt de arbitrage strikt vertrouwelijk. De arbiters zijn gehouden tot discretie, partijen worden achter gesloten deuren gehoord en de uitspraak wordt enkel gepubliceerd met toestemming van de partijen.

Goedkoper

De kosten voor een CEPINA-arbitrage worden berekend in overeenstemming met een tarieflijst op basis van de financiële waarde van het geding. Hierdoor kennen de partijen vooraf de kostprijs van de arbitrage. Ook door de uitschakeling van het hoger beroep en het snellere

Er wordt aan gewerkt

De Verordening (EG) nr. 44/2001 van 22 december 2000 betreffende de rechterlijke bevoegdheid, de erkenning en de tenuitvoerlegging van beslissingen in burgerlijke en handelszaken, probeert de procedures voor tenuitvoerlegging te stroomlijnen.

U kan dit lezen op <http://eur-lex.europa.eu> in het Publicatieblad Nr. L 012 van 16/01/2001, blz. 1-23.

verloop van de procedure worden veel kosten bespaard.

Vertrouwensklimaat

De arbitrage vindt doorgaans plaats in een klimaat van vertrouwen dat de relaties tussen de partijen vrijwaart.

Anderzijds is een arbitrageprocedure vaak nog **ongekend**. Bovendien is het resultaat **niet afdwingbaar**.

Onbekend

In commerciële kringen is de arbitrageprocedure vaak nog onbekend. Beide partijen moeten vertrouwd zijn met de mogelijkheden die arbitrage biedt. Het is soms moeilijk om de tegenpartij te overtuigen van de waarde van een arbitrageprocedure.

Onafdwingbaar

Een arbitrageuitspraak is bindend, aangezien beide partijen op voorhand akkoord gaan met het erkennen van het oordeel van de arbiter. Maar in tegenstelling tot een gerechtelijk vonnis, bestaat er geen juridische verplichting om het oordeel uit te voeren. Als de tegenpartij het oordeel niet erkent, dan heeft u geen titel ter uitvoering en moet u toch naar het gerecht stappen om het oordeel van de arbiter te laten bevestigen of om het geschil opnieuw te laten berechten.



Hoe krijg ik een vonnis in het buitenland uitgevoerd?

JURIDISCHE GESCHILLEN

Bij een vonnis in uw voordeel, moet u nadien ook uw rechten kunnen uitvoeren. Een vonnis van een rechtscollège uit land X is vaak moeilijk uitvoerbaar in land Y.

De erkennings- en uitvoeringsprocedure van een Belgisch vonnis in het buitenland die u en uw raadsman moeten volgen, is complex. Beslag laten leggen in land X op basis van een rechterlijke beslissing in land Y, bijvoorbeeld, vergt meestal bijkomende formaliteiten. Enerzijds moet het vonnis worden erkend, anderzijds moet ook het **'exequatur' worden verzekerd: de tenuitvoerlegging van de rechterlijke beslissingen in het buitenland. Dit moet voor de rechter in land Y worden aangevraagd.**

Dat betekent dus een bijkomende procedure in het hele geschil, met vertragingen en kosten tot gevolg.

Elke nationale wetgever hanteert eigen regels betreffende het exequa-



tur. Daarom kan het interessanter zijn om het geschil meteen ahangig te maken voor de rechtbank van het land waar de rechterlijke beslissing moet worden uitgevoerd. Zo worden problemen met het exequatur vermeden.



Wat met productaansprakelijkheid in het buitenland?

JURIDISCHE GESCHILLEN

Als ondernemer bent u aansprakelijk voor schade door het gebruik van uw product of voor schade door de gevolgen van uw economische activiteit. Dat geldt in binnen- en buitenland. In uw thuismarkt kan u de mogelijke gevolgen van het leveren van een gebrekkig product wel inschatten, maar dat is anders bij een aansprakelijkheidsclaim in een verre markt.

In alle landen hecht de wetgevende macht veel belang aan de bescherming van de consument. Daarom kunnen de aansprakelijkheidsregels soms draconisch overkomen en zelfs de handel hinderen.

Het beste voorbeeld hiervan is de 'tort law' in de VS. De bescherming van de consument ligt hier in handen van zijn 'peers' of gelijken. Een jury bestaande uit consumenten doet uitspraak in deze geschillen. Zowel morele als 'punitive' of bestraffende schade komen in aanmerking. Daarom worden er soms gigantische schadevergoedingen vastgesteld. **Wees op de hoogte van de lokale procedure.** Hou rekening met de lokale wetgeving om bij een verkoop of contract na te gaan in hoeverre u bent blootgesteld aan mogelijke claims, zodat u dit risico deels kan verrekenen in de verkoopprijs. Ga na in hoeverre u zich hiertegen kan indekken.



Hoe anders is de productaansprakelijkheid in de VS?

JURIDISCHE GESCHILLEN

In de VS bestaat geen algemene wetgeving voor productaansprakelijkheid. De commerciële rechtsregels zijn hoofdzakelijk gebaseerd op de

Brochure over de VS

De Cel Reglementering van Flanders Investment & Trade beschikt over een gids 'Doing Business in the United States' die deze problematiek gedetailleerd bespreekt.

U kan deze ook online raadplegen:

www.thomsonhine.com/practices/international/doingbusinessenglish.pdf

Nuttige weblinks over productaansprakelijkheid in de VS

- Overzicht: http://topics.law.cornell.edu/wex/Products_Liability
- <http://product-liability.lawyers.com/Products-Liability.html>
- Over productaansprakelijkheidsclaims: www.ashcraftandgerel.com/ddprod.html

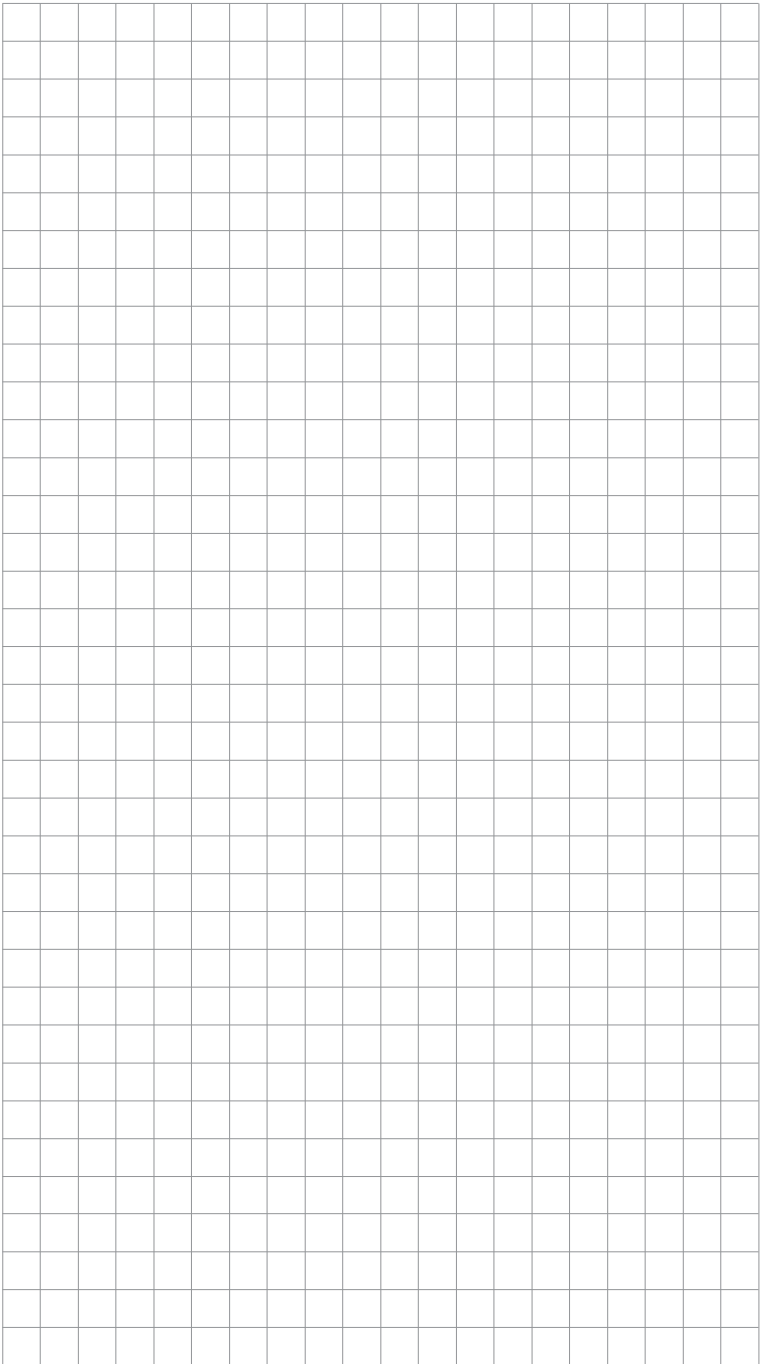
wetgeving en jurisprudentie van de afzonderlijke Amerikaanse staten. In de meeste Amerikaanse staten wordt productaansprakelijkheid vastgesteld op basis van nalatigheid of strikte risicoaansprakelijkheid. Er is sprake van nalatigheid als kan worden aangetoond dat onvoldoende zorg is besteed aan de vervaardiging van het product. De strikte risicoaansprakelijkheid gaat om het bewijs dat een product gebreken vertoont, ondanks alle zorg die aan de productie is besteed. Deze gebreken kunnen betrekking hebben op het design, het productieproces of de gebruiksaanwijzingen. **Bij nalatigheid wordt het gedrag van de producent beoordeeld, terwijl bij risicoaansprakelijkheid de staat van het product het belangrijkste criterium is.**

In de VS is in beginsel elke onderneming in de distributieketen van het product aansprakelijk voor de veiligheid ervan. Een niet-Amerikaanse producent die levert aan de VS kan aansprakelijk worden gesteld voor persoonlijke en economische schade als gevolg van gebreken aan het product en kan worden gedagvaard voor een Amerikaanse rechtbank. **Schadeclaims kunnen worden ingediend bij een of meerdere ondernemingen, a rato van het door hen geïnvesteerde bedrag, de mate van schuld of hun marktaandeel.** Meestal zullen de benadeelde en aangeklaagde partijen proberen om tot een schikking te komen. Lukt dit niet, dan zal de benadeelde partij via gerechtelijke weg zijn gelijk proberen halen. In beide gevallen zullen partijen de hulp inroepen van een in 'product liability law' gespecialiseerde advocaat.

Een door de rechter toegewezen schadevergoeding bestaat meestal uit een geldbedrag ter compensatie van persoonlijk geleden schade en eventuele economische verliezen. Daarnaast kan de rechter bij aangetoonde wetsovertreding of nalatigheid door de leverancier een strafboete ('punitive damages') opleggen. Als de producent niet kan worden getraceerd, dan kunnen de overige ondernemingen die bij de distributie betrokken zijn aansprakelijk worden gesteld.

Voor financiële gevolgen van een gerechtelijke veroordeling, kosten voor terugtrekking van de goederen uit het handelscircuit en negatieve bedrijfs- en productpubliciteit moet u als leverancier een aansprakelijkheidsverzekering afsluiten. Verzekeringsmaatschappijen stellen de premiehoogte vast op basis van onder meer de voorzorgsmaatregelen die u trof. Voorbeelden zijn de aanpassing aan Amerikaanse productnormen, productkeuringen, adequate productlabeling en gebruiksinstructies, het verlenen van productgaranties en het opzetten van een klantenregistratiesysteem voor klachtenafhandeling en verrichting van 'product recalls'.

In Amerikaanse jurisdicties is de basiscontractenwetgeving niet vastgelegd in wetten, maar deze zit vervat in rechterlijke beslissingen bij precedënten, de zogeheten 'common law'. De Uniform Commercial



Code, in vrijwel alle Amerikaanse staten aanvaard, doet weinig om de contracten te regelen van de handelspartijen.

De Amerikaanse wetgeving gaat er immers van uit dat elk van de partijen is ingelicht en de macht heeft om te onderhandelen over de bewoordingen en voorwaarden van afgesloten contracten. Als het handelscontract duidelijk en ondubbelzinnig is verwoord, met de rechten en plichten van de partijen goed beschreven en afgetekend, zullen de Amerikaanse rechtbanken hiermee rekening houden en weinig tussenkomen in de overeengekomen termen van de zakenpartners. Daarom is het cruciaal dat de partijen alle voorzienbare aspecten van de relatie definiëren.



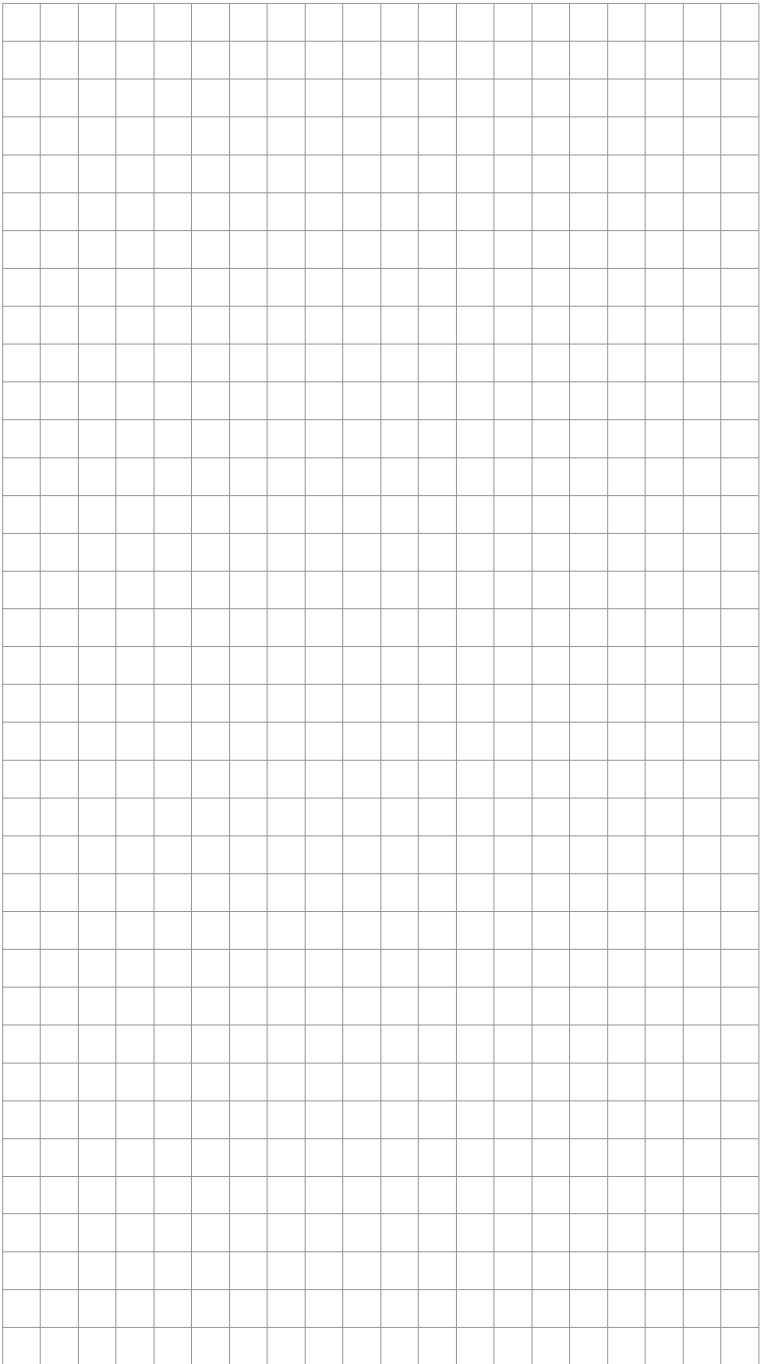
Hoe bindend zijn algemene verkoopvoorwaarden?

JURIDISCHE GESCHILLEN

Volgens het Belgisch recht zijn de algemene voorwaarden van een verkoper bindend voor de tegenpartij als deze werkelijk en redelijk de mogelijkheid heeft gekregen om er kennis van te nemen, voor of ten laatste tijdens het afsluiten van de overeenkomst.

Zodra vaststaat dat de medecontractant de kans had om kennis te nemen van het bestaan en de inhoud van de algemene voorwaarden, moet worden nagegaan **of hij de voorwaarden heeft aanvaard**. Door ondertekening van een document zoals een contract, een offerte of een brief, drukt de medecontractant zijn aanvaarding expliciet uit en maken de voorwaarden integraal deel uit van de overeenkomst. Daarom vermeldt u best uitdrukkelijk op bijvoorbeeld de bestelbon een zin als 'de ondertekende klant verklaart de algemene voorwaarden op de achterzijde te aanvaarden'. Wie in het buitenland contracteert, neemt deze zin en de algemene voorwaarden ook op in het Engels of Frans. Algemene voorwaarden die een klant niet kan begrijpen, kunnen moeilijk worden tegengesteld.

Bij mondelinge overeenkomsten moet de verkoper de toestemming van de medecontractant bewijzen. Zwijgen is niet noodzakelijk toestemmen. Echter, de zogeheten 'omstandige stilte', vergezeld van duidelijke en gelijklopende veronderstellingen die toelaten te besluiten tot een aanvaarding van de bedongen voorwaarden – bijvoorbeeld het begin van uitvoering van de overeenkomst – kan gelijkstaan met aanvaarding.



De algemene voorwaarden bij elektronische overeenkomsten zijn dikwijls toegankelijk via een hyperlink, terug te vinden op elke pagina van de site. Verplicht de medecontractant nadrukkelijk de pagina met de algemene verkoopvoorwaarden te bezoeken. Laat hem een vakje 'ik aanvaard' aanklikken om verder te gaan met de bestelling of om toegang te krijgen tot andere pagina's ('click-wrap agreement').

