**Hoofdstuk 1 – Het commerciële voortraject. Antwoorden**

1. Wat versta je onder cultuur?

Het geheel aan gewoontes en regels die bij een volk horen, waarmee het zich onderscheidt van een ander volk of land. Eigenlijk alles waarop een maatschappij haar normen en waarden inricht, zoals bijvoorbeeld gewoontes, kleding, gedrag, benadering en voedsel.

1. Zou je corruptie in bepaalde landen daar ook toerekenen? Licht je antwoord toe.

Het is ethisch bijna onmogelijk om daar ja op te zeggen, maar af en toe is dat inderdaad het geval. In bepaalde culturen prevaleert soms het (eigen) belang of resultaat boven solidariteit, gerechtigheid of transparantie.

1. Geef een aantal voorbeelden van het begrip cultuur zoals onze buurlanden dat ervaren.

De lunch in Frankrijk is “heilig”.

De siësta in Griekenland ook.

Duitse omgangsvormen.

De Spaanse “abraço”

**Hoofdstuk 2 – Marketing en Sales**

1. Als je het over Marketing hebt, dan denken velen in de eerste plaats aan reclame en PR activiteiten? Is dat juist? Licht je antwoord toe.

Het hoort er wel bij, maar het is zeker niet alles. Je product moet “passen” in het exportland van bestemming. Grote keukenapparatuur exporteren naar een land zoals Japan, heeft geen zin. De keukens daar zijn veel te klein. Dus moet je je product daaraan aanpassen. Reclame en PR zijn actuele marketinginstrumenten maar marketing gaat ook over de toekomst, dat wat de markt over een aantal jaren zal wensen.

1. Marketing wordt in dit hoofdstuk vergeleken met “kwartier maken”. Waarom is dit?

De exporteur wil daarmee zoveel mogelijk marktzekerheid inbouwen . Hij bereidt een “goede landing” voor, voor zijn producten en staat niet voor verrassingen daar.

1. Geef een voorbeeld van een marketingtechnische benadering door de vraagstelling WIE – WAT – WAAROM en ONS.

WIE: de kennismaking zodat de potentiële klant weet wat voor vlees hij in de kuip heeft. En de importeur van zijn kant ook.

WAT: dit is ons product – het ziet er zo en zo uit – het geniet de nodige bekendheid – wij zijn er trots op.

WAAROM: wij willen onze producten graag ook in uw land op de markt brengen omdat we denken dat men die zal waarderen.

ONS: Aan ons heeft u gegarandeerd een uitstekende partner met een uitstekend product dat overal gewild is.

1. Waarom speelt sport zo’n belangrijke rol bij het bedrijven van marketing?

Sport wordt overal bedreven. Kijk maar eens naar de SUPER BOWL in Amerika waar zeer hoge bedragen moeten worden neergeteld voor enkele seconden reclame, kijk naar de EK en WK voetbal, kijk naar de Champions League voetbal en kijk naar het wereldtennis. Iedereen wil zich tijdens dat soort evenementen laten zien en heeft daar, gezien de kijkcijfers,

veel voor over. En als Federer (tennis), Messi (voetbal), Verstappen (racing) iets zeggen of doen, krijgt het onmiddellijk het stempel mee van UITSTEKEND anders zouden ze dat niet zeggen of doen. Denk vooral ook aan sponsoring.

1. Wat is en wat betekent BEDRIJFSCONGRUENTIE?

Gedragingen of presentaties van een bedrijf en diens medewerkers die in de algemene perceptie als “passend” bij een product of dienst worden ervaren.

1. Waarom is het zo belangrijk om je te verdiepen in de cultuur van een ander dan wel van een ander land?

Je bent in een ander land waarnaar je je dient te gedragen. Desinteresse in de cultuur waarin je je begeeft zal je snel “persona non grata” maken. Daarentegen zal iedereen je positief benaderen wanneer je oprecht blijk geeft van kennis, interesse en respect voor het gastland. Zo’n “open mind” ontstaat vaak wanneer je eerst de eigenaardigheden van je cultuur doorgrondt waardoor vooroordelen voor de ander verminderen (“wij doen zelf eigenlijk ook wel een beetje gek”)

1. Wat houdt de SWOT analyse in?

SWOT staat voor STRENGTH –WEAKNESS – OPPORTUNITY en THREAT. Door het toepassen van deze analyse kan een bedrijf zien op welke wijze er invloed kan worden uitgeoefend op de STERKTEN en ZWAKTEN, waardoor op KANSEN beter kan worden ingespeeld.

1. Wat is een CASH COW?

Eigenlijk de MELKKOE. M.a.w. datgene wat in een organisatie in grote mate bijdraagt aan het resultaat.

1. Wat wordt er verstaan onder de 4 P’s?

De P’s van PRODUCT – PRIJS – PLAATS (distributie) en PROMOTIE ( communicatie). Door deze aspecten nader te onderzoeken kan blijken dat bepaalde aanpassingen nodig zijn.

1. Wat is het verschil tussen een AGENT en een IMPORTEUR?

Het voornaamste verschil is dat de AGENT de exporteur eigenlijk alleen maar vertegenwoordigt en nooit eigenaar wordt van de goederen. Het is dus geen koper. De IMPORTEUR is wel koper en wordt dus wel eigenaar van de goederen.

1. Wanneer zou je eventueel een eigen vestiging overwegen?

Als – na al jaren met een agent of distributeur te hebben gewerkt - blijkt dat die vervolgstap gunstig uitpakt. Je neemt als het ware het geheel in eigen hand en onder je eigen beleid.

1. Welke aspecten zou je vooral in een export marketingplan willen terugzien?

Het is en blijft een plan. Het zijn vooral de doelen die je nastreeft. Die doelen kun je pas zien te bewerkstelligen zodra je daar onderzoek naar gedaan hebt. D.w.z. dat er eerst een interne analyse nodig is, daarna een externe analyse, dan volgt de besluitvorming en tenslotte de evaluatie.

