

**EXPORTEREN DOE JE ZO**

Een uitgave van NT Publishers B.V.  
Postbus 200, 3000 AE Rotterdam, Nederland

A company of DVV Media Group

Tekst: Klaas Knies en Piet Roos  
Vormgeving en opmaak: Marijke Klos  
Eindredactie: Annet Talsma, Bureau Eigenwijs  
Managing Director: Michel Schuuring  
Publishing Manager: Arie van Dijk  
Sales Manager: Yves Vermeulen  
Ondersteunende fotografie: Dreamstime  
Druk: DeltaHage bv, Den Haag, Nederland

Eerste druk

©2012 NT Publishers B.V.

ISBN 978-94-90415-10-5

Meer informatie over dit boek is te vinden  
op: [www.exporterendoejezo.nl](http://www.exporterendoejezo.nl)

Voorwoord	3
Inhoudsopgave	4
Inleiding	7

## DEEL 1

### MARKETING EN POSITIONERING

**Hoofdstuk 1.**

HET COMMERCIËLE VOORTRAJECT	11
Verkopen: eerst jezelf, dan het product	11

**Hoofdstuk 2.**

MARKETING EN SALES	14
Wat is marketing?	14
Waarom koopt de klant bij mij?	23
Ken je organisatie en product: analyseren	28
De marketingmix	32
De entreestrategie	34
Het export(marketing)plan (CESP)	36
PESTEL-analyse	39
Ansoffs groeistrategieën	40
De exportorganisatie: samenwerken	43

**Hoofdstuk 3.**

VAN AANVRAAG TOT OFFERTE	49
De offerte	49
De algemene voorwaarden	58
Stakeholder impactanalyse	60

## DEEL 2

### TRANSACTIES EN AANSPRAKELIJKHEID

**Hoofdstuk 4.**

BETALING VAN EXPORT- TRANSACTIES	67
Betalingsrisico	67
Hoe kunnen exportorders betaald worden?	68
Invaladviezen	72
Betalingscondities en hun (on)zekerheden	77
Case: ABN AMRO	88
Vooruitbetaling	90
Een bankgarantie stellen en claimen	92

**Hoofdstuk 5.**

KREDIETVERZEKERING	99
Leverings- en betalingsvoorwaarden	100
Polisverplichtingen	104
Kredietverzekering en het bankwezen	114
De functies van de kredietverzekering	120

<b>Hoofdstuk 6.</b>	
DE INCOTERMS	124
De juiste Incoterm kiezen	126
Incoterms dulden geen vrije interpretatie	132

## DEEL 3

### ORDERBEHANDELING EN REGLEMENTEN

<b>Hoofdstuk 7.</b>	
DOUANEREGELINGEN	137
Documenten	137
Goederencode	139
Vereenvoudigde douaneregelingen	143
Andere douanekwesties	145
De douanewaarde van goederen	146
BTW bij ABC-leveranties	156
E-customs (douane-ontwikkelingen)	158
Een gewaarschuwd mens telt voor twee	161

<b>Hoofdstuk 8.</b>	
KAMER VAN KOOPHANDEL	164
Oorsprong van goederen	164
De belangrijkste KvK-documenten	167

## DEEL 4

### LEVERING EN MODALITEITEN

<b>Hoofdstuk 9.</b>	
DE TRANSPORTKEUZE	177
Spelers in het internationale vervoer	177

<b>Hoofdstuk 10.</b>	
LEVERING VIA DE WEG	179
Het CMR-verdrag	179
Transportrisico's	185
Invuladvies voor de CMR	191

<b>Hoofdstuk 11.</b>	
LEVERING OVER ZEE	195
De geschiedenis van het connossement	195
De aansprakelijkheid van de vervoerder	197
Soorten Connossementen	202
Toepassing van de Hague & Hague Visby Rules	209
Invuladvies voor het connossement	212

<b>Hoofdstuk 12.</b>	
LEVERING PER SPOOR	221
De voor- en nadelen van het spoorvervoer	221

De aansprakelijkheid van de vervoerder	224
Invuladvies voor de CIM/ISV	226

<b>Hoofdstuk 13.</b>	
LEVERING DOOR DE LUCHT	229
Luchtvracht: voor 'luxe' goederen	229
Invuladvies voor de AWB	232

<b>Hoofdstuk 14.</b>	
LEVERING VIA BINNENVAART	236
De binnenvaart: nog springlevend	236
De aansprakelijkheid van de vervoerder	238
Invuladviezen	240