In de relatie handelaar-consument geldt dat de algemene voorwaarden niet mogen indruisen tegen de dwingende bepalingen die de rechten van de consument beschermen. De Wet van 14 juli 1991 betreffende de Handelspraktijken biedt de consument bijkomende bescherming tegen onrechtmatige bedingen. Wordt een contractuele clause als onrechtmatig beschouwd, dan is ze nietig. Het contract zelf blijft geldig als het kan voortbestaan zonder die clause. Deze regeling is niet van toepassing in de rechtsverhouding tussen handelaren.



Is er een eenvormige regeling rond algemene voorwaarden binnen de EU?

JURIDISCHE GESCHILLEN

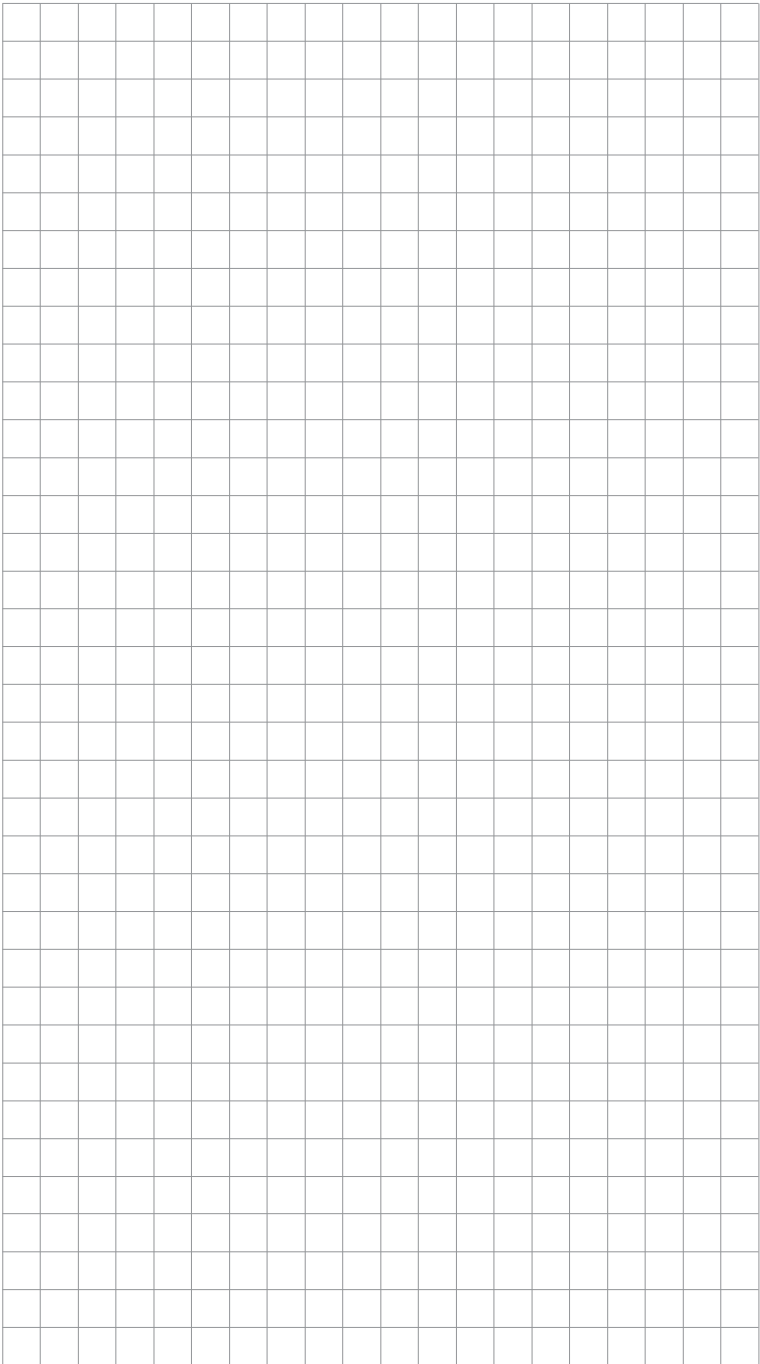
Nee: om te weten welke regelgeving toepasselijk is, moet u er per land de nationale wetgeving op naslaan. De Europese Richtlijn 97/7 van 20 mei 1997 beschermt de consument bij op afstand gesloten overeenkomsten. U moet per land achterhalen welke de toepasselijke regelgeving ter zake is.

De Europese Richtlijn 97/7

Artikel 4. Voordat een overeenkomst op afstand wordt gesloten, moet de consument tijdig beschikken over de volgende informatie:

- 1 identiteit van de leverancier en adres;
- 2 belangrijkste kenmerken van het goed of de dienst;
- 3 prijs van het goed of de dienst, alle belastingen inbegrepen;
- 4 leveringskosten, in voorkomend geval;
- 5 wijze van betaling, levering of uitvoering van de overeenkomst;
- 6 het bestaan van een herroepingsrecht;
- 7 kosten voor het gebruik van de techniek voor communicatie op afstand;
- 8 geldigheidsduur van het aanbod of van de prijs;
- 9 waar passend, de minimumduur van de overeenkomst in geval van overeenkomsten voor duurzame of periodieke dienstverlening of productlevering.

Deze informatie moet duidelijk en begrijpelijk worden verstrekt, met inachtneming van de beginselen van eerlijkheid bij commerciële transacties.



Artikel 5. Bij de uitvoering van de overeenkomst ontvangt de consument tijdig en, uiterlijk bij de levering, schriftelijk of op een te zijner beschikking staande en voor hem toegankelijke drager, een bevestiging van de in artikel 4 genoemde informatie, tenzij deze informatie hem al vóór de sluiting van de overeenkomst schriftelijk of op een andere te zijner beschikking staande en voor hem toegankelijke duurzame drager werd verstrekt.

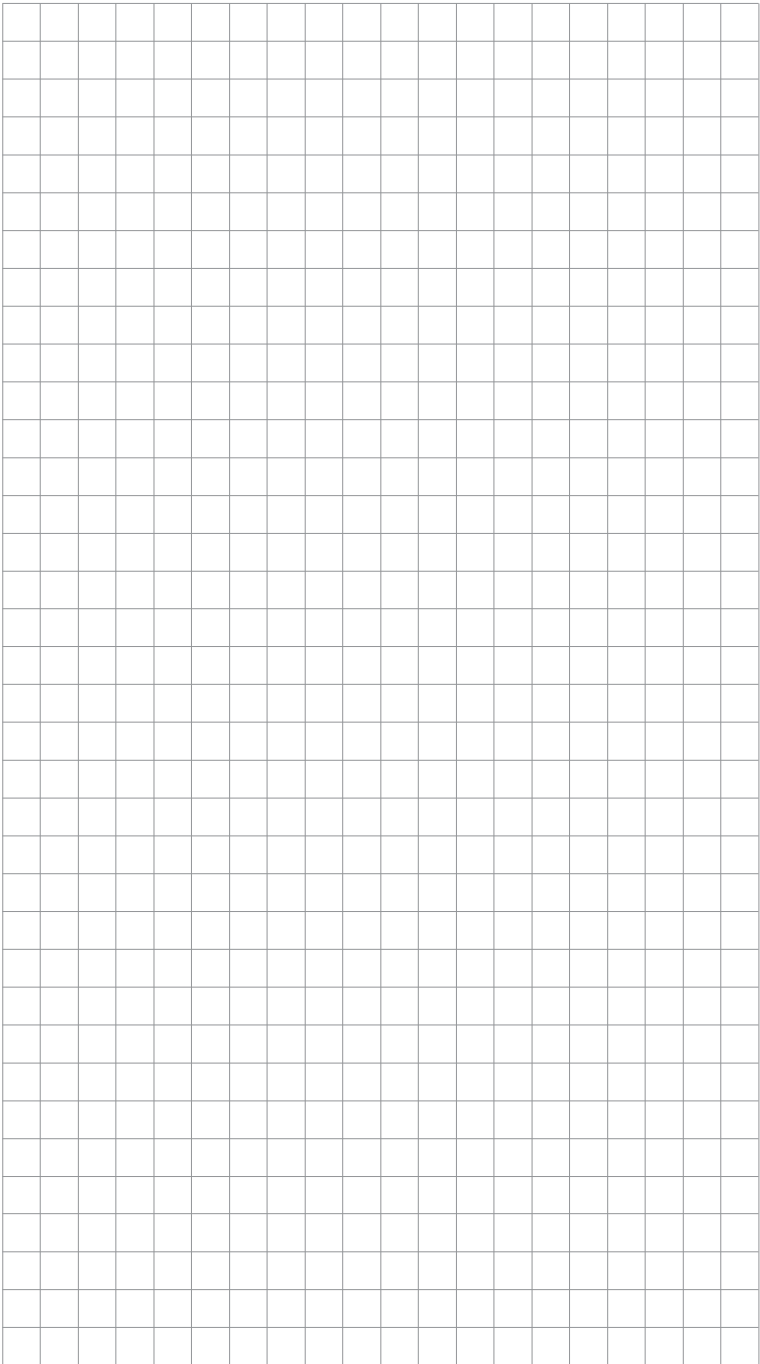
De volgende informatie moet worden verstrekt:

- schriftelijke informatie over de voorwaarden waaronder en de wijze waarop van het herroepingsrecht gebruik kan worden gemaakt;
- het adres van de vestiging van de leverancier waar de consument met zijn klachten terecht kan;
- de informatie over bestaande diensten-na-verkoop en commerciële garantie;
- de voorwaarden voor ontbinding van de overeenkomst, indien deze van onbepaalde duur is of een duur van meer dan één jaar heeft.

In België werd deze regeling overgenomen in de Wet van 1991 op de Handelspraktijken. In de Wet van 24 augustus 2005 is de voorlichting en de bescherming van de consument opgenomen.

De Belgische rechtspraak oordeelt dat de algemene voorwaarden moeten worden overhandigd aan de tegenpartij. Het is niet mogelijk om de algemene voorwaarden louter te deponeren bij de Kamer van Koophandel, zoals dat bijvoorbeeld in Nederland wel wordt aanvaard. Een verwijzing naar een website volstaat evenmin. De algemene voorwaarden moeten dus aan de tegenpartij worden bezorgd, zodat de klant ze zelf niet hoeft op te zoeken en kan aanvaarden. Ze hoeven maar één keer kenbaar te worden gemaakt. Dat mag bijvoorbeeld bij de offerte, bij de orderbevestiging of per afzonderlijke brief zijn. Ook via e-mail kunnen de algemene voorwaarden worden opgestuurd. Belangrijk is dat men kan bewijzen dat de algemene voorwaarden zijn overhandigd (of opgestuurd) aan de tegenpartij. Een e-mail, bijvoorbeeld, biedt dat bewijs.

Voor aankopen en verkopen tussen handelaars en ondernemingen wordt aangenomen dat, wanneer een factuur niet tijdig wordt geprotesteerd, de voorwaarden op de keerzijde ervan van bij aanvang van het contract deel hebben uitgemaakt van de (mondelijke) overeenkomst.





In welke mate verschillen rechtssystemen?

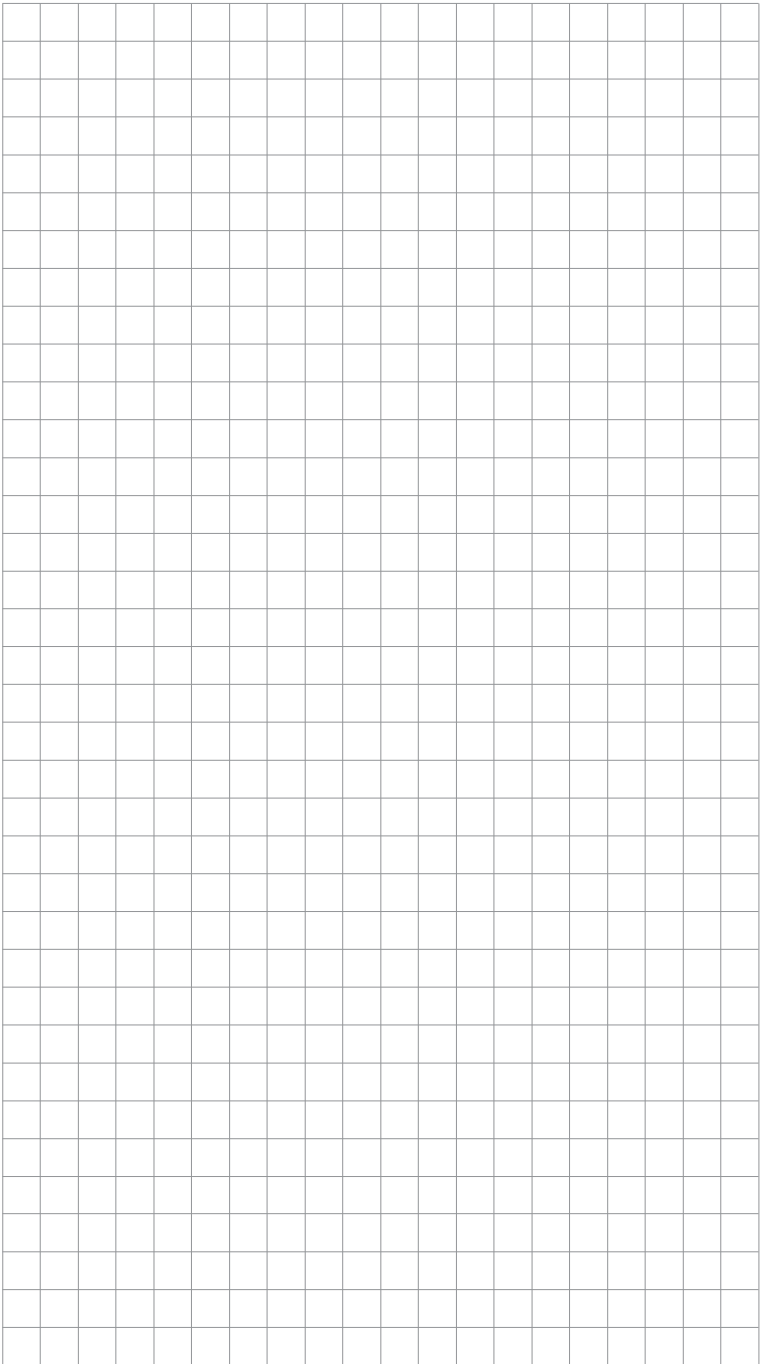
JURIDISCHE GESCHILLEN

Er zijn veel verschillende rechtssystemen; dat heeft uiteraard een invloed op uw rechtszekerheid wanneer u internationaal zakendoet. Bovendien is er ook een verschil tussen de letter en de geest van de wet. Worden de wetten wel toegepast? Een klassiek voorbeeld is China: veel wetten bestaan op papier, maar in realiteit worden er slechts weinig toegepast.

In vele landen is het rechtssysteem gebaseerd op het Europese, continentale systeem waarbij de nadruk ligt op wetgeving en wetboeken. Rechters en jury's hebben er een beperkte rol in de interpretatie van de regelgeving. Voorbeelden hiervan zijn België, Frankrijk en Duitsland, maar ook Argentinië, Brazilië, Ivoorkust of Kameroen. Aan de andere kant van het juridische spectrum vinden we de Angelsaksische traditie: in het VK, de VS en vele Afrikaanse en Aziatische landen is het recht gebaseerd op 'precedents' of beslissingen van rechters die voor de daaropvolgende beslissingen bindend zijn of worden. Wetten worden er met mondjesmaat opgemaakt. De rechterlijke macht heeft veel invloed, omdat zij door hun vonnissen het rechtssysteem mee vormgeven.

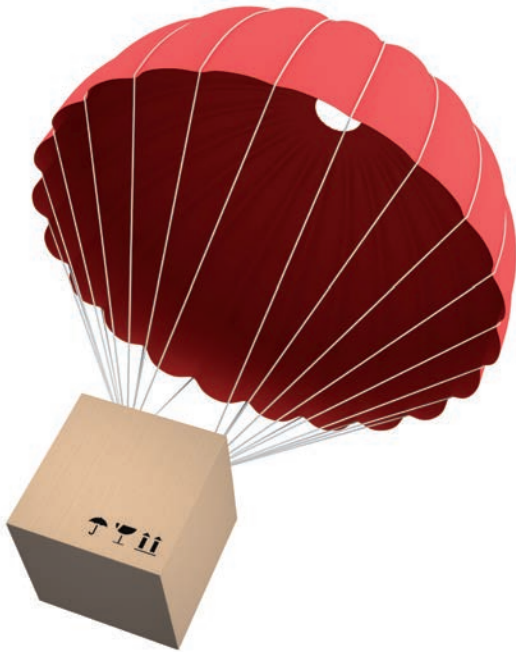
Het continentale systeem biedt het voordeel van rechtszekerheid: u kan zich baseren op vaststaande rechtsregels om uw rechten en plichten als ondernemer te kennen. Het Angelsaksische systeem biedt deze zekerheid niet. Een rechter kan immers steeds om een of andere reden een andere beslissing nemen dan zijn voorgangers. Maar het laat rechters toe om sneller in te spelen op veranderende situaties, zoals de opkomst van e-business via internet.

Daarnaast bestaan nog enkele andere systemen, vooral in de postcommunistische landen. Vrije handel bestond niet in deze samenlevingen, waardoor zij tot vandaag op zoek zijn naar een systeem dat de commerciële handelingen kan regelen, zonder de verworvenheden van de sociale maatschappij te verloochenen. Aangezien deze beide elementen vaak moeilijk te verzoenen zijn, is de rechtszekerheid in deze landen soms beperkt.