1. Wat is het belangrijkste van de exportorganisatie – eigenlijk de interne marketing – op zich?

Het SAMENWERKEN en dan dus in één woord. Export is top (team) sport en vereist een TOPTEAM en geen groep individualisten waarvan de één niet weet wat de ander doet.

1. Waarom wordt de export binnendienst vaak “de spin in het web” genoemd?

Omdat daar alles samenkomt. Men noemt het ook wel eens het CENTRALE ZENUWSTELSEL. Deze afdeling heeft overal één – of meer zelfs – vingers in de export pap.

1. Waarom is export vaak “koorddansen”?

Omdat het hele exportgebeuren een kwestie is van de juiste balans vinden tussen wat wel en niet mogelijk en haalbaar is.

**Hoofdstuk 3 – Van aanvraag tot offerte.**

1. Hoe zou je een offerte willen omschrijven als je niet kiest voor de formele definitie?

Formeel: Een voorstel tot bevrediging van een behoefte onder beding van een tegenprestatie. Informeel: het visitekaartje van je onderneming ~~.~~

1. Waaraan moet een offerte, naast adresgegevens etc., in z’n algemeenheid voldoen?
* DUIDELIJKHEID
* een verwijzing naar de aanvraag
* een ontvangstbevestiging
* productomschrijving
* de leveringsconditie (Incoterm) – kunnen er twee zijn zodat de koper – bijvoorbeeld – kan kiezen tussen zelf het vrachtcontract sluiten of het aan de verkoper overlaten. Of zelf het transportrisico dragen of ook dat liever aan de verkoper overlaten.
* de betalingsconditie waarbij bij een eerste voorzichtig diplomatiek contact de verkoper er verstandig aan doet zoveel mogelijk betalingszekerheid in te bouwen.
* de wijze waarop het transport plaatsvindt.
* de prijs per eenheid en eventueel de totaalprijs
* het USP
* binnen de EU komt daar nog de btw-afspraak bij.
* Levertijd (gerekend vanaf een bepaald moment zoals de datum van de order of de ontvangst van een aanbetaling)
* Leveringsvoorwaarden
1. Wat is het verschil tussen een vaste en een vrijblijvende offerte?

Bij een vaste offerte moet de aanbieder (verkoper) zich binnen de geldigheidsduur houden aan de voorwaarden die hij in zijn offerte heeft staan. Bij een vrijblijvende offerte kan hij daarvan afwijken als hij dat nodig vindt. Of dat laatste – commercieel gezien – nu zo verstandig is staat te bezien.

1. Noem een 10-tal aspecten die in aanmerking dienen te worden genomen bij het berekenen van de verkoopprijs in een offerte.

Keuze uit:

* kostprijs
* overhead
* extra verpakkingskosten
* restitutie (teruggaaf van belastingen)
* bankkosten
* legalisatiekosten
* factoring
* kredietverzekering
* valutarisico
* kosten renteverlies
* bidbond en performance bond kosten
* promotionele kosten
* specifieke landeneisen
* speciale verzekeringen
* inladingskosten en rechten
* eventuele commissies
* te verwachten kortingen
* exportreizen
* onvoorzien
* marge
1. Waarom hanteren exporteurs eigenlijk algemene voorwaarden als ze toch van te voren weten dat men er in het buitenland vaak anders over denkt en er ook naar handelt?

Het is raadzaam om – desondanks – die algemene voorwaarden te gebruiken. Het is altijd nuttig om, mocht het nodig zijn, achteraf in staat te zijn aan te tonen, niet alleen dat deze ter beschikking zijn gesteld maar tevens datgene inhouden waar een mogelijk geschil over gaat. Indien dat niet het geval is heb je – als verkoper – vaak “geen poot om op te staan”.

1. Wat is vaak het probleem van een kleine exporteur bij een grote afnemer en wat zou wellicht daarin enige verlichting kunnen brengen?

Het is dan vaak de grote tegen de kleine, Calimero: “zij zijn groot en ik is klein en dat is niet eerlijk. oh nee!”. Het kleine bedrijf wil graag blijven bestaan en is, om die klant te behouden, sneller geneigd dan maar toe te geven en dus aan de wensen – lees eisen – van dat grote bedrijf tegemoet te komen. Dat hanteert wellicht het principe “graag of helemaal niet” en “voor jou een ander”. Het – van te voren – overeenkomen dat bij geschillen het Weens Koopverdrag van toepassing is zou een oplossing kunnen zijn.

**Hoofdstuk 4 – Betaling van exporttransacties.**

1. Noem een 5-tal elementen waarmee een exporteur rekening zou moeten houden als hij een betalingsconditie overeenkomt.

Keuze uit:

* de economische situatie in het land van bestemming
* is dat land dichtbij of ver weg?
* het algemene betaalgedrag van dat land
* zijn er monetaire of andere restricties?
* wat is de ervaring van andere exporteurs daar?
* welke regels en regeltjes gelden er?
* welke valuta heeft men?
* stabiliteit van het land en de politieke situatie
* landenbeleid van de kredietverzekeringsmaatschappij
* wat vindt de eigen bank van het eventuele risico?
* de eigen financiële situatie (mogelijkheid voorfinanciering)
1. Noem een 5-tal aspecten waarmee hij die risico’s zoveel kan beperken.

Keuze uit:

* een juiste, nauwkeurige betalingsconditie overeenkomen
* een juiste, nauwkeurige leveringsconditie overeenkomen
* een juiste valutasoort kiezen
* uitsluiten koersrisico
* diverse bancaire instrumenten gebruiken (b.v. garanties)
* goederen door derden laten inspecteren
* factoring toepassen
* een sluitend contract
* advies inwinnen bij gespecialiseerde instanties
1. Noem een 8-tal voorwaarden waaraan en exportfactuur moet voldoen.
* factuurdatum + eventueel leveringsdatum
* factuurnummer
* bedrijfsnaam en adres klant
* eigen bedrijfsnaam + adres met juiste rechtsvorm
* hoeveelheid en omschrijving goederen of diensten
* totale factuurbedrag – eventueel ook stuksprijs
* btw % en/of btw bedrag
* bijzondere omstandigheden zoals – bijvoorbeeld – margeregeling of vrijstelling
* btw nummer + btw nummer klant indien levering binnen EU
* KvK registratienummer
* uiterste betaaldatum of termijn
* bank of gironummer – alsmede BIC – IBAN en EORI nummer.

niet verplicht maar wel raadzaam:

* verwijzing naar overeengekomen Incoterm
* eventueel maken van een eigendomsvoorbehoud
1. Welke betalingsconditie is het riskantst?

