

globe



Mirjam van Dijk p. 10

“Het in dit tempo over ondernemers uitstorten van regels is bedreigend”

18 Due diligence

SER helpt bedrijven met betekenisvolle dialoog

26 Exportsucces

Vijf strategieën voor een sterk resultaat

38 China Plus Een

Populaire diversificatiestrategie heeft eigen uitdagingen

Wij vereenvoudigen import en export



Stratech Shipment voor DMS 4.1

Vereenvoudig je logistieke proces en stuur je bedrijf naar succes met onze douane-entrepot software. Onze slimme totaaloplossing is volledig DMS 4.1 ready.

- Eenvoudige software voor je douane-entrepot en auditfile voorraad
- Unieke aanpak die de doorlooptijd van DMS 4.1 aanzienlijk vermindert
- 33 jaar ervaring met automatiseren van complexe douaneprocessen
- Aanvullende diensten: Customs Consultancy en Auditfile Support

Duidelijke specificaties en kennis van zaken

Bedrijven die voor DMS 4.1 vertrouwen op Stratech

Onze software en knowhow maken je werk eenvoudiger, efficiënter én leuker



Onder een vergrootglas

Over het steeds complexer worden van internationaal ondernemen hebben we het hier al vaker gehad. Als belangrijkste oorzaken zagen we al de grote en steeds grilligere invloed van geopolitieke ontwikkelingen en de toenemende noodzaak en behoefte om te voldoen aan allerlei extra vereisten voor producten, productieprocessen en de schakels in de supplychain. Om handels- en productieprocessen optimaal in te richten en risico's te voorkomen, is het dan ook belangrijk van zakelijke, politieke en overheidspartners goed te weten wat voor vlees je in de kuip hebt. Andersom lig je zelf ook steeds meer onder een vergrootglas als partner in handelsketens. Transparantie is daarbij het sleutelwoord. Om de juiste beslissingen te kunnen nemen moet goed zichtbaar zijn hoe partners en processen in elkaar zitten. *Due diligence* is een term die je in dit verband vaak hoort. Deze Engelse term betekent letterlijk 'gepaste zorgvuldigheid'. En die is bij het zakendoen inmiddels verbreed van oorspronkelijk vooral de financiële positie van partners, naar veel meer zaken. Zo is het voldoen aan wet- en regelgeving op het gebied van internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen (IMVO) er een belangrijk onderdeel van geworden. Bedrijven hebben hiervoor overigens al steeds vaker gedragscodes opgesteld; ook met hun samenwerkingspartners. Kleinere partners volgen vaak hun grotere opdrachtgevers om te kunnen voldoen aan de kwalificaties die daar gebruikt worden. Vanaf 2024 moeten veel bedrijven in de Europese Unie gaan rapporteren over hun duurzaamheid. Dit heeft grote effecten op deze ondernemingen, maar ook op diegenen die niet direct onder de nieuwe regelgeving vallen. De Europese Commissie

“Het heroverwegen van hoe supplychains georganiseerd zijn lijkt een continu proces te worden”

heeft hiervoor bijvoorbeeld de Corporate Social Reporting Directive gepubliceerd. Deze richtlijn vraagt om rapportage op de thema's milieu, sociaal en bestuur. Voor bedrijven in Europa is het dan ook handig om vanaf het begin van dit jaar hiervoor de benodigde gegevens te verzamelen. Die kun je dan weer makkelijk gebruiken voor onderdelen van jouw duurzaamheidsrapportage.

In deze uitgave van globe is er daarom meer aandacht voor ontwikkelingen op het gebied van due diligence en het spreekwoordelijke vergrootglas dat daarbij hoort. Dit is extra relevant omdat het heroverwegen van hoe supplychains georganiseerd zijn een continu proces lijkt te worden. Door de genoemde geopolitieke ontwikkelingen met de actualiteit van de Rode Zee in ons achterhoofd, kan het daarom slim zijn je te oriënteren op extra leveranciers, afzetmarkten of logistiek. Het artikel 'China Plus Een' verderop in dit blad verkent dit onderwerp.

Tot slot nog nieuws over jouw vertrouwde vakblad globe. Halverwege dit jaar verschijnt dat in een nieuw jasje. Bovendien vullen we de papieren editie aan met veel relevante informatie in digitale vorm. Ontwikkelingen in handel en logistiek gaan immers erg snel. Zo kunnen we je daar ook sneller over informeren. Dit alles doen we exclusief voor leden van evofenedex.



Bart Jan Koopman
Algemeen directeur evofenedex



Efficient centralization and standardization of your entire customs tariff and export control classification – globally

Correct customs tariff & export control classification of parts is a crucial yet often very difficult task in international trade. It is an essential part of corporate compliance and the key factor in the calculation of customs duties and the correct application of rules of origin.

Large multinational companies typically have considerable in-house staff alongside external service providers making classification decisions on a daily basis – often duplicating efforts and working with limited information.

One of the most common errors found in a customs audit is the use of inconsistent classifications for the same part – an easy win for the authorities, and an often expensive black mark for the company involved.

To avoid this, a centralized and standardized tool is necessary to manage parts' tariff & export control classifications.

MIC's Central Classification System CCS helps companies precisely classify parts to conform to multi-national customs tariff schedules as well as export control lists while reducing costs and workload. Our software permits clear and easy control of the entire product classification process e.g. via a full workflow management with the ability to manage multiple teams on a global basis.

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

MIC
Tel.: +43(0)732-778496
sales@mic-cust.com

mic managing
international
customs & trade compliance

www.mic-cust.com

Voorwoord

03 Onder een vergrootglas

Thema: Due diligence

- 14 Regelgeving over de keten: due diligence en transparantie
- 18 SER helpt bedrijven op weg met betekenisvolle dialoog
- 20 Gedragscode nuttig voor verantwoord zakendoen
- 21 Gastcolumn - ESG-rapportage: tussen integriteit en greenwashing
- 22 De bank als poortwachter voor compliance
- 25 Tips voor het indienen van CBAM-rapportages

Opinie

09 Meld uw handelsbelemmeringen!

Ervaringen

10 Mirjam van Dijk van Orangeworks

Expertise

- 26 De ingrediënten voor exportsucces
- 28 Benelux-bedrijven werken samen tegen handelsbarrières
- 31 Trends in Export 2024: verandering biedt kansen
- 32 Exporttransacties zijn pas succesvol als er betaald is
- 35 Weens Koopverdrag: maakt onbekend ook onbemind?
- 38 China Plus Een
- 42 Economische of fysieke nexus door remote selling in VS
- 45 OHMF - Nieuwe strategie vergroot scoringskans

Verkenningen

36 Brazilië: belangrijke economie met veel mogelijkheden voor duurzame oplossingen

Elke maand

- 08 Kort
- 41 Buitenlandse Belevissen: Elkan de Kraaij van Elektro Cirkel Retail / Calex
- 44 Vreemde Zaken: Circulaire kassen
- 46 Agenda
- 48 Export Matters: Q&A
- 50 evofenedex contact

E
Environmental

S
Social

G
Governance

10

Due diligence

De kern van IMVO is dat bedrijven *due diligence* ofwel gepaste zorgvuldigheid toepassen. Internationale handelsketens moeten negatieve effecten op mens en milieu in kaart brengen, voorkomen en verminderen. Misstanden, zoals gedwongen arbeid of het lozen van giftige stoffen, horen hier niet in thuis. Hoewel het voor veel bedrijven een uitdaging is hoe zij dit moeten aanpakken, zijn er tools en kansen genoeg.

BESTEL GRATIS ONZE NIEUWE POSTER!

Internationale standaard: Kantoren van Uitgang



HOUD JIJ JE BEZIG MET HET INDIENEN VAN DOUANEANGIFTE?

Dan weet jij als geen ander dat het belangrijk is om zowel het kantoor van uitvoer als het kantoor van uitgang te vermelden in jouw douaneaangiften. De poster 'Internationale standaarden bij In- en uitvoer: Kantoren van Uitgang' biedt een overzicht van de belangrijkste douanekantoren die een rol spelen bij het uitvoeren van goederen uit de Europese Unie.

Door het correct vermelden van het juiste kantoor van uitgang voorkom je mogelijke administratieve nalatigheden en zelfs naheffingen van de BTW. Bestel nu jouw gratis douane-poster voor op kantoor.



SCAN DE QR-CODE OM DEZE POSTER GRATIS TE BESTELLEN

Sdu

inhoudsopgave 2/2



14

Regelgeving over de keten: due diligence en transparantie

De Europese Unie lanceert momenteel allerlei uitgebreide en bijzondere regelgeving, die diep ingrijpt in de ketens waarmee veel producten vanuit de hele wereld naar onze gezamenlijke markt komen. Dr. Albert Veenstra duidt deze ontwikkeling en legt uit wat dit alles betekent voor bedrijven.



28

“Wat binnen de EU niet kan, kan vaak wel in de Benelux”

Verschillen in wet- en regelgeving maken handelen met of in de Benelux vaak lastiger dan gedacht. Ondernemersorganisaties uit alle drie de lidstaten werken sinds kort binnen de Benelux Unie samen om handelsbarrières weg te nemen. Een interview met secretaris-generaal Frans Weekers.



22

De bank als poortwachter voor compliance

De huidige internationale sancties tegen Rusland vanwege de oorlog in Oekraïne zorgen voor de nodige uitdagingen bij banken, die op hun beurt het risicobeleid naar klanten bepalen. Hoe onderwerpen bedrijven dit?



36

Brazilië biedt veel duurzame oplossingen

Het vijfde grootste land ter wereld was lang een gesloten economie. Maar wie goed let op wet- en regelgeving en juridische zaken kan hier tegenwoordig prima zakendoen. “Zorg voor een betrouwbare lokale samenwerkingspartner en een advocaat”, adviseert André Driessen, de Nederlandse ambassadeur.

Tweede Kamer wil integrale aanpak handel en ontwikkelingssamenwerking

De connectie tussen hulp en handel stond eind januari centraal tijdens het debat in de Tweede Kamer over de begroting van het ministerie voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking. evofenedex had vooraf de oproep gedaan niet verder te bezuinigen en meer synergie te zoeken tussen het handelsstuk en het ontwikkelingsstuk. Dit geluid werd door veel politieke partijen overgenomen.



Internationale handel is een motor voor waarde en welvaart in internationale ketens, mits er aandacht is voor maatschappelijk verantwoord ondernemen (IMVO). Ontwikkelingssamenwerking draagt bij aan de sociaaleconomische basisvoorwaarden in een land. Goed voor de lokale bevolking, maar ook voor de Nederlandse ondernemer die deze basis nodig heeft om in dat land actief te kunnen zijn. Deze connectie wordt gelukkig ook in de Tweede Kamer gezien.

Handelsdiplomatie is nodig

IMVO-regels komen inmiddels uit de Europese Unie en dat is goed voor het tempo en het gelijke speelveld. Een gezond en

veerkrachtig bedrijfsleven is nodig om de IMVO-agenda uit te kunnen voeren. Belangrijk daarbij is dat de concurrentie- en innovatiekracht van het Europese bedrijfsleven en de toegang tot kritieke grondstoffen overeind blijft. Handelsdiplomatie is nodig om duurzame relaties met partnerlanden aan te gaan en grondstoffenzekerheid, ontwikkelingssamenwerking en verantwoorde handel met elkaar te verbinden. evofenedex behartigt de belangen van ondernemers door te lobbyen in de regio's, Den Haag en Brussel. De vereniging beïnvloedt zo maatschappij en beleid, voert collectief actie en werkt aan een sterke positionering van handel en logistiek.

► www.evofenedex.nl/over-de-vereniging

Nieuw EU-systeem voor uniestatusbewijzen T2L en T2LF

Volgens de voorlopige planning moeten bedrijven vanaf 1 maart 2024 verplicht de uniestatusbewijzen T2L en T2LF aanvragen in het nieuwe EU-systeem Proof of Union Status (PoUS). Dit kan in de EU Customs Trader Portal. Met het nieuwe Europese informatiesysteem kunnen uniestatusbewijzen worden afgegeven en gecontroleerd.



De Douane werkt op dit moment aan de invoering van Proof of Union Status (PoUS). Dat gebeurt in twee fasen. Tijdens fase 1 worden de papieren T2L- en T2LF-documenten vervangen door T2L/T2LF-gegevens (digitale versie). Deze fase moet afgerond zijn op 1 maart 2024.

Vanaf fase 2 (volgens planning afgerond in 2025 Q3) kan de uniestatus bewezen worden door middel van het elektronische Customs Goods Manifest. Hierdoor kunnen bedrijven voor meerdere zendingen en goederen uniestatusbewijzen aanvragen en controleren. Bij fase 2 hoort een koppeling met de European Maritime Single Window.

Bewijzen in centrale database

Elk uniestatusbewijs dat in het nieuwe systeem wordt aangevraagd, krijgt een Movement Reference Number (MRN). De afgegeven bewijzen staan in een centrale database, waardoor deze beschikbaar zijn in alle EU-lidstaten. Bij het binnenbrengen van uniegoederen moeten bedrijven de MRN van het uniestatusbewijs doorgeven aan de desbetreffende douane. Momenteel test de Nederlandse Douane het nieuwe systeem en krijgen gebruikers van T2L- en T2LF-documenten informatie over hoe dit er uit gaat zien.

Meer informatie over T2L- en T2LF-documenten vind je op de 'Poster exportdocumenten' van evofenedex.

► www.evofenedex.nl/poster-exportdocumenten

evofenedex nieuwsflits

Wil je elke dag op de hoogte zijn van het nieuws in de wereld van internationaal ondernemen en de daarvoor benodigde logistiek en supplychainmanagement? Word dan lid van evofenedex en ontvang dagelijks onze nieuwsflits.

► www.evofenedex.nl/lidmaatschap

✍ Niels Renssen

Meld uw handelsbelemmeringen!

In markten buiten de Europese Unie (EU) worden exporteurs regelmatig geconfronteerd met regels die handel onnodig kostbaar, tijdrovend, risicovol of simpelweg onmogelijk maken. Nederlandse ondernemers zijn zich er niet altijd van bewust dat het ministerie van Buitenlandse Zaken hen kan helpen. Daardoor gaan waardevolle exportkansen verloren en wordt de handelspolitieke kracht van de EU onvoldoende benut. Handelsbelemmeringen kennen vele soorten en maten. Denk bijvoorbeeld aan (te) strikte etiketteringsvoorschriften, gebrekkige bescherming van intellectueel eigendom, certificeringseisen die afwijken van internationale standaarden, of regels die leiden tot oneerlijke concurrentie bij overheidsaanbestedingen.

Veelal ontstaan handelsbelemmeringen, al dan niet bewust, in het grijze gebied tussen legitieme beleidsruimte en oneigenlijke marktverstoring. Het staat overheden immers vrij om te reguleren in het publieke belang, zelfs als dit handelsstromen negatief kan beïnvloeden. Ook de Nederlandse overheid treft soms maatregelen die een afwijking vergen tussen economische belangen en andere belangen. Zoals veiligheid in het geval van sancties of volksgezondheid in het geval van infectieziektebestrijding.

Deze beleidsruimte van overheden vormt echter geen vrijbrief voor protectionisme. Alhoewel het soms kan lijken alsof regelgeving in steen gebeiteld staat, kunnen handelsbelemmeringen vaak succesvol worden aangevochten. Er zijn namelijk bindende internationale afspraken die protectionisme tegengaan en de proportionaliteit van marktverstoringseffecten waarborgen.

Wanneer deze afspraken door een land niet worden nageleefd, zijn er verschillende manieren om ze te handhaven. Wij gaan altijd eerst het gesprek aan met de des-

betreffende overheid; dat is normaliter de meest effectieve optie. Wanneer dialoog echter niet het gewenste effect sorteert, kan worden overgegaan tot formele geschillenbeslechting of tegenmaatregelen. In al deze scenario's kan Nederland rekenen op steun van de EU - een van de machtigste handelsblokken ter wereld.

Ondanks deze mogelijkheden leggen Nederlandse bedrijven zich nog te vaak neer bij verslechterde marktomstandigheden en onredelijke regelgeving. Hierdoor gaan waardevolle exportkansen verloren en besluiten ondernemers soms zelfs markten helemaal te verlaten. Het goede nieuws is dat de bestrijding van handelsbelemmeringen een relatief kleine investering van ondernemers vergt. Samen met ons wereldwijde ambassadenetwerk, andere ministeries en de Europese Commissie doen wij het meeste werk voor u.

Wij kunnen u niet beloven dat we alle handelsbelemmeringen kunnen opheffen. Bovendien is dit niet zelden een kwestie van lange adem. Toch kunnen we in veel gevallen voortvarend en effectief handelen. Dat is echter alleen mogelijk als we op de hoogte zijn van uw uitdagingen. Het is daarom belangrijk dat u deze meldt via

► handelsbelemmeringen@minbuza.nl

Een korte omschrijving van de onderhavige maatregel en de impact op uw bedrijf kan al genoeg zijn om het hierboven omschreven proces in gang te zetten. Ook wanneer u twijfelt of er sprake is van een overtreding van internationale handelsafspraken, kunt u geheel vrijblijvend contact opnemen. Wij behandelen uw bedrijfsgegevens uiteraard vertrouwelijk en geven u de regie over mogelijke vervolgstappen.

Wij staan overal ter wereld tot uw beschikking. Help ons u te helpen! ●●●

“In al deze scenario's kan Nederland rekenen op steun van de EU”



Niels Renssen

is beleidsmedewerker

Internationale Marktordering en Handelspolitiek bij het ministerie van Buitenlandse Zaken.