Transport en verpakking

11



Een streepje terminologie

- wegvervoer: CMR-vrachtbrief
- spoorvervoer: CIM-vrachtbrief
- zeevervoer: Bill of Lading
- luchtvervoer: Air Way Bill
- binnenvaart: binnenvaartcognossement



Wat mag ik verwachten van mijn transporteur?

TRANSPORT EN VERPAKKING

Uw transporteur vervoert uw goederen van de plaats van vertrek naar de plaats van bestemming die u opgeeft. **Geef hem de juiste opdracht; hij moet enkel die taken uitvoeren waarvoor u hem uitdrukkelijk opdracht geeft.** Dat kan zowel schriftelijk als mondeling.

Het resultaat wordt vastgelegd in het vervoersdocument of het vervoerscontract. Dit is evenwel een resultaatverbintenis en geen mid-delenverbintenis. De vervoerder belooft hiermee dat hij de goederen binnen de afgesproken termijn (met uitzondering van zeevervoer onder de Hague-Visby Rules) en in goede staat zal afleveren aan de bestemming.

Zolang de goederen onder de hoede van de vervoerder zijn, is hij ervoor aansprakelijk. Bij schade of verlies tijdens het transport zal in eerste instantie de vervoerder verantwoordelijk worden gesteld. Hou er wel rekening mee dat de aansprakelijkheid van vervoerders door wetten en conventies wordt beperkt.

SDR

Eventuele schadevergoedingen worden uitgedrukt in *Special Drawing Rights* (SDR). Dat is een internationaal reserveactief, gecreëerd door het IMF om de officiële reserves van de IMF-lid-staten aan te vullen. De waarde van de SDR wordt bepaald op basis van een korf van de belangrijkste munten gebruikt in de internationale handel en financiering. Deze is dus minder onderhevig aan schommelingen.

- wegvervoer (CMR-wetgeving): 8,33 SDR/kg brutogewicht
↪ www.jrc-insurancebroker.be
- spoorvervoer (CIM-wetgeving): 17 SDR/kg brutogewicht
↪ www.railcargo.nl/documenten/CIM_1999_nl.pdf
- zeevervoer:
 - Hague-Visby rules: 666,67 SDR per zending en 2 SDR/kg brutogewicht
 - Hamburg rules: 835 SDR per zending en 2,5 SDR/kg brutogewicht
↪ www.admiraltylaw.com/statutes/hamburg.html
 - Rotterdam rules: 875 SDR per zending en 3 SDR/kg brutogewicht
↪ www.rotterdamrules2009.com/cms

Goede transporteur? ✓

Of u een goede transporteur heeft gekozen, wordt niet alleen bepaald door de kostprijs van het transport. Ook zijn betrouwbaarheid, diensten-na-verkoop, service, ... kunnen een grote rol spelen.



Snel kunnen leveren wordt steeds belangrijker

- luchtvervoer (Montreal convention): 17 SDR/kg brutogewicht
 ↪ www.jus.uio.no/lm/
- binnenvaart (verdrag van Boedapest CMNI-verdrag): 666,67 SDR per collo of 2 SDR/kg brutogewicht
 ↪ www.ccr-zkr.org



Hoe beïnvloeden transport en verpakking de prijs van mijn product?

TRANSPORT EN VERPAKKING

U moet uw goederen verpakken conform de vereisten die uw product stelt. Als producent bent u hiervoor verantwoordelijk. Alle schade, veroorzaakt door een slechte verpakking, is voor uw rekening. U mag zelf de verpakking kiezen, behalve voor het vervoer van gevaarlijke goederen; dan moet u een UN-gekeurde verpakking nemen. De prijs van de verpakking rekent u door in de kostprijs van het product.

Ook de Incoterm – *International Commercial Terms* of internationale leveringsvoorwaarden – waarvoor u kiest, bepaalt de keuze van transport én de invloed van de kosten op de prijs ervan.

Er zijn dertien Incoterms, die variëren tussen volgende twee uitersten:

- Bij EXW – *Ex Works*, de minste verantwoordelijkheid voor de verkoper – levert de verkoper de goederen door ze in zijn bedrijfsruimte ter beschikking te stellen van de koper. De transportprijs heeft dan geen invloed op de verkoopprijs van de goederen.
- Bij DDP – *Delivered Duty Paid*, maximale verantwoordelijkheid voor de verkoper – voldoet de verkoper aan zijn leveringsplicht door de goederen op de genoemde plaats in het land van invoer beschikbaar te stellen. De verkoper draagt de risico's en kosten, inclusief rechten, belastingen en overige heffingen die verbonden zijn aan het leveren van de ingeklaarde goederen. Hierbij zal de transportprijs een grote rol spelen in de prijszetting van het product.

Het is belangrijk om na te gaan welk transport het best van toepassing is op uw verkoop. Controleer ook of het belangrijk is dat uw goederen zo snel mogelijk bij de koper aankomen. Snelle luchtvracht of trager zeevervoer hebben immers een verschillende prijs.

Als de transportkost deel uitmaakt van uw verkoopprijs, moet u ervoor

INTRASTAT

Door het wegvallen van de douaneaangifte voor de interne handel, ontvangt de overheid geen gegevens meer over de intracommunautaire handel. Daarom moeten de ondernemingen deze informatie rechtstreeks verschaffen aan de Nationale Bank van België: de INTRASTAT-aangifte. De ondernemingen die voor minder dan 1 miljoen euro intracommunautaire leveringen of voor minder dan 400.000 euro intracommunautaire verwervingen doen, zijn vrijgesteld van deze verplichting.

zorgen dat u het ook als een prijszettingsfactor kan gebruiken. Heeft u een eigen transportdienst of sloot u een voordelige deal met een transporteur voor een bepaalde transportmodus? Dan kan u de transportprijs drukken. Zo kan u uw klant een scherpe totaalprijs bieden. Omgekeerd kan u de klant beslissingsmacht geven over het transport, maar dan is uw verkoopprijs aanpasbaar aan de gekozen transportmodus. Zorg ervoor dat u beschikt over alle financiële informatie waardoor u de transportkost correct kan verwerken in de prijs.



Met welke formaliteiten moet ik rekening houden binnen de Europese Unie?

TRANSPORT EN VERPAKKING

Vaak exporteren ondernemers eerst naar een nabije markt, binnen de Europese Unie. Voor handelstransacties tussen lidstaten van de EU – de zogeheten **intracommunautaire handel – bestaan vrijwel geen specifieke formaliteiten** meer. U hoeft geen rekening te houden met douaneaangiftes, in- en uitvoervergunningen en EUR1- of oorsprongscertificaten.

Toch gelden enkele uitzonderingen, onder meer:

- voor de handel in accijnsgoederen tussen de lidstaten moet u een Administratief Geleidedocument opstellen, voor de drie door de EU erkende accijnsproducten.
Voor meer info: → <http://fiscus.fgov.be/interfdan/nl/accijnzen>.
- voor goederen die onder de wetgeving op de wapenhandel vallen, moet u aparte aangiftes doen (zie Wapenhandel).
- voor handel met bepaalde EU-gebieden zoals de Franse overzeese gebieden en de Canarische Eilanden, moet u het Enig Document invullen.
- bij de handel tussen twee lidstaten van de EU over het grondgebied van de European Free Trade Association – de EFTA is een samenwerkingsverband tussen Lichtenstein, Zwitserland, IJsland en Noorwegen – moeten wel douanedocumenten worden ingevuld. Exporteert u bijvoorbeeld vanuit België naar Italië over Zwitserland, dan moet u hieraan voldoen.

Bij de handel tussen lidstaten over het grondgebied van een derde land (niet-EFTA-land) zijn geen uitvoerformaliteiten vereist. Bijvoorbeeld voor een levering vanuit Italië over ex-Joegoslavië naar Griekenland, moet u bij de invoer in Griekenland alleen het communautaire karakter

TIR

staat voor Transport International de
Marchandises par la Route.

Met het TIR-carnet kunnen goederen, zonder over-
lading en mits douaneverzegeling, recht-
streeks worden verzonden tussen de douanekanto-
ren van vertrek en bestemming. Aan de verschil-
lende grensovergangen wordt enkel de douanever-
zegeling gecontroleerd.

Het ATA-carnet vereenvoudigt de verplichte aan-
gifte van uw goederen bij (weder)uitvoer, (weder)
invoer en doorvoer in de bij de ATA-Conventie aan-
gesloten landen. Met het ATA-Carnet voorkomt u
dat u verplicht wordt een borgstelling bij de dou-
ane te nemen in het land van tijdelijke invoer. Het
carnet is één jaar geldig.

U kan gebruikmaken van een ATA-Carnet, als u
een van volgende zaken wilt meenemen buiten de
Europese Unie:

- monsters, stalen, reclamemateriaal voor uw
(potentiële) afnemers;
- gereedschap voor onderhoud, reparatie en
service bij klanten;
- artikelen voor demonstratie en tentoon-
stellingen;
- foto-, video- en filmmateriaal, muziek-
instrumenten, toneel- en theaterattributen
voor beroepsmatig gebruik.

van de goederen bewijzen. Voor het traject over het derde land kan u het best gebruikmaken van een TIR-carnet, dat u geldig maakt in Italië.



Met welke documenten is doorvoer zonder douanecontrole mogelijk?

TRANSPORT EN VERPAKKING

Invoer met tijdelijke vrijstelling van het betalen van rechten kan in verschillende situaties voorkomen.

- Tijdelijke invoer in entrepot – of dit nu in een publiek of een particulier entrepot is – gebeurt altijd met het **Enig Document**.
- Voor invoer onder actieve veredeling moet de producent eerst een vergunning aanvragen voor hij van deze regeling kan gebruikmaken. Actieve veredeling is een douaneregeling waarbij goederen, afkomstig uit niet EU-landen, in de EU worden hersteld, verwerkt of bewerkt én daarna weer geëxporteerd, zonder dat in de EU invoerrechten, handelspolitieke maatregelen of btw van toepassing zijn. Ook bij dit type tijdelijke invoer gebruikt men een Enig Document.
- Bij andere tijdelijke invoer in niet-EU-landen met het doel de producten op korte termijn opnieuw uit te voeren, wordt gebruikgemaakt van een **ATA-carnet**. U hoeft dan geen invoerrechten te betalen. U kan dit document aanvragen bij de Kamers van Koophandel.

Bij een definitieve of tijdelijke in- of uitvoer is altijd douanecontrole mogelijk. Met het systeem van AEO-certificaten (*Authorised Economic Operator*) heeft men de bedoeling om de goederen van bepaalde transporteurs – de AEO-gecertificeerde transporteurs – niet langer te controleren.

No commercial value?

Soms proberen ondernemingen via pro-forma facturen de invoerrechten te beperken. Die worden immers veelal op de verkoopwaarde van het product berekend. Soms staat de term 'no commercial value' op de factuur om aan te geven dat de goederen voor de verzender geen waarde hebben. De douanediens ten zijn echter niet verplicht om de informatie op de factuur te volgen. Ze kunnen goederen onder een andere douanecode plaatsen en andere waarden toewijzen en op deze basis de invoertarieven vastleggen.



Wanneer gebruik ik een pro-forma factuur?

TRANSPORT EN VERPAKKING

Onder een factuur wordt een handelsfactuur verstaan. In bijna alle landen vereist de douanereglementering dat goederen bij in- en uitvoer vergezeld zijn van een of meerdere exemplaren van de factuur. De douane gebruikt die facturen onder meer om de waarde van de goederen te bepalen en zo een mogelijke invoerheffing vast te stellen.

Een pro-forma factuur houdt geen betalingsverplichting in, maar is – zoals de term aangeeft – een factuur voor de vorm. Doorgaans bevat ze dezelfde gegevens als de handelsfactuur. Een pro-forma factuur wordt opgemaakt als de handelsfactuur niet voorhanden is; omdat de goederen bijvoorbeeld niet of slechts gedeeltelijk moeten worden betaald, terwijl de douanevoorschriften wel een factuur vereisen. Dat kan het geval zijn bij ruilhandel, tijdelijke invoer, wederinvoer van goederen voor handelsbeurzen of bij uitvoer en wederinvoer van goederen ter herstelling. Vaak wordt ook een pro-forma factuur meegegeven met de vervoerder, omdat de handelsfactuur soms vertrouwelijke gegevens bevat die enkel tussen de partijen van belang zijn.



Wat zijn de procedures bij tijdelijke export en doorvoer van producten?

TRANSPORT EN VERPAKKING

Bij tijdelijke uitvoer van goederen is het belangrijk alle uitvoerdocumenten zorgvuldig te bewaren, want bij wederinvoer moeten deze opnieuw worden voorgelegd als u een vrijstelling van het betalen van rechten wil bekomen.

Tijdelijke uitvoer uit België betekent uiteraard ook tijdelijke invoer in een ander land, waar de lokale reglementering geldt.

Een van de mogelijke regelingen is de **passieve veredeling**. Hierbij

CIM-vrachtbrief

Een CIM-vrachtbrief heeft betrekking op een internationaal verdrag over goederentransport per spoor. Met een CIM-vrachtbrief kan u rechtstreeks goederen vervoeren naar stations in de landen die het CIM-verdrag hebben ondertekend. Het desbetreffende station moet dan wel zijn geopend voor vracht- of expresvervoer. In principe zijn alle spoorwegen die zijn toegetreden tot dit verdrag verplicht alle vervoer van goederen te verrichten. Goederen met bijzondere afmetingen; zeer zware goederen; gevaarlijke goederen; en goederen waarvan de verpakking niet voldoet aan de voorschriften, kunnen worden uitgesloten.

Meer over uitvoervergunningen

Op onderstaande weblinks vindt u hierover meer info:

- http://plda.fgov.be/files/u3/CONTROLE_MAAATREGELLEN_TARIEF_BIJ_WITVOER_v_0_3.pdf
- <http://tarweb.minfin.fgov.be>
Algemene info over Europese regelgeving in verband met uitvoervergunningen:
www.europa-nu.nl

worden communautaire goederen uitgevoerd buiten de EU om daar een bewerking, herstelling of verwerking te ondergaan. Daarna worden ze opnieuw geïmporteerd. Bij wederinvoer genieten de goederen van een definitieve, gedeeltelijke vrijstelling van rechten. Om van deze regeling gebruik te kunnen maken, moet u beschikken over een voorafgaande vergunning van de Centrale Administratie van Douane en Accijnzen.

De doorvoer van goederen – een land passeren om een ander land van bestemming te bereiken – is in het doorvoerland niet aan invoerformaliteiten onderworpen. In vele landen genieten goederen in transit een vrijstelling van douanerechten, accijnzen en btw. Er moeten wel (meestal vereenvoudigde) formaliteiten worden voldaan. Deze bestaan er meestal in dat de goederen tijdens de transit vergezeld worden van een douanedocument, TIR-carnet (zie vraag 81), ATA-carnet (zie vraag 82) of CIM-vrachtbrief.



Voor welke producten moeten uitvoerrechten worden betaald of zijn uitvoervergunningen noodzakelijk?

TRANSPORT EN VERPAKKING

Sinds de oprichting van de eenheidsmarkt op 1 januari 1993 moeten geen uitvoerrechten meer worden betaald. Voor een aantal goederen moet echter nog een uitvoervergunning worden aangevraagd, zelfs binnen de EU. Dat geldt onder meer voor de uitvoer van kleine en lichte wapens, wapens en militair materiaal, en voor producten voor tweërlei gebruik (zowel burgerlijke als militaire toepassingen).

Voor de uitvoer naar niet-EU-landen is een uitvoervergunning nodig voor:

- kleine en lichte wapens, wapens en militair materiaal en goederen voor tweërlei gebruik, via ↪ <http://iv.vlaanderen.be/nlapps/docs>;
- Cultuurgoederen, via ↪ www.kunstenenerfgoed.be;
- Producten van onedele metalen, diamant en edelstenen, vliegtuigen en hefschroefvliegtuigen, via ↪ <http://tarweb.minfin.fgov.be>;
- Sommige landbouwproducten via ↪ <http://lv.vlaanderen.be/nlapps>.

Doe een beroep op de Dienst
Controle Wapenhandel



De dienst Controle Wapenhandel kan u
verder begeleiden bij het bepalen van de
vergunningsplicht van de producten voor twee-
erlei gebruik.

Departement Internationaal Vlaanderen

Dienst Controle Wapenhandel

Bouwdewijnlaan 30 bus 80

B-1000 Brussel

T: 02 553 61 71

E: wapenhandel@vlaanderen.be

W: www.vlaanderen.be/wapenhandel



Wat bij de export van goederen voor tweeërlei gebruik?