Open Account

1. Welke betalingsconditie is het zekerst?

Vooruitbetaling

1. Welke betalingsconditie is het meest gecompliceerd?

LC = Letter of Credit

1. Wat is het verschil tussen de condities D/P en CAD?

Geen – zijn dus hetzelfde

1. Wat is en wissel?

Een schriftelijke vastlegging van een vordering die is opgesteld door de exporteur en die, na acceptatie door de koper, de koper verbindt tot betaling op de vervaldag. Het is een BETALINGSBELOFTE.

1. Biedt een wissel 100% betalingszekerheid? Licht je antwoord toe.

Nee, dat doet een wissel niet. De koper kan de wissel wel hebben geaccepteerd maar het kan zijn dat hij niet kan of wil betalen op de vervaldag. Hij beschikt dan wel over de goederen, maar de exporteur niet over zijn geld.

1. Wat houdt wisselaval in?

In dat geval stelt een derde partij, meestal de bank van de koper, zich schriftelijk garant voor de betaling. Het wordt dan een wissel met een gouden randje.

1. Wat is het verschil tussen een regulier LC en een standby LC?

Een regulier LC is een bancair instrument dat betaling garandeert, mits aan voorwaarden wordt voldaan, tegen presentatie van 100% conforme gespecificeerde documenten. Het standby LC is een garantie die op dezelfde wijze betaling garandeert, maar alleen wanneer de koper zich niet aan de afgesproken betalingsverplichtingen heeft gehouden. Zo’n LC wordt wel eens gebruikt in landen waar een regulier LC niet is toegestaan of er toch enige mate van vertrouwen bij de verkoper bestaat.

1. Wat is een bid bond?

Een inschrijvingsgarantie om aan te tonen dat je van goede wil bent t.a.v. de TENDER (aanbesteding). Daarmee kan worden voorkomen dat het bod weer wordt ingetrokken. De aanbesteder kan dan die bond claimen.

1. Wat is een advance payment bond?

Een vooruitbetalingsgarantie die (geheel of gedeeltelijk) de koper de mogelijkheid biedt het vooruitbetaalde bedrag terug te claimen indien de leverancier niet aan zijn verplichtingen voldoet.

1. Wat zijn de voordelen en wat kunnen de nadelen zijn van een bankgarantie?

Voordelen:

* betaling geen probleem want
* financiële zekerheid
* begunstigde > comfortabel gevoel
* bank zit er tussen

Nadelen:

* is de bankgarantie ECHT? Is het geen FAKE garantie?
* is de bankgarantie acceptabel?
* sluit de bankgarantie aan op de transactie?
* er zou sprake kunnen zijn van onterecht claimen – de bedoeling van een bankgarantie is nog altijd dat deze ongebruikt blijft.
* Denk aan GHOST banken!
1. Wat is factoring?

Een combinatie van dienstverlening en financiering en wordt verzorgd door gespecialiseerde factormaatschappijen. Doel is om bedrijven meer financiële armslag te geven. Dienstverlening bestaat uit o.a.:

* debiteurenadministratie
* debiteurenbeheer
* kredietbewaking
* kredietwaardigheidsonderzoek
* overnemen van debiteurenrisico
* verzorgen van juridische incasso

**Hoofdstuk 5 – Kredietverzekering**

1. Vertel in je eigen woorden wat een kredietverzekering inhoudt.

Het is een verzekering die ondernemingen verzekert tegen het risico dat hun zakelijke debiteuren hen niet (kunnen) betalen.

1. Wat dekt een kredietverzekering inclusief datgene wat bij export hoort bovenop alle andere soorten risico’s?
* insolventie van de afnemer zijnde het onvermogen te betalen. Daaronder vallen ook faillissement – surseance (uitstel) van betaling, gerechtelijk of onderhands akkoord met gedeeltelijke kwijtschelding – liquidatie zonder voldoende opbrengst.
* vermoedelijke insolventie zijnde het uitblijven van betaling langer dan 6 maanden na de vervaldag.
* incassokosten – (buiten)gerechtelijke kosten voor verzekerde vorderingen in rekening gebracht door derden.
* politieke risico’s zoals niet betalen door buitenlandse overheidsdebiteuren, non-betaling door deviezentekort, transfervertraging, in – en uitvoerverboden, confiscatie, nationalisatie, terrorisme, oorlogen..
1. Wat is een kredietlimiet?

Een kredietlimiet is het door de verzekeraar afgegeven bedrag dat de dekking op de debiteur begrenst. Dus een vordering die dat bedrag te boven gaat, is alleen voor het niet overschrijdende deel gedekt.

1. Mag deze limiet te boven gaan? Zo niet, waarom niet en zo wel, welke gevolgen heeft dit dan?

Dat mag maar dat deel is dan niet gedekt.

1. Waarvan is de te betalen kredietverzekeringspremie o.a. afhankelijk?
* de omzet
* de omzetverdeling
* het gewenste dekkingspercentage
* marketing van de verzekeraar
1. Waarom zou je een LC betaling uit een stabiel land en een vooruitbetaling liever buiten je polis houden?

Omdat in die gevallen er een 100% betalingszekerheid is, zeker bij een vooruitbetaling, dus welk risico dek je dan?

**Hoofdstuk 6 – De Incoterms**

1. Wat zijn Incoterms?

Incoterms zijn leveringscondities die de koper en de verkoper met elkaar overeenkomen en waarbij van beide kanten verplichtingen worden aangegaan t.a.v. voornamelijk het sluiten van het vrachtcontract en het transportverzekerings-contract. Ook zaken zoals laden en lossen, douaneformaliteiten, betaling van douanerechten e.d. worden daarin meegenomen.