Orangeworks in Oss

“Het is belangrijk je wendbaarheid te behouden”

Praten met Mirjam van Dijk over export is een leuke bezigheid. Niet alleen is ze als CCO van Orangeworks vrijwel dagelijks bezig met de internationale orderportefeuille, als voorzitter van de Raad voor export van evofenedex heeft ze een nog veel bredere visie op buitenlandse handel. Een gesprek met een vrouw van de wereld. “De doelstellingen van duurzaamheid en transparantie moet je weten te bereiken, maar het middel moet niet het doel worden.”

Orangeworks in Oss is een bekende partner voor de internationale voedingsindustrie en in het bijzonder de chocolade-industrie. Al ruim vijftig jaar maakt het procesinstallaties voor voedsel- en chocoladeproducenten en met de overname in 2020 van Tanis Food Tec in Lelystad groeide het bedrijf vooral ook in maatwerkoplossingen voor (banket)bakkerijen en makers van zoetwaren en biscuit. Mirjam van Dijk is chief commercial officer van Orangeworks. Dat brengt drukke werkzaamheden met zich mee, inclusief talloze zakenreizen. Desondanks ziet Van Dijk kans tijd vrij te maken voor het voorzitterschap van de Raad voor export bij evofenedex.

Spreiding

Het gaat goed bij Orangeworks, zegt Van Dijk, in het nagelnieuwe fabrieksgebouw in het Brabantse Oss. Samen met de algemeen directeur, Koen Verstegen, voert ze

de dagelijkse directie. “Wij groeien enorm, we zijn qua omzet in drie jaar tijd verdrievoudigd en we hebben het afgelopen jaar bijna veertig procent meer weten te verkopen dan we hadden begroot.”

Van Dijk koestert deze indrukwekkende orderportefeuille, maar houdt tegelijkertijd een vinger aan de pols. “Zo’n portefeuille is een luxe en daardoor zijn we heel bewust met de internationale salesmanagers bezig om onze omzet wat meer gespreid te krijgen over de verschillende regio’s in de wereld, vooral omdat je de wendbaarheid wilt behouden.”

Het woord is gevallen: wendbaarheid. Van Dijk gebruikt het in het gesprek een aantal keren. Want als het om export gaat, is het volgens haar van het allergrootste belang niet te afhankelijk te zijn van een of twee afzetmarkten.

Over het bedrijf

Gevestigd in: Oss

Actief met: procesinstallaties voor de internationale voedingsindustrie

Aantal medewerkers: 130 vast en circa 50 inleners

Orderintake 2023: 50+ miljoen euro

www.orangeworks.nl



Marshmallows

“Wij maken met name installaties en proceslijnen voor de *confectionery* (banketbakkerij)- en zoetwarenindustrie. Wij bouwen en integreren procesinstallaties voor een van de grootste candybarproducenten van de wereld, maar ook proceslijnen voor iedereen die marshmallows maakt of voor crèmes. Eigenlijk kun je in de confectionery - als er ergens lucht in zit of als het zoetwaren betreft - het beste bij ons terecht”, vertelt Van Dijk verder. “Wij zien met name kansen in Azië omdat daar, op het moment dat de eigen bevolking groeit en de welvaart toeneemt, ook de vraag naar bepaalde producten toeneemt. We zien dus vooral veel potentieel in Azië, maar zeker ook in Zuid-Amerika is sprake van groei. Net als in het Midden-Oosten; daar is enorm veel bedrijvigheid en van daaruit wordt een regio eromheen bediend. Dat is echt een heel groot verschil met vijf of tien jaar geleden. De bedrijven die daar nu zitten produceren niet alleen maar voor hun eigen land, maar ook met name voor de export. Daarmee doen ze het over het algemeen ook goed, want dan handelen ze in euro's en in dollars.”

Zorgelijk

Volgens Van Dijk heeft exporterend Nederland op dit moment wel de nodige

uitdagingen, die zelfs bedreigingen kunnen worden. Ze zet vooral vraagtekens bij het tempo waarmee ondernemers richting regelgeving en rapportages omtrent duurzaamheid worden geduwd. “Duurzaamheid is inmiddels gelukkig een vanzelfsprekendheid voor ondernemers. Maar de snelheid waarmee de regelgeving vanuit Europa wordt opgelegd, verschillen tussen de landen en het gebrek aan *level playing field* zijn ook bedreigingen. Dat wij het als Nederland

“Dat wij het als Nederland sneller willen doen dan een Duitsland of een Frankrijk vind ik zorgelijk”

sneller willen doen dan een Duitsland of een Frankrijk en noem maar op, dat vind ik zorgelijk. Nederland streeft ernaar het beste jongetje van de klas te zijn, maar het in dit tempo over ondernemers uitstorten van regelgeving vind ik wel bedreigend. Ik denk dat heel veel exporterende bedrijven, zeker de kleinere, nog maar half in de gaten hebben in welk tempo dit allemaal gebeurt.” Tegelijkertijd ziet ze dat onder-

nemend Nederland bezig is met verduurzaming. “Natuúrlijk zijn we dat, iedereen weet dat er iets moet gebeuren, we hebben geen keuze, we leven allemaal op dezelfde planeet en we zijn als mensen van elkaar afhankelijk. We willen allemaal duurzaam opbouwen voor de generaties die na ons komen.”

Due diligence

Eenzelfde nuchtere kijk heeft Van Dijk op fenomenen als *due diligence* en daaruit als vanzelf voortvloeiende nieuwe regelgeving met tongbrekende namen als Carbon Border Adjustment Mechanism en Corporate Sustainability Reporting Directive. “Er komt een moment dat je die rapportages anders moet gaan inrichten. Ik denk dat heel veel bedrijven zich afvragen waar die rapportages nou onder vallen: is het finance, is het compliance, is het een onderdeel van kwaliteit, van inkoop? Maar waar het op neerkomt, is dat je een integrale aanpak nodig hebt van de verschillende disciplines om het goed te doen. Dat soort dingen moet je vanuit de directie echt bewust op de agenda zetten en daar zullen we ook bij Orangeworks een verdere versnelling in moeten aanbrengen. Alleen maar meegroeien met de ontwikkelingen is straks echt niet meer voldoende. Ondernemingen moeten de verschillende

disciplines bij elkaar gaan brengen. En, heel flauw misschien, de targets die er nu vanuit Europa worden gesteld, komen zó snel op ons af dat we er niet eens meer een keuze in hebben.”

Middel en doel

Het komt er volgens Van Dijk op neer dat het bedrijfsleven op zoek moet gaan naar wat straks een redelijke standaard is voor rapportages. “Je moet er ook weer niet te ver in doorschieten; het wordt interessant om te zien wie een goede tegenbeweging op gang krijgt om al die maatregelen bij elkaar goed geïmplementeerd te krijgen. Dat wordt nog wel een dingetje; als ik daar nu een goed antwoord op had gehad, zou ik onmiddellijk wat anders gaan doen. Maar ik deel de zorg. De vraag is ook: hoe ver ga je in die administratie met betrekking tot die transparantie en zichtbaarheid? Waar houdt het op, waar blijft het nog met z'n allen werkbaar? Het middel moet niet het doel worden. Je kunt elkaar als industrie misschien wel vinden en automatisering zal moeten gaan helpen, maar laten we in godsnaam niet als Nederland voorop willen lopen in het doorschieten op details en administratie. Laten we wél het goede voorbeeld geven en met elkaar vooral in het oog houden waar die maatregelen voor staan.”

Duitsland

Dan nog even over de Duitse economie. Die heeft het, zacht uitgedrukt, niet gemakkelijk. De Nederlandse export leunt zwaar op Duitsland, ons grootste exportland, maar Van Dijk maakt zich daar niet al te veel zorgen over. “Ik denk dat wij als Nederland altijd per definitie wendbaar zijn geweest en ook wendbaarder hebben moeten zijn in het verleden dan Duitsland. Gewoon omdat onze eigen economie niet zo groot is. Dat ligt in Duitsland, Frankrijk

“Laten we in godsnaam niet als Nederland voorop willen lopen in het doorschieten op details en administratie”

en een heleboel andere gebieden wel een beetje anders. Daar is de interne markt vrij groot en de dominantie op bepaalde gebieden ook. Wij zijn als Nederlandse industrie per definitie kleiner en we zijn altijd internationaal en innovatief bezig geweest. Dat is écht een voordeel; we kunnen sneller schakelen en ik denk ook dat het belangrijk is dat we met elkaar durven te erkennen dat we weliswaar een klein radertje in het geheel zijn, maar dat je,

waar je ook maar naartoe reist, altijd Nederlanders tegenkomt. Het is geen vies woord om te zeggen dat je internationaal aan het werk bent en dat je een heel mooi netwerk hebt. Ik vind dat we daar als Nederland wel wat trotser op mogen zijn en dat we dat aspect ook goed over het voetlicht brengen.”

Samenwerking

Internationale wendbaarheid is volgens Van Dijk extra belangrijk in 2024. “Wat je niet onder je controle hebt, daar kun je toch niets aan veranderen. Dus zorg dat je wendbaar bent in richtingen kiezen, in interne keuzes maken, schakel op in dat deel van je portfolio waar je kansen ziet. Veranderingen zijn er altijd, dus zorg dat je actief blijft. Wij hebben bij Orangeworks op dit moment echt een ontzettend mooie order- en offerteportefeuille, beter dan ooit in de 53 jaar dat we bestaan, maar juist nu zijn we aan het investeren in ons internationale salesteams en onze engineering- en productiecapaciteit. Alles om die wendbaarheid en de slagkracht verder te vergroten. En ik geloof ook heel erg in samenwerkingsverbanden, die leveren bijna altijd succes op. De wereld is maar klein, je komt elkaar toch altijd weer tegen.”



Bedrijven moeten met overheden en toezichthouders kunnen overleggen

Regelgeving over de keten: due diligence en transparantie

De Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) - heb jij er al van gehoord? Ik hoop van wel, want vanaf 1 januari 2024 moet je onder deze nieuwe Europese regelgeving mogelijk een duurzaamheidsrapportage gaan opstellen. De gegevens die je daarvoor nodig hebt, moet je vanaf 1 januari vastleggen, anders wordt het aan het eind van het jaar heel veel uitzoekwerk.

Onderzoeksbureau IPSO heeft eind 2023 becijfert dat 82 procent van de bedrijven in de Benelux hier nog niet klaar voor is.

De CSRD is slechts één voorbeeld van de uitgebreide en bijzondere regelgeving die vanuit de Europese Unie (EU) op bedrijven afkomt. Het doel van de regelgeving is duidelijk: we moeten werken aan duurzaamheid, verantwoordelijkheid en een betere planeet. Als je dit zelf nog niet hebt bedacht, gaan jouw klanten, de bank, een ketenpartner of een belangrijke toeleverancier er wel om vragen.

Maar de manier waarop dat moet gebeuren is een ander verhaal. De CSRD is dan misschien nog niet eens de ingewikkeldste regelgeving. Er is ook regelgeving die diep ingrijpt in de ketens waarmee veel producten vanuit de hele wereld naar onze gezamenlijke markt komen. De Corporate Sustainability Due Diligence Directive is er zo een, maar we hebben ook te maken met onder meer de Carbon Border Adjustment Mechanism, de EU Deforestation Regulation en de Ecodesign for Sustainable Products Regulation.

In dit artikel duid ik deze ontwikkeling. Ik leg uit wat dit alles betekent voor bedrijven én

voor de overheid, die in verschillende rollen met deze regelgeving te maken heeft.

Ketenkennis

Voor mensen die kunnen 'denken in de keten' is de nieuwe regelgeving over het algemeen een positieve ontwikkeling. Veel maatschappelijke problemen zijn niet door één partij op te lossen: ze worden veroorzaakt in ketens, en de oplossing moet dus ook worden gezocht in die ketens. Dit wordt moeilijker naarmate een keten lang, divers of internationaal is. Ketencomplexiteit speelt hierbij een belangrijke rol.

Deze zelfde groep mensen begrijpt ook dat de structuur van ketens moeilijk bepaalbaar is. Er zijn allerlei redenen waarom ketens functioneren zonder dat betrokken partijen precies weten hoe die keten in elkaar zit. Het reconstrueren van ketens onder tijdsdruk is niet zo makkelijk. Een beeld dat eenmaal is opgebouwd, moet worden onderhouden. Investeringsbeslissingen uit het verleden bepalen in sterke mate hoe de stromen lopen.

“Deze regelgeving heeft een inflatoir effect op productprijzen en werkt uiteindelijk op dezelfde manier als een handelstarief”

Je zou daarom verwachten dat beleidsmakers die iets in onze maatschappij willen verbeteren door regelgeving te maken die werkt in de keten, zich realiseren dat dit een uitdaging is voor veel, vaak heel betrokken en goedwillende, bedrijven en voor de toekomstige toezichthouders. Maar daar lijkt het vooralsnog niet op.

Een voorbeeld: CBAM

Bij het invoeren van bepaalde goederen in de Europese Unie (EU) moet gerapporteerd worden over de uitgestoten CO₂ buiten de EU. De data hiervoor moeten worden aangeleverd door de 'producent'. Deze producent moet daarbij ook kijken naar inputproducten, die mogelijk ook CBAM-relevant zijn. Over al deze emissies wordt dan afgerekend na binnenkomst in de EU. Dit roept veel vragen op: heeft de importeur direct contact met de producent? Heeft die producent zijn eigen uitstootcijfers paraat? Snapst die producent dat mogelijk ook over gebruikte materialen data moeten worden verzameld? Hoeveel tijd en geld gaat dit allemaal kosten? En als er cijfers op tafel

komen, kloppen die wel?

In de regelgeving zijn elegante oplossingen ingebouwd voor deze problemen. Er blijven echter uitdagingen. Het beschikbaar krijgen van goede gegevens is moeilijk, tijdrovend en duur. Als de data er niet zijn, kunnen standaardgetallen worden gebruikt, die niet

“Hoe stel je vast dat voor een bepaalde zak cacao of sojabonen geen boom is omgehakt in Ghana of Brazilië?”

heel gunstig gekozen worden. Ook dit maakt het eindproduct duurder. Deze regelgeving heeft dus een inflatoir effect op productprijzen en werkt uiteindelijk op dezelfde manier als een handelstarief.

Het CBAM-voorbeeld maakt duidelijk dat in een vrij eenvoudige situatie (bepaal de CO₂-

uitstoot tot aan de grens, en vermenigvuldigd deze met een tarief) al complexe ketenuitdagingen kunnen ontstaan. De regelgeving dwingt partijen hun commerciële afspraken te veranderen en creëert mogelijk ketenrelaties die er eerst niet waren. Deze regelgeving werkt niet alleen in de keten, zij verandert ook de commerciële dynamiek in die keten. In bestaande ketens resulteert dit in heel veel weerstand tegen verandering. Alleen in compleet nieuwe ketens kunnen dit soort mechanismen relatief effectief worden ingericht.

De rol van de toezichthouder

Voor deze nieuwe regelgeving moet overheidstoezicht worden ingericht, waarbij vaak sprake is van meerdere toezichthouders. Aangezien er grensoverschrijdend verkeer is van goederen, is de Douane daarbij natuurlijk betrokken. Daarnaast is de regelgeving vaak zodanig specifiek dat er een tweede, gespecialiseerde, toezichthouder nodig is. Dit is een partij die kennis heeft van bepaalde producten, het meten van uitstoot of het beoordelen van duurzaam-



AAN DE SLAG MET DUE DILIGENCE



evofenedex
kennisknooppunt handel & logistiek

Due diligence is een continu proces dat bedrijven helpt risico's op het gebied van mensenrechten, arbeidsrechten en milieu in kaart te brengen én te voorkomen. Zowel op Europees (Corporate Sustainability Due Diligence Directive) als op nationaal niveau (initiatiefwet verantwoord en duurzaam internationaal ondernemen) is er wetgeving in de maak of al van toepassing.

In een tweedaagse workshop (verschillende data in maart en april, gratis en exclusief voor leden van evofenedex) belichten we deze wetgeving en worden de belangrijkste aspecten van IMVO en internationale richtlijnen, zoals de UNGP's en de OESO-richtlijnen, stap voor stap uitgelegd.

Meer informatie:
evofenedex.nl/aan-de-slag-met-due-diligence



heidsrapportages. Denk aan de Inspectie Leefomgeving en Transport of de Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit. Het gevolg is dat de verantwoordelijkheden tussen de toezichthouders moeten worden verdeeld. Bij verschillende regelgevingsinitiatieven loop je het risico dat die verdeling niet altijd precies hetzelfde is. Dit is niet alleen lastig voor bedrijven, maar bijvoorbeeld ook voor de Douane, die voor verschillende regelgeving steeds een iets ander mandaat heeft.

Als we zoveel mogelijk inzetten op het handhaven van de bestaande rol van de Douane, dan blijven er complexe nieuwe opdrachten over voor die tweede toezichthouder. Een voorbeeld: hoe stel je aan de hand van de gangbare informatie over een zending vast of daar kinderarbeid bij betrokken is geweest? Dit kun je nog aan het product, noch aan de meegeleverde standaarddocumenten direct zien. Of: hoe stel je vast dat voor een bepaalde zak cacao of sojabonen geen boom is omgehakt in Ghana of Brazilië? Om deze uitdagingen op te lossen, moeten betrokken bedrijven verklaren dat dit *niet* zo is: de zogeheten *compliance declaration*. Een andere oplossing is informatie te verzamelen over bepaalde landen en regio's in landen waarmee het risico op maatschappelijke onwenselijkheden kan worden bepaald. Een derde oplossing is het inrichten van een klachtenprocedure, waarbij bezorgde betrokkenen hun vermoeden kunnen neerleggen, waarop dan een onderzoek ter plaatse kan volgen.

Dit klinkt op zich allemaal prima, maar het zijn wel allemaal nieuwe mechanismen. Die moeten zonder uitzondering nog bewijzen dat ze werken en juridisch houdbaar zijn.