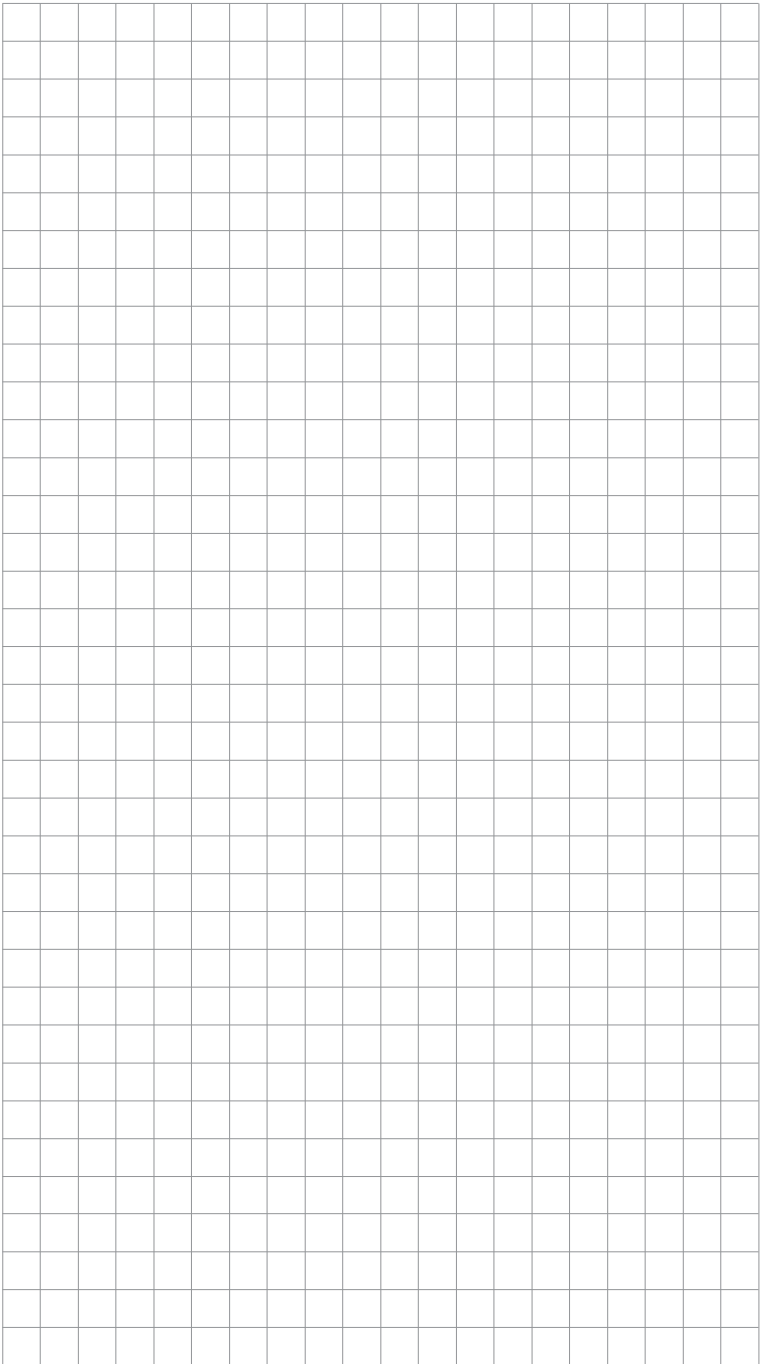
TRANSPORT EN VERPAKKING

Producten voor tweeërlei gebruik - *dual-use*goederen – kunnen zowel civiele als militaire toepassingen hebben. Op basis van de Europese Verordening 428/2009 hebt u voor de uitvoer van sommige producten voor tweeërlei gebruik naar landen buiten de EU een vergunning nodig. Voor sommige van deze producten is zelfs bij overbrenging naar andere EU-lidstaten een vergunning vereist.

Voorbeelden van vergunningsplichtige goederen voor tweeërlei gebruik zijn aluminium buizen boven een bepaalde diameter en trekkracht, bepaalde chemische producten, routers boven een bepaald encryptie-niveau. Of uw productassortiment vergunningsplichtige goederen voor tweeërlei gebruik bevat, kan u nagaan aan de hand van de bijlagen bij Verordening 428/2009. Die vindt u op <http://eur-lex.europa.eu>. In de zoekfunctie 'Eenvoudig zoeken' tikt u het Celex-nummer 32009R0428 in.

Indien u vergunningsplichtige goederen wilt uitvoeren of overbrengen, moet u de dienst Controle Wapenhandel van het departement Internationaal Vlaanderen contacteren. Deze dienst is bevoegd voor de behandeling van vergunningsaanvragen en de uitreiking van de vergunningen die werden toegestaan door de bevoegde minister.

Op de website van de dienst Controle Wapenhandel vindt u de aanvraagdocumenten in de rubriek 'Wegwijs in de aanvraagprocedure'. U leest er ook heel wat info over de aanvraagprocedures en -documenten. Voorbeelden zijn een internationaal invoercertificaat van het land van bestemming of een eindgebruikerscertificaat opgesteld door de eindgebruiker van de goederen.





Welke types transportverzekering bestaan er?

TRANSPORT EN VERPAKKING

Er bestaan drie types transportverzekeringen: de cargo- of goederenverzekering, de cascoverzekering en de aansprakelijkheidsverzekering.

De cargoverzekering dekt de schade die uw goederen hebben geleden. U sluit deze best af indien uw goederen veel geld waard zijn en de spreiding van het risico niet opweegt tegen de kost van de verzekering. Voor welk soort schade u wordt vergoed, hangt af van uw polis. De meeste handelaren sluiten een verzekering af met een volledige dekking en aan 110% van de verzekerde waarde. Er bestaan ook andere mogelijkheden zoals *most extended cover*, *medium cover* of *minimum cover*.

De eigenaars van de vervoermiddelen sluiten de cascoverzekering af en dekken daarmee mogelijke schade aan deze vervoermiddelen af.

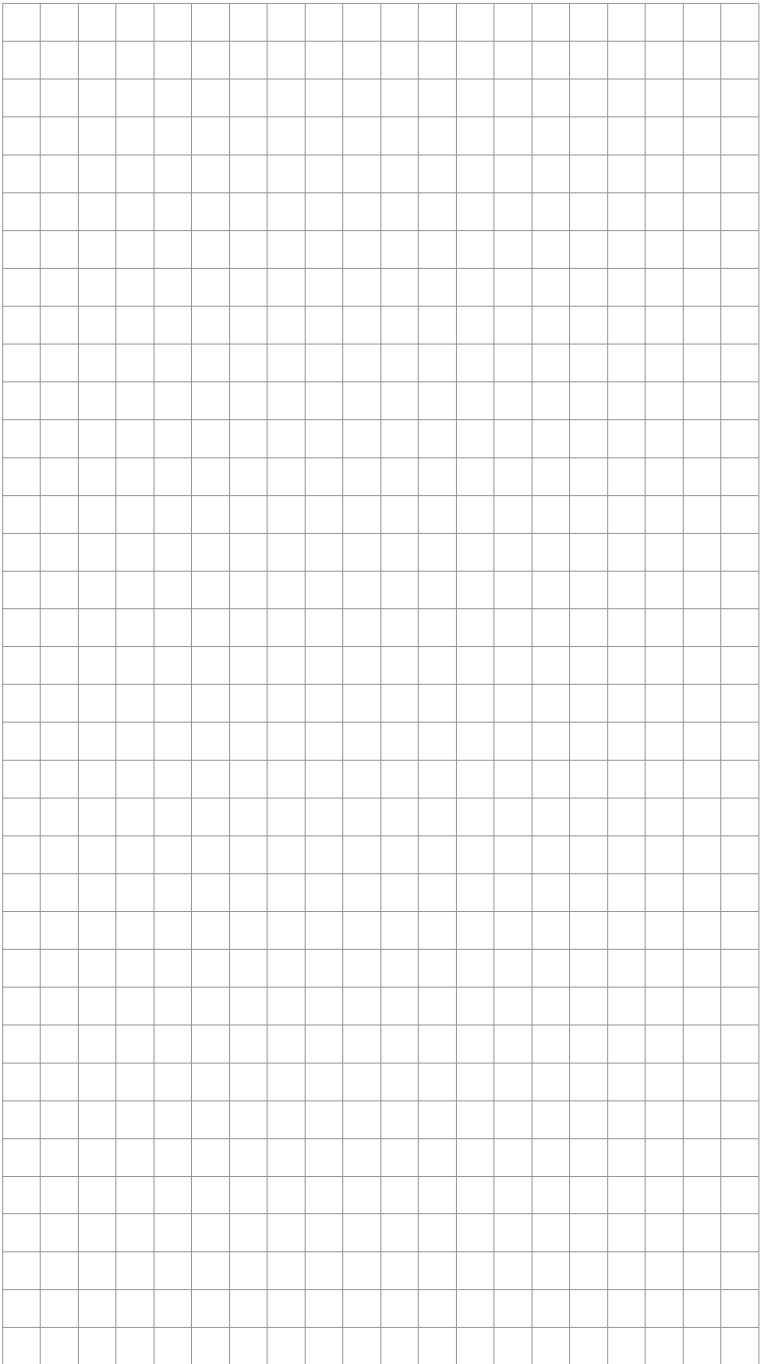
De aansprakelijkheidsverzekering is een verzekering die wordt afgesloten door de partijen die aansprakelijk zijn voor de goederen tijdens het transport. De vervoerder blijft altijd aansprakelijk voor de goederen die onder zijn hoede zijn, ook al heeft hij voor dit risico geen verzekering afgesloten. Zijn verantwoordelijkheid is echter beperkt: hij is niet aansprakelijk voor schade die door de vervoerde goederen wordt aangericht.



Wat moet ik doen bij schade tijdens het transport?

TRANSPORT EN VERPAKKING

De eerste vraag die u zich moet stellen is: hoe voorkom ik schade aan mijn goederen? U verpakt de goederen best zo goed mogelijk, zo bent u als afzender niet aansprakelijk voor de schade die ze hebben geleden tijdens het vervoer.



U bent best zelf bij elke belading van de goederen aanwezig, of laat foto's maken van het laden en stouwen. Verder moet u nagaan of het vervoerdocument opmerkingen bevat. Indien de **vrachtbrief opmerkingen** bevat over bijvoorbeeld het aantal en de staat van de goederen, dan is de afzender aansprakelijk voor de geleden schade.

Zijn de goederen beschadigd en staan er geen opmerkingen op de vrachtbrief, dan moet er bij het lossen van de goederen in het magazijn van de bestemming een opmerking toegevoegd worden over de staat ervan. **Opmerkingen over alle zichtbare schade moeten onmiddellijk genoteerd worden.** Indien dat niet gebeurt, vervalt elk mogelijk verhaal op de vervoerder.

Voor **alle niet-zichtbare schade** hebt u, afhankelijk van het soort transport, een aantal dagen de tijd om **een eis tot schadevergoeding** in te dienen bij de vervoerder. Voor schade aan goederen die aan bederf onderhevig zijn, of aan goederen die een gebrek vertonen, wordt u in de regel niet vergoed.



Welke Incoterm gebruik ik best?

TRANSPORT EN VERPAKKING

De Incoterms (*International Commercial Terms*) zijn een pakket algemeen aanvaarde afspraken, opgesteld door de Internationale Kamer van Koophandel (ICC).

De Incoterms geven aan wat de opdrachten van de beide partners zijn in het goederentransport, wanneer de aansprakelijkheid voor schade aan goederen overgaat en wie voor de administratieve opvolging zorgt. Ze variëren van de vermelding 'Ex Works' waarbij de koper bijna alles voor zijn rekening neemt, tot 'Delivery Duty Paid' waar de verkoper het volledige transport en de inklaring voor zijn rekening neemt. Doorgaans geldt de volgende regel: hoe langer de verantwoordelijkheid voor het transport bij u als verkoper blijft, hoe groter het aandeel van de transportkosten is dat u in de verkoopprijs moet incalculeren (zie vraag 93).

Incoterm	Transportverpakking	bevrachting (vrachtwagen), lading (in container) in werkpplaats of entrepot van vertrek	vervoer (naar haven, luchthaven, platform, terminal)	douaneformaliteiten bij uitvoer	doortocht in haven, luchthaven, platform of vertrekterminal	hoofdtransport	transportverzekering ³¹	doortocht in haven, luchthaven, platform of aankomstterminal	douaneformaliteiten bij invoer rechten en belastingen ³²	vervoer naar werkpplaats of entrepot van bestemming	lossing in werkpplaats of entrepot van bestemming
EXW	V	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K
FAS	V	V	V	V	K	K	K	K	K	K	K
FCA	V	V	V	V	K ³³	K	K	K	K	K	K
FOB	V	V	V	V	V	K	K	K	K	K	K
CFR	V	V	V	V	V	V	K	K	K	K	K
CPT	V	V	V	V	V	V	K	K	K	K	K
CIF	V	V	V	V	V	V	V	K	K	K	K
CIP	V	V	V	V	V	V	V	K	K	K	K
DAF	V	V	V	V	V	KV	KV	K	K	K	K
DES	V	V ^f	V	V	V	V	V	K	K	K	K
DEQ	V	V	V	V	V	V	V	V	K	K	K
DDU	V	V	V	V	V	V	V	V	K	V	(V) K ³⁴
DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	(V) K ³⁵

Geïnspireerd op D. Chevalier/MOCl, Swiss Shippers' Council/Commerce extérieur suisse en Combiterms 2000

In de tabel hiernaast, een kort overzicht van de meest gebruikte Incoterms. (K = Koper, V = Verkoper):

Als onderneming bent u vrij om te kiezen onder welke Incoterm u verkoopt. Als u zich op een Incoterm wilt beroepen, moet dit wel duidelijk zijn afgesproken tussen beide partijen. Soms wordt in de algemene verkoopvoorwaarden vermeld onder welke Incoterm wordt verkocht.

Enkele elementen die kunnen meespelen om de Incoterm te bepalen:

- bent u bereid om alle kosten en risico's te dragen totdat de goederen bij de koper worden afgeleverd? Bent u niet bereid die te dragen, dan kan u zeker geen DDU of DDP afsluiten.
- kan u het transport van de goederen tot bij de koper regelen? Indien niet, kan u zeker geen DDU of DDP Incoterm afsluiten.
- kunnen de goederen aan de koper worden overgedragen zonder dat de betaling in het gedrang komt? Als dit mogelijk is, kan u een DDU of DDP Incoterm gebruiken.
- indien u de goederen zelf kan inklaren en/of de btw recupereren in het land van bestemming, dan kan u gerust DDU of DDP als Incoterm gebruiken.
- gebruikt u enkel zeevervoer, dan is het aangewezen om de Incoterms FAS, FOB, CFR en CIF te gebruiken.
- kan u de uitvoer van de goederen niet garanderen en wil u deze formaliteiten niet vervullen, dan gebruikt u best EXW.
- komt de vervoerder de goederen ophalen op de plaats van vertrek en vervult u alle uitvoerformaliteiten, dan gebruikt u best FCA.
- wil u het luchtvervoer wel betalen, maar het risico tijdens het transport niet dragen, dan is het gebruik van CPT of CIP (wanneer u wel de verzekering tijdens het transport wilt betalen) de aangewezen Incoterm.



Hoe gebruik ik de Incoterms bij de prijszetting van mijn product?

TRANSPORT EN VERPAKKING

- Bereken eerst de EXW-waarde van uw product. Dit is de kostprijs, verhoogd met de verpakkingskosten en de winst.
- Bereken vervolgens alle kosten van de volledige transactie zoals vervoerskosten, verzekeringen, uitklaringskosten, kosten om aan alle mogelijke formaliteiten te voldoen, transitkosten, opslagkosten, invoerkosten, enz. Stel een tabel op waarin u al deze kosten weergeeft.

Hanteer de juiste schrijfwijze bij de Incoterms!

Vergeet niet dat er altijd na de driedelige lettercode een plaatsnaam moet volgen, zoals FCA Antwerpen.

- Vergelijk de kosten die u als verkoper of als koper moet dragen bij de gekozen Incoterm. Kies de beste oplossing. Hou daarbij rekening met het feit of u al dan niet de voorschriften van de gekozen Incoterm aansprakelijkheid en verzekering wil dragen.

Voorbeeld De export van pyjama's				
Pyjama's	€	verstuurd per 100	FCA Zaventem	CIP Dallas
Prijs EXW per pyjama:	5,00			
Verkoopprijs pyjama			€ 18,75	€ 25,00
Transportkosten naar Zaventem		€ 15,00	x	x
Verzekering tot Zaventem		€ 3,50	x	x
Uitvoervergunning		€ 7,50	x	x
Douanedocumenten		€ 16,00	x	x
Luchtvervoer		€ 2.500,00		x
Verzekering luchtvervoer		€ 20,00		x
Behandeling in Dallas		€ 18,00		
Invoerrechten		€ 1.250,00		
Douanedocumenten		€ 16,00		
Vervoer tot Forth Worth		€ 25,00		
Verzekering Dallas-Fort Worth		€ 5,00		
Sales taxes		€ 700,00		
TOTAAL per 100		€ 45,76	€ 0,42	€ 25,62
Extra kosten per pyjama			€ 0,42	€ 25,62
EXW + extra kosten			€ 5,42	€ 30,62
Verschil met voorgestelde prijs			€- 13,33	€ 5,62

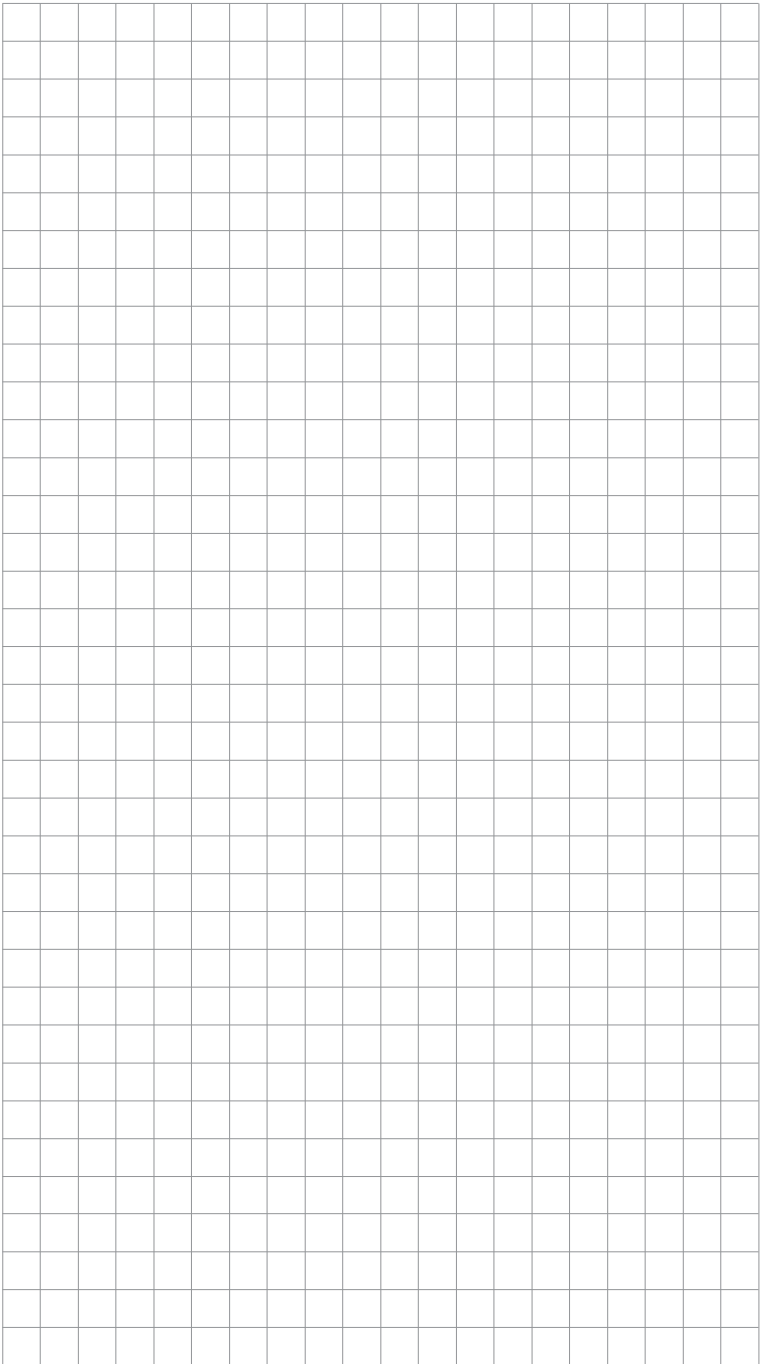
In dit voorbeeld ziet u dat u als verkoper best FCA Zaventem verkoopt. Als koper doet u er goed aan om CIP Dallas te kopen. Goed onderhandelen is dus de boodschap!