1. Hoeveel Incoterms zijn er?

11

1. Hoe luiden de volgende Incoterms voluit?
2. FCA? Free CArrier
3. CIP? Carriage & Insurance Paid to
4. DAT? Delivered At Terminal
5. DDP? Delivered Duty Paid
6. Wat is het verschil tussen CIF en CIP?

CIF:

* een exclusief maritieme Incoterm
* alleen vervoer per schip van haven tot haven
* goederen komen niet verder dan de haven van bestemming
* er zit altijd een schip aan vast

CIP:

* een niet exclusief maritieme Incoterm
* vervoer over de weg – door de lucht – per trein en multimodaal (vooral containers)
* goederen gaan vaak landinwaarts naar een plaats van bestemming
* er zit altijd een vervoerder (carrier) aan vast.
1. Waarom wordt DDP een verregaande Incoterm genoemd?

Omdat bij die conditie de verkoper (bijna) alles doet:

* laden
* vrachtcontract sluiten
* transportrisico dragen van begin tot eind
* uitgaande douaneformaliteiten vervullen
* inkomende douaneformaliteiten vervullen
* inkomende douanerechten betalen (eigenlijk voorschieten).
1. Uit welke 2 groepen bestaan de Incoterms en welke Incoterms horen bij welke groep en waarom?

De exclusief maritieme (FAS – FOB – CFR eb CIF) en de niet-exclusief maritieme (EXW – FCA – CPT – CIP - DAP – DAT – DDP) Incoterms. Er zijn er dus 11 in totaal . De eerste groep wordt gebruikt voor ALLEEN maar vervoer over zee van stukgoed en bulk en de tweede groep voor alle ander soorten vervoer van goederen die niet vallen onder stukgoed en bulk.

**Hoofdstuk 7 – Douaneregelingen**

1. Waar staan
2. ED Enig Document
3. EX Export
4. IM Import

voor?

1. Wat is de HS code en waarvoor wordt die code gebruikt?

De goederencode die over de hele wereld wordt gebruikt om – bijvoorbeeld – te kunnen bepalen hoeveel belastingen er verschuldigd zijn in het land van bestemming.

1. Wat zijn vereenvoudigde douaneregelingen en waarom zijn die tot stand gekomen?

De douane kreeg het druk en men vond een oplossing in het “uitvinden” van vereenvoudigde regelingen die het mogelijk maken om de douane-technische afhandeling zo snel en effectief mogelijk te laten verlopen. Eigenlijk speelt het bedrijfsleven een beetje eigen douaneambtenaartje.

1. Wie is er aansprakelijk voor het niet voldoen aan fiscale verplichtingen? Is dat de importeur of is het zijn douane-expediteur?

Dat was geruime tijd de expediteur, maar tegenwoordig is de opdrachtgever – dus de koper of de verkoper – degen die aansprakelijk wordt gesteld bij belastingtechnische ongeregeldheden,

1. Wat is een contingent?

Een contingent is een maximum aan de hoeveelheid van een bepaald soort goed dat in een jaar mag worden ingevoerd. Dit dan volgens de regels van het WTO.

1. Wat houdt zuivering in?

Dit houdt in het douanedocument-technisch kunnen aantonen dat de uitgevoerde goederen hun exportbestemming, zoals aangegeven op het uitvoerdocument, hebben bereikt of het land van import weer hebben verlaten.

1. Waarom heeft de douane bij invoer van goederen de douanewaarde van goederen nodig en hoe komt die waarde tot stand?

Omdat de douanerechten geheven worden op die waarde. Die waarde komt tot stand door gebruikmaking van de overeengekomen Incoterm. D.w.z. dat er wat de factuurwaarde, hetgeen de basis vormt, bij de E en F – condities sprake is van bijtelling tot de grens van het importerende land, bij de CFR conditie alleen de transportverzekeringskosten moeten worden bijgeteld, de CIF conditie precies die waarde vertegenwoordigt en dat bij de andere C en D – condities (meestal) bepaalde kosten in mindering moeten worden gebracht om die waarde te bereken.

1. Aan welk BTW tarief zijn goederen onderhevig die geëxporteerd worden?

Het 0-tarief.

1. Wat is een fiscaal vertegenwoordiger en wanneer heb je zo iemand nodig?

Dat is een dienstverlener die de btw-verplichtingen waarneemt voor één bepaalde buitenlandse opdrachtgever. Hij wordt daarbij gedeeltelijk aansprakelijk voor de eventueel verschuldigde btw.

1. Noem een 5-tal nieuwe douane ontwikkelingen.

Keuze uit:

* NCTS – New Computerised System
* ECS en AES – Export Control System/ Automated Export System
* ICS – AIS – Import Control System en Automated Import System
* TRS – Trader Registration System
* EMCS – Excise Movement and Control System
* UCC – Union Customs Code
* AGS (3 en 4) – Aangiftesysteem
* SBB – Sagitta Binnenbrengen
* AEO – Authorised Economic Operator
1. Wat houdt anti-dumping in?

De maatregelen die de overheid kan nemen om de dumping van goederen – dus het verkopen van goederen tegen een lagere prijs dan de prijs op de exporteurs thuismarkt – tegen te gaan. Dat kan bijvoorbeeld zijn een te betalen belasting (heffing) bovenop de normaal al te heffen douanerechten.

**Hoofdstuk 8 – Kamer van koophandel**

1. Wat is het verschil tussen oorsprong en herkomst?

Als men het heeft over de oorsprong van goederen dan bedoelt men het land waar die goederen zijn gemaakt. gewonnen of opgefokte (dieren) e.d. (zie voor het geheel het antwoord op de hierna volgende vraag), als men het heeft over de herkomst dan bedoelt men het land waar de goederen zich bevonden voordat deze in het land van bestemming aankwamen. M.a.w. oorsprong verandert nooit, herkomst daarentegen juist wel.