Bovendien vereisen ze nieuwe competenties van en afspraken met toezichthouders. Ik probeer me voor te stellen hoe iemand van de Europese Commissie op basis van ingediende klachten in de Chinese regio Xinjiang gaat onderzoeken hoe het zit met eventuele gedwongen tewerkstelling van Oeigoeren.

Omdat deze nieuwe regels zo ingewikkeld uitpakken, is een van de belangrijkste voorwaarden voor een zinvolle implementatie dat bedrijven met overheden en toezichthouders kunnen overleggen over de beste/

“Het is van belang vanuit de positie van het bedrijfsleven duidelijk te maken hoe moeilijk het is aan bepaalde eisen te voldoen”

meest haalbare manier om compliant te zijn. Er is op dit moment echter weinig aandacht voor het creëren van dergelijke *regulatory safe spaces*.

Hoe nu verder?

Er gebeurt in dit domein al veel op het vlak van belangenbehartiging. Ik denk echter dat we daar nog wel iets aan kunnen toevoegen. Het is van belang vanuit de positie van het bedrijfsleven duidelijk te maken hoe moeilijk het is aan bepaalde eisen te voldoen. Hiervoor zijn bedrijven nodig die in hun ketenkeuken willen laten kijken, en willen helpen in kaart te brengen waar ze tegenaan lopen bij het implementeren van dit soort complexe regelgeving. Vanuit de

universiteiten en hogescholen kunnen wij helpen dit systematisch te doen en begrijpelijk op te schrijven wat er nu moet gebeuren en waarom, zodat beleidsmakers daarmee kunnen worden geconfronteerd. Hiermee helpen we elkaar, en de maatschappij, vooruit.

Ketentransparantie bij Johnny Cashew

Het verhaal van Johnny Cashew begint met de keten. Cashewnoten maken een lange en onlogische reis rond de wereld, maar waarom eigenlijk?

Johnny Cashew heeft deze keten opnieuw uitgevonden, en heeft daarbij de ambitie dit heel goed te doen. Dit houdt in: een redelijk inkomen voor boeren en pellers, transparante informatievoorziening over de noten, traceerbaarheid van de productie, en een emissieneutraal eindproduct.

Dit vereist studie vooraf, en een gewetensvolle constructie van de supplychain. Partnerkeuze speelt een belangrijke rol, en dat partnership moet wederzijds zijn. Betrokkenheid bij de boeren, en een goed begrip van wat een redelijk inkomen voor die boeren is, is een kritiek onderdeel van de bedrijfskennis.

De voorsprong die Johnny Cashew heeft opgebouwd met haar betrouwbare en duurzame supplychain, komt voort uit het feit dat zij de keten vanuit het niets hebben opgebouwd. Nieuwe regelgeving die bedrijven dwingt om ketens duurzamer te maken zien zij met vertrouwen tegemoet.

Johnny Cashew is geen klein bedrijf meer. Maar er is nog voldoende ruimte voor (heel veel) groei. Ik ben benieuwd naar de duurzaamheidstransformatie in deze sector.

www.johnnycashew.com



Foto: Johnny Cashew

Meer weten of leren?

Voor iedereen: het CSRD-kennisdossier van evofenedex

www.evofenedex.nl/csr

Exclusief voor haar leden organiseert evofenedex in maart en april drie gratis tweedaagse workshops

www.evofenedex.nl/aan-de-slag-met-due-diligence



Tweejarig project gericht op kennisoverdracht

SER helpt bedrijven op weg met betekenisvolle dialoog

Bij internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen (IMVO) kan de vertaling van theorie naar praktijk voor veel bedrijven een uitdaging zijn. Als het in dat IMVO-kader om de betekenisvolle dialoog met stakeholders gaat, zorgt de Sociaal-Economische Raad in een tweejarig project voor de benodigde ondersteuning en kennis. In de inmiddels aangebroken laatste fase wordt de kennis die in anderhalf jaar is vergaard, vastgelegd in tools en documenten die bedrijven helpen om echt met IMVO aan de slag te gaan.

Betekenisvolle dialoog met stakeholders in het kader van IMVO is een essentieel onderdeel van duurzaam en inclusief ondernemerschap. De bedrijven die daar invulling aan moeten geven, kunnen echter nog niet automatisch met dit concept uit de voeten. Marlieke van den Tillaar, werkzaam als beleidsmedewerker bij de Sociaal-Economische Raad (SER), erkent dat 'betekenisvolle dialoog' een wat wollig begrip is, waarop niet iedereen meteen zal aanslaan. Het project, dat mede mogelijk wordt gemaakt door de Goldschmeding Foundation, is dan ook bedoeld om barrières weg te nemen.

Context en duidelijkheid

Van den Tillaar omschrijft de betekenisvolle dialoog als "een open gesprek met de stakeholders in je internationale keten,

waarbij je vanuit oprechte interesse luistert naar hun belangen. Zo'n dialoog zorgt voor context en maakt beter duidelijk wat er speelt dan wanneer je soortgelijke informatie uit bijvoorbeeld rapporten haalt". Stakeholders zijn in dit verband alle personen en partijen waarop het handelen van het bedrijf in kwestie invloed kan hebben, zoals leveranciers, fabriekspersoneel en lokale gemeenschappen. Vanuit de SER onderstreept Van den Tillaar dat het aangaan van betekenisvolle dialogen onderdeel is van een volwaardig due diligence-traject voor duurzaam en verantwoord ondernemen. "Je kunt de stappen van dat proces eigenlijk niet zetten zonder betekenisvolle dialoog. Deze naam zegt het al: het is meer dan even informatie ophalen bij stakeholders, want dan kun je die net zo goed een vragenlijst toesturen.



Marlieke van den Tillaar:
"In open gesprek vanuit oprechte belangstelling luisteren naar je stakeholders"

Het idee is dat je als bedrijf echt nadenkt over je doen en laten met de belangen van je stakeholders in gedachten."

Met het project 'Betekenisvolle dialoog in internationale ketens' gaat de SER niet over één nacht ijs. Gedurende twee jaar wordt in drie fases gewerkt aan iets waarmee bedrijven in het kader van IMVO ook echt

"Het begint met weten hoe je keten eruit ziet en wie daarin de stakeholders zijn"

aan de slag kunnen. Fase 1 was het komen tot een concept voor betekenisvolle dialoog, wat resulteerde in een document van enkele tientallen pagina's. "Steeds vaker staat in richtlijnen en normen dat bedrijven hun stakeholders op een betekenisvolle manier bij allerlei zaken moeten

betrekken. Maar wat dat betekent, wordt er vaak niet bij vermeld", legt Van den Tillaar uit. "Wij hebben daarom onderzocht wat bedrijven al doen en waar ze in de praktijk tegenaan lopen. Op basis daarvan hebben we een model opgesteld met daarin de elementen die van belang zijn voor een betekenisvolle dialoog."

Vooraf een kwestie van beginnen

In fase 2 stond het toepassen van dat model in de praktijk centraal. Dat gebeurde met meerdere bedrijven en hun stakeholders in vier pilots. Logischerwijs deden daaraan partijen mee die al druk bezig zijn met IMVO en dit specifieke onderdeel ervan. Aan bedrijven die dat ook wel willen, maar moeite hebben met de eerste stap, adviseert Van den Tillaar. "Het begint met weten hoe je keten eruit ziet en wie daarin de stakeholders zijn. Daardoor krijg je, voordat je de dialoog aangaat, al een beeld van wat er speelt. Vervolgens is het toch

vooral een kwestie van ermee beginnen, al is het maar met één stakeholder. Alleen door echt in gesprek te gaan ervaar je wat beide partijen aan een betekenisvolle dialoog hebben."

Inmiddels is de derde en laatste fase van het project in volle gang, en die draait om kennisoverdracht. Van den Tillaar: "We maken tools en documenten waarmee bedrijven antwoord krijgen op al hun vragen over de betekenisvolle dialoog. Bijvoorbeeld over het bepalen wie je stakeholders zijn en hoe je met hen in contact komt, of over transparant werken en een vertrouwensband opbouwen. Verder ontwikkelen we een assessment dat bedrijven op onze website kunnen doen om vast te stellen wat ze nog nodig hebben om een betekenisvolle dialoog tot een succes te maken. Op 25 april 2024 verzorgen we nog een evenement ter afsluiting van het project."

Overigens laat de SER het onderwerp daarna niet los; er komt een vervolg maar over de inhoud kan nu nog weinig worden gezegd. "Maar we willen als SER voor bedrijven kennispartner blijven op het gebied van de betekenisvolle dialoog", besluit Van den Tillaar. ●●●



Meer lezen over betekenisvolle dialoog in internationale ketens?
▶ www.ser.nl/nl/thema/imvo/betekenisvolle-dialoog

Workshop Betekenisvolle dialoog
Dinsdag 18 juni 2024, Zoetermeer
Exclusief voor leden van evofenedex.
▶ www.evofenedex.nl/evenementen

Gedragcode nuttig voor verantwoord zakendoen

Bij een steeds groter aantal bedrijven maakt internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen (IMVO) onderdeel uit van het (export)beleid. Een *code of conduct* ofwel gedragscode is een nuttig instrument voor het integreren van IMVO-principes binnen je organisatie.

Het risico bij transacties in het buitenland te maken te krijgen met zaken als omkoping, kinderarbeid en handelsboycots is vrij groot. Daarnaast komen er steeds meer nationale en Europese regels op het gebied van internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen (IMVO). Bij veel exporterende en importerende bedrijven is IMVO inmiddels een thema voor het bestuur en de directie.

Toeleveranciers

Voor het integreren van de IMVO-ambities in de bedrijfsprocessen is communicatie essentieel. Een gedragscode ofwel *code of conduct* is hiervoor een nuttig instrument. In een dergelijke code legt een organisatie haar beleidsuitgangspunten voor IMVO vast. De code bevat voorschriften over het

voldoen aan wet- en regelgeving en IMVO-normen. Het doel is alle medewerkers uit te leggen wat (internationaal) verantwoord zakendoen betekent in het bedrijf; hoe wil je zakendoen en waar liggen de grenzen? Een gedragscode legt ook vast wat de buitenwereld en de medewerkers van de

“Gedragscodes gelden in veel gevallen ook voor de toeleveranciers in de keten”

onderneming mogen verwachten. Hierbij is het belangrijk de principes kort en duidelijk te verwoorden. Gedragscodes gelden in veel gevallen ook voor de toeleveranciers in de keten.

Er bestaan verschillende typen gedragscodes. Een bedrijfsgedragscode kan opgesteld zijn door een individueel bedrijf. Dan zijn er ook product-, branche- en sectorspecifieke codes; deze zijn opgesteld door een groep bedrijven in een specifieke industrie.

Voorwaarde voor zakendoen

Veel internationaal opererende ondernemingen beschikken inmiddels over een gedragscode die voorschriften bevat over het voldoen aan wet- en regelgeving en

IMVO-normen. Steeds vaker stellen zakenpartners het beschikken over en onderschrijven van een degelijke gedragscode als voorwaarde voor het zakendoen. Veel voorkomende gedragsregels zien bijvoorbeeld op het maken van verboden afspraken met concurrenten, een verbod op het verkopen aan landen in strijd met handelsembargo's, veilige arbeidsomstandigheden en milieubescherming. Ook beschrijft de gedragscode vaak de missie, visie en kernwaarden van de organisatie. ●●●

Checklist Code of Conduct

evofenedex geeft een checklist uit met algemene uitgangspunten voor het opstellen van een gedragscode. Aan de hand hiervan kunnen ondernemers hun eigen *code of conduct* opstellen.

► www.evofenedex.nl/checklist-code-of-conduct

Meer informatie nodig of vragen?

De bedrijfsjuristen van evofenedex denken graag met je mee.

☎ +31 (0)79 3467 346

✉ bedrijfsjuristen@evofenedex.nl

ESG-rapportage: tussen integriteit en greenwashing

Integriteit in ons dagelijks leven gaat over meer dan alleen de juiste dingen doen. Het is verbonden met onze innerlijke waarden en principes, ons morele kompas. Dit geldt zowel voor kleine dagelijkse handelingen als voor complexe besluiten. Een voorbeeld van dat laatste is het kiezen van wat we rapporteren over onze prestaties op het gebied van milieu, maatschappij en bestuur; ook wel bekend als Environmental, Social and Governance (ESG).

Greenwashing - waarvan sprake is als bedrijven zich groener voordoen dan ze zijn - is een onderwerp van intensief debat geworden, waarbij we snel zijn met oordelen. Dit roept vragen op over de doeltreffendheid van de regelgeving van de Europese Unie over ESG-rapportages. Richt deze regelgeving onze aandacht alleen op wat meetbaar is, in plaats van op echte verbeteringen? Soms kan het verplicht stellen van rapportages zelfs onbedoelde greenwashing aanmoedigen, waardoor de betrouwbaarheid van de rapporten afneemt.

Het is belangrijk te beseffen dat niet alle impact van een bedrijf meetbaar is. Zo kan een bedrijf rapporteren over het creëren van lokale banen, maar de werkelijke impact op de lokale gemeenschap is vaak moeilijk in cijfers uit te drukken. Dergelijke aspecten, vooral aan de sociale kant, zijn cruciaal maar moeilijk te kwantificeren.

“Integriteit bij ESG-rapportage moet een gezamenlijke inspanning zijn van iedereen binnen een organisatie”



Laure Jacquier is algemeen directeur bij ICC Nederland.

Sommige initiatieven kunnen wel de CO₂-uitstoot verlagen, maar tegen welke sociale of andere milieukosten gebeurt dat?

ESG-kwesties zijn steeds belangrijker voor financiering, betrokkenheid van werknemers en klantbehoud. Dit kan bedrijven verleiden tot 'selectieve reportage' of zelfs greenwashing. Tegelijkertijd zijn er bedrijven die terughoudend zijn geworden in het delen van hun groene initiatieven uit angst voor kritiek. Met sociale media die steeds meer een bron van 'officiële informatie' worden, zijn we inderdaad sceptisch en oordelen en veroordelen we vaak te snel.

Meer regelgeving is niet de enige oplossing; er is ook meer integriteit bij ESG-rapportage nodig. Bedrijven en individuen moeten de risico's van greenwashing begrijpen en het belang van een sterk moreel kompas inzien. Greenwashing kan onbedoeld zijn, maar het kan grote gevolgen hebben voor de reputatie van bedrijven. Integriteit bij de ESG-rapportage moet daarom een gezamenlijke inspanning zijn van iedereen binnen een organisatie.

Het verbeteren van vaardigheden in ethische dialogen en kritisch denken is hiervoor essentieel. Dit helpt bedrijven en individuen niet alleen om effectief te luisteren en informatie te ontvangen, maar ook om te werken aan een transparante, verantwoorde en rechtvaardige toekomst.



Banken verwachten compliance met sanctiewetgeving tegen Rusland

De bank als poortwachter voor compliance

Eind december 2023 heeft de Europese Unie het inmiddels twaalfde sanctiepakket tegen Rusland aangenomen. De Europese sanctiewetgeving heeft grote impact op internationale handelstromen. Banken verlenen toegang tot het betalingsverkeer voor de handel, en vervullen de rol van poortwachter in het financiële stelsel. Niet alleen bedrijven maar ook banken moeten de internationale sanctieregelgeving tegen Rusland naleven. Dit zorgt voor de nodige uitdagingen bij de banken, die op hun beurt het risicobeleid ten opzichte van hun klanten bepalen.

De poortwachtersrol van de banken komt voort uit wettelijke verplichtingen. Zo moet de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) voorkomen dat criminelen via hun rekeningen geld witwassen dat ze met misdaad hebben verdiend. Het is de bank die een rekening opent voor een particulier of rechtspersoon. Voordat ze daartoe overgaan verrichten banken een klantonderzoek. Ook dienen banken (zijnde financiële instellingen) de internationale sanctieregelgeving na te leven. Sancties zijn maatregelen, genomen door bevoegde internationale instellingen, naar aanleiding van een schending of bedreiging van de internationale vrede en veiligheid. De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten controleren of een bank de financiële sancties naleeft (Sanctiewet 1977). Naleving van de internationale sanctieregelgeving zorgt voor de nodige uitdagingen bij banken. Deze uitdagingen en de *risk appetite* van de banken

bepalen het risicobeleid ten opzichte van hun klanten.

Twaalfde sanctiepakket aangenomen

Op 18 december 2023 heeft de Europese Unie (EU) het twaalfde sanctiepakket tegen Rusland aangenomen. De nieuwe sancties zijn onder andere gericht tegen de Russische militaire industrie, cybertoeleveranciers van de Russische inlichtingendiensten en de invoer van Russische diamanten. Ook zijn er verdere maatregelen getroffen tegen het omzeilen van sancties; bijvoorbeeld via China, Turkije of Kazachstan.

Verder heeft de EU in haar twaalfde sanctiepakket opnieuw beperkende maatregelen opgelegd aan personen en entiteiten. In totaal bevat de sanctielijst tegen Rusland nu 1612 personen (inclusief Vladimir Poetin) en 331 entiteiten. Niet alleen de EU, maar ook landen zoals de Verenigde Staten, Japan en Zwitserland hebben vergelijkbare sanctiemaatregelen tegen

“Tussen 22 februari 2022 en 10 februari 2023 werden wereldwijd beperkingen opgelegd aan 10.608 personen en 3431 entiteiten uit Rusland”



Rusland genomen. Tussen 22 februari 2022 en 10 februari 2023 werden wereldwijd beperkingen opgelegd aan 10.608 personen en 3431 entiteiten uit Rusland. Hiermee overtreffen de sancties tegen Rusland die tegen Iran.¹

Impact voor bedrijven

Bedrijven kunnen - grofweg - op twee manieren worden geconfronteerd met de impact van de Europese sancties tegen Rusland.² In de eerste plaats zijn er 'individuele beperkende maatregelen' opgelegd, op grond waarvan bedrijven niet direct of indirect zaken mogen doen met de (bijna) 2000 personen en entiteiten op de sanctielijst.³ Van indirect zakendoen kan sprake zijn als 'economische middelen' ter beschikking worden gesteld aan bedrijven die eigendom zijn - of onder zeggenschap staan - van personen of bedrijven op de sanctielijst. Dit vereist voor bedrijven de nodige due diligence-activiteiten op het gebied van Know Your Customer (KYC).