Wat is omgekeerde goederenstroom of *reversed logistics*?

TRANSPORT EN VERPAKKING

De omgekeerde **goederenstroom of *reversed logistics*** is de goederenstroom van de klant naar de leverancier. Er bestaan twee soorten omgekeerde goederenstromen:



- 1 De goederenstromen die te maken hebben met het recycleren van het afval of de stroom die terugkeert naar het bedrijf omdat de levenscyclus van het product ten einde is.
- 2 De goederenstromen van producten die om specifieke redenen terugkeren naar de onderneming. Voorbeelden zijn paletten die terug moeten worden gezonden, goederen die terugkeren omdat er statiegeld moet betaald worden, vervanging van goederen naar aanleiding van garantie, reparaties, verkeerde zendingen, goederenruil, enz.

Om deze goederenstromen in goede banen te leiden en de opvolging te verzekeren, is een goede organisatie nodig. Goederen die om een of andere reden terugkeren naar de onderneming volgen vaak een traject dat bijna gelijklopend is met de gewone goederenstroom. Sommige goederen volgen een compleet afzonderlijke stroom, zoals de terugname van verpakkingsmateriaal of te recycleren producten. Het is daarom aangewezen om deze goederen duidelijk te labelen, bijvoorbeeld met gekleurde stickers. Zo maakt u een duidelijk onderscheid met de goederen die de 'gewone' logistieke stroom volgen. Een goede opvolging in combinatie met een optimale informatiestroom is hier zeker aangewezen.



Waar moet ik op letten bij verpakking en etikettering?

TRANSPORT EN VERPAKKING

Een verpakking is **altijd aangepast aan de goederen die erin zitten.** Zo zal een duur schilderij in een aangepaste houten kist vervoerd worden; gewone goederen zitten in een verpakking die enkel beschadiging tijdens het vervoer voorkomt. U hebt de keuze tussen een **eenmalig te gebruiken verpakking of een herbruikbare verpakking.** Dikwijls wordt gebruikgemaakt van een binnenverpakking om de bescherming van de goederen te verstevigen. Luchtkussenfolie, honingraat, inzetstukken, of losse vulling zijn mogelijk opties. Gewone goederen moeten volgens de wetgeving rond ladingsverzekering bij vrachtwagenvervoer voldoende vastgemaakt worden. De afzender van de goederen wordt hierin medeverantwoordelijk gesteld. Meer info vindt u op www.wegcode.be.

Bij etikettering van verpakking moet u een onderscheid maken tussen gewone zendingen, zendingen van gevaarlijke goederen, vervoer van

Denk vooraf na over uw
omgekeerde goederenstroom!



Een goede 'reversed logistics policy' dient u
proactief in te voeren, voordat er producten
terug worden gezonden. Als u de procedures nog
moet opstellen wanneer zich een probleem met
een product voordoet, is het eigenlijk te laat. Wees
hierop bedacht: fouten of problemen bij het afhan-
delen van goederenterugnames zijn nefast voor
een goede verstandhouding met uw klant.

levende dieren en andere speciale zendingen. Bij gewone zendingen is het aan te raden om op de verpakking minstens de naam en adres van geadresseerde én afzender te plaatsen. Ontdoe de verpakking van alle etiketten die niet relevant zijn voor de zending en voorzie ze van behandelingsetiketten met pijlen, een glas, een paraplu met of zonder regen, enz.

Hou rekening met de regels voor gevaarlijke goederen!

Voor zendingen van gevaarlijke goederen geldt bijzondere reglementering. Die vindt u op onderstaande websites:

- wegvervoer: ADR-reglementering, ↪ www.mobilit.fgov.be;
- zeevervoer: IMDG-code: ↪ www.imo.org (klik op Publications, dan op IMDG code);
- luchtvervoer: IATA Dangerous Goods Code: ↪ www.iata.org/ps/publications;
- spoorvervoer: RID reglementering: ↪ www.mobilit.fgov.be;
- binnenvaart: ADNR reglementering: ↪ www.binnenvaart.be/nl/regelgeving.



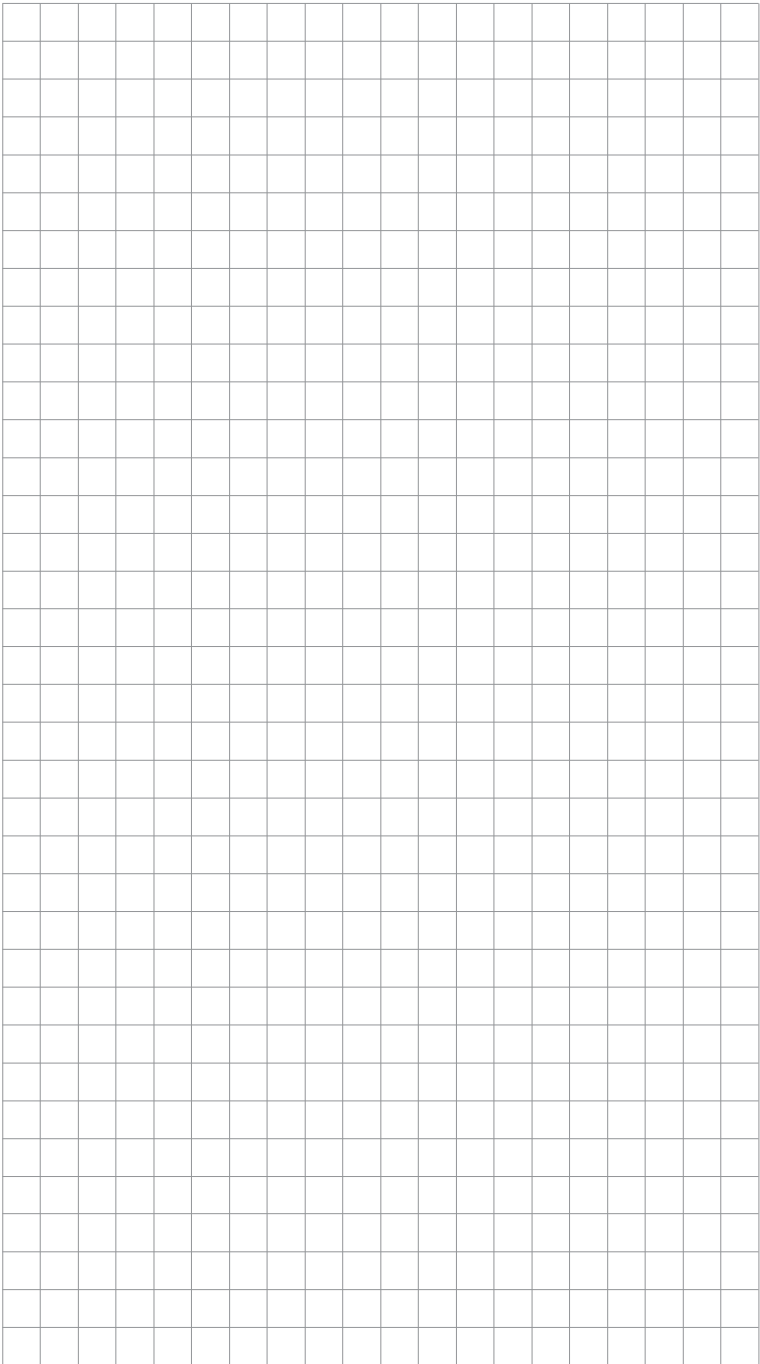
Hoe kan het Belgisch Verpakkingsinstituut mij helpen bij export?

TRANSPORT EN VERPAKKING

Het Belgisch Verpakkingsinstituut – BVI – is een **vzw die advies geeft over verpakkingen die gebruikt worden in verschillende sectoren. Ze doet dit zowel voor de overheid als voor de industrie.** Daartoe heeft ze specialisten ter beschikking onder meer voor gevaarlijke goederen, IBC's (*Intermediate Bulk Containers*), kindveilige verpakkingen, voedingsverpakkingen, materiaalanalyses, en transport- & klimaatsimulaties.

Het BVI is op de hoogte van de regionale, nationale, Europese en internationale wetgeving inzake verpakking. Het instituut kan u dus perfect helpen om na te gaan of een door u gebruikte verpakking voor export naar een bepaald land en/of regio al dan niet geschikt is.

Het Zakboek Verpakkingen, uitgegeven door het BVI, kan u bestellen via de website van het instituut: ↪ www.ibebevi.be.



Intellectuele
eigendom

12



Lijst uw intellectuele eigendom op!

Wat heeft u aan intellectuele eigendom of know-how in huis? Niet alleen aan technische uitvindingen, uitgewerkte modellen en logo's, maar ook aan databestanden van klanten en van leveranciers? Of gewoon aan praktische kennis of gebruiksaanwijzingen voor bepaalde apparaten?

Stel uzelf de juiste vragen! ✓

Bijvoorbeeld: mag mijn onderneming vrij een bepaalde productieactiviteit uitoefenen? Of geldt hier octrooibescherming in handen van derden en heb ik hiervoor een licentie op dat geldend octrooi nodig? Of: kan ik vrij naar een bepaald land exporteren, of is hiervoor ook een octrooi-licentie vereist? En: kan ik commercialiseren onder een welbepaald logo? Of maak ik hierbij inbreuk op een bestaand merkenrecht in handen van een derde partij?



Moet ik mijn intellectuele eigendom beschermen?

INTELLECTUELE EIGENDOM

Deze vraag is niet enkel met ja of neen te beantwoorden. Wat beschouwt u als intellectuele eigendom (*intellectual property* of IP)? En wat verstaat u onder beschermen?

Onder het beschermen van intellectuele eigendom verstaan we in de eerste plaats het zelf vestigen van intellectuele-eigendomsrechten (IER), zoals bijvoorbeeld het vestigen van octrooien, modellenbescherming, of merkbescherming. Het doel hiervan is om met exclusiviteit zaken te doen.

U bent echter niet verplicht om deze intellectuele eigendomsrechten aan te vragen of te vestigen. De keuze is aan u. De bescherming van uw IP stemt u best af op uw businessstrategie (zowel productie- als marktstrategie), uw financiële armslag en de betrokken producten (technologie) of diensten.

In het kader van verantwoord ondernemen dient u een regelmatige controle uit te voeren op de 'vrijheid van (commercieel) handelen' - beter gekend als *freedom to operate*. U moet als ondernemer regelmatig controleren of u met de uitoefening van uw huidige of geplande commerciële activiteiten geen exclusieve (intellectuele-eigendoms-) rechten in handen van derden overtreedt. Deze check is geen optie, wel een verplichting.

Voor de meeste types intellectuele eigendomsrechten kan u veelal gratis onlinedatabanken raadplegen. U kan dus zelf al heel wat onderzoekswerk doen. Het is een goed idee om bij de eerste stappen een IE-adviseur onder de arm te nemen. Belangrijke beslissingen over uw commerciële strategie rond intellectuele-eigendomsrechten bespreekt u best met een deskundige, zoals een octrooi- of merkgemachtigd bureau of een gespecialiseerd juridisch kantoor.

Maak gebruik van een i-depot! ✓

Hiermee vestigt u geen exclusieve rechten zoals bij intellectuele-eigendomsrechten, maar het is wel een officiële bevestiging van de datum waarop uw onderneming een bepaalde knowhow had.

Elk type intellectuele-eigendomsrecht heeft specifieke kosten en vergoedingen. Zo blijkt dat voor octrooien de kosten van de gemachtigde en de kosten voor de noodzakelijke vertalingen – en dus niet zozeer de kosten van de procedure zelf – in grote mate de hoogte van de octrooikosten bepalen.



Hoeveel kost de bescherming van mijn intellectuele eigendom?

INTELLECTUELE EIGENDOM

De kostprijs om intellectuele eigendomsrechten te vestigen is niet makkelijk te bepalen. Als u kiest voor geheimhouding of auteursrechten is er geen specifieke kostprijs – er worden immers geen formele rechten gevestigd zoals voor octrooien of merken waarvoor u een formele registratie moet aanvragen.

Toch gaat een goede geheimhoudingsstrategie gepaard met tal van kosten, bijvoorbeeld voor de vestiging van een geheimhoudingsdepot zoals een i-depot. Andere kostenposten bij een geheimhoudingsstrategie zijn het invoeren van gedragsregels ter bewaring van de geheimhouding, het documenteren van handelswijzen, het opleiden van medewerkers, van klanten en leveranciers, en het markeren van de documenten als 'strikt vertrouwelijk'. Ook het systematisch afsluiten van geheimhoudingsovereenkomsten met samenwerkingspartners is een kostenpost.

Ook auteursrecht is – hoewel het niet gepaard gaat met een formele registratieprocedure – een intellectuele-eigendomsrecht. Het is – in het kader van het verzamelen van bruikbaar bewijsmateriaal – van belang om documenten voor verspreiding te voorzien van een eenduidig genoteerde aanmaakdatum en van een duidelijk copyrightteken: ©. Ook de hieraan verbonden handelingen gaan gepaard met een financiële kost!

Grote kosten maakt u vooral bij het vestigen van de gekende intellectuele-eigendomsrechten zelf: merken, tekeningen en modellenbescherming, octrooien, enz. Deze kosten omvatten twee grote posten: de kosten van de gemachtigde die u bij de aanvraagprocedure begeleidt en de kosten van de formele aanvraag- en verleningprocedure zelf. Daarnaast zijn er nog extra kosten, bijvoorbeeld de kosten voor de instandhouding van uw intellectuele-eigendomsrechten, de kosten voor het opzetten en het opvolgen van de exploitatierechten (licenties), de kosten voor het afdwingen van uw intellectuele eigendom zoals voor het opsporen van namaak, en kosten om juridische acties te ondernemen.

Een website die u toelaat om de kost bij benadering voor het vestigen van intellectuele-eigendomsrechten in te schatten, is

↪ www.innovaccess.eu/howmuch/showindex.action.

Sluit een goede onderhandelingsovereenkomst!

U regelt minimaal volgende zaken: de onderhandelingstermijn - zodat deze niet voor onbepaalde duur wordt aangegaan - het principe dat de onderhandelingen te goeder trouw zullen worden gevoerd, een geheimhoudingsregeling en de erkenning dat de eigendomsrechten (en de intellectuele-eigendomsrechten) bij de aanbiedende partij liggen.



Kan ik mijn intellectuele eigendom verkopen? Waar moet ik dan op letten?

INTELLECTUELE EIGENDOM

Intellectuele eigendom kan u verkopen of in licentie geven.

Bij verkoop van intellectuele eigendom is er een totale overdracht van zowel de eigendom op de uitvinding als het bijgaande (exclusieve) intellectuele-eigendomsrecht. Als verkoper zult u zelf geen rechten meer behouden.

Als licentiegever behoudt u de eigendomsrechten en het betrokken intellectuele-eigendomsrecht op uw creatie of uitvinding, maar u kent aan een derde het recht toe om tegen betaling van een vergoeding (royalty's) en al dan niet ten exclusieve titel bepaalde productie- en/of commerciële activiteiten te ontplooiën. Het specifieke exploitatierecht is beperkt; het geldt voor een bepaald product gedurende een bepaalde termijn en voor een afgebakend geografisch gebied. De licentienemer moet erop letten dat het intellectuele recht waarop de licentie betrekking heeft, zijn waarde behoudt. Het mag niet worden overtreden of erger nog, nietig worden verklaard.