1. Noem een 6-tal oorsprongsregels.

Keuze uit:

1. op het grondgebied van een partij uit de bodem of de zeebodem gewonnen producten
2. aldaar geteelde en geoogste producten van het plantenrijk
3. aldaar geboren en opgefokte levende dieren
4. producten afkomstig van aldaar opgefokte levende dieren
5. producten verkregen door jagen of het zetten van vallen op het grondgebied te land, of oor vissen op de binnenwateren of in de territoriale wateren van een partij dan wel producten van de aldaar bedreven aquacultuur, wanneer de vis of de schaal – of weekdieren er zijn geboren en opgefokt
6. producten van de zeevisserij en andere door de schepen van een partij buiten haar territoriale wateren uit zee gewonnen producten
7. producten die aan boord van haar fabrieksschepen uitsluitend uit de onder “f” bedoelde producten zijn vervaardigd
8. producten, gewonnen uit de zeebodem of ondergrond buiten de territoriale wateren van een partij, mits deze recht heeft op ontginning van deze bodem of ondergrond
9. aldaar verzamelde gebruikte artikelen die slechts voor de terugwinning van grondstoffen kunnen dienen of slechts als afval kunnen worden gebruikt
10. afval en schroot van aldaar verrichte be – of verwerkingen
11. producten die in een partij uitsluitend uit de in dit lid bedoelde producten zijn vervaardigd.
12. Wat zijn preferentiële goederen?

Dit zijn goederen die een VOORKEURSBEHANDELING krijgen bij invoer en daardoor worden ingevoerd tegen een lager invoerrecht dan het geval bij andere, niet preferentiële goederen. Die preferentiële goederen zijn hierdoor dus goedkoper.

1. Wat is de functie van een EUR.1 certificaat?

Dit certificaat bewijst de preferentiële oorsprong waarmee de importeur om een lager invoerrecht kan verzoeken.

1. Wat is een factuurverklaring?

Een factuurverklaring is een OOK een preferentiële oorsprongsverklaring die de exporteur zelf opmaakt. Hij verklaart dus zelf dat die oorsprong preferentieel is. De werking is hetzelfde als bij een EUR. 1 certificaat.

1. Wat is een leveranciers oorsprongsverklaring?

Daarbij is/zijn het de leverancier(s) van bepaalde – in het product verwerkte – grondstoffen die de oorsprong daarvan bevestigt/en waardoor de onder 4 en 5 genoemde voordelen ook dan gelden.

1. Wat is een ATA-carnet?

Een door de KvK uitgegeven internationaal douanedocument voor de tijdelijke uitvoer naar landen buiten de EU. Het is niet zo frequent in gebruik maar maakt het in ieder geval mogelijk om goederen zoals beurs – of tentoonstellingsmateriaal, handelsmonsters en beroepsmateriaal probleemloos mee en weer terug te nemen.

**Hoofdstuk 9 – De transportkeuze**

1. Welke dienstverleners spelen een bepalende rol bij het vervoer in het algemeen?
* verlader
* expediteur
* vervoerder
* cargadoor
* stuwadoor
* afhandelaar
1. Wie maakt de transportkeuze bij de Incoterms die met F beginnen en wie doet dat bij de Incoterms die met een C beginnen en wie doet dat bij de Incoterms die met een D beginnen?

F – koper

C – verkoper

D - verkoper

**Hoofdstuk 10 – Levering over de weg**

1. Wat betekent de afkorting CMR?

**C**onvention relative au contrat de transport international de **M**archandises par **R**oute.

1. Noem de belangrijkste eigenschap van een CMR.
* transportovereenkomst tussen vervoerder en opdrachtgever
* ontvangstbewijs van de goederen ten vervoer
* begeleidt de goederen
* vertegenwoordigt de goederen niet
* vormt de basis voor de vrachtberekening
* wordt gebruikt voor zowel internationaal als nationaal vervoer in combinatie met AVC.
1. Wat is het voornaamste doel van het CMR verdrag?

Het regelt de aansprakelijkheid van de vervoerder.

1. Welke rol speelt hier het AVC verdrag?

Het AVC verdrag, dat in het CMR verdrag in geïntegreerd, is van toepassing zodra er sprake is van binnenlands vervoer.

1. Wat doet, van oudsher, de expediteur als dienstverlener?

Hij DOET VERVOEREN, m.a.w. hij vervoert niet zelf. Dat laatste is natuurlijk allang achterhaald. Iedere zichzelf respecterende expediteur vervoert en elke zichzelf respecterende vervoerder doet zijn eigen expeditie werkzaamheden.

1. Hoe heet de expediteur in:
2. België?

Commissionair- expediteur

1. Duitsland?

Spediteur

1. Engeland?

Freight forwarder

1. Frankrijk?

Commissionaire de transport et de transitaire

1. Wat is cabotage?

Men heeft het over cabotage wanneer een zending goederen tussen herkomst en bestemming binnen hetzelfde EU-land blijft, waarbij het daaraan verbonden vervoer verricht wordt door een vervoerder uit een andere lidstaat.

1. Omschrijf in je eigen woorden in hoeverre een (weg)vervoerder aansprakelijk is voor de door hem contractueel te vervoeren goederen.

Tenzij er sprake is van grove nalatigheid zijn vervoerders voor een beperkt bedrag aansprakelijk bij schade. Bij hoge waarde verdient het dus aanbeveling dat de koper en/of de verkoper een eigen aparte transportverzekering afsluit.

1. Wat wordt er bedoeld met de ontheffingsgrond *“omstandigheden die de vervoerder niet heeft kunnen vermijden en waarvan hij de gevolgen niet heeft kunnen verhinderen”.*

Dit wil zeggen dat de vervoerder zich niet aansprakelijk acht voor schade e.d. indien hij tegenover omstandigheden komt te staan onderweg waardoor – bijvoorbeeld – vertraging ontstaat (denk eens aan bederfelijke goederen). Hij staat dan voor een feit en kan er helaas ook niets aan veranderen.

1. Waarom spreekt men in het vervoer over de *“uiterlijke staat van de goederen”?*

Het zou te veel vragen als de vervoerder zover zou moeten gaan dat hij alle goederen die hij laadt en vervoert zou moeten controleren. Dat zou te veel tijd en energie vergen. Daarom gaat de vervoerder niet verder dan de uiterlijke staat oftewel datgene wat aan de buitenkant van de verpakking waarneembaar is.