## DEEL 5

### VERZEKERING, DOCUMENTATIE EN OPSLAG

<b>Hoofdstuk 15.</b>	
TRANSPORTVERZEKERING	247
Aansprakelijkheid van de vervoerder	247
De transportverzekering in de praktijk	248
Wie draagt het transportrisico?	252

<b>Hoofdstuk 16.</b>	
TRANSPORTDOCUMENTEN	255
De Letter of Indemnity	255
Het controlecertificaat	258
Paklijst en wichtlijst	258
Het manifest	259
De ladinglijst	260
Het aankomstbericht	261
De delivery-order	261
Het Mate's Receipt	262
Clean Report of findings	262

<b>Hoofdstuk 17.</b>	
VERPAKKING EN OPSLAG	263
Exportverpakking en transport	264
Opslag	269
Het commerciële natraject	270

Nawoord	273
Dankbetuiging	275

BIJLAGEN	277
1. Exporteren in vogelvlucht	278
2. Overzicht landen en gebieden	280
3. Afkortingen	282
4. Overzicht exportdocumenten	286

SPONSORS	293
----------	-----



# Inleiding

Waar een klein land al niet groot in kan zijn: Nederland is één van de grootste exporterende landen van Europa. Maar we staan hierin niet alleen, de concurrentie is fel en de belangen zijn groot. De handelsdrift, de open economie, dagelijks staan de kranten er bol van. Maar hoe grensoverschrijdend handelsnaties ook mogen zijn, er zal altijd ruimte zijn voor groei en nieuwe 'spelers' op de markt.

Dit handboek beschrijft alle facetten waar de beginnende en doorgewinterde exporteur mee te maken krijgt. Wie al ervaren is in de praktijk, kan zijn kennis met dit handboek goed oprispen én uitbreiden. Voor wie export nog onbekend terrein is, biedt dit overzichtswerk een goede leidraad, die op veel vragen antwoord en advies geeft.

Aan de hand van een praktische indeling doorlopen we het gehele proces van export:

- marketing en positionering
- transacties en aansprakelijkheid
- orderbehandeling en reglementen
- levering en modaliteiten
- verzekering, documentatie en opslag

## Een keten van samenwerking

Succesvol exporteren is niet de verdienste van één enkele afdeling, maar het succesvol opereren van een hele keten. Vooraan staan de afdelingen Sales, Binnen- en Buitendienst. Vaak is die buitendienst het eerste aanspreekpunt: zij zijn veelal op locatie, kennen de markt en, in de export al net zo belangrijk, zij kennen de plaatselijke gewoonten. De binnendienst volgt het proces op afstand en fungeert als de spin in het web.

Om van potentiële klant tot tevreden afnemer te komen, moeten de nodige stappen worden doorlopen. Nadat een order is geplaatst, moet deze adequaat worden uitgevoerd, zodat de deur naar meer opdrachten geopend kan worden. Dat lukt alleen wanneer alle betrokkenen hun beste beentje voorzetten. Naast sales gaat het dan bijvoorbeeld ook om shipping en finance. De binnendienst heeft de kennis in huis, weet wat er allemaal te gebeuren staat en moet dus proactief de eerste hobbels in het exporttraject voorkomen. Deze afdeling heeft daarmee ook een verkoopondersteunende rol. Juiste afspraken maken over de wijze van leveren en betalen is één ding, deze afspraken nakomen is nog veel belangrijker. Maar ook de afdeling Shipping is net zo goed verkoopbevorderend. Niemand stelt tenslotte prijs op beschadigde of slordig ingepakte goederen. Nette en foutloze documenten zijn al net zo belangrijk als de goedgepoetste schoenen van de buitendienstmedewerker.

## Een wereldmarkt

Succesvol exporteren vereist dus aardig wat stappen die allemaal goed moeten worden doorlopen. En door de omvang van de keten ligt het gevaar van fouten altijd op de loer. Laat dit echter geen beletsel zijn om te gaan exporteren. Goede communicatie en samenwerking voorkomt veel problemen. De exporterende partij moet daarbij scherp zijn op het proces, exact weten waar de risico's en valkuilen zitten.

Wie dat in beeld heeft en de regie goed voert, vindt in export letterlijk een wereld aan mogelijkheden. *Exporteren doe je zo* is een uitstekend vertrekpunt om daarmee te starten of verder te verbeteren.