Ten tweede zijn er uitgebreide 'economische sancties' ingesteld.⁴ Er geldt een verbod op de uitvoer van een groot aantal producten voor diverse sectoren, zoals dual-use-items en industriële producten.⁵ Met het elfde en twaalfde sanctiepakket zijn inmiddels ook vergaande beperkingen ingesteld op de invoer van goederen uit

“Dit vereist voor bedrijven de nodige due diligence-activiteiten op het gebied van Know Your Customer”

Rusland. Zo geldt sinds 30 september 2023 een importverbod op producten die ijzer of staal met oorsprong Rusland bevatten (elfde sanctiepakket). In het twaalfde sanctiepakket zijn beperkingen opgenomen op de invoer van goederen die aanzienlijke

inkomsten voor Rusland genereren, zoals ruwijzer, koper- en aluminiumdraad, folie, buizen en pijpen.

Kortom, bedrijven moeten zowel transacties als de daarmee gemoeide invoer en uitvoer goed monitoren. Een gedegen KYC-toets op de (eind)klant valt daar zeker onder. Een juiste beoordeling van de goederen en diensten op basis van de sanctiewetgeving is tevens onontbeerlijk. Bedrijven hebben tot slot een belangrijke rol bij het voorkomen dat de sancties tegen Rusland worden omzeild.⁶

De Europese sanctiewetgeving tegen Rusland is na twaalf pakketten uiterst complex geworden, en daardoor voor de meeste bedrijven lastig te beoordelen. Dit laat onverlet dat niet alleen de overheid maar ook de banken verwachten dat bedrijven hun transacties monitoren. Goed geïmplementeerd beleid op het gebied van sanctiecompliance in de vorm van een *internal compliance programma* (ICP) vormt daarvoor een belangrijke basis.





Compliant aan sanctiewetgeving

Vanuit sanctieoogpunt (en Wwft) monitoren banken de transacties van klanten continu. Dat past binnen het kader van beleid, procedures en interne controles die banken hebben opgesteld om te voldoen aan de internationale sanctieregelgeving. Niet naleving kan resulteren in het schorsen of intrekken van (bank)vergunningen, boetes of andere disciplinaire maatregelen. Ook kan dit de reputatie van banken schaden. Momenteel staan veel Nederlandse ban-

“Bij onregelmatigheden kan de bank zelfs beslissen om de bankrelatie op te zeggen”

ken hun klanten niet meer toe transacties uit te voeren waarbij Rusland betrokken is (uitzonderingen daargelaten). Banken kijken echter niet alleen vooruit, maar met name achteruit. In dat kader voeren banken periodieke controles uit bij klanten en onderzoeken ze (eventuele) onregelmatigheden in het licht van de sanctiewetgeving (en de Wwft). Klanten worden vragen gesteld over verrichte transacties met het oog op naleving van de internationale sanctiewetgeving tegen Rusland. Dat proces wordt binnen banken aangestuurd door complianceafdelingen, die de naleving van sanctie wet- en regelgeving streng bewaken.

Uitdagingen bedrijven

Voor klanten leiden deze periodieke onderzoeken vaak tot uitdagende vragenlijsten. Zoals gezegd, is de Europese sanctiewetgeving tegen Rusland na twaalf pakketten uiterst complex geworden. Bovendien stellen banken vaak lastige juridische vragen. Zo zien deze vragen regelmatig ook op de naleving van de Amerikaanse sanctiewetgeving op transacties. Bedrijven hebben daar moeite mee.

Ingeval de klant - naar het oordeel van de bank - uiteindelijk onvoldoende informatie verschaft, schuwen banken niet om zware maatregelen te nemen. Bij onregelmatigheden kan de bank zelfs beslissen de bankrelatie op te zeggen. Dit betekent dat



de zakelijke rekening wordt opgeheven en de klant op zoek moet gaan naar een nieuwe bank. Dat wordt een zeer moeilijke opgave als de bank tevens beslist de persoonsgegevens van de klant in een verwijzingsregister op te nemen. Opname van een natuurlijke of rechtspersoon in het zogeheten interne of externe verwijzingsregister (IVR/EVR) vanwege een 'incident', kan ertoe leiden dat deze persoon niet bij een andere bank terecht kan.⁷

Ten slotte is het aan te raden dat bedrijven ingeval van (mogelijke) onregelmatigheden met betrekking tot de sanctiewetgeving, hiervan vrijwillig melding doen bij overheidsinstanties. Vanwege mogelijke strafrechtelijke gevolgen is het verstandig hierbij gebruik te maken van juridische bijstand en advies van een (gespecialiseerde) advocaat.

Wat betekent dit nu voor bedrijven in Nederland? Internationaal opererende bedrijven, zowel multinationals als mkb-bedrijven, doen er verstandig aan op hun transacties de voor Rusland ingestelde exportrestricties diepgaand te beoordelen. Niet alleen de overheid eist strikte

naleving van de sancties tegen Rusland, maar ook de bank als poortwachter verwacht dit van haar klant. ●●●

1. <https://www.statista.com/statistics/1293531/western-sanctions-imposed-on-russia-by-target/>
2. Het wapenembargo is buiten beschouwing gelaten.
3. Verordening (EU) nr. 269/2014 van de Raad van 17 maart 2014 betreffende beperkende maatregelen met betrekking tot acties die de territoriale integriteit, soevereiniteit en onafhankelijkheid van Oekraïne ondermijnen of bedreigen (PB L 78 van 17.3.2014). NB: de laatste geconsolideerde versie van deze verordening bevat de huidige toepasselijke wetgeving.
4. Verordening (EU) nr. 833/2014 van de Raad van 31 juli 2014 betreffende beperkende maatregelen naar aanleiding van de acties van Rusland die de situatie in Oekraïne destabiliseren (PB L 229 van 31.7.2014). Zie NB in noot 3.
5. Ook geldt er een verbod op dienstverlening aan Russen en Rusland, zoals IT-adviesdiensten en juridische adviesdiensten.
6. De Europese Commissie heeft een *guidance note* (leidraad) gepubliceerd: https://finance.ec.europa.eu/eu-and-world/sanctions-restrictive-measures/sanctions-adopted-following-russias-military-aggression-against-ukraine/guidance-documents_en. Hierin staat hoe bedrijven risico's voor het omzeilen van de sancties kunnen herkennen en hoe zij daarmee moeten omgaan.
7. <https://www.nvb.nl/themas/veilig-bankieren/waarschuwingsregisters-van-banken>.



Agnieszka Brodacz is specialist Customs & Trade Compliance bij evofenedex.

Tips voor het indienen van CBAM-rapportages

In de Europese Unie (EU) gevestigde importeurs die binnen de reikwijdte van de Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) vallen, moesten uiterlijk 31 januari 2024 hun eerste rapportage indienen. In de rapportages moeten zij ieder kwartaal aangeven hoeveel CO₂ er buiten de EU is uitgestoten bij de productie van CBAM-goederen die zij hebben geïmporteerd. Hierbij vier tips.

1. Kies het domein Douane

Bedrijven moeten de CBAM-rapportage indienen via het CBAM-portaal. Om in te kunnen loggen moeten zij beschikken over e-herkenning niveau 3. Kies bij het inloggen het domein Douane en niet dat van CBAM. Dat klinkt onlogisch maar het is wel de juiste werkwijze.

2. Rapporteer op tijd

Het is belangrijk dat je ieder kwartaal rapporteert, zelfs als je geen volledige rapportage kunt aanleveren. Bijvoorbeeld omdat je niet over alle emissiedata van je leveranciers beschikt. Het indienen van een CBAM-rapport kan sinds 5 januari 2024. Daarna bleek al snel dat het CBAM-register onder meer bij het gebruik van standaardwaarden onterechte foutmeldingen gaf. Op 15 januari is daarom een nieuwe versie van

de rapportagemodule uitgebracht, waarmee de grootste problemen lijken te zijn opgelost. Bovendien heeft de Nederlandse Emissieautoriteit (NEa) op 19 januari laten weten geen boete op te zullen leggen als de eerste CBAM-rapportage niet of niet op tijd wordt ingediend. Goed om te weten is dat bedrijven na het indienen van hun eerste rapportage (die 31 januari als deadline had) deze nog tot 1 augustus 2024 mogen aanvullen.

3. Werk uiterst zorgvuldig

Het invullen van de vakken in de rapportage vereist grote zorgvuldigheid. De Europese Commissie heeft een handleiding gemaakt waarin stap voor stap staat beschreven hoe je dit moet doen. Kijk vooral goed naar welke vakken verplicht zijn en welke niet.

4. Rapporteer ook indirecte emissies

Je moet zowel directe emissies (die vrijkomen bij het productieproces en bij de productie van warmte die wordt gebruikt in dit proces) als indirecte emissies (die vrijkomen bij de productie van elektriciteit die gebruikt wordt in het productieproces) rapporteren. Wanneer je de indirecte emissies invult, is het veld '*Specific indirect embedded emissions*' verplicht. Ook als dit veld is ingevuld, krijg je tijdens de validatie een foutmelding. Om deze foutmelding te voorkomen moeten de velden '*parameter ID*', '*parameter name*', '*parameter value*' en '*type of parameter value*' ingevuld zijn. ●●●



Op de hoogte blijven?

In het CBAM-kennisdossier staan handige templates om te voldoen aan de CBAM-rapportageplicht.

► www.evofenedex.nl/cbam

Voor haar leden heeft evofenedex de CBAM-community. Daar tref je andere leden en vind je informatie en tips over CBAM. Ook zijn er regelmatig bijeenkomsten (fysiek en online) om elkaar bij te praten en te helpen bij het voldoen aan de nieuwe wetgeving.

► <https://evofenedex-communities.mn.co>



Mischa German is verantwoordelijk voor het exportmanagersportfolio van evofenedex.

Vijf strategieën voor het neerzetten van een sterk resultaat

De ingrediënten voor exportsucces

Het huidige exportlandschap vereist meer dan ooit een brede blik op diverse belanghebbers. Naast het onderhouden van contact met klanten moeten exportmanagers ook communiceren met onder meer leveranciers, collega's en managementteams. Stakeholdermanagement is hiervoor een onmisbare competentie. Procesoptimalisatie, het denken in kansen en veerkracht zijn eveneens belangrijk. En om datadriven werken kan niemand meer heen.

1. Investeer in stakeholdermanagement

De rol van de exportmanager is, mede door de COVID-19-pandemie en geopolitieke crisissen zoals nu in de Rode Zee, aanzienlijk veranderd. Was de exportmanager voorheen de verkoper die in het buitenland actief was, zijn talen behoorlijk sprak en openstond voor nieuwe culturen, nu is zijn rol bij met name mkb-ondernemers met internationale ambities, vooral die van een spin in het web. Met de verschillende disciplines, afdelingen, managementteams en eventueel de directeur-grotaandeelhouder moet de exportmanager goed communiceren. Bijvoorbeeld om verstoringen tijdig te signaleren en waar nodig te bestrijden. Als je product afhankelijk is van seizoensinvloeden, dan is tijdig schakelen met de CFO van belang om liquiditeitsproblemen te voorkomen.

Het in kaart brengen van stakeholders met behulp van stakeholdermapping is een essentiële competentie. Stakeholdermanagement is niet alleen intern van belang maar ook extern. Hierbij zijn het maken van een goede forecast en het

bewaken van exportverkoopplannen een must. Met je keycustomers en potentiële afnemers regelmatig van gedachten wisselen, is dan ook van belang. Om goed voorbereid te zijn op *new business developments* kun je als exportmanager veel kennis opdoen bij publieke en private instanties. Zo kunnen Gelderse en Overijsselse ondernemers voor ondersteuning bij het zetten van de juiste stappen in het buitenland aankloppen bij GO4EXPORT. Deze organisatie is gelieerd aan Oost NL, de ontwikkelingsmaatschappij van Oost-Nederland. evofenedex kan het je gemakkelijk maken door haar deelnemingen aan en samenwerkingen met instanties die er toe doen. Zo werken wij op publiek niveau nauw samen met het ministerie van Buitenlandse Zaken en diens uitvoerende instantie, de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. Privaat is er een landelijke samenwerking met NLinBusiness, en regionaal met verschillende consortiums waarbij een publieke en private samenwerking bestaat.

“Om goed voorbereid te zijn op new business developments kun je als exportmanager veel kennis opdoen bij publieke en private instanties”

2. Optimaliseer exportprocessen

Zorg dat je exportprocessen goed zijn ingericht en gestandaardiseerd. Dit omvat alles, van marktonderzoek en het aanpassen van je aanbod aan lokale behoeften tot onderhandelen, logistiek en naleving van wet- en regelgeving. Vermijd het steeds opnieuw uitvinden van het wiel.

3. Omarm verandering en ontdek kansen

Veranderingen bieden kansen, maar alleen als je bereid bent anders te kijken. Houd nauw contact met je supplychain om potentiële problemen tijdig te signaleren. De COVID-19-pandemie heeft ons geleerd dat de signalerende functie van de exportmanager voor de rest van de keten erg belangrijk is. Welke order is het meest urgent voor de klant en welke kan mogelijk nog even wachten? Zorg dat deze informatie ook bekend is bij de collega's die verantwoordelijk zijn voor de supplychain zodat zij hiernaar kunnen handelen. Het goed verwerken van de zogenoemde *weak signals* maken het verschil voor jouw klant. Maak gebruik van scenarioplanning om

voorbereid te zijn op mogelijke toekomstscenario's en bespreek deze zowel met inkoop als de supplychainpartners, zodat je beter voorbereid bent als zich een extreem voorval voordoet. Sluit je aan bij netwerken van exportmanagers en bezoek exportevenementen zoals Trends in Export (zie pagina 31) om inspiratie op te doen en ervaringen te delen.

4. Crisismanagement en veerkracht

Naast het anticiperen op bekende uitdagingen, is het voor exportmanagers van cruciaal belang voorbereid te zijn op onvoorziene crisissituaties. Zij moeten strategieën ontwikkelen om snel te kunnen reageren op verstoringen, risico's te minimaliseren en de weerbaarheid en wendbaarheid van hun organisatie te versterken. Het creëren van flexibele en wendbare supplychains, het diversifiëren van leveranciers en het vaststellen van duidelijke communicatieprotocollen zijn slechts enkele aspecten van een effectief crisismanagement. In globe 479 van december 2023 vind je op pagina 22 oplossingsrichtingen om een veerkrachtige supplychain te ontwerpen en te realiseren.

tingen om een veerkrachtige supplychain te ontwerpen en te realiseren.

5. Informatiemanagement

Toets je aannamen aan de beschikbare klantdata. En doe dit vooral niet alleen. Je hebt in jouw organisatie ongetwijfeld enthousiastelingen die goed kunnen werken met getallen. Schroom niet om deze mensen in te zetten en houd het vooral

“Naast het anticiperen op bekende uitdagingen, is het van cruciaal belang voorbereid te zijn op onvoorziene crisissituaties”

praktisch. Begin met het toetsen van je aannamen aan de klantdata, zet een interventie op en monitor daarna dezelfde datapunten om te kijken of je interventie het gewenste effect heeft. Werk aan *digital readiness* en zorg dat je data op orde en betrouwbaar zijn, zodat je deze kunt delen met ketenpartijen, bijvoorbeeld met behulp van www.logistiekdigitaal.nl

Exportplan in 7 praktische stappen

Ga jij starten met export? Of wil je de stap maken van incidentele export naar structurele exportgroei? Download dan dit praktische exportplan. Hiermee ontwikkel je in zeven stappen een goed doordachte strategie, die je vervolgens zelf uitvoert.

www.evofenedex.nl/exportplan-in-7-praktische-stappen



“Wat binnen de EU niet kan, kan vaak wel in de Benelux” Benelux-bedrijven werken samen tegen handelsbarrières

Bedrijven in de Benelux die willen handelen met of in het buitenland, starten daarmee vaak in een van de andere lidstaten van dit samenwerkingsverband. Verschillen in wet- en regelgeving maken exporteren of importeren echter vaak lastiger dan gedacht. Ondernemersorganisaties uit België, Nederland en Luxemburg werken sinds kort binnen de Benelux Unie samen om handelsbarrières weg te nemen, met name ook voor het mkb. Secretaris-generaal Frans Weekers van de unie legt uit waarom dit vaak sneller concrete en tastbare resultaten oplevert dan in Europees verband.