1. Wat wordt er verstaan onder de valuta SDR en wat is die munt waard in Euro’s ?

Special Drawing Rights – een soort “eigen” maar wel fictieve valuta die in principe wordt omgerekend naar een bestaande zodra nodig.

1. Wat komt er op de CMR te staan in de vakken:

1 – 6 – 13 – 14 – 22 – 23 en 24?

Vak 1 – afzender – vak 6 merken en nummers – vak 13 –instructies van de afzender – vak 14 – frankeringsvoorschrift – vak 22 – handtekening van de opdrachtgever – vak 23 – idem van de vervoerder – vak 24 – idem van de geadresserde.

**Hoofdstuk 11 – Levering over zee.**

1. Wat is een connossement?

Een gedagtekend geschrift waarin de vervoerder verklaart dat hij bepaalde goederen in ontvangst heeft genomen om deze te vervoeren naar een aangewezen bestemmingshaven en aldaar uit te leveren aan een aangewezen persoon, alsmede onder welke bedingen de uitlevering zal geschieden.

Geschrift = document

Bestemmingshaven kan bij multimodaal vervoer ook Bestemmingsplaats of bestemmingsterminal zijn.

Bedingen = voorwaarden

1. Welke karakteristieken zijn het belangrijkst bij een connossement ?
* waardepapier omdat het de goederen vertegenwoordigt “als ware het de goederen zelve” zegt de wet.
* transportovereenkomst
1. wat wordt er bedoeld met “endosseren”?

Rugtekenen oftewel aan de achterzijde van een handtekening voorzien, waardoor rechten kunnen worden overgedragen.

1. Noem de verschillen tussen een connossement op naam en een connossement aan order.

connossement op naam connossement aan order

|  |  |
| --- | --- |
| De goederen die er onder worden vervoerd mogen alleen aan degene die in vak 2 met name is genoemd worden overgedragen.  | De goederen worden afgeleverd aan een niet met name genoemde persoon. Dat kan een ieder zijn die in bezit is van een origineel document. |
| Endossering heeft geen zin omdat het niet overdraagbaar is.  | Het bovenstaande vindt plaats door endossering – zie vraag 3. Endosseren kan meerdere malen plaatsvinden. |
| Is niet verhandelbaar. | Is wel verhandelbaar. |
| Komt vaak voor. | Komt vaak voor bij commodities transacties |

1. Wat is een multimodaal connossement?

Een connossement dat vooral bij vervoer met containers gebruikt wordt en niet alleen het onderdeel zeevervoer dekt, maar ook het voorvervoer (over land) en het navervoer (over land). Het heeft dezelfde eigenschappen als het klassieke connossement.

1. Wat is een Sea Waybill?

Een alternatief niet-verhandelbaar, vaak elektronisch connossement. Het vertegenwoordigt de goederen niet en is dus geen waardepapier.

1. Wat is het verschil tussen een FBL en een FCR?

Een FBL is een verhandelbaar connossement, een FCR is slechts een vervoerscontract en een ontvangstbewijs van de vervoerder.

1. Wat wordt er verstaan onder de Haque en Haque Visby Rules en de Rotterdam Rules?

Dat zijn de voorwaarden waaronder vervoer plaatsvindt en deze Rules regelen vooral de aansprakelijkheid van de vervoerder (=rederij).

1. Er worden normaliter 2 of 3 originele connossementen opgemaakt. Wat is de functie van het tweede (of derde) origineel als de goederen die er onder vervoerd zijn, op basis van het eerste origineel zijn afgehaald?

GEEN! Zodra de goederen zijn afgegeven op één origineel, verliezen de andere originelen hun functie . Ze bestaan dan als het ware niet meer.

1. Wat betekent pre-carriage?

Voorvervoer.

1. Wat betekent on-carriage?

Doorvervoer of navervoer.

1. Wat betekent consignee?

Geadresseerde.

1. Wat is het verschil tussen de “place of receipt” van de goederen en de “port of loading” van de goederen?

Place of recept is de plaats waar de goederen ten vervoer in ontvangst worden genomen. Denk daarbij aan het beladen van een container op het terrein van de verkoper.

Port of loading is de haven waar de goederen in het schip worden geladen.

1. Wat betekent “ANY PARTICULARS AS DECLARED BY SHIPPER BUT NOT ACKNOWLEDGED BY THE CARRIER” en waarom vermeldt men dat in die of woorden of woorden van gelijke strekking op een connossement?

Dit betekent “Bijzonderheden zoals verklaard door de verscheper maar niet bevestigd door de vervoerder”. Die clausule staat met woorden van die strekking op elk connossement – voorgedrukt – omdat de vervoerder niet aansprakelijk wenst te zijn voor die gegevens. Hij zegt eigenlijk “dat heeft mijn klant – verscheper of aflader – gezegd maar ik kan daar niet voor instaan.

1. Waaraan kun je zien dat een connossement zowel “klassiek” (unimodaal) en multimodaal kan worden gebruikt?

Bovenaan het connossement staat “FOR PORT –TO – PORT SHIPMENT OR COMBINED TRANSPORT”. Dat laatste is de term die de rederij prefereert boven multimodaal transport.

**Hoofdstuk 12 – Levering per spoor.**

1. Wat betekent CIM?

**C**ontrat de transport **I**nternational ferroviaire des **M**archandises

1. Wat is de belangrijkste karakteristiek van een CIM?

Transportovereenkomst.

1. Waar lijkt het CIM verdrag veel op?

Het CMR verdrag.

1. Is de aansprakelijkheid van deze vervoerder ook beperkt?

Ja, dat geldt voor elke vervoerder, dus ook voor het spoor. De bewijslast is nogal bewerkelijk. Als er – bijvoorbeeld – sprake is van gebrekkige verpakking – ondeskundige belading – een vorm van eigen gebrek – onjuiste of onvolledige informatie – goederen die onbegeleid reizen e.d. dan wordt het allemaal redelijk ingewikkeld.