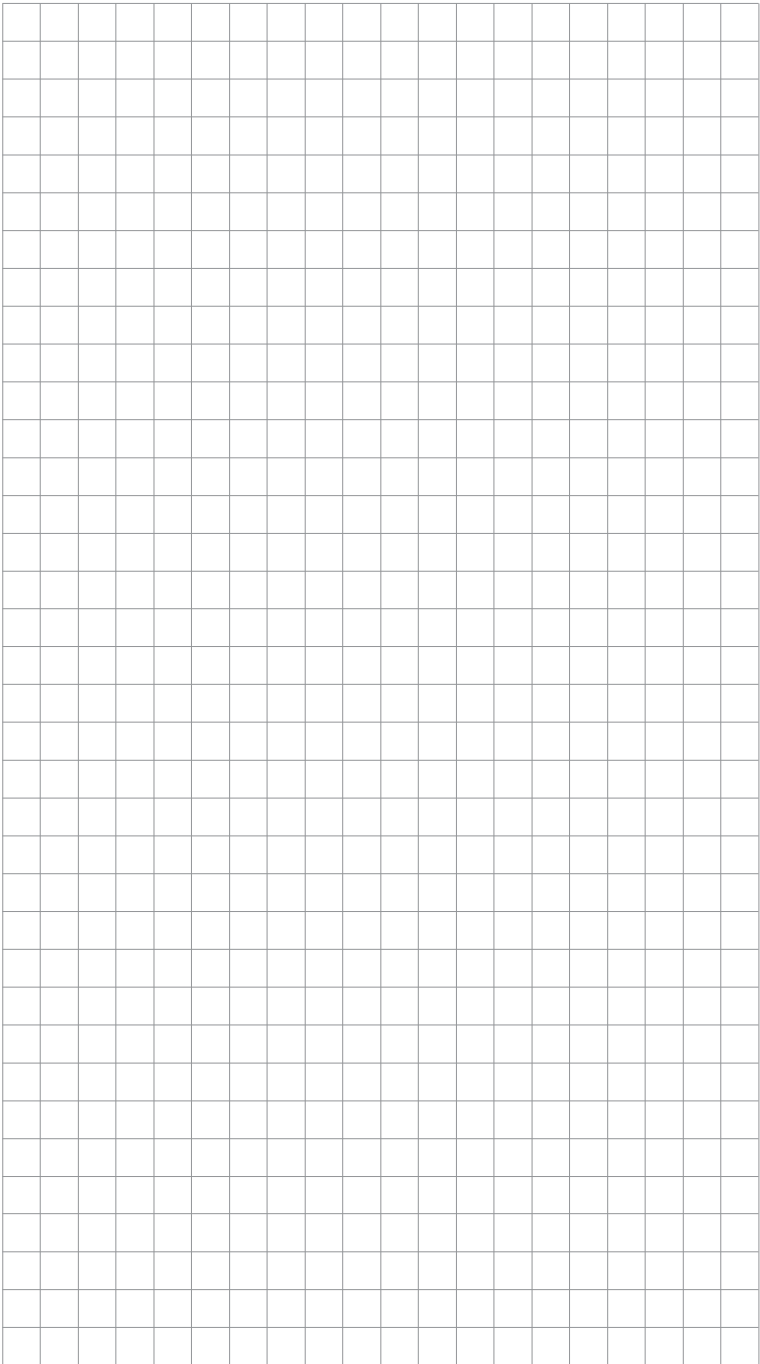
Hoe kan ik mijn product beschermen tegen namaak?

INTELLECTUELE EIGENDOM

Het **vestigen van intellectuele-eigendomsrechten** is een belangrijke stap in de bescherming tegen namaak en de strijd tegen piraterij. U moet echter ook proactief te werk gaan; het is minstens even belangrijk om **steeds voorbereid te zijn op namaak van uw product.** U moet bovendien uw eigen producten kunnen onderscheiden van **mogelijk nagemaakte goederen.**

Maak uw product authentiek!

Afhankelijk van uw product, zijn er verschillende oplossingen om het



als authentiek te kunnen identificeren. Een overzicht:

- *Standalone tool*: hiermee kunnen ter plaatse de nodige authenticiteitsfuncties worden gegenereerd, zoals kleurpigmenten of hologrammen die oplichten bij het belichten.
- *Online tool*: hiermee kunnen unieke markeercodes worden gegenereerd. Een voorbeeld is het gebruik van elektrische inkt die oplichten door het onder spanning plaatsen van het product. De vrijgekomen gegevens kunnen worden vergeleken met een code die online wordt gegenereerd.
- *Off-the-shelf tool*: een in de handel verkrijgbare tool, zoals thermische of fluorescerende inkt die zichtbaar worden bij opwarming of onder belichting van een UV-lamp.
- *Purpose-built-tool*: exclusief ontworpen door de leverancier als identificatiemiddel. Een mooi voorbeeld is een speciaal ontworpen veiligheidsdraad voor verwerking in textiel. De unieke code kan worden ontrafeld door de doorsnede van de draad te bekijken onder microscoop.
- *Human interpretation*: de authenticiteit wordt geëvalueerd door een controleur al dan niet met behulp van een specifieke tool, bijvoorbeeld een scanner. Een voorbeeld is de integratie van inerte nanopartikels in inkt waardoor met een optische microscoop het unieke verschil in reflectie kan worden gemeten.
- *Automated interpretation*: de authenticiteit wordt automatisch geregistreerd zodra een of meerdere componenten – inkt, bijvoorbeeld – in aanraking komen met een onlineregistratietool.

Wanneer u een inbreuk vaststelt, hebt u best een standaardbrief klaar met een formele ingebrekestelling om de betrokken intellectuele eigendomsrechten ogenblikkelijk te doen naleven. U moet deze brief opstellen volgens de principes van het geldend nationaal recht. Informeer u over de overheidsdiensten waarop u een beroep kan doen voor ondersteuning bij bepaalde aspecten van namaakbestrijding (bijvoorbeeld douanediensdiensten ter bestrijding van illegale invoer aan de grens).



Waar kan ik terecht met vragen rond intellectuele-eigendomsrechten?

INTELLECTUELE EIGENDOM

Er zijn drie grote categorieën dienstverleners op het vlak van intellectuele-eigendomsrechten (IER):

Klop aan bij een publiek gefinancierde IE-dienstverlener

Tot deze groep behoren onder meer de innovatieadviseurs in de innovatiecentra (www.innovatienetwerk.be), de IE-adviseurs van Agentschap Ondernemen (www.vlaio.be), de IER-diensten ingebed in de collectieve centra Sirris (www.sirris.be), WTCB (www.wtcb.be), Centexbel (www.centexbel.be).

De markt van de private dienstverleners

Tot de categorie van de private dienstverleners behoren o.m. merkgemachtigden, tekening- en modelgemachtigden, (www.bmm.be), octrooigemachtigden (Belgische: <http://economie.fgov.be>, Europese: <http://www.epo.org>), maar ook juridische kantoren gespecialiseerd in bepaalde types van IER (www.advocaat.be), en IE-consultants.

- de publiek gefinancierde dienstenverleners;
- de private of commerciële dienstenverleners;
- en de overheidsorganisaties die de registratie van de intellectuele-eigendomsrechten afhandelen.

De publiek gefinancierde diensten of intermediaire organisaties doen aan eerstelijnsbegeleiding rond intellectuele-eigendomsrechten. Ze zijn actief op het vlak van verbreding van de IE-vraagstelling, begeleiding of voorbereiding van vragen voor een private deskundige, trainingen in bijvoorbeeld opzoeken op gratis IER-databanken, en allerlei audittools voor IER.

De publiek gefinancierde dienstverleners kunnen geen opdrachten op maat uitvoeren. Ze stellen bijvoorbeeld geen concrete tekst voor licentievereenkomsten op. Wel zijn ze uitermate geschikt om uw vraag aan een private dienstverlener voor te bereiden. Zo komt u er te weten:

- bij wie u voor welke dienst terecht kan;
- op welke vraag/vragen u een antwoord nodig hebt;
- hoe u het geleverde antwoord of resultaat kan evalueren en;
- hoe u dit antwoord of resultaat moet integreren in uw bedrijfsstrategie.

Bepaalde overheidsinstanties specialiseren zich in aspecten van het intellectuele-eigendomsrecht. Zo kan u zich voor de registratie van merken, tekeningen en modellen wenden tot het Benelux-Bureau voor de Intellectuele Eigendom (www.boip.int). Voor de gemeenschapsmerken en gemeenschapsmodellen kan u een beroep doen op het Europees Bureau voor harmonisatie binnen de interne markt (<http://oami.europa.eu>). Voor de indiening van octrooiaanvragen kan u terecht bij de Dienst Intellectuele Eigendom van de Federale Overheidsdienst Economie (<http://economie.fgov.be>) en de Europese Octrooiorganisatie (www.epo.org). Deze websites zijn prima informatiebronnen inzake intellectuele-eigendomsrechten.

Het net als bron

Meer achtergrondinformatie rond intellectuele eigendom voor innovatieve kmo's vindt u in de IWT-publicatie 'Ons Patent Boekje' op

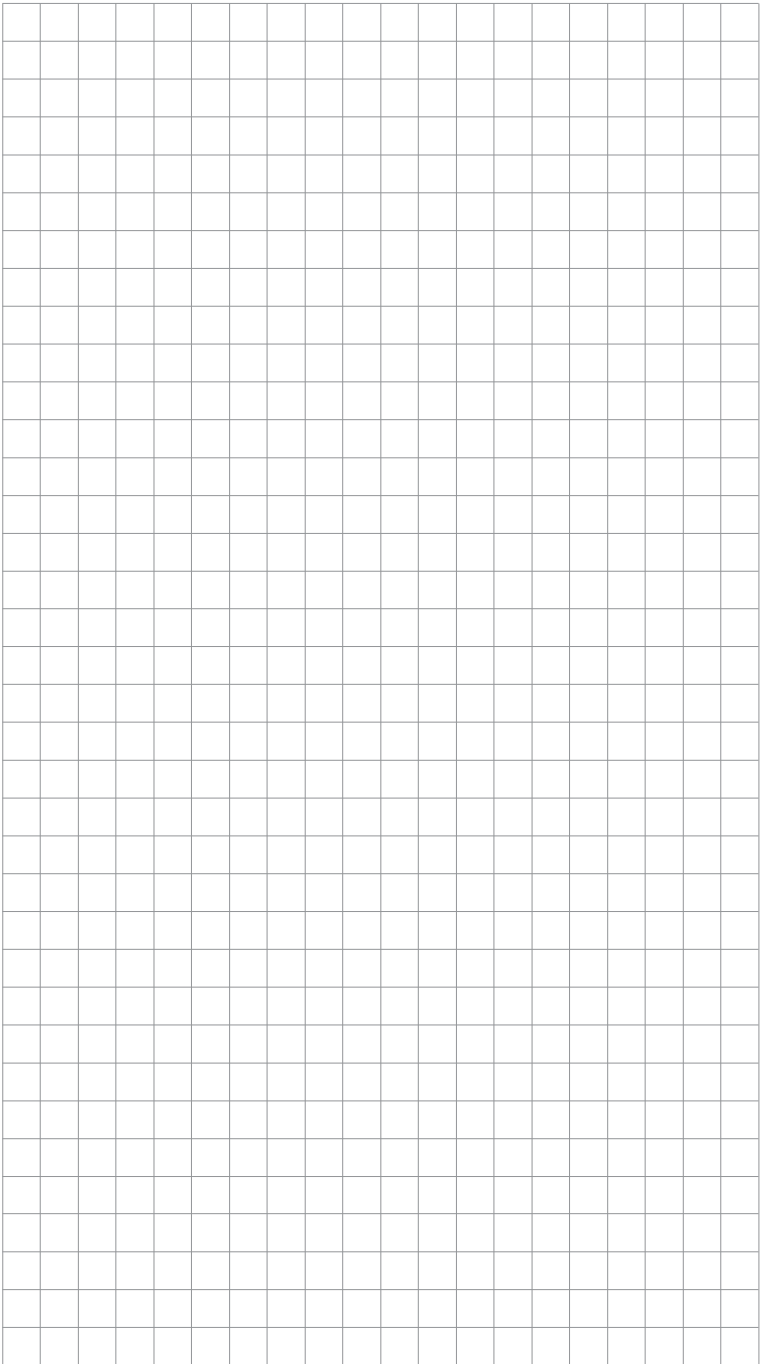
↪ www.iwt.be/publicatie/ons-patent-boekje.

Andere nuttige websites zijn

↪ www.innovaccess.eu,

↪ www.iprguide.com en

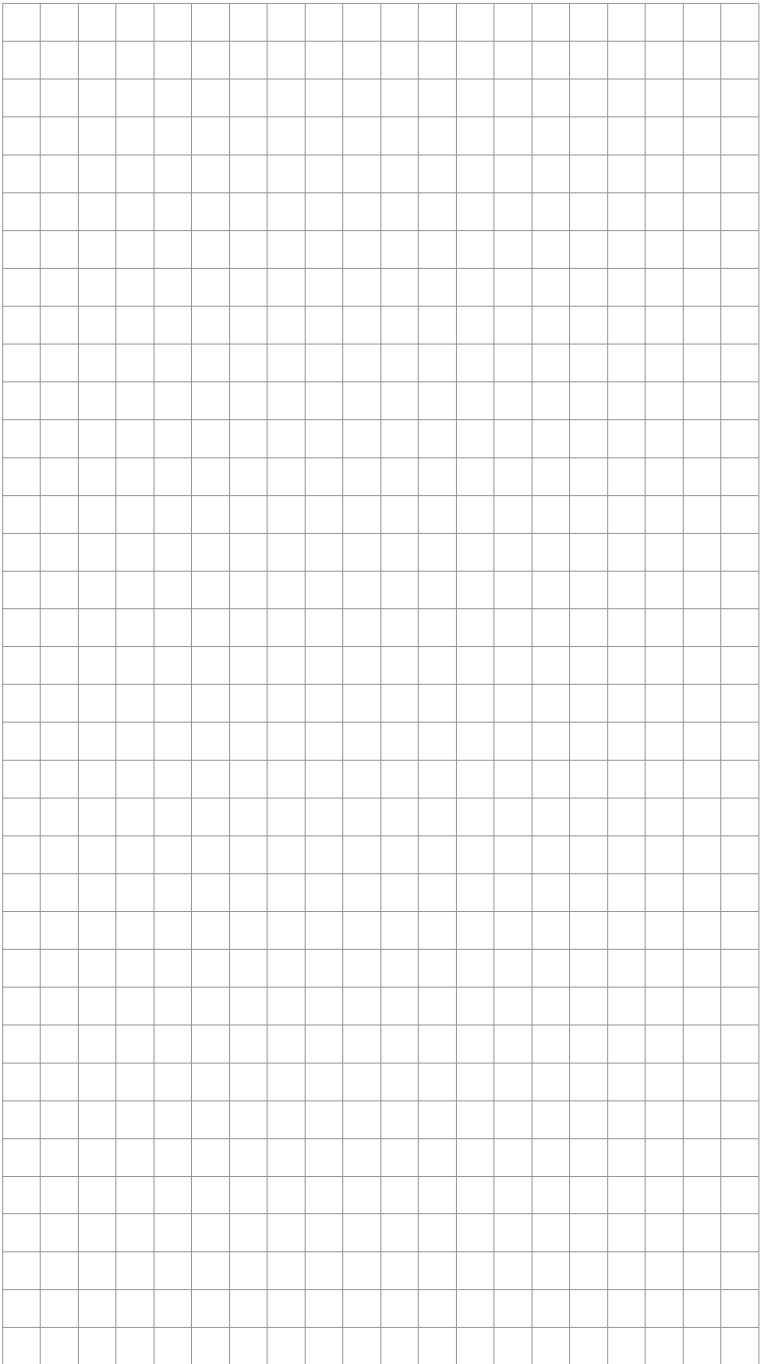
↪ www.wipo.int/sme/en



Tot slot

13





Wie schreef dit boekje voor u?

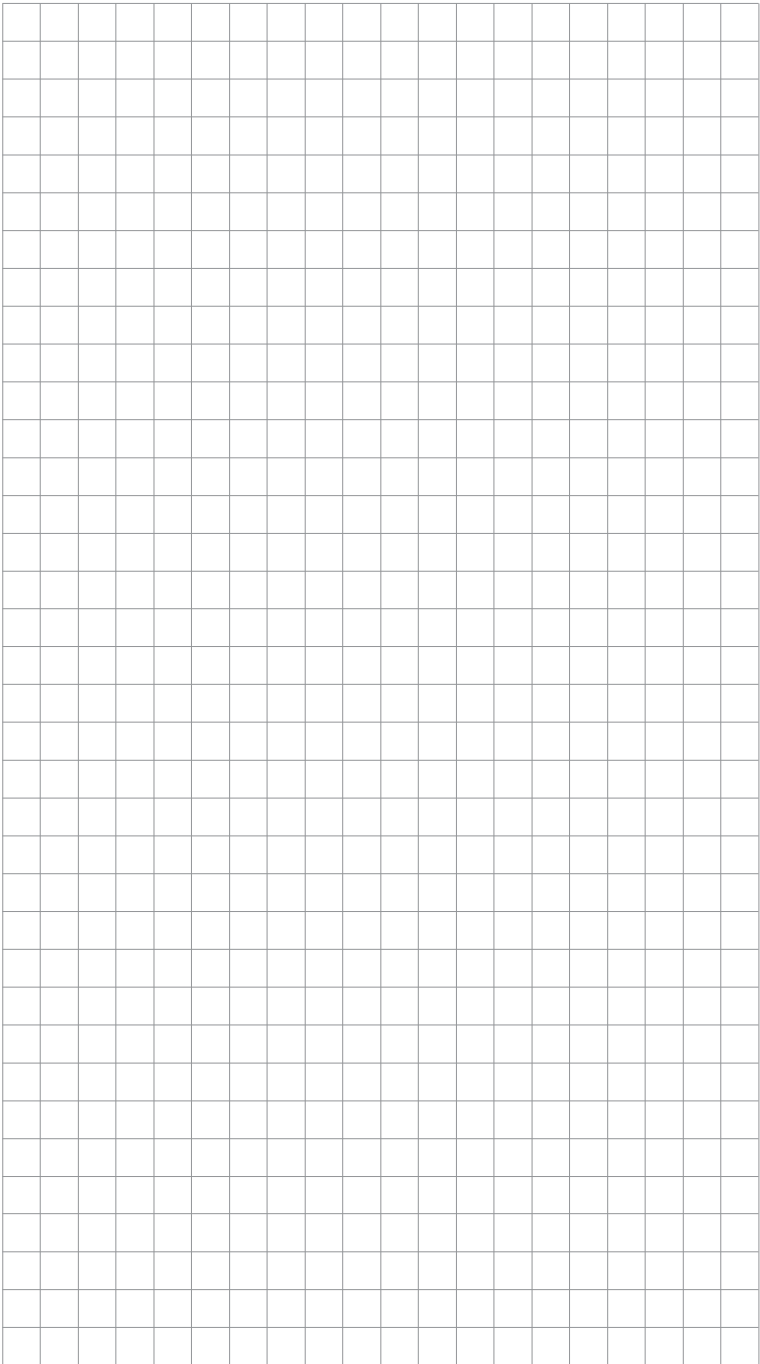
Dit boekje werd samengesteld door de Adviseurs Exportvaardigheden van Flanders Investment & Trade. Ze kregen ondersteuning van de dienst Internationale Financiële Instellingen en van de dienst Reglementering. Daarnaast droegen ook Lieve Lombaert van de Hogeschool Kortrijk, de Cel Wapenhandel, Kristel Allewijn van het IWT en KBC bij tot deze publicatie.