Acht ondernemersorganisaties uit België, Nederland en Luxemburg hebben in december 2023 de Benelux Unie een gezamenlijk memorandum aangeboden met een oproep om de belangrijkste handelsbelemmeringen binnen de Benelux weg te nemen. Dit is een verdieping van eerdere samenwerking en contacten, en vult bestaande initiatieven in de transportsector en de detailhandel aan. Vanuit Nederland vertegenwoordigden VNO-NCW en MKB-Nederland de werkgevers. Concreet richt de wens voor de Benelux-samenwerking zich op vier beleidsterreinen waar ondernemers uit alle drie de Benelux-landen regelmatig tegen knelpunten aanlopen. Allereerst ervaren bedrijven veel administratieve rompslomp bij grensoverschrijdende detachering van werknemers, grensoverschrijdend telewerken en grensoverschrijdende stages. Ook vragen de ondernemersorganisaties om een betere fiscale coördinatie. Zij willen dat nalevingsprocedures voor btw en

accijnstarieven beter op elkaar worden afgestemd. Het laatste moet zorgen voor een gelijk speelveld in grensregio's. De verschillende regels voor openbare aanbestedingen zijn een derde beleidsterrein waarop de landen beter willen gaan samenwerken omdat elk land hiervoor zijn eigen regels heeft; ook op regionaal en lokaal niveau. Hierdoor is het met name voor het mkb moeilijker om aan aanbestedingen deel te nemen. “Het zou toch mooi zijn als je die Benelux-markt als één interne markt voor openbare aanbestedingen kunt inrichten. Dat levert voor bedrijven veel meer kansen op om een tender binnen te halen”, zegt secretaris-generaal Frans Weekers van de Benelux Unie. Als laatste willen de organisaties samenwerken aan een circulaire economie. De Benelux-lidstaten kunnen de uitvoering van de verordening betreffende verpakking en verpakkingsafval coördineren zodra die is aangenomen. Dit moet zorgen voor een soepele doorstroming van ver-

“De nieuwe samenwerking richt zich op vier beleidsterreinen waar ondernemers uit alle drie de Benelux-landen tegen knelpunten aanlopen”



Foto: Guus Peters

pakkingen en verpakkingsafval, waardoor bedrijven daarmee binnen de Benelux vrijelijk kunnen handelen. Bovendien willen de lidstaten beste praktijken uitwisselen op het gebied van afvalpreventie en het hergebruiken en recycleren van verpakkingen. *Last but not least* is het momenteel vaak voordeliger niet-verkochte goederen te vernietigen dan deze aan goede doelen te schenken. De Benelux Unie zou hier de aanzet kunnen geven tot een overeenkomst tussen de lidstaten om een btw-vrijstelling in te voeren voor het doneren van onverkochte goederen.

De unie speelde bij het opstellen van de knelpunten een neutrale rol, benadrukt Weekers. “De werkgeversorganisaties hebben de vier beleidsterreinen en de daar spelende knelpunten zelf bepaald. Wij ondersteunen de organisaties met onze kennis en ons netwerk en brengen de lidstaten bijeen om de samenwerking te faciliteren als zij dit wensen.”

Oudere zusje van EU

Alle hierboven genoemde knelpunten spelen ook op Europees niveau, maar het oplossen daarvan binnen de Europese Unie (EU) is een ingewikkeld en langdurig proces. “Maar wat binnen Europa niet kan, kan vaak wel in de Benelux. Als het kleinere maar oudere zusje van de EU spelen wij tra-

“Als het kleinere maar oudere zusje van de EU spelen wij traditioneel een pioniersrol op het gebied van integratie”

ditioneel een pioniersrol op het gebied van integratie”, vertelt Weekers enthousiast. “Neem nu de interne Europese markt met vrij verkeer van kapitaal, goederen, diensten en personen, de in 1985 opgerichte Schengen-zone. Dat is een van de grootste

verworvenheden van de EU, maar in de jaren zestig hadden we dit in de Benelux al ingevoerd. Dit is een groot voorbeeld van hoe de Benelux de weg heeft geplaveid naar verdere Europese integratie.”

Voor het realiseren van hun plannen gaat Weekers met zijn team van vijftig mensen in Brussel in overleg met de Benelux-landen. “Op basis van een agenda van de werkgevers en sectororganisaties kunnen wij de regeringen en hun administraties verzoeken beter te gaan samenwerken. Dit kunnen wij doen door de agendapunten te bespreken tijdens de strategische overleggen die wij op hoog ambtelijk niveau voeren met alle drie de landen. Belangrijk om te weten is dat de kern van de Benelux Unie bestaat uit de samenwerking van de overheden van de drie lidstaten, waarbij de unie als intergouvernementele organisatie niets kan doen tegen de zin van de landen. In België hebben wij daarbij ook te maken met de drie gemeenschappen en de drie gewesten.



Daarom kijken wij waar de belangen van de landen parallel lopen en stellen we oplossingen voor waar iedereen baat bij heeft. Hiervoor werken wij met een meerjarenplan waarin de grote strategische lijnen staan. In de jaarplannen staan de concrete projecten. Zo werken we in het jaarplan 2024 aan een Benelux-visie op grensoverschrijdende mobiliteit, die onze regio in Europa positioneert als een sterke logistieke speler met modern en multimodaal transport. Voor het maken van de plannen hebben wij tal van strategische overleggen op hoog ambtelijk niveau. Indien nodig roepen we de vakministers van de landen bij elkaar. Bovendien zijn er allerlei werkgroepen met experts, waarbij we ook stakeholders uit het bedrijfsleven en de wetenschap betrekken."

Ruimte voor extra kansen

De Benelux-samenwerking is gericht op verregaande (economische) integratie tussen de drie landen. Dat is ook erkend in artikel 350 van het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie, zodat de Benelux daarbij niet belemmerd wordt door de EU, ook niet als de Benelux-integratie verder gaat dan die van de EU. Om de gewenste integratie te kunnen realiseren, beschikt de Benelux Unie bovendien over tal van juridische instrumenten. Weekers: "Zo kunnen wij Benelux-verdragen sluiten. Soms sluiten de Benelux-landen zelfs verdragen samen met andere landen, zoals het in 2021 met de Baltische staten gesloten verdrag over het automatisch wederzijds erkennen van hogeronderwijsdiploma's. Dit is een typisch voorbeeld van een niche waarin de EU en de lidstaten nog niet klaar zijn om elkaar daarvoor genoeg te vertrouwen, maar waar wij binnen de Benelux zaken al wel hebben geregeld."

Daarnaast zijn er de Benelux-beschikkingen, enigszins vergelijkbaar met de Nederlandse ministeriële regelingen en algemene maatregelen van bestuur, waarmee op basis van een van de vele Benelux-verdragen dingen mogelijk gemaakt

kunnen worden. Zo nodig geeft dat aanleiding tot het aanpassen van nationale wetgeving. "Dit biedt kansen extra ruimte te scheppen ten opzichte van de EU", legt Weekers uit. "Want met 33 procent van de luchtvracht, 25 procent van de zeevaart en 6 procent van het wegtransport zijn wij het logistieke centrum van Europa. Zo hebben wij onze geprivilegieerde positie in de EU gebruikt om binnen de Benelux 45-voetcontainers toe te staan zonder verdere beperkingen, 10 procent extra tonnage mee te nemen in het wegtransport tussen de drie landen onderling, en grensoverschrijdende proeven te doen met langere en zwaardere vrachtwagencombinaties; de ecocombi's. Ook werken wij aan het voorkomen van droogte en overstromingen; onder meer ten behoeve van de binnenvaart, waarvan de Benelux goed is voor 41 procent van het EU-totaal."

“Wij zijn al in 2017 een pilot gestart met de elektronische vrachtbrief, de e-CMR, die over enkele jaren gebruikt zal kunnen worden in de hele EU”

Grensoverschrijdend werken is bij dit alles volgens Weekers echt een must. "Want transportstromen via de grote corridors trekken zich niets aan van de grens bij Hazeldonk. Daarom bieden we met Digital Twin wegbeheerders in de Benelux een instrument om grote transitieën digitaal te plannen en te testen. Hiermee kunnen zij het onderhoud van het wegennet zo goed en met zo weinig mogelijk hinder voor weggebruikers uitvoeren. Deze voorbeelden maken duidelijk dat de Benelux de proeftuin is voor logistiek beleid in Europa", aldus Weekers.

"Zo zijn wij al in 2017 een pilot gestart met de elektronische vrachtbrief, de e-CMR, die over enkele jaren gebruikt zal kunnen

worden in de hele EU. Samen met de betrokken ministeries, inspectiediensten en het bedrijfsleven werken we daar nu al jaren aan."

Samenwerking met buurlanden

Dankzij het nieuwe Benelux-verdrag van 2008 werkt de unie ook samen met andere landen. "In eerste instantie natuurlijk onze buurlanden", vertelt Weekers. "Zo is gelijk al in 2008 besloten nauwer samen te werken, op basis van een gezamenlijke politieke verklaring, met Noordrijn-Westfalen. Deze Duitse deelstaat heeft net zoveel inwoners als Nederland en een vergelijkbare industriële bedrijvigheid. NRW is niet alleen een belangrijke handelspartner voor alle drie de lidstaten, maar speelt ook een essentiële rol op het gebied van transport en mobiliteit. Zoals voor wegvervoer en binnenvaart via de Rijn. Hierdoor kunnen wij vanuit de Benelux voor de overgang naar multimodaal vervoer niet om deze deelstaat heen. Sinds vorig jaar spelen we samen met grensregio's in Frankrijk en Duitsland binnen de EU een sleutelrol om van dit aaneengesloten gebied een wereldhub voor waterstof te maken. Ook bij dit actuele onderwerp zijn wij als unie dus een pionier op het gebied van regionale samenwerking en een voorloper bij het aanpakken van grensoverschrijdende uitdagingen in Europa." ●●●

De samenwerking tussen België, Nederland en Luxemburg startte in 1944 als douane-unie en werd in 1958 de Benelux Economische Unie. In 2008 werd een nieuw Benelux-verdrag aangenomen met als doel de intergouvernementele samenwerking tussen de drie landen voort te zetten en te intensiveren. Deze samenwerking richt zich nu op drie hoofdthema's: interne markt en economische unie; duurzame ontwikkeling; en justitie en binnenlandse zaken.

► www.benelux.int

Trends in Export 2024: verandering biedt kansen

Doordat de wereld sneller dan ooit verandert, worden exporteurs steeds opnieuw geconfronteerd met allerlei - vaak onverwachte - veranderingen. Dat die veranderingen niet alleen uitdagingen opleveren maar ook kansen bieden, staat dit jaar centraal op Trends in Export. Tijdens het evenement worden de uitkomsten van het jaarlijkse onderzoek onder exporteurs gepresenteerd en wordt de FD Gazellen Internationaal Award uitgereikt.

Alle snelle veranderingen vragen nogal wat van exporteurs. Veerkrachtige bedrijven en ketens hebben een groot voordeel doordat ze snel en efficiënt kunnen schakelen. "Dit jaar staan we daar op Trends in Export uitgebreid bij stil. Het evenement biedt weer een mooi aanbod aan sprekers, waaronder René van Geer. De oprichter en CEO van Secrid, dat wereldwijd actief is met zijn in Nederland gemaakte portemonnees, weet alles van ondernemen in crisistijd. Rem Korteweg van Instituut Clingendael zoomt in op kansen in een veranderende wereld-

markt en supplychainexpert Nanne Schriek van evofenedex legt uit hoe je door het slim managen van je supplychain de relatie met je klanten kunt verbeteren. Op de inspiratiemarkt kun je naast ideeën ook kennis opdoen en netwerken", vertelt Misha German, die vanuit evofenedex exportmanagers ondersteunt.

Onderzoek en evenement ineen

Het onderzoek Trends in Export wordt jaarlijks gehouden onder duizenden Nederlandse exporteurs. Hierdoor duidt en

blijkt dit onderzoek al meer dan 25 jaar vooruit. Centraal staat wat de belangrijkste exportontwikkelingen en trends zijn en gaan worden. Naast de trends op de exportmarkten is er veel aandacht voor de knelpunten en verwachtingen van de exporteurs. Het onderzoek en bijbehorende evenement worden voor de 26e keer georganiseerd door evofenedex en Atradius, in samenwerking met NLinBusiness. Alle startende en ervaren exporteurs, exportprofessionals en exportmanagers zijn welkom.

Tijdens het evenement wordt voor de tweede keer de FD Gazellen Internationaal Award uitgereikt. 'Het Financieel Dagblad' heeft deze onderscheiding samen met de organisatoren in het leven geroepen voor ondernemers met grensverleggend succes. Het evenement sluit af met een uitgebreide netwerkborrel. ●●●



Trends in EXPORT

Trends in Export vindt donderdag 11 april plaats in Circa Amsterdam. Het evenement is gratis toegankelijk.

► www.trendslexport.nl

Meeste financiële risico's zijn goed af te dekken

Exporttransacties zijn pas succesvol als er betaald is

Een nieuwe afnemer in Zuid-Afrika of uitbreiding van het dealernetwerk in Latijns-Amerika, internationaal handelen kan erg veel bieden. Naast extra kansen zijn er echter allerlei risico's, ook op financieel gebied. Hoe zit het met de financiële stabiliteit in het land van je afnemer, is daar voldoende harde valuta voorhanden, of is er misschien sprake van economische malaise of politieke onrust?

Het is echter niet nodig je door dergelijke financiële risico's te laten afschrikken. De meeste daarvan kunnen goed afgedekt worden. Omdat een exporttransactie pas geslaagd is als er - bij voorkeur op tijd - betaald is, is het wel zaak alle risico's en de gevolgen daarvan op jouw bedrijfsvoering goed in beeld te krijgen. Want het kan een enorme impact op je werkkapitaal hebben als je bijvoorbeeld een grote nieuwe afnemer in Argentinië hebt, en je vanwege overheidsrestricties pas 180 dagen na aankomst van de goederen betaald krijgt. Hoe krijg je zekerheid dat er betaald wordt? En hoe zorg je ervoor dat de betaling niet ergens blijft 'hangen' zodat je erg lang op je geld moet wachten?

Debiteuren- en transportrisico

Na het inventariseren van de risico's moet je ook bepalen hoe je met deze risico's wilt omgaan. Allereerst het debiteurenrisico; welke betalingscondities zijn voor jouw

bedrijf acceptabel? Hanteer je andere condities voor afnemers uit hoogrisicoland dan voor afnemers uit Europa? Kun je dezelfde betalingsconditie gebruiken voor een betaling van 10.000 euro als voor een betaling van 1.000.000 euro? En als je zekerheid van betaling ontvangt van buitenlandse banken, welke bank is dan acceptabel en hoeveel zekerheid kun je daaraan ontleen? Ook belangrijk: hoe dek je het eventuele valutarisico af, zodat je zekerheid hebt dat je de geplande brutomarge kunt realiseren?

Daarnaast is het verstandig te kijken naar het transportrisico. Als de afnemer van jouw machine in Antwerpen is gevestigd, is dat risico waarschijnlijk kleiner dan bij het verschepen van een machine naar Ghana. Daarom is het goed bij elke stap te kijken wat de risico's zijn en hoe je die kunt afdekken. Door gebruik te maken van de ICC Incoterms®-2020 zijn zowel koper als verkoper precies in staat de risico's te bepalen

“Hoe dek je het valutarisico af, zodat je zekerheid hebt dat je de geplande brutomarge kunt realiseren?”



en af te dekken. Let goed op wat je met deze internationale leveringscondities afspreekt, zodat je niet voor verrassingen komt te staan. Zorg er in elk geval voor dat je zeker weet welke kosten je voor jouw rekening neemt en dat de goederen onderweg altijd goed verzekerd zijn.

Confirmatie met Letter of Credit

Veel financiële risico's kun je ondervangen door gebruik te maken van een Letter of Credit (L/C). Hierbij heeft de bank van de kopende partij de verplichting te betalen als de verkoper de voorgeschreven documenten aanlevert waaruit blijkt dat de juiste goederen tijdig zijn verscheept. Bij een export L/C is het bovendien mogelijk dat jouw eigen bank zich verplicht te betalen als de documenten akkoord zijn; dit heet confirmatie.

Neem bijvoorbeeld een afnemer in Egypte, waarmee je een verkoopcontract hebt afgesloten voor de levering van een machine die betaald moet worden in euro's. Omdat Egypte maar een schaarse hoeveelheid harde valuta heeft, wil je dit deviezenrisico graag afgedekt hebben. Je kunt dan afspreken dat de bank van jouw Egyptische afnemer een L/C opent ten

gunste van jouw bedrijf. Daarbij kun je jouw bank verzoeken confirmatie toe te voegen, waarmee jouw bank niet alleen het debiteurenrisico op de buitenlandse bank

“Omdat Egypte maar een schaarse hoeveelheid harde valuta heeft, wil je dit deviezenrisico graag afgedekt hebben”

overneemt, maar ook het deviezenrisico en de politieke risico's. Bij een geconfirmeerde L/C zal jouw bank direct betalen als je de in het L/C voorgeschreven documenten foutloos aanlevert.

Het kan ook zo zijn dat jouw Egyptische afnemer een betalingstermijn van 180 dagen wil afspreken. Dan kan jouw afnemer de machine eerst in gebruik nemen en met de opbrengsten hiervan de betaling onder het L/C voldoen. Het heeft echter impact op jouw werkkapitaal als je zo lang op je geld moet wachten. Bij een geconfirmeerde L/C kan, nadat de documenten akkoord zijn verklaard, jouw bank het garandeerde bedrag direct uitbetalen onder aftrek van de (disconto)rente. Dit wordt het verdisconteren van de uitgestelde betaling genoemd. Zo hoef jij niet op je geld te wachten terwijl jouw klant pas na 180 dagen hoeft te betalen. Bij landen waar de rente wat hoger ligt, zijn afnemers vaak bereid de discontorente voor hun rekening te nemen als zij later kunnen betalen. In dit geval is dit voor hen voordeliger dan direct betalen na het akkoord op de documenten.