1. Wanneer moet de vervoerder de volledige schade vergoeden?

Wanneer een deel of de hele zending door de beschadiging waardeloos is geworden moet de vervoerder een schadevergoeding betalen die overeenkomt met de waardevermindering.

Bij opzet of grove schuld moet de vervoerder de bewezen schade volledig vergoeden.

1. Wat wordt er op de CIM vrachtbrief ingevuld in de vakken:

10

21

27

30

36

vak 10 – afzender + adres e.d. + btw nummer – vak 21 – het 12-cijferig wagennummer – vak 27 – codenummer van de gesloten overeenkomst – vak 30 – station van bestemming – vak 36 – omschrijving van de bijgevoegde documenten.

**Hoofdstuk 13 – Levering door de lucht**

1. Wat betekent AWB?

**A**ir **W**ay**B**ill

1. Waarin is de aansprakelijkheid van de vervoerder vastgelegd?

In het Verdrag van Warschau, het Protocol van Den Haag en het Protocol van Montreal.

1. Wat is de belangrijkste karakteristiek van de AWB?

Ook hier is dat de transportovereenkomst.

1. Welke soorten goederen zijn specifiek goederen die door de lucht vervoerd worden?

Bloemen, medicijnen , haastklussen, luxe goederen, te populaire goederen, horloges, juwelen…………

1. Wat wordt er verstaan onder “bekende afzender” in de luchtvracht?

Een afzender die voor eigen rekening vracht of post voor vervoer aanbiedt en wiens procedures in voldoende mate aan de gemeenschappelijke beveiligingsregels en – normen beantwoorden om deze vracht of post om het even welk vliegtuig te vervoeren.

1. Dit type vervoer kan worden uitgevoerd door verschillende elkaar opvolgende vervoerders. Wat bedoelt men daarmee?

Dat delen van het vervoer mogen worden gedaan door een andere (soort)vervoerder maar toch één en dezelfde operationele handeling blijven overeenkomstig het vrachtcontract dat gesloten is.

1. De vervoerder mag indien dat nodig is zonder overleg afwijken van de normale route. Wanneer zou dat nodig kunnen zijn?

Bij stakingen en slecht weer.

1. Wat wordt er op de AWB ingevuld in de vakken:

5

9

10

11

15

Vak 5 – Luchthaven van vertrek – Vak 9 – de valutasoort en de code + de verklaarde waarde voor vervoer – Vak 10 – Luchthaven van bestemming – vluchtdatum – Vak 11 – Verzekerd bedrag (indien via vervoerder verzekerd) – Vak 15 – Vracht vooruit betaald of te innen .

**Hoofdstuk 14 – Levering via Binnenvaart.**

1. Wat betekent CMNI?

**C**onvention de Budapest relative au contrat de transport de **M**archandises par **N**avigation **I**ntérieure.

1. Kan de vrachtbrief bij dit type vervoer ook een connossement zijn? Licht je antwoord toe.

Ja, dat is inderdaad mogelijk. Dit is in z’n geheel verder vergelijkbaar met de connossementen die door de rederijen worden gebruikt.

1. Wat houdt het beschikkingsrecht in bij de Binnenvaart?

De afzender mag dan van de vervoerder eisen dat hij het vervoer niet voortzet, de plaats van aflevering wijzigt of de goederen aflevert aaneen andere geadresseerde,.

1. Wanneer moet de vervoerder de ontstane schade volledig betalen?

Als de ontheffingsgronden – het zijn er nogal wat – niet van toepassing zijn.

1. Wat wordt er bij Binnenvaart ingevuld op de vervoersovereenkomst in de vakken:

3

5

6

Vak 3 – de benodigde laadtijd (waar) + laadgereed met datum en tijd –Vak 5 – soort lading (deklading bijvoorbeeld) – Vak 6 – plaats en datum opmaken en ondertekenen van de overeenkomst.

**Hoofdstuk 15 – Transportverzekering**

1. Wat wordt er bedoeld met het principe dat alleen “gevaren van buitenaf” verzekerbaar zijn?

Dat soort gevaren is herkenbaar. Gevaren van binnenuit zijn niet of pas veel later te zien.

1. Wat wordt er bedoeld met een “tailor-made” transportverzekeringscontract?

Dat is een contract dat niet alleen de meest voorkomende – dus gebruikelijke – risico’s dekt, maar ook die transportrisico’s die – bijvoorbeeld – PRODUCTEIGEN zijn. Niet alle producten roesten, niet alle producten rotten, niet alle producten worden zuur. Dat soort risico’s kan dus – altijd in overleg en tegen een verhoogde premie – worden meeverzekerd.

1. Wat wordt er verstaan onder goed vaderschap?

Dat is het principe dat je goed moet zorgen voor je producten, er alles aan moet doen om schade te voorkomen (denk aan verantwoorde verpakking). Men zegt wel eens “je moet er voor zorgen alsof de goederen NIET verzekerd zijn”.

1. Wat wordt er bedoeld met de uiterlijke staat van de goederen en welke rol speelt dat aspect bij transportverzekering?

Dit is bij het hoofdstuk TRANPORT al ter sprake geweest. De uiterlijke staat is de staat waarin het vanaf de buitenkant zichtbaar is. Als de vervoerder ook nog verantwoordelijk zou zijn voor de inhoud, zou hij zelf bijna verzekeraar zijn.

1. Bij welke Incoterms is wie verplicht een verzekeringscontract af te sluiten en wie draagt daarbij het transportrisico?

Bij de Incoterms CIF en CIP is de verkoper verplicht te verzekeren. De koper draagt echter in beide gevallen het transportrisico.

1. Wat is een transportverzekeringscertificaat?

Een uittreksel uit de transportverzekeringspolis en als zodanig een bewijs van verzekering.

1. Wat betekent Averij Grosse gedekt?

De transportverzekering dekt ook de schade wanneer goederen opzettelijk over boord worden gezet om het schip en de opvarenden te redden.