Flanders Investment & Trade is in meer dan 90 steden in 68 landen wereldwijd vertegenwoordigd door het buitenlands netwerk van Vlaamse Economische Vertegenwoordigers, handelssecretarissen en technologieattachés. Dit buitenlands netwerk fungeert als aanspreekpunt ter plaatse voor elke Vlaamse ondernemer.

Het binnenlands netwerk bestaat uit vijf provinciale kantoren van Flanders Investment & Trade (in Brugge, Gent, Antwerpen, Leuven en Hasselt). In elk van deze kantoren zijn verschillende Adviseurs Internationaal Ondernemen actief. U kan er terecht met al uw vragen rond internationaal ondernemen. De adviseurs stellen uw vragen scherp en spelen ze indien nodig door naar het buitenlands netwerk. Ook kunnen ze de rol van projectbegeleider vervullen bij uw internationale exportplannen.

De Adviseurs Exportvaardigheden maken eveneens deel uit van het binnenlands netwerk van FIT. Zij begeleiden bedrijven bij hun exportactiviteiten. Zij maken daarbij onder meer gebruik van de Exportmeter, een instrument dat de exportvaardigheid van een bedrijf meet. (Het komt ook in dit boekje aan bod.)

Wij hopen dat deze publicatie antwoorden bevat op vele van uw vragen over internationaal ondernemen. We wensen u veel succes met uw exportinitiatieven.



Nuttige adressen en bronnen

Overheidsinstellingen

- Flanders Investment & Trade
↪ www.flandersinvestmentandtrade.be
- Kamer van Koophandel
↪ www.voka.be
- Agentschap ondernemen
↪ www.vlao.be
- Unizo
↪ www.unizo.be
- Federatie van Kamers voor Handel en Nijverheid van België
↪ www.cci.be
- Bureau voor Normalisatie - NBN
↪ www.nbn.be

Nuttige websites

- Het exportplatform
↪ www.exportplatform.be
- Overzicht van de Belgische federaties en verenigingen (via website van het Agentschap van Buitenlandse Handel)
↪ www.abh-ace.org/expor/adresses-utiles/belgique/federations_nl.html
- Uw Europa - Bedrijfsportaal
↪ www.ec.europa.eu/youreurope/business/index_nl.htm
- Enterprise Europe Network
↪ www.ec.europa.eu/enterprise-europe-network
- SOLVIT
↪ www.ec.europa.eu/solvit/site/index_nl.htm

NAVO

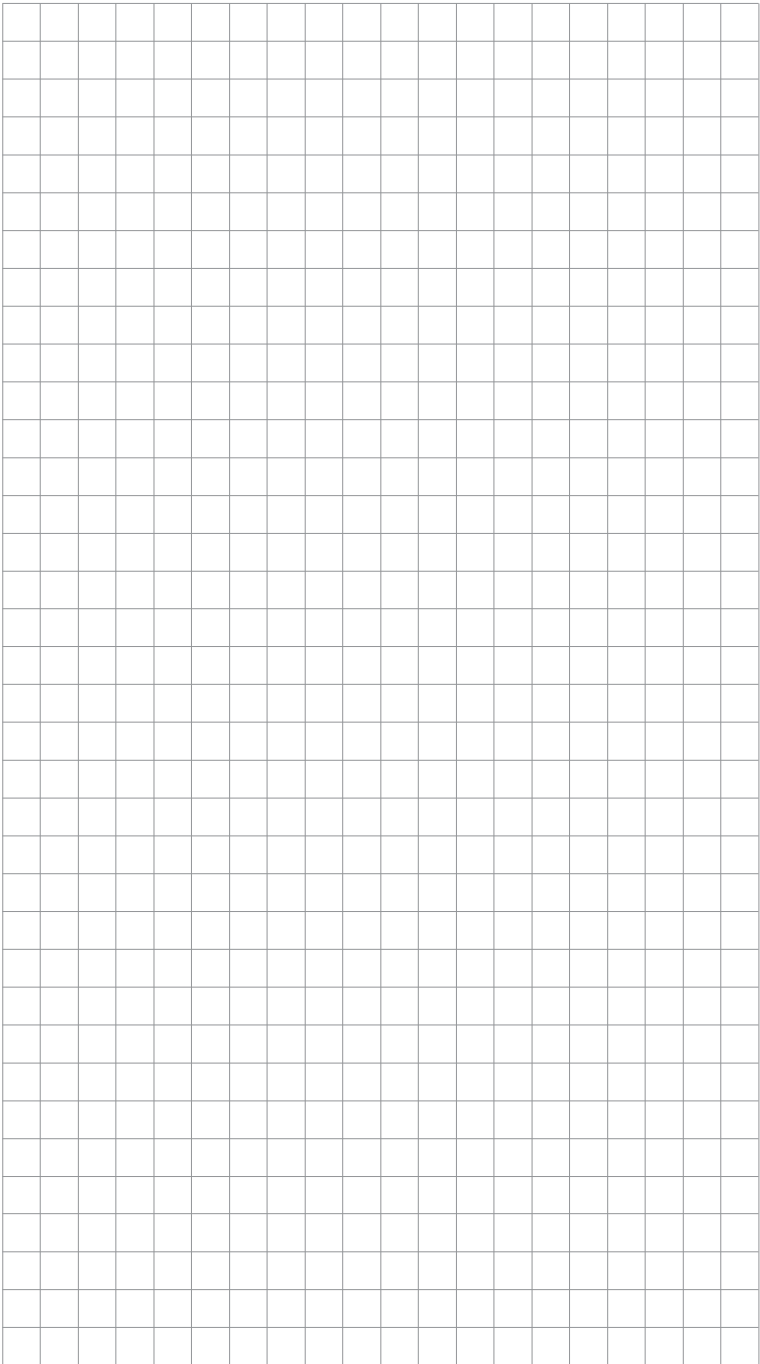
↪ www.nato.int

Verenigde Naties

↪ www.ungm.org

Begeleidings- en financieringsprojecten

- Het Prins Albert Fonds
↪ www.prinsalbertfonds.be
- Peterschapsprojecten
↪ www.vlaanderen.be/peterschapsprojecten
- ParticipatieMaatschappij Vlaanderen (PMV):
↪ www.pmv.eu



- BAN Vlaanderen
↪ www.ban.be
- Nationale Delcrederedienst
↪ www.ducroiredelcredere.be
- Belgische Maatschappij voor Internationale Investing
↪ www.bmi-sbi.be

Financiële aspecten

- KBC Bank
↪ www.kbc.be
- Belgisch Staatsblad
↪ www.staatsblad.be/index_nl.htm
- Nationale Bank van België
↪ www.nbb.be
- Graydon Belgium
↪ www.graydon.be
- Dun & Bradstreet België
↪ www.dbbelgium.dnb.com

Btw

- Federale Overheidsdienst Financien
↪ www.minfin.fgov.be
↪ www.fiscus.fgov.be
↪ www.fisconet.fgov.be

Juridische aspecten

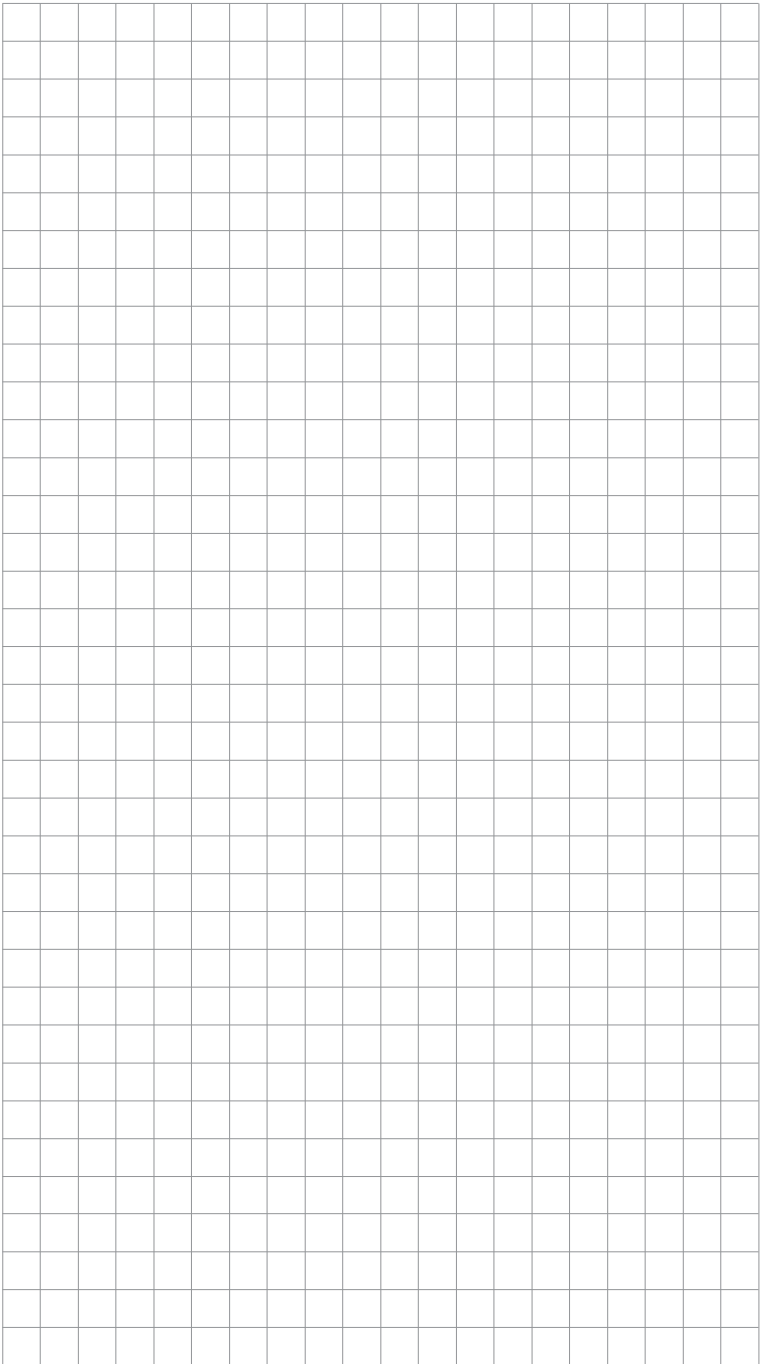
- Orde van de Vlaamse balies
↪ www.advocaat.be
- Belgisch Centrum voor Arbitrage en Mediatie
↪ www.cepina.be

Reglementering

- Wegvervoer: ADR reglementering
↪ www.mobilit.fgov.be
- Zeevervoer: IMDG-code
↪ www.imo.org (klik op Publications, dan op IMDG code)
- Luchtvervoer: IATA Dangerous Goods Code
↪ www.iata.org/ps/publications/dgr
- Spoorvervoer: RID-reglementering
↪ www.mobilit.fgov.be/nl/index.htm
- Binnenvaart: ADNR-reglementering
↪ www.binnenvaart.be/nl/regelgeving/regelgeving.asp

Intellectuele eigendom

- Agentschap Ondernemen
↪ www.vlao.be

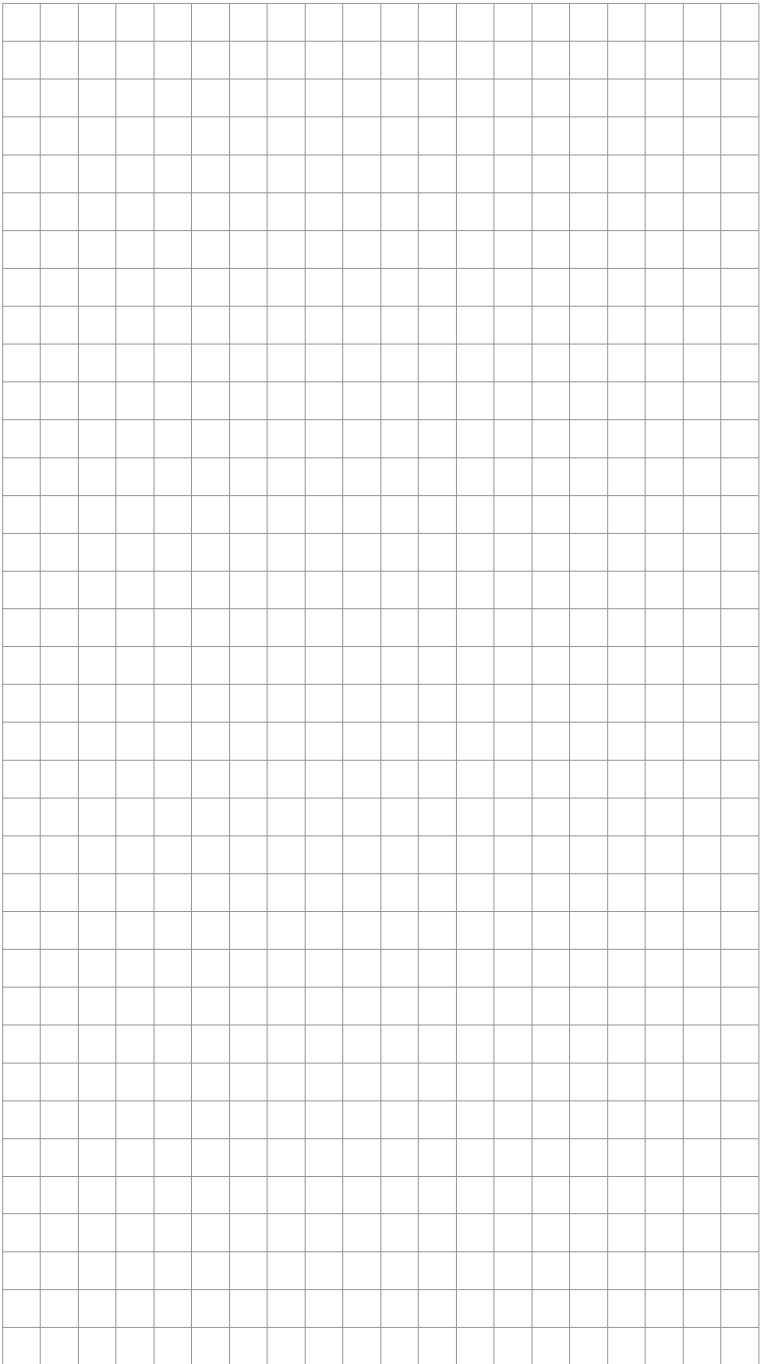


- Innovatiecentrum
↪ www.innovatiecentrum.be
- Benelux-Bureau voor de Intellectuele Eigendom
↪ www.boip.int
- Europees Bureau voor harmonisatie binnen de interne markt
↪ <http://oami.europa.eu/>
- Dienst Intellectuele Eigendom van de Federale Overheidsdienst Economie
↪ <http://economie.fgov.be>
- Europese Octrooiorganisatie
↪ www.epo.org