Kijk ook altijd of je in staat bent onder Nederlands recht te kopen of verkopen, zodat je bij een dispuut met je afnemer of leverancier naar een Nederlandse rechter kunt stappen. En hoe staat het met de aansprakelijkheid? Vergeet bovendien niet te voldoen aan eventuele sanctiewetgeving. Check je afnemer en vervoerder en maak gebruik van *end-user statements* om te voorkomen dat jouw goederen worden doorverkocht aan een gesanctioneerde partij. Je wilt immers niet dat jouw producten bij een bedrijf in bijvoorbeeld Syrië worden aangetroffen. ●●●

Nieuwe workshop

Met de nieuwe workshop 'Internationaal betalingsverkeer en risicomanagement' leer je welke financiële risico's er op kunnen treden bij exporttransacties en hoe je deze risico's kunt beperken. Na afloop ken je de verschillende betalingscondities die je kunt gebruiken en weet je welke voor- en nadelen deze hebben.

► www.evofenedex.nl/workshop-internationaal-betalingsverkeer-en-risicomanagement



Maak in 7 stappen je eigen exportplan

Een plan schrijven helpt je om je ideeën te ordenen en de zaken van een afstand te bekijken. Zo kom je tot de kern van je exportstrategie. We helpen jou hier graag bij. Zet nu de eerste stap en download de whitepaper op onze website.

evofenedex.nl/exportplan

evofenedex
kennisknooppunt handel & logistiek

Diederik de Groot

Het Weens Koopverdrag: maakt onbekend ook onbemind?

Wie de algemene voorwaarden van Nederlandse exporterende bedrijven doorneemt, stuit regelmatig op een beding waarmee Nederlands recht op de koop van toepassing wordt verklaard met uitsluiting van het Weens Koopverdrag. Maar is dit nu altijd in het belang van de exporteur?

Met 97 aangesloten staten is het Weens Koopverdrag - ofwel de United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods - een van de meest succesvolle internationale overeenkomsten. Dit verdrag dateert van 1980 en is standaard van toepassing als partijen in aangesloten staten zijn gevestigd, of als op grond van de regels van internationaal privaatrecht het verdrag van zo'n staat op de transactie van toepassing is.

In de regel heeft uitsluiting van het verdrag het beoogde effect. De internationale koop wordt dan beheerst door het nationale Nederlandse kooprecht (Boek 7 Burgerlijk Wetboek). Vaak wordt gezegd dat het verdrag te veel op de verkoper gericht is. Maar

de exporteur is de verkoper en onwelgevalige bepalingen kunnen door partijen worden uitgesloten of gewijzigd. Juristen blijken echter niet altijd vertrouwd met het Weens Koopverdrag. Uitsluiting is dan de weg van de minste weerstand. Is hier wellicht sprake van 'onbekend maakt onbemind'?

Snel oplopende kosten

Uitsluiting kan echter ook tot problemen leiden. Hierbij wil ik wijzen op een argument dat zelden wordt gebruikt, maar wel van groot praktisch belang is. Stel dat er een geschil ontstaat met een afnemer. Er is gekozen voor Nederlands recht, maar met uitsluiting van het Weens Koopverdrag. Afhankelijk van de situatie kan de beslech-

ting van het conflict in een voorkomend geval zijn opgedragen aan een internationaal scheidsrecht of aan buitenlandse rechters. De keuze voor het nationale kooprecht van het Burgerlijk Wetboek leidt dan vaak tot complicaties. Internationale arbiters en buitenlandse rechters zijn immers meestal niet bekend met het Nederlandse (koop)recht. Partijen moeten hen hierover dan voorlichten, bijvoorbeeld met juridische opinies. Dat is niet onoverkomelijk, maar de kosten hiervan kunnen snel oplopen. Daarnaast zullen arbiters en rechters een Engelse of andere vertaling verlangen van Nederlandse wetsbepalingen, relevante literatuur en door partijen geciteerde rechtspraak. Ook dat resulteert in substantiële kosten.

Grote internationale bekendheid

De situatie onder het Weens Koopverdrag ziet er beter uit. Dit verdrag geniet grote internationale bekendheid - ook onder arbiters en buitenlandse rechters - en er is een omvangrijke internationale literatuur in het Engels en in diverse andere wereltalen. Bovendien is er een digitale collectie rechtspraak met Engelstalige samenvattingen. Dit vereenvoudigt toelichtingen in andere talen, wat een aanzienlijke lastenverlichting voor partijen betekent. Kortom: sluit het Weens Koopverdrag niet lichtvaardig uit (*due diligence*), zeker niet in combinatie met arbitrage of bevoegdheid van een vreemde rechter. ●●●

Mr. drs. T.D. de Groot is juridisch adviseur en arbiter bij De Groot Law.



Nederland focust op duurzame en innovatieve economische ontwikkeling

Brazilië: belangrijke economie met veel mogelijkheden voor duurzame oplossingen



Brazilië is het vijfde grootste land ter wereld en was lang een gesloten economie. Wie goed let op wet- en regelgeving en juridische zaken kan tegenwoordig prima zakendoen in dit Latijns-Amerikaanse land. "Zorg voor een betrouwbare lokale samenwerkingspartner en een advocaat", adviseert André Driessen, de Nederlandse ambassadeur in Brazilië.

Wat moeten ondernemers weten over Brazilië?

"De meeste Nederlanders kennen dit land van de mooie stranden en het jaarlijkse carnaval. Brazilië heeft een grote middenklasse en goed onderwijs en gezondheidszorg, tegelijkertijd is er veel ongelijkheid in de verdeling van welvaart. Economisch staat het land weliswaar goed op de rit maar er is naast rijkdom ook diepe armoede en die kloof groeit. Sinds januari 2023 heeft Brazilië een linkse president, Luiz Inácio Lula da Silva, die problemen als ontbossing in het Amazonegebied aanpakt. Dit is een regering waarmee Nederland goed kan praten. Ook zinvol om te weten is dat dit een federaal land is, vergelijkbaar met Duitsland en de Verenigde Staten. Gouverneurs in de verschillende provincies hebben veel bevoegdheden. Als het gaat om de grote kwesties van deze tijd, klimaatverandering en voedselzekerheid, dan is er geen oplossing zonder Brazilië. Het is qua oppervlakte het vijfde land ter wereld. Ik verbaas me er nog steeds over hoe belangrijk Brazilië is als

voedselproducent. Suiker, cacao, soja, mais, aardappelen, koffie, tabak, graan, rijst... dit land verbouwt bijna alles. Daarnaast worden er veel belangrijke metalen en mineralen gewonnen, zoals ijzererts en lithium."

Waarom is Brazilië zo interessant? In welke sectoren liggen kansen?

"Als Nederlands netwerk in Brazilië leggen we de nadruk op vier sectoren waar kansen liggen: de eerste is duurzame landbouw, de tweede energietransitie. Denk daarbij aan waterstof en wind-op-zee. Research en innovatie is de derde sector met kansen en nummer vier is water en logistiek. We hebben er bewust voor gekozen mogelijkheden te bevorderen die bijdragen aan de transitie naar een duurzame en innovatieve economische ontwikkeling. Dit betekent concreet dat we samen met Brazilië werken aan de ontwikkeling van duurzame brandstoffen, zoals waterstof en biokerosine voor de luchtvaart. Nederlandse expertise en oplossingen voor de stijgende zeespiegel en water-



André Driessen: "Als het gaat om de grote kwesties van deze tijd, klimaatverandering en voedselzekerheid, dan is er geen oplossing zonder Brazilië"

problemen zijn hier bovendien zeer welkom. De kust is dichtbevolkt en steden kampen in toenemende mate met wateroverlast, zowel door de stijgende zeespiegel als door hevige regenval."

Welke Nederlandse bedrijven zijn hier succesvol?

"De Nederlandse bedrijven die in Brazilië actief zijn, zitten hier vaak al heel wat jaren. Koppert, een bedrijf in biologische bestrijdingsmiddelen, is een mooi voorbeeld. De Appelmans Group is een andere, zij produceren loopplanken tussen bewegende schepen in de offshore. Het vaststellen van de herkomst van producten wordt belangrijker, maar het staat nog in de kinderschoenen. Om te kunnen exporteren moet Brazilië weten waar vlees of andere landbouwproducten zijn geproduceerd. SarVision levert technologie om via satellietbeelden in de gaten te houden of bij veehouderij of verbouw van soja geen bos is platgebrand.

Wat je vaak ziet, is dat als een Nederlands bedrijf eenmaal ergens in Brazilië succesvol is, het snel kan gaan. LG Sonic bijvoor-

beeld, zij zijn gespecialiseerd in de bestrijding van algen in waterbassins. Ze begonnen met een project in Rio de Janeiro, daarna bij mijnbouwbedrijf Vale en door dat succes kregen ze recent voet aan de grond in een provincie in het noorden van Brazilië."

Wat kan het Nederlandse diplomatieke netwerk betekenen voor ondernemers met interesse in Brazilië?

"We hebben een mooi netwerk in Brazilië: een ambassade in Brasilia, twee consulates in Rio de Janeiro en Sao Paulo, en er zijn Netherlands Business Support Offices in Porto Alegre in Belo Horizonte. Ook hebben we tien zogeheten honorair consuls. We zijn in de eerste plaats een bron van informatie en helpen als netwerk ondernemers bij het leggen van de juiste contacten. Zo organiseren we handelsmissies en bezoeken van Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen als TNO en Wageningen University. We werken samen met Dutcham, de lokale Nederlandse Kamer van Koophandel. Ook voor bedrijven die hier al langer actief zijn, organiseren we

activiteiten en bijeenkomsten om te netwerken of voor kennisuitwisseling."

Wat moeten Nederlandse ondernemers weten over de Braziliaanse zakencultuur?

"Brazilianen komen heel opgeruimd en informeel over, maar dat contrasteert met de bureaucratie en veel noodzakelijk juridisch 'gedoe'. Daar kun je je als Nederlandse ondernemer op verkijken. Een gesprek met een Braziliaan kan nog zo joviaal verlopen, het is geen teken dat je door middel van 'handjeklap' iets kunt regelen. Daarvoor zijn de regelgeving en de juridische rompslomp te taai. Een van de grootste beroepsgroepen hier zijn advocaten en dat is niet voor niets. Zorg behalve voor een betrouwbare lokale partner ook voor een vaste advocaat. Neem de tijd om de juiste mensen te leren kennen."

Wat kun je ondernemers nog meer aan tips meegeven?

"Leer Portugees. In de steden kom je best een eindje met Engels, maar met Portugees kom je verder. Spaans is geen vervanging."

Welke risico's zijn er bij ondernemen in Brazilië?

"Corruptie ligt altijd op de loer. Wees daarop bedacht, ook bij het leggen van de eerste contacten. Als je de tijd neemt en zorgvuldig te werk gaat, zie je dat dit land geweldige mogelijkheden heeft." 🌟🌟🌟



De ambassade in Brasilia is bereikbaar via
@bra@minbuza.nl
+31 247 247 247



Elmar Otten is senior beleidsadviseur
Internationaal Ondernemen bij evofenedex.

Populaire diversificatiestrategie kent haar eigen uitdagingen

China Plus Een

Bedrijven proberen hun supplychainrisico's te verminderen door een deel van hun inkoop en productie in China te verplaatsen naar andere Aziatische landen. Een eenvoudig idee, maar de uitvoering is ingewikkeld.

China is de fabriek van de wereld en zal dat ook nog wel even blijven. Toch is er al enkele jaren een trend zichtbaar dat productie zich verplaatst naar andere landen in Zuidoost-Azië en naar India. Die trend werd oorspronkelijk aangewakkerd door stijgende lonen in China en zorgen over de beschikbaarheid van gekwalificeerd personeel op de langere termijn. Tegenwoordig speelt het risico van verstoringen in de keten - met de COVID-19-pandemie als voorbeeld van een volledige systeemcrash - ook een nadrukkelijke rol.

Geopolitieke spanning

Met de komst van Donald Trump in het Witte Huis in 2017 en zijn America First-beleid kwam ook de relatie tussen de Verenigde Staten (VS) en China onder druk te staan. Importheffingen over en weer liepen uit op een handelsoorlog die pas onder president Joe Biden weer enigszins gesust werd. De geopolitieke spanning in de wereld is gebleven.

De oorlog in Oekraïne en Palestina laat zien hoe kwetsbaar de wereldmarkt is voor verstoringen als conflicten zich uitbreiden

naar belangrijke scheepvaartroutes: de Zwarte Zee bij Oekraïne, de Rode Zee in het Midden-Oosten. Ook de Zuid-Chinese Zee is een smeulende geopolitieke brandhaard, met China en de VS die beiden investeren in uitbreiding van hun militaire aanwezigheid in de regio.

China spreekt de laatste jaren steeds luid over de wens Taiwan te herenigen met het vaste land, desnoods door de inzet van militaire middelen. Oorlog tussen beide landen is helaas een realistisch scenario. Dit zou niet alleen de Europese handel met Taiwan stilleggen, maar waarschijnlijk ook die met China. Het Duitse instituut IfW Kiel schat in een studie dat een harde abrupte ontkoppeling van China, bijvoorbeeld door oorlog, 5 procent krimp voor de Duitse economie in het eerste jaar zou betekenen en 1,5 procent op de lange termijn. In een scenario waarbij Duitsland zich langzaam losweekt van China zou dit effect halveren en bovendien blijft dan de initiële schokgolf uit. Voor Nederland zullen de cijfers vergelijkbaar zijn.

Dit is helaas niet de enige bron van ketenverstoringen. COVID-19 heeft laten zien

“Verstoringen in de keten zijn een belangrijke drijfveer achter de China Plus Een-strategie”

hoe een pandemie de wereldeconomie krakend tot stilstand kan brengen en hoe lastig het is het containervervoer uit Chinese havens weer op gang te krijgen. Een complicerende factor is dat de Chinese overheid arbitrair en tegelijkertijd heel rigoureuus kan handelen en er bijvoorbeeld niet voor terugdeinst om voor enkele coronagevallen een hele haven stil te leggen. Geen wonder dus dat meer en meer bedrijven nadenken over het beperken van hun afhankelijkheid van China.

Uitdagingen van China Plus Een

Dualsourcing of multisourcing is geen nieuw idee en de voordelen zijn duidelijk, dus waarom deden bedrijven dit niet eerder? Het antwoord is: omdat er een prijs voor betaald moet worden. In plaats van één toeleverketen moeten er nu meerdere geoptimaliseerd worden. Dat betekent niet alleen meer werk, maar met de extreem goed ingeregelde en kostenefficiënte toeleveringen uit China is het ook weinig aantrekkelijk. Zolang er tenminste geen verstoringen zijn. Dat is ook de reden dat bedrijven zich niet opeens volledig uit

China terugtrekken of gelijk in een tiental landen alternatieve productielocaties opzetten. Nee, de basis blijft China. Plus nog een (of twee) extra landen. Dit biedt vier grote uitdagingen.

1. Locatie

De eerste en misschien het meest voor de hand liggende uitdaging is het vinden van een geschikte locatie of partner voor productie en opslag. Vanzelfsprekend met voldoende (beveiligde) ruimte, de juiste automatiseringsmogelijkheden en werkomstandigheden, een geavanceerd warehousesysteem en een goede verbinding naar een internationale containerzeehaven. Vanzelfsprekend is het ideaal als er betrouwbare en regelmatige afvaarten naar de Europese Unie zijn, met zo min mogelijk overslag.

2. Toeleveranciers

Wie buiten China een nieuwe productie-locatie start, kan alleen profiteren van zijn bestaande toeleveranciers als deze uit China meeverhuizen. Bij de grote concerns zie je dit daadwerkelijk gebeuren, maar mkb-bedrijven zullen grotendeels met een

blanco lei moeten beginnen. Het kost immers tijd om een nieuwe keten op te bouwen met betrouwbare partners die de juiste kwaliteit tegen de juiste prijs en voorwaarden leveren. Bovendien wil je voorkomen dat de toeleveranciers zelfs alsnog

“Ook de Zuid-Chinese Zee is een smeulende geopolitieke brandhaard”

halfabricaten en grondstoffen in China inkopen, want dan blijft de afhankelijkheid onder de streep even groot. Een onzorgvuldige China Plus Een-strategie kan ketens zelfs complexer maken, waarbij de transparantie minder wordt. Dan neemt de veerkracht juist af in plaats van toe.

3. Werknemers

Een nieuwe locatie heeft ook nieuw personeel nodig, met het juiste opleidingsniveau en een gezonde werkcultuur. Goed personeel is schaars en zeker in de opstartjaren kan de productiviteit (ver) achter blijven ten opzichte van vergelijkbare locaties in China. Er zijn voorbeelden bekend waarbij



Een chemische fabriek in China.



De haven van Shanghai.

een nieuwe vestiging twee tot vijfmaal minder productief is dan haar Chinese tegenhanger. Cijfers van de International Labour Organisation over de gemiddelde arbeidsproductiviteit zijn positiever. Daarin is China vergelijkbaar met Thailand. Indonesië scoort wat lager, Maleisië juist hoger. Hoe dan ook: kwaliteitscontrole en productiviteit zullen in de opstartjaren extra aandacht vragen.

4. Lokale (douane)procedures en overheidsregels

Tot slot kunnen procedures, (douane) regels, administratieve verplichtingen en tarieven flink afwijken van China. De plus-een-landen in Azië begrijpen heel goed welke kansen de diversificatiestrategie van westerse bedrijven biedt en werken dus hard aan hun *ease of doing business*. Desondanks kan de lokale manier van werken tegenvallen en sowieso is alles weer nieuw. Let bij het kiezen van een nieuwe locatie op of daar vrijhandelsovereenkomsten of vrijhandelszones gelden die een concurrentievoordeel kunnen opleveren. Houd ook de exportcontroleregels goed in de gaten; je wilt immers niet dat een van je partners op een sanctielijst staat.

ASEAN-landen

Zoals in het artikel 'Mee op handelsmissie naar Azië' in globe 479 van december 2023 is te lezen op pagina 30, zijn met name Vietnam en Maleisië populair om neer te strijken. Beide landen willen opschuiven in

de waardeketen en investeren dan ook in onderwijs, infrastructuur en hightech-terreinen; in combinatie met aantrekkelijke belastingvoordelen en subsidies. Ook enkele andere landen van de Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), te weten Indonesië, Thailand, Singapore en de Filipijnen, trekken veel ondernemers aan. Dit geldt ook voor India.