1. Wat wordt er op zo’n certificaat ingevuld in de vakken:

3

6

7

8

11

Vak 3 – het verzekerde som – Vak 6 – waarvandaan geldt de dekking – Vak 7 – waarnaartoe geldt de dekking – Vak 8 – met…….(vervoermiddel/scheepsnaam. Vak 11 – hier in te vullen degene tot wie men zich wenden moet in geval van schade.

**Hoofdstuk 16 – Transport (gerelateerde) documenten**

1. Wat is een Letter of Indemnity en waarvoor wordt zo’n document gebruikt? Licht je antwoord toe.

Een garantiebrief of vrijwaringsbrief. Hierin wordt de verscheper, die de rederij vraagt om een SCHOON connossement terwijl er sprake is van gebreken bij de ontvangst van de goederen ten vervoer en dus het connossement eigenlijk VUIL (= een bemerking over schade) is, gevrijwaard van enige schuld in geval van schade. Hij kan dus aanvoeren in dat geval dat hij op verzoek van zijn klant een schoon connossement heeft afgegeven. De Letter of Indemnity heeft nog enkele andere minder in het oog vallende functies. Bijvoorbeeld die waarbij de koper om uitlevering van de goederen vraagt zonder de beschikking te hebben over een origineel connossement. Hij verplicht zich dan daartegenover de vervoerder dat hij zo spoedig mogelijk alsnog een origineel connossement zal overleggen of bij claims van de verscheper de aansprakelijkheid zal accepteren.

1. Wat is de functie van een controlecertificaat?

Een controlecertificaat geeft de koper de zekerheid dat hij de juiste goederen en de juiste hoeveelheid zal ontvangen. Het wordt, nadat de goederen zijn gecontroleerd, opgemaakt door een derde instantie (controlemaatschappij).

1. Wat is een manifest?

Een verzamellijst van connossementen waarop men in één oogopslag kan zien welke goederen waar gelost moeten worden en voor wie die zijn en onder welk connossement die thuishoren.

1. Waarvoor dient een aankomstbericht?

Om de ontvanger te laten weten wanneer zijn partij goederen verwacht wordt aan te komen onder vermelding van connossementnummer en, kijkend naar de situatie bij inkomende goederen, het – zogenaamde – GV = Generale Verklaring nummer hetgeen een douane-technische reden heeft.

1. Wat is een delivery-order?

Dit document wordt gebruikt wanneer er sprake is van een grote partij goederen die in delen moet worden afgeleverd aan meerdere ontvangers. Voor het transportdeel van lossing naar de diverse bestemmingen (bijvoorbeeld landinwaarts) wordt dus een delivery-order opgemaakt die voor dat deel de eigenschappen overneemt van het connossement.

**Hoofdstuk 17 – Verpakking en opslag**

1. Noem een 5-tal voorwaarden waaraan een veerpakking zou moeten voldoen.

Keuze uit:

* hanteerbaar zijn
* stapelbaar zijn
* oogstrelend zijn
* de aandacht van het kopende publiek op zich vestigen
* iets unieks hebben dat die aandacht wekt
* iets hebben dat het in positieve zin onderscheidt van andere (concurrerende) producten
* alle vereiste informatie verschaffen die overigens per land of groep van landen kan verschillen
* aan vele eisen voldoen. Voorbeeld het e-teken
1. Wat is er zo bijzonder aan een FLESJE parfum?

Het flesje is vaak duurder dan de inhoud. Dat is dat eerdergenoemde oogstrelende bijvoorbeeld.

1. Hoe groot is een EURO-pallet?

80 x 120

1. Wat is krimpfolie?

Folie die om een partij goederen die op een pallet zijn gezet goed bij elkaar te houden en hanteerbaar en stapelbaar te maken.

1. Waarom kan een niet deugdelijke verpakking imagoschade met zich meebrengen?

Als een verpakking ten gevolge van zo’n verpakking beschadigd aankomt, staat meestal wel de naam van de leverancier er op. Dat is zeker schadelijk voor zijn naam, dus zijn imago.

1. Noem een 4-tal opslagvormen.

Keuze uit opslag:

* in de open lucht
* onder gering of streng toezicht
* in het vrije verkeer tot onder douanetoezicht
* van enkele dagen tot maanden wellicht jaren
* van minderwaardige tot hoogwaardige goederen
* van belastingvrije tot aan belasting onderhevige goederen
1. Wat is het belangrijkste kenmerk van opslag?

Het is altijd van tijdelijke aard.

1. Wat is een groepageloods?

Een goederenloods waarin kleinere zendingen goederen worden aangeleverd die worden gegroepeerd – verzameld (in het Duits heet dit SAMMELLADUNG) door van de deelzendingen (LCL’s) grote volle zendingen (FCL’s) te maken die dan op die wijze worden verzonden naar hun respectievelijke bestemmingen.

1. Wat is een DC?

Een Distributie Centrum.

1. Goederen die uit derde landen afkomstig zijn kunnen in een entrepot worden opgeslagen indien wenselijk. Wat is daarvan het voordeel voor de importeur?

Men hoeft dan niet tegelijk de verschuldigde douanerechten te betalen. Dat is pas het geval als men de goederen vrijmaakt.

1. Geef een 7-tal voorbeelden van de nazorg die nodig is nadat een exportorder is uitgevoerd.

Keuze uit:

* is er tijdig afgeleverd?
* stemmen de voor – en de nacalculatie overeen?
* Heeft de vervoerder zijn opdracht goed uitgevoerd?
* Komt de ingecalculeerde vracht overeen met de belaste vracht?
* Is het EUR.1 certificaat op tijd afgedragen aan de klant?
* Zijn überhaupt alle documenten overhandigd?
* is de uitvoer douane-technisch aantoonbaar?
* Komen alle andere - ingecalculeerde – kosten kvereen met de werkelijk betaalde?
* heeft de klant gekregen wat hij wilde?
* heeft de klant voldaan aan de overeengekomen betalingsconditie? Of, sterker nog, heeft hij betaald?
* zijn er misschien verbeterpunten?
1. Wat is daarbij altijd het belangrijkste?

IS DE KLANT TEVREDEN MET DE AANKOOP EN MET ONS?