Ons Patent Boekje (IWT): www.iwt.be/publicatie/ons-patent-boekje

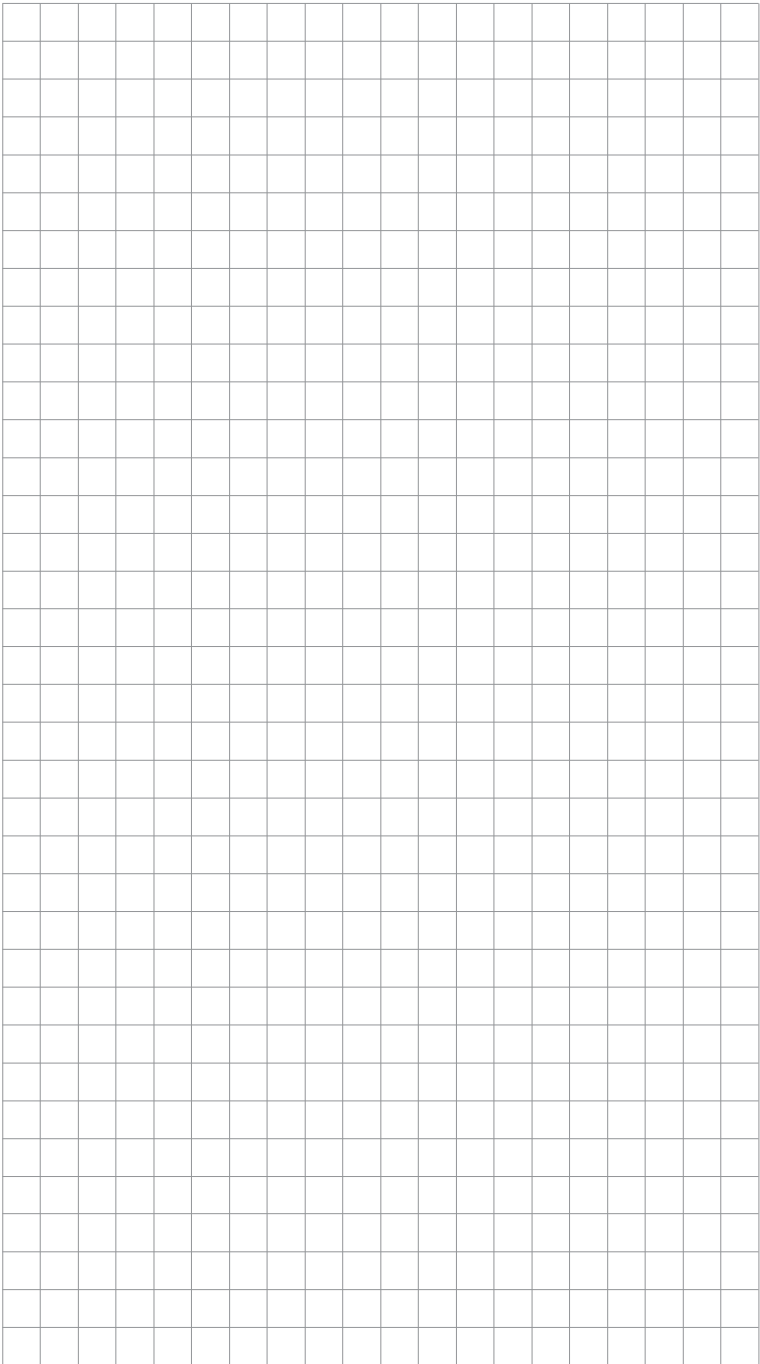
Andere bronnen

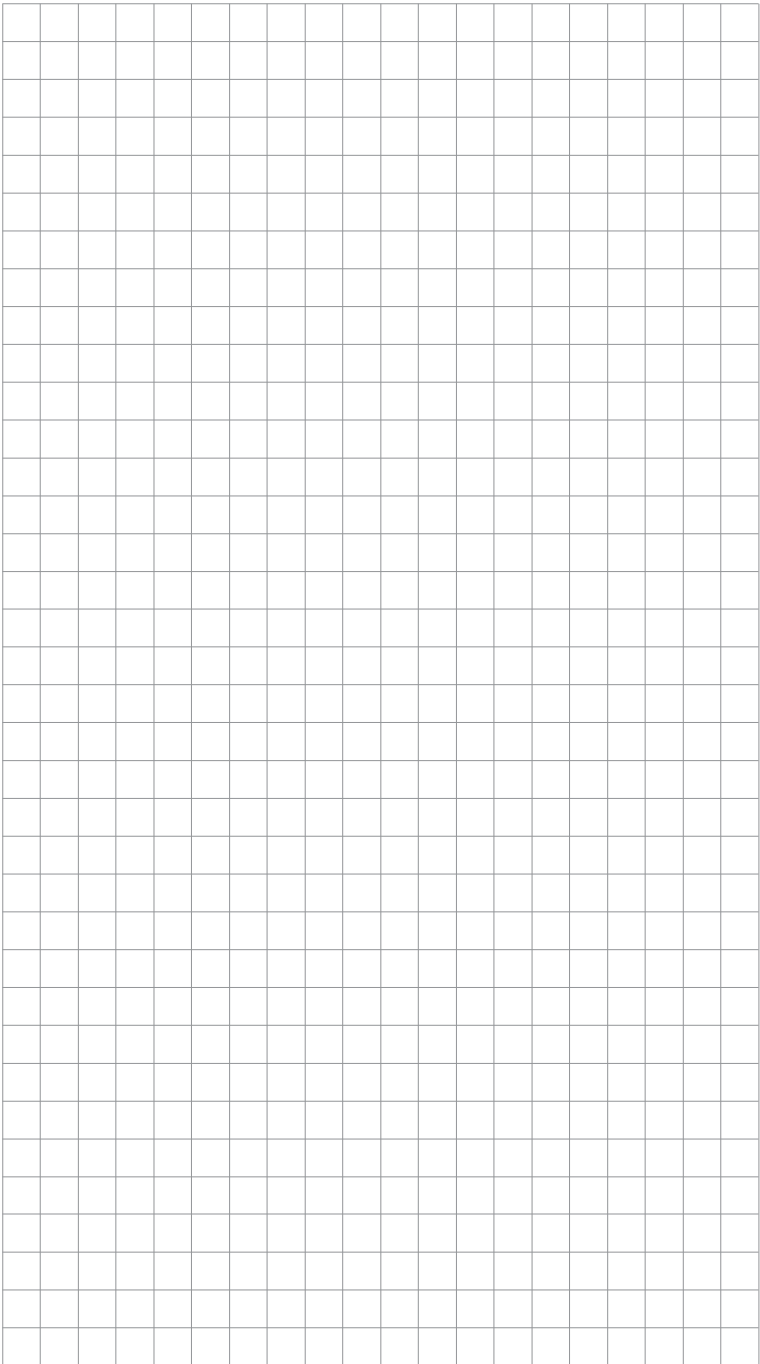
- Internationaal Ondernemen (Nederland)
↪ www.internationaalondernemen.nl
- KMO-portefeuille
↪ www.kmo-portefeuille.be

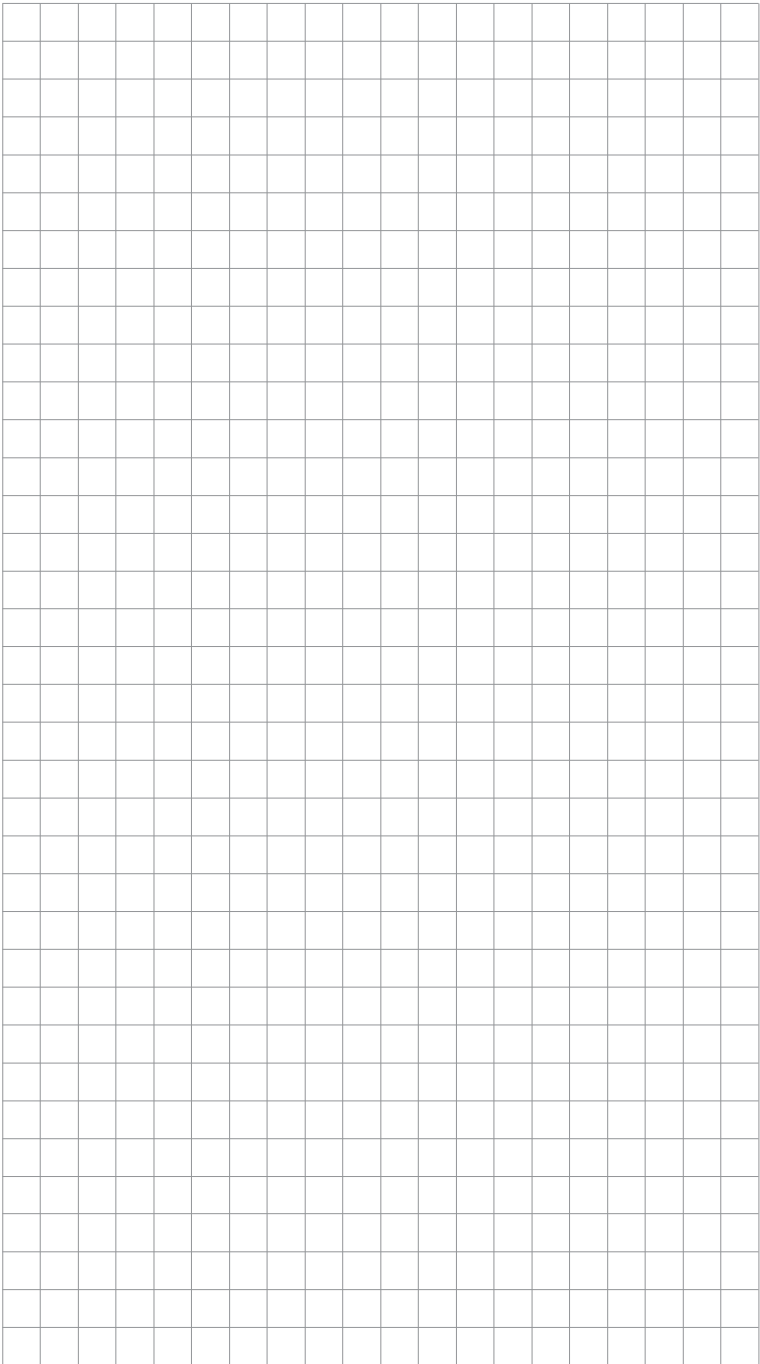


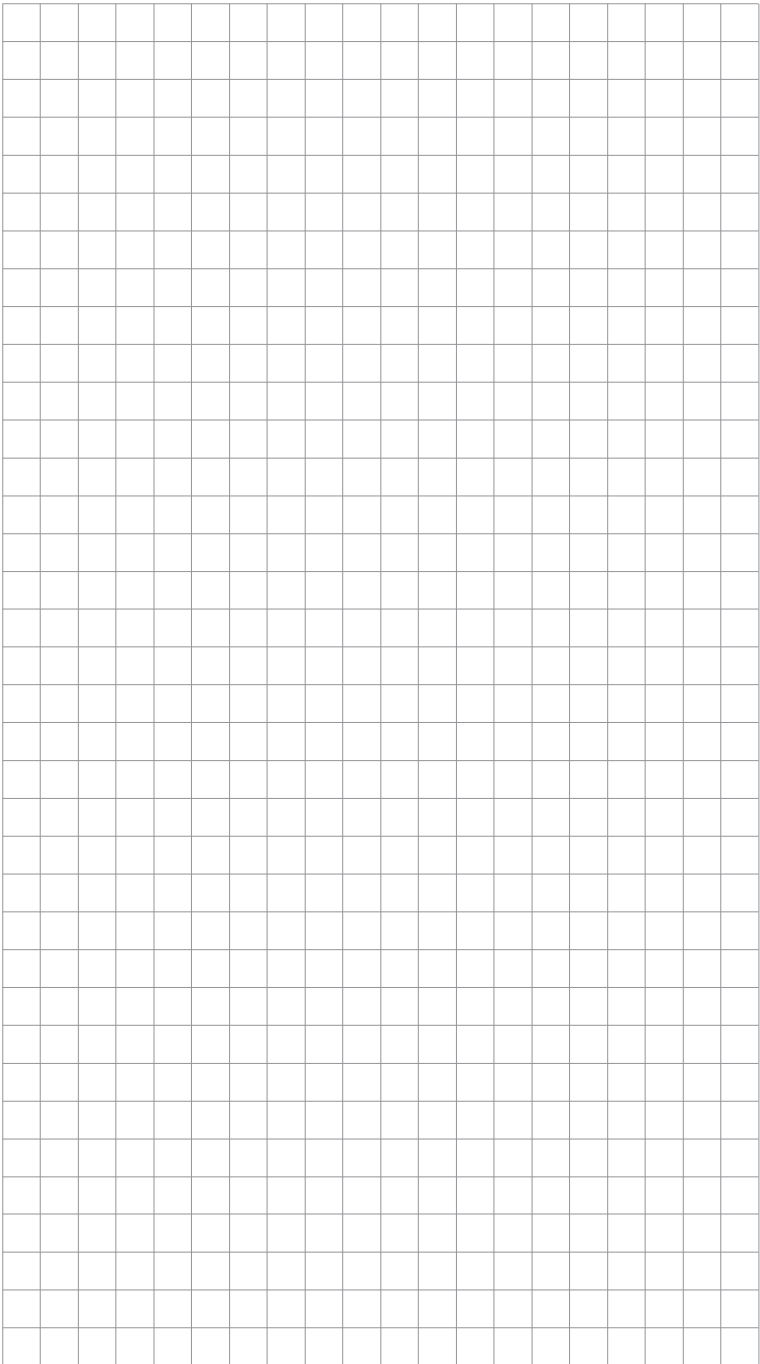
Tien tips voor slimme exporteurs

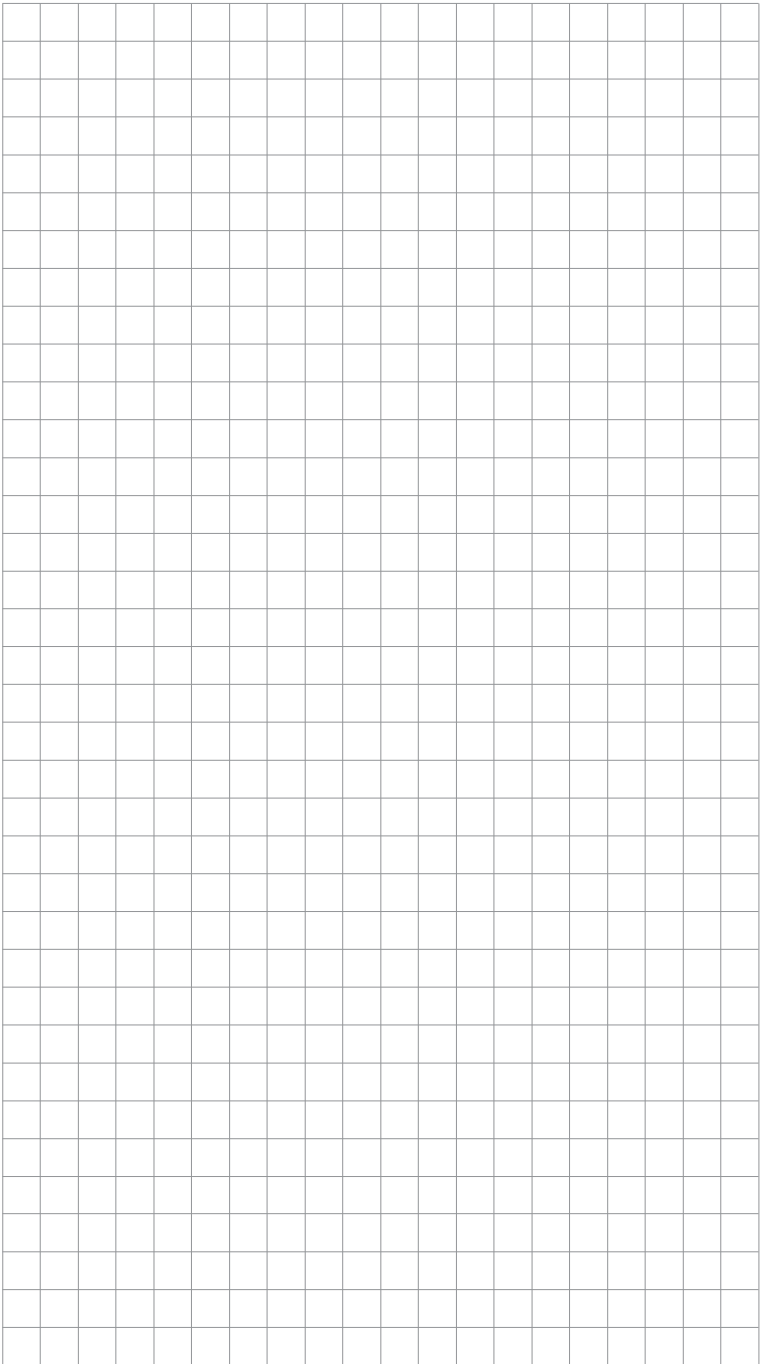
1. Exporteren legt extra druk op uw bedrijf. Ga na of uw structuur deze bijkomende druk zal aankunnen.
2. Maak een exportplan op: als u weet hoe u zal tewerk gaan, heeft u het halve werk al gedaan.
3. Doe aan desk research: heel wat interessante informatie over markten en opportuniteiten zijn slechts een muisklik verwijderd.
4. Wees realistisch: exportcontracten komen niet uit de lucht vallen. Ga niet voor snel gewin, maar zorg ervoor dat u kan investeren in prospectie. Blijf volhouden.
5. Hou het risico in eigen hand. Beslis steeds zelf of u op een voorstel ingaat of niet. Ga niet over één nacht ijs.
6. Ken de financiële toestand van uw doelmarkt. Hou rekening met lokale taksen, wetgeving en betalingsgewoontes.
7. Heb oog voor logistiek. Weet hoe u uw goederen veilig en onbeschadigd ter plaatse krijgt.
8. Zoek vooraf uit wat uw rechten zijn op uw eigen goederen. Hoed u voor namaak en plagiaat.
9. Bouw een vertrouwensrelatie op met de lokale agent of distributeur, maar zorg ervoor dat deze informatie over klanten aan u doorgeeft. Zo voorkomt u dat deze markt ondoorzichtig blijft voor uw eigen bedrijf.
10. Heel wat instanties bieden gratis of tegen een redelijk tarief ondersteuning bij uw exportinspanningen. Maak gebruik van de adviezen en dienstverlening van Flanders Investment & Trade.











Gaucheretstraat 90 | BE-1030 Brussel | België
T +32 2 504 87 11 | F +32 2 504 88 99
info@fitagency.be | www.flandersinvestmentandtrade.be

twitter.com/fitagency
www.linkedin.com/groups