In 2022 is op initiatief van ASEAN de Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) gesloten, een vrijhandelsakkoord tussen alle ASEAN-landen plus Japan, China, Zuid-Korea, Australië en Nieuw-Zeeland. RCEP verlaagt de kosten

“Met name Vietnam en Maleisië zijn populair als extra productielocatie”

en drempels voor bedrijven om in meerdere landen productielocaties op te starten door het standaardiseren van oorsprongsregels, het schrappen van douanetarieven en het vergemakkelijken van investeringen. RCEP zal over een periode van tien jaar worden ingevoerd, maar betekent op termijn dat het ecosysteem aan handels- en productiebedrijven in Azië en Oceanië verder kan opbloeien. Hier kunnen ook Europese bedrijven met vestigingen of partners in die regio van mee profiteren. ●●●

Veerkracht

De China Plus Een-strategie maakt gebruik van één van de kerncompetenties om de veerkracht of *resilience* van de eigen keten te vergroten: robuustheid. Multisourcing zorgt er niet voor dat verstoringen niet meer voorkomen, wel dat een onderneming minder kwetsbaar is. Als de toelevering uit China hapert, dan loopt die uit bijvoorbeeld Vietnam nog wel door. Dat biedt overigens nog steeds geen beschermingen tegen situaties zoals nu in de Rode Zee, waar militaire groeperingen vrachtverkeer onder vuur nemen. Hier heeft alle scheepvaart van en naar Azië last van.

1. Robuustheid: het gebruik van extra buffers in capaciteit, voorraad en sourcing op verschillende geografische locaties;

2. Samenwerking: een gezamenlijke aanpak en besluitvorming, zowel intern als met toeleveranciers en afnemers;

3. Flexibiliteit: het vermogen om flexibel te zijn, bijvoorbeeld met alternatieve transportmodaliteiten of binnen het modulaire ontwerp van producten;

4. Zichtbaarheid: betrouwbare prognoses gecombineerd met het inbouwen van tijdige waarschuwingssystemen en zichtbaarheid van goederen in de keten;

5. Wendbaarheid: het vermogen vlot te reageren door snelle besluitvorming en aanpassing.

Supplychainexpert Nanne Schriek van evofenedex vertelt meer over resilience in globe 479 van december 2023 (pagina 22).

buitenlandse belevenissen



Vincent Krabbendam

Wie komt waar?

Elkan de Kraaij van Elektro Cirkel Retail / Calex

Elektro Cirkel Retail / Calex verkoopt als groothandel in een kleine veertig landen decoratieve en functionele lichtbronnen en smarthomeproducten, waaronder verlichting. Export sales and transportation manager Elkan de Kraaij is in zijn huidige rol minder vaak op reis dan vroeger, maar het bezoeken van klanten is en blijft in zijn ogen essentieel voor een goede samenwerking.

In welke regio zijn jullie het sterkst aanwezig?

“Wij verkopen onze producten inmiddels in 36 landen aan retailbedrijven als supermarkten, woonwarenhuizen, doe-het-zelfwinkels en tuincentra. De nadruk ligt op het noordwesten van Europa. Vooral Engeland, Frankrijk en Scandinavië zijn belangrijke markten. Grote onderlinge verschillen qua productvraag zijn er eigenlijk niet en daarom kunnen we ook in al die markten succesvol zijn. Wel is het zo dat hoe zuidelijker je komt, zeker vanaf Frankrijk, hoe groter de vraag is naar ‘kouder’, wit licht met een hogere kelvinwaarde. In Nederland en de rest van Noordwest-Europa is daar minimale vraag naar, maar verder is de behoefte aan verlichtingsproducten zo goed als overal waar wij werken hetzelfde.”

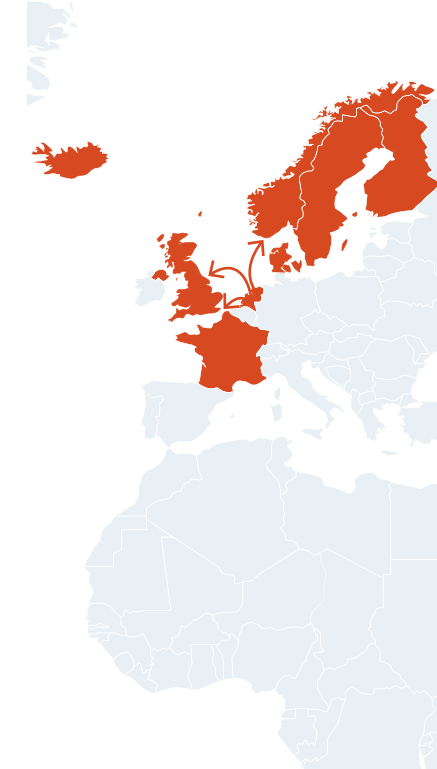
Met welke werkzaamheden hou jij je het meest bezig?

“Samen met een new business manager ben ik verantwoordelijk voor de export, waarbij ik ook de verzorging van het transport voor mijn rekening neem. Vandaar dat mijn volledige functietitel tegenwoordig ‘export sales

and transportation manager’ is. Omdat Elektro Cirkel door de jaren heen flink is gegroeid en mijn rol ook is veranderd, ben ik veel minder vaak op reis dan tien, vijftien jaar geleden. Momenteel ben ik wel geregeld in Engeland te vinden. Daar hebben we recent een kantoor geopend. Het is een markt waar veel van onze aandacht uitgaat naar het plaveien van de weg richting de toekomst.”

Wat is jouw gouden tip voor succesvolle export?

“Bezoek je klanten en geef ze persoonlijke aandacht. In de afgelopen jaren is elkaar online spreken groot geworden en dat heeft absoluut zo zijn voordelen. Maar dat redt het echt niet bij in de auto of het vliegtuig stappen en zelf zien hoe het met mensen gaat en hoe ze alles beleven. Pak er vooral een overnachting bij en breng wat tijd door met mensen, want de relatie tussen klant en leverancier gaat veel verder dan alleen de prijs en het verkopen van een product. In een goede samenwerking voor de langere termijn zul je moeten investeren. Bedrijven regelmatig bezoeken is wat mij betreft de basis van dat succes.” ●●●



Bedrijf: Electro Cirkel Retail bv / Calex
Functie: export sales and transportation manager
Standplaats: Rotterdam
www.calex.eu

Verkopen aan afnemers binnen de VS, buiten de eigen staat van vestiging

Economische of fysieke nexus door remote selling in VS

EU BV heeft een dochtermaatschappij in de Verenigde Staten, EU LLC. Dit bedrijf is gevestigd en kantoorhoudend in de staat Illinois. EU LLC levert laadsystemen en de bijbehorende installatie- en onderhoudsdiensten aan klanten in verschillende staten en zet daarvoor ook medewerkers van EU BV in. Voor wat betreft het leveren van systemen en diensten aan klanten buiten EU LLC's staat van vestiging (Illinois), is sprake van *remote selling*. Dit is gekoppeld aan zogenoemde economische nexus. Een dergelijke nexus bestaat ook in de vorm van fysieke nexus. Het begrip nexus wordt statelijk bepaald.

Iedere staat van de Verenigde Staten (VS) kan een eigen draai geven aan het begrip nexus. De soort nexus is niet door iedere staat even gedetailleerd beschreven. Zeker fysieke nexus is afhankelijk van feiten en omstandigheden, en van statelijke interpretaties en jurisprudentie. Een aantal kenmerken, zoals de drie die ik hierna beschrijf, wordt in het algemeen gezien als fysieke nexus. Als daarvan geen sprake is, kan alsnog sprake zijn van economische nexus. Fysieke nexus kent geen drempelbedrag, economische nexus in de regel wel.

Fysieke nexus: levering van producten en on-site diensten bij een klant buiten de staat van vestiging

Dit is de traditionele vorm van aanwezigheid door middel van: 1. Het hebben van een kantoor in VS-staat X; 2. Het in dienstbetrekking hebben van medewerkers in

VS-staat Y, dan wel het (laten) verrichten van diensten in die staat; en 3. Het aanhouden van voorraad in VS-staat Z.

Als bijvoorbeeld onderhoudsdiensten bij de klant on-site worden geleverd (niet remote, maar in de staat zelf), ontstaat fysieke nexus. De dienstverlener moet zich dan mogelijk in die betreffende staat registreren voor *sales tax*. Daarmee houdt het echter niet op. Fysieke aanwezigheid vereist vrijwel altijd het verkrijgen van een zogenoemde *authorization to transact business*. Immers, de aanwezigheid duidt op een in de betreffende staat uitgeoefende activiteit ofwel *doing business*. Als een dergelijke authorization is verkregen, is een onderneming in de betreffende staat ontstaan. Die onderneming is dan belastbaar, niet alleen voor sales tax op statelijk, stedelijk en lokaal niveau, maar ook voor inkomsten die met die aanwezigheid worden gegenereerd. Zoals vennootschaps-

“Fysieke nexus kent geen drempelbedrag, economische nexus in de regel wel”

belasting in de betreffende staat en daarmee in de VS op federaal niveau. Voor zover diensten fysiek zijn geleverd in bepaalde staten, moet op basis van fysieke nexus worden gekeken naar de voorwaarden voor verplichte registratie in die staten. Illinois valt daar in ons voorbeeld buiten, daar is EU LLC reeds gevestigd en volledig voor alle verschillende belastingen op verschillende niveaus geregistreerd.

Economische nexus: remote selling / toelevering vanuit de staat van vestiging aan de staat van de klant

Economische aanwezigheid is een begrip dat na de zogenoemde Supreme Court Wayfair-uitspraak in 2018 aan kracht heeft gewonnen. In het kort houdt deze uitspraak in dat leveringen door een verkoper in staat X zijn belast met sales tax in de staat waarin de koper zich bevindt, staat Y. Naar aanleiding van deze uitspraak is *remote selling* een nieuw begrip geworden, een begrip dat een bijzondere hoeveelheid aan en variatie in aanknopingspunten biedt.

Vrijwel alle staten hanteren een ondergrens voor belastbaarheid voor sales tax in de betreffende staat; die ondergrens wordt in het algemeen gekoppeld aan een periodiek (jaarlijks of anders) aantal transacties en/of de financiële omvang daarvan. Gaat een *remote seller* daaroverheen en worden er producten of diensten verkocht

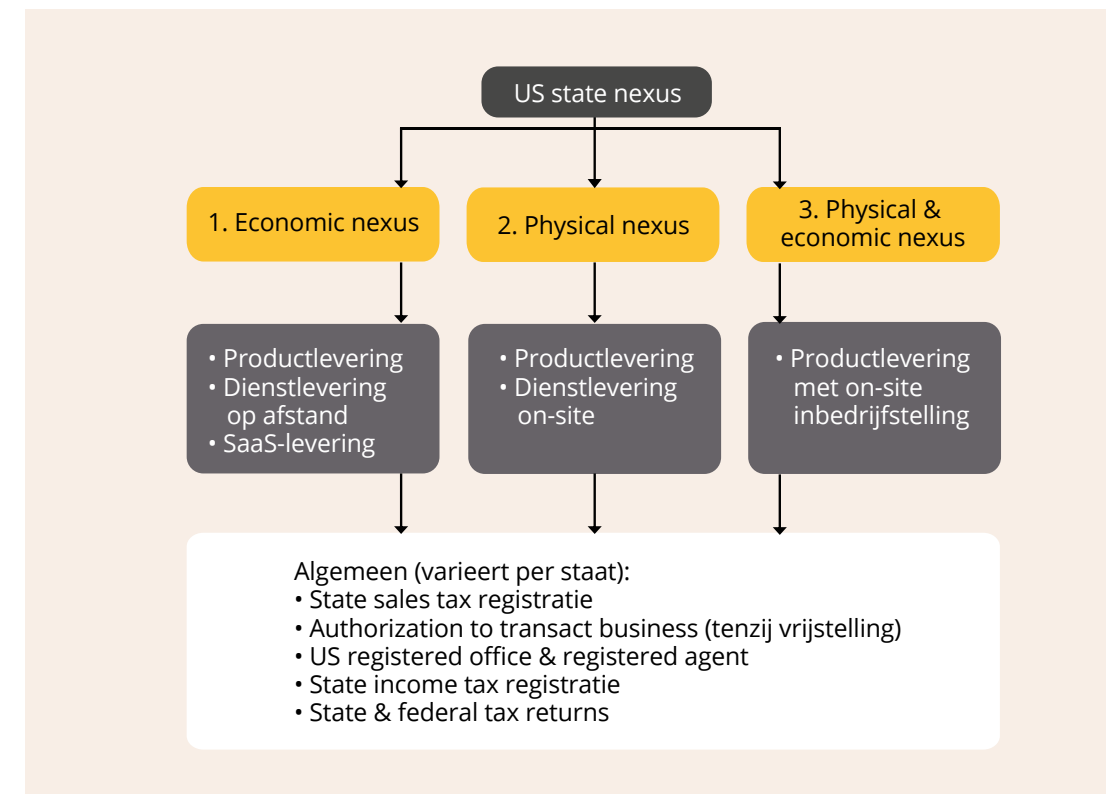
“Vrijwel alle staten hanteren een ondergrens voor belastbaarheid voor sales tax in de betreffende staat”

die in die staat zijn onderworpen aan sales tax, dan ontstaat er een registratieverplichting voor sales tax en dient de verkoper uit staat X zich voor sales tax te registreren in staat Y. Let wel, een economische nexus ondergrens bestaat niet voor fysieke nexus. Naast die registratie dient de verkoper ook sales tax te bereke-

nen, aan de koper door te rekenen (tenzij deze een *resale certificate* ofwel vrijstellingscertificaat kan overleggen) en vervolgens op de aangifte aan staat Y af te dragen. Dit geldt voor nagenoeg alle staten; slechts een vijftal staten van de VS kent op statelijk niveau geen sales tax.

Onderverdeeld naar soorten nexus:

De basisregel voor sales tax is: *'the final seller collects sales tax'*. Dit kan de partij zijn die de kenmerkende prestatie verricht, zoals het leveren van een product (fysiek of digitaal) of het leveren van een (onderhouds)dienst (fysiek of digitaal). Als de koper echter de intentie heeft het product of dienst door te verkopen, is sprake van *resale*, waarvoor normaliter geen sales tax hoeft te worden berekend, mits een resale certificate kan worden overgelegd. De verkoper van het product moet dan wel als de leverancier van de dienst in de betreffende staat voor sales tax zijn geregistreerd, zodat voorgaande kan worden aangegeven. Ook zijn enkele andere uitzonderingen van toepassing, bijvoorbeeld als aan een (vrijgestelde) overheidsinstelling is geleverd. Non-compliance kan serieuze gevolgen hebben. ●●●



Dit artikel is niet uitputtend bedoeld; uitzonderingen op de hierin opgenomen voorbeeldsituaties kunnen van toepassing zijn. De inhoud van dit artikel is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld, heeft een informatieve strekking, is globaal en beschrijvend van opzet, en is niet bedoeld als juridisch advies of leidraad voor onder meer vestigingsaangelegenheden. Aan deze informatie kunnen geen rechten worden ontleend. Deze bijdrage is afgerond op 22 januari 2024.



 Marianne Elissen


Circulaire kassen

Begonnen als kassenbouwer is Van der Hoeven Horticultural Projects uitgegroeid tot een wereldwijde turnkeyleverancier van complexe tuinbouwsystemen. “Per project onderzoeken wij hoe we de meeste impact kunnen maken”, vertelt manager sales Bob Hunsche.

Wat doen jullie precies?

“Wij ontwerpen en leveren klantspecifieke en klimaatgerichte tuinbouwsystemen voor duurzame voedselproductie. Het bouwen van een kas doen we al jaren. De hedendaagse uitdaging is steeds de projecten zo efficiënt mogelijk op te zetten, waarbij wij zoveel mogelijk impact proberen te maken voor zowel de investeerder als zijn omgeving. Onze klanten begeleiden we vanaf haalbaarheidsstudies tot aan een succesvolle ingebruikname. Een van onze recente projecten loopt in Japan, waarbij restafval van de palmolie-industrie verbrand wordt als biomassa. De warmte die daarbij vrijkomt, wordt gebruikt in de kassen. Vooral in de periode vlak na COVID-19 is de vraag naar duurzame kassen fors toegenomen. Meer dan ooit richten landen zich op lokale voedselvoorziening. Wereldwijd is er bovendien een toename van subsidies die de zelfvoorzienendheid stimuleren.”

Waren jullie eind 2023 bij de VN-klimaatconferentie (COP28) in Dubai?

“Jazeker. Wij waren daar aanwezig en hadden zelfs toegang tot de zogenoemde blauwe zone, een speciale ruimte voor onder meer hoogwaardigheidsbekleders en regeringsleiders. Tijdens de conferentie hebben we ons nieuwe concept, Circular City Greenhouses, aan een wereldwijd publiek gepresenteerd. Deze *high end* kassen maken voor de productie van groente en fruit gebruik van stedelijke afvalstromen of industriële reststromen. Met dit concept spelen wij in op de stij-

gende vraag naar duurzaam geteeld voedsel in een snel verstedelijkende wereld. Ons concept is zeer positief ontvangen. Tijdens de conferentie hebben we gemerkt dat technologie niet de beperkende factor vormt; samenwerking met de verschillende sectoren en industrieën is de sleutel.”

Hoe passen jullie due diligence toe?

“Elk project kent kansen en uitdagingen en heeft iets unieks. Het due diligence-proces is voor de diverse regio's en klanten anders. Voor ons houdt due diligence in dat wij selectief zijn aan de voorkant. Bij elk project analyseren we nauwgezet hoe we aanzienlijke meerwaarde kunnen creëren. Hierbij kijken wij naar wat goed bij de klant past, zijn omgeving en hoe we ons kunnen onderscheiden.” ●●●

Van der Hoeven Horticultural Projects

Opgericht in: 1953

Hoofdkantoor: Den Hoorn

Aantal werknemers: 150

Belangrijkste exportproduct: circulaire tuinbouwsystemen

Voornaamste exportregio's: wereldwijd, vaak buiten Europa, met een juiste balans tussen regio's en type projecten

● www.vanderhoeven.nl ● www.circularcitygreenhouses.com

 Marianne Elissen

Winnaar Oranje Handelsmissiefonds 2023

Nieuwe strategie vergroot scoringskans

Op het Nationaal Export Event in november 2023 werd Oxycom, leverancier van duurzame koelsystemen, uitgeroepen tot een van de tien winnaars van het Oranje Handelsmissiefonds. Voor directeur Bart Reinders en exportdirecteur Barry Leuerman was dat net op het juiste moment. “We hebben plannen om met een nieuwe exportstrategie uit te breiden naar Duitsland. Hierbij is de hulp van het fonds heel welkom.”

“Wij zijn al langer bezig in Duitsland maar krijgen daar nog niet echt goed voet aan de grond”, vertelt Barry Leuerman. “Die markt ligt dichtbij en heeft veel potentie, maar de verschillen in cultuur en tradities in de diverse deelstaten maken het lastig. Momenteel werken we samen met enkele lokale distributeurs maar die hebben niet genoeg focus op onze producten. Daarom willen we in Duitsland onze huidige strategie uitbreiden met lokale aanwezigheid.”



Barry Leuerman (l) en Bart Reinders:

“De verschillen in cultuur en tradities in de diverse deelstaten maken het lastig”

Eigen verkoopkantoor

Het voornemen van Oxycom is met eigen verkopers te gaan werken in het noorden en zuiden van Duitsland. Bart Reinders: “We overwegen op termijn een eigen verkoopkantoor op te richten. Zo zitten wij zelf dichter op de bal en kunnen we onze distributeurs nog beter ondersteunen bij de verkoop. Wij zien het als een pilot. Als die succesvol blijkt te zijn, kunnen we deze strategie uitrollen naar andere landen.”

Voor de Nederlandse markt werkt het bedrijf overigens al op die manier, vult Leuerman aan. “De scoringskans wordt daarmee hoger. De nieuwe strategie vormt geen bedreiging voor onze distributeurs maar leidt ook voor hen juist tot meer business. Ruim de helft is nu export. Binnen een periode van vijf jaar moet dit naar tachtig procent. Met succes in Duitsland zitten we daar al snel op.”

Deuren openen

“Door de partners van het Oranje Handelsmissiefonds willen wij laten checken of we wel de juiste regio's in Duitsland op het oog hebben”, vervolgt Reinders. “Verder hebben we behoefte aan advies over het oprichten van een eigen verkoopkantoor. Welke deelstaat leent zich daar

het beste voor en wat komt er allemaal bij kijken? Wij zullen dan ook ondersteuning nodig hebben op boekhoudkundig en juridisch vlak, zoals bij het opstellen van arbeidscontracten. Ook ben ik van plan mijn Duits op te frissen bij Regina Coeli. Verder hopen we dat de ambassade deuren kan openen en ons kan helpen op het juiste niveau binnen te komen bij potentiële klanten.” ●●●

10 JAAR ORANJE HANDELSMISSIE FONDS

Met het Oranje Handelsmissiefonds ondersteunen evofenedex, EY, het ministerie van Buitenlandse Zaken, Regina Coeli, RVO en UPS jaarlijks tien mkb-bedrijven met hun exportambities. Alvast aanmelden voor het Oranje Handelsmissiefonds 2024? Dat kan!

● www.oranjehandelsmissiefonds.nl/aanmelden-2024

Februari

Wo 28 Junior customs broker course
Opleiding • Utrecht

Maart

Ma 04 Elektronische douaneaangifte in DMS
Workshop • Zoetermeer

Ma 04 Export A t/m Z
Cursus • Eindhoven

Di 05 Documenten bij export
Cursus • online

Di 12 Certificaten van Oorsprong, EUR.1 en factuurverklaringen
Training • online

Het opstellen van een certificaat van oorsprong gaat vaak gepaard met allerlei ingewikkelde regelgeving. Laat je goed informeren en leer op een efficiënte manier met de materie om te gaan.

Di 12 Incoterms® 2020
Workshop • Utrecht

Do 14 Documenten bij export
Cursus • Utrecht

April

Di 09 Verdieping in de btw en internationaal ondernemen
Training • Utrecht

Deze compacte training daagt je uit om internationale btw-vraagstukken te analyseren. Je leert de juiste gegevens te verzamelen om facturen te maken en te verwerken in de btw-aangifte.

Wo 10 Export A t/m Z
Cursus • Utrecht

Wo 10 Optimaal inrichten exportproces
Cursus • Zoetermeer

Tijdens deze cursus leer je hoe je het ideale exportproces van jouw organisatie vormgeeft en met welke valkuilen en risico's je rekening moet houden. Daarnaast kijken we met welke belanghebbenden je te maken hebt en hoe je deze erbij betrekt. Aan het einde van de cursus heb jij een zelfgeschreven procesverbeterplan waarmee je direct aan de slag kunt.

Vr 12 Documenten bij export
Cursus • Amsterdam



Mei

Di 07 Douaneprocedures in de praktijk
Cursus • Zoetermeer

Di 14 Btw in de logistiek en internationale handel
Training • Utrecht

Di 14 Export control en sanctiebeleid
Training • Utrecht

Wo 15 Documenten bij export
Cursus • Eindhoven

Vr 17 Export A t/m Z
Cursus • online

Online leren

Een groot deel van onze trainingen is te volgen in ons virtuele leslokaal. Met deze online tool kun je tijdens de lessen ervaringen uitwisselen en daagt de vakdocent je uit de verstaalslag te maken naar jouw eigen praktijk. Het lesmateriaal krijg je deels online aangeboden en eventuele boeken ontvang je per post. De langere opleidingen hebben ook enkele klassikale momenten.

i

Meer informatie over de trainingen en inschrijven vind je op

▶ www.evofenedex.nl/opleidingen

Bij vragen kun je contact opnemen met evofenedex via

@ opleidingen-io@evofenedex.nl

+31 (0)79 3466 990

Evenementen

- **Di 20 februari** Webinar 'Aan de slag met de ontbosingswet EUDR'
 - **Di 27 februari** Webinar 'Op weg naar internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen'
 - **Di 19 maart** Webinar 'Een introductie in exportdocumenten'
 - **Do 11 april** Trends in Export. Locatie: Circa Amsterdam
- Alle evenementen vind je op www.evofenedex.nl/evenementen

Gratis tweedaagse workshops

Aan de slag met due diligence (exclusief voor leden)

- **Vr 8 en vr 22 maart in Eindhoven**
- **Di 12 en di 26 maart in Zwolle**
- **Wo 3 en wo 17 april in Zoetermeer**

Workshop 'Wegwijs in de wirwar van exportdocumenten' (exclusief voor leden)

- **Di 26 maart (online)**
- **Do 4 april in Zoetermeer**

Kijk voor meer informatie op

▶ www.evofenedex.nl/evenementen

Douaneleerlijn

Met de juiste kennis van douanezaken kun je grenzeloos ondernemen én bespaar je veel kosten. De meest complete informatie krijg je bij de douaneopleidingen van evofenedex. Wij bieden als enige opleider een complete leerlijn van assistent-declarant tot manager Customs & Trade Affairs.

Basisopleiding douanedeclarant (ook in het Engels)

Dag-, avond- en online-opleidingen

Vakopleiding douanedeclarant (ook in het Engels)

Dag-, avond- en online-opleidingen

Coördinator Customs & Trade Compliance

Avondopleiding

Manager Customs & Trade Compliance

Avondopleiding en online (extra start in maart)

▶ www.evofenedex.nl/opleidingen/douane



Export matters

Goederenverhuur en CBAM

Q "Wij verhuren machines aan klanten wereldwijd. Nu hebben we diverse machines in het Verenigd Koninkrijk staan, die terug naar Nederland moeten komen. Als er ook ingevoerd wordt terwijl de goederen ons eigendom blijven, moet daarover dan gerapporteerd worden in het kader van het Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM)?"

A "Allereerst is het van belang te vermelden dat het Carbon Border Adjustment Mechanism (EU-verordening 2023/956) alleen van toepassing is op goederen met niet-preferentiële oorsprong derde land. Dus op goederen die afkomstig zijn uit een land buiten de Europese Unie (EU). Dit betekent dat de CBAM-verordening niet van toepassing is op goederen met niet-preferentiële oorsprong EU (of oorsprongslanden en -gebieden zoals genoemd in bijlage III van de verordening). In dit geval betreft het goederen met niet-preferentiële oorsprong derde land, waardoor er twee mogelijkheden zijn:

1. Als de goederen kunnen worden aangemerkt als terugkerende goederen in de zin van artikel 203 van het Douanewetboek van de Unie, dan geeft de CBAM-verordening separaat aan hoe daarmee moet worden omgegaan. In de transitieperiode (tot 1 januari 2026) geldt voor dergelijke goederen geen rapportageverplichting. In de definitieve periode (vanaf 1 januari 2026) moet de toegelaten CBAM-aangever in zijn jaarlijkse CBAM-aangifte aan de Europese Commissie een afzonderlijke vermelding

'nul' opnemen voor de totale ingebedde emissies die overeenstemmen met de goederen. Het is nog niet duidelijk hoe de Douane na de transitieperiode (vanaf 1 januari 2026) exact om zal gaan met de verplichtingen voor terugkerende goederen. Daarover volgt nog verdere invulling van de regelgeving vanuit de Europese Commissie;

2. Als de goederen niet kunnen worden aangemerkt als terugkerende goederen in de zin van artikel 203 van het Douanewetboek van de Unie, dan is de CBAM-verordening in principe in de volle omvang van toepassing."

Tijdelijke invoer en CBAM

Q "Het komt soms voor dat wij goederen tijdelijk huren van een leverancier in het Verenigd Koninkrijk om in de Europese Unie (EU) diensten te leveren. Hebben we door het Carbon Border Adjustment Mechanism (EU-verordening 2023/956) verplichtingen op het moment dat de goederen tijdelijk in de EU worden ingevoerd?"

A "Bij plaatsing van CBAM-goederen onder de regeling tijdelijke invoer (zowel met volledige als met gedeeltelijke vrijstelling van douanerechten) ontstaan geen CBAM-verplichtingen. Als de tijdelijk ingevoerde goederen in het vrije verkeer worden gebracht, of als de regeling tijdelijke invoer niet op correcte wijze wordt beëindigd, ontstaan de CBAM-verplichtingen alsnog."

Kosten fysieke controle

Q "Wij hebben containers met goederen geëxporteerd onder de ICC Incoterms®-2020-regel Free Carrier, terminalterrein van Rhenus in de haven van Rotterdam. Nu zijn de containers door de Douane geselecteerd voor fysieke controle. De kosten hiervan worden ons in rekening gebracht. Is dit correct?"

A "Bij de ICC Incoterms®-2020-regel Free Carrier (FCA) is aan de leveringsverplichting voldaan op het moment dat het voertuig met de containers aankomt op de plek genoemd achter FCA, klaar om gelost te worden. In dit geval is die locatie het terminalterrein van Rhenus in de haven van Rotterdam. Vanaf dit punt is het risico van schade aan of verlies van de goederen overgegaan van de verkoper op de koper. Dit heeft ook betrekking op de daarna ontstane kosten, tenzij die kosten door enige fout of nalatigheid van de verkoper voor zijn rekening dienen te komen. In dit geval is de fysieke controle van de containers door de Douane iets waarop noch de koper, noch de verkoper invloed heeft. Omdat de verkoper echter aan zijn leveringsverplichting heeft voldaan zodra het voertuig aankwam op de terminal, klaar om gelost te worden, zijn deze kosten voor de koper. Dit is de juridische uitkomst. Omdat deze kosten voor beide partijen niet voorzien waren, zouden zij kunnen overwegen een regeling te treffen voor het verdelen van de kosten tussen hen beiden."

••• maak kennis met:



Evert-Jan Visser

teamleider Ledenadvies

Internationaal Ondernemen

Als voormalig expediteur ben ik op het gebied van import en export bekend met alle ins en outs van het vervoersproces. Deze praktijkervaring combineer ik met mijn vakkennis om zo tot het juiste advies te komen. Dit doe ik samen met de andere ledenadviseurs van ons team Ledenadvies Internationaal Ondernemen. Bij ons kun je terecht met al je vragen over de meest uiteenlopende onderwerpen. Van ICC Incoterms® 2020 tot AEO en van btw tot douaneformaliteiten. Met onze jarenlange kennis en ervaring kunnen wij je snel en resultaatgericht adviseren en ondersteunen. Als je tegen onduidelijkheden aanloopt, op zoek bent naar advies of gewoon wilt weten wat er vandaag de dag speelt op het gebied van internationaal handelen, dan helpen wij je graag!

Heb jij ook een exportvraag?

Als lid van evofenedex kun je kosteloos je vragen neerleggen bij onze ledenadviseurs. Zij zijn thuis in allerlei onderwerpen zoals de ICC Incoterms® 2020-regels, Brexit, btw of marktentry en helpen je graag verder!

Contactinformatie

evofenedex

+31 (0)79 3467 346

ledenservice-internationaal@evofenedex.nl

magazine voor internationaal ondernemen

globe

Colofon

globe is het enige Nederlandse vakmagazine voor internationaal ondernemen en wordt uitgegeven door ondernemersvereniging evofenedex.

Hoofd- en eindredactie

Gerben J. Sas

Redactie

Marianne Elissen, Job Halkes, Wilma Nijdam, Vincent Krabbendam

Redactieraad

Alice Boonstoppel, Willemijn Gwanmesia, Martijn Laan, Rob Zomer

Redactionele medewerking

Ivo van der Bent, Els Brenninkmeijer, Agnieszka Brodacz, Michel Disselhorst, Mischa German, Diederik de Groot, Tim Hesselink, Linda van der Hoeven, Rostislav Ilchenko, Laure Jacquier, Lorenzo Jubithana, Wessel Kokje, Nicole Maters, Elmar Otten, Guus Peters, Niels Renssen, Godfried Smit, Peter Teunisse, Ben Troch, Albert Veenstra, Hans van Velzen, Evert-Jan Visser

Uitgever

evofenedex, Bart Jan Koopman

Redactieadres

Postbus 350, 2700 AJ Zoetermeer
T +31 (0)79 3467 346
e-mail redactie@evofenedex.nl

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

Druk

Veenman+, Rotterdam

Abonnementen

Ledenadministratie evofenedex
Postbus 350, 2700 AJ Zoetermeer
telefoon +31(0)79 3467 346
e-mail service@evofenedex.nl

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

Advertenties

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

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

Duurzaamheid

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


© copyright

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

ISSN 2352-5843

online



 www.evofenedex.nl

Hét startpunt voor exporterende ondernemers.

 twitter.com/evofenedex

Volg evofenedex op X voor het laatste nieuws over logistiek en internationaal ondernemen.

 linkedin.com/company/evofenedex

Discussieer mee met meer dan 2000 betrokkenen in de LinkedIn groep Export en Internationaal Ondernemen.

evofenedex

kennisknooppunt handel & logistiek

evofenedex is dé vereniging voor bedrijven met een internationaal of logistiek belang. Via evofenedex nemen zij hindernissen in de logistiek en internationaal ondernemen weg en voegen zij kansen toe. Regionaal, nationaal en internationaal. Van een veiliger en efficiënter magazijn, slimmer vervoer, goede opslag van gevaarlijke stoffen tot meer import en export.

Met meer dan 10.000 leden is evofenedex een krachtig collectief van handelaren, producenten, importeurs en exporteurs die samen werken aan een efficiënt kennisknooppunt voor handel en logistiek.

Postadres

Postbus 350
2700 AJ Zoetermeer

Bezoekadres

Signaalrood 60
2718 SG Zoetermeer
T +31 (0)79 3467 346

Contact

Ledenservice

ledenservice-internationaal@evofenedex.nl

Opleidingen en trainingen

opleidingen-io@evofenedex.nl
+31 (0)79 3466 990

Bedrijfsjuristen

bedrijfsjuristen@evofenedex.nl

TRENDS IN EXPORT 2024 VERANDERING BIEDT KANSEN



evofenedex

kennisknooppunt handel & logistiek

De wereld verandert en dat geldt zeker voor de wereld van de export. De geopolitieke balans is fors aan het verschuiven, klimaatverandering en verslechtering van het milieu raken onze economie, er is een toenemende schaarste aan middelen en verstoringen zijn eerder structureel dan incidenteel.

Al deze veranderingen vragen nogal wat van exporteurs. Bedrijven en ketens die veerkrachtig zijn ingericht, hebben een groot voordeel. Op de volgende editie van Trends in Export, op **11 april** in **Circa Amsterdam**, staan we hierbij stil. Er is weer een mooie line-up van sprekers, waaronder René de Geer (CEO van Secrid, dat wereldwijd actief is met zijn in Nederland gemaakte portemonnees) en Rem Korteweg (senior research fellow van Instituut Clingendael).

Trends
in EXPORT

Atradius
Managing risk, enabling trade

Meld je nu gratis aan: trendslexport.nl



Hoe houd je vaste koers richting groei en ontwikkeling?

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

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

Kredietverzekering | Zakelijke incasso | Bedrijfsinformatie