

DE KUNST VAN SUCCESVOL IMPORTEREN

DHL EXPRESS





INHOUD

Introductie	4
Succesvol importeren: de voorbereiding	6
Importland selecteren	8
Douaneformaliteiten in een notendop	10
Het belang van Incoterms®	12
Tot slot	14

INTRODUCTIE

Ondernemen zit diep in ons Nederlandse hart verankerd. Steeds meer ondernemers willen al te graag hun horizon verbreden en zoeken naar mogelijkheden over de grens.

Zo is het populair om producten te importeren uit het buitenland om op de Nederlandse markt te verkopen. Doel kan zijn een Nederlandse webshop opzetten met internationale producten, of een wijnhandel met exclusieve wijnen uit verre oorden. Bij importeren komt echter meer kijken dan vaak wordt gedacht.

Succesvol importeren valt of staat met een goede voorbereiding. Voordat u start met importeren is het belangrijk om een gedetailleerd importplan te hebben. Ook het verdiepen in de cultuur en de wet- en regelgeving van het desbetreffende land is van belang.

In dit whitepaper leggen we uit waarom. Dit whitepaper is bedoeld voor startende ondernemers of bedrijven die starten met (zelf) importeren. U leest hoe u een importplan opstelt, waar u op moet letten bij het selecteren van een importland, met welke wet- en regelgeving u te maken krijgt bij de Douane, en waarom het belangrijk is om goed na te denken over de internationale leveringsvoorwaarden (Incoterms®). Samen gaan we op weg naar een florerende business. Iedere importerende ondernemer kan in onze ogen succesvol zijn, mits goed voorbereid. Ik wens u veel leesplezier.

Pieter van Ouwkerk

Head of Marketing
DHL Express

SUCCESVOL IMPORTEREN: DE VOORBEREIDING

Succesvol importeren valt of staat met een goede voorbereiding. Een veranderende klantvraag of een gat in de markt kan reden geven om na te denken over de mogelijkheden van importeren. In de overweging om te gaan importeren is het belangrijk te weten welke risico's en kosten dit met zich meebrengt. De eerste stap is het opstellen van een importplan.

IMPORTPLAN OPSTELLEN

Een importplan is een hulpmiddel om de kansen op succes te bepalen. Het voorziet in de theoretische stappen die nodig zijn om import te realiseren. Een importplan bestaat in ieder geval uit:

- De motivatie en missie (waarom wil ik gaan importeren?)
- Handelsagent of importeur?
- Het onderzoeken van de markt
- Transport en logistiek
- Financiën
- Wet- en regelgeving

MOTIVATIE EN MISSIE

Heeft u een duidelijke motivatie voor ogen en een missie die beschrijft waarom u wilt gaan importeren? En, heeft u een gedetailleerd beeld van het product dat u wilt importeren? Dit zijn de eerste vragen om uzelf te stellen.

HANDELSAGENT OF IMPORTEUR?

Beslis vervolgens of uw onderneming gaat importeren als handelsagent of als importeur:

- Een **handelsagent** is een bemiddelaar en betaalt geen invoerrechten en btw bij de invoer. Een handelsagent bemiddelt tussen fabrikant en klant.
- Een **importeur** koopt goederen zelf in bij een buitenlandse partij en betaalt dit bedrag dus wel. Bij zelf importeren loopt u meer risico.

Beide rollen hebben voor- en nadelen. Houd er rekening mee dat, ongeacht of u een handelsagent gebruikt of niet, u als importeur altijd verantwoordelijk bent voor de goederen die u importeert. Een goed punt om u dus in te verdiepen.

ONDERZOEK DE MARKT

Marktonderzoek is een belangrijk onderdeel in het importplan. Maak in ieder geval een SWOT-analyse. Hierin staan sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen op een rij. Een sterkte kan bijvoorbeeld zijn dat u de taal of cultuur van een bepaald land al goed kent. Een kans kan zijn dat er voor uw idee geen concurrentie bestaat. Een bedreiging kan natuurlijk zijn dat er juist wel al veel concurrentie is of dat de afzetmarkt erg klein is.

TRANSPORT, LOGISTIEK EN PRAKTISCHE ZAKEN

Om goederen te importeren moet er transport en logistiek geregeld worden. In zo'n transportplan onderzoekt u hoe de producten het beste vervoerd kunnen worden: wordt het zeevracht, luchtvracht of wegvervoer? Naast de kostenelementen kunnen ook andere beweegredenen de keuze voor transport bepalen. Denk aan seizoensgebonden producten of producten die bederven. Transport via de lucht is snel en geschikt voor lange afstanden. De levertijden zijn daardoor kort en verzekeringspremies zijn vaak lager. Dure, bederfelijke of seizoensgebonden producten zijn het meest geschikt om per vliegtuig te vervoeren. Producten vanuit Azië zijn vaak het voordeligst om per schip te vervoeren en binnen Europa gaat het meestal per vrachtwagen.

Ook de verpakking van het product is belangrijk. Aan de verpakking van een product zijn namelijk vaak wettelijke eisen verbonden.

Bovendien is het noodzakelijk om kennis te hebben van douaneregels en -formaliteiten. Wanneer u gaat importeren van buiten de EU, komt u in aanraking met de Douane. Zorg daarom voor de juiste papieren die voorzien zijn van correcte informatie, bijvoorbeeld een goederencode.

Als importeur moet u zelf de goederencodes bepalen. Als de goederencodes bepaald zijn, kunt u de bijbehorende importeisen achterhalen en ondervinden welke normeringen er zijn. Tevens kunt u aan de hand van de goederencode nakijken wat het invoerrechtenpercentage en het btw-percentage bij invoer is. De goederencode wordt ook wel de HS-code (Harmonised System) genoemd en is een 10-cijferige code om producten in te delen. Deze indeling wordt wereldwijd toegepast. De eerste zes cijfers zijn wereldwijd hetzelfde, de overige vier cijfers kunnen per land verschillen. Op basis van de goederencode kan ook worden bepaald of er handelsakkoorden en -maatregelen van toepassing zijn.

Weet dat de uiteindelijke levertijd van de goederen niet alleen bepaald worden door de transportduur. Ook het inklaaringsproces van de goederen zal tijd in beslag nemen. Houd hier rekening mee als u goederen importeert.

ZORG DAT UW FINANCIËN OP ORDE ZIJN

Importeren kan financiële risico's met zich meebrengen, maar met een goede voorbereiding kunt u ook geld besparen. In het importplan dient alles rondom betalingen opgenomen te worden; van betalingscondities tot de koersverschillen tussen het importland en Nederland. Betalingscondities geven aan hoe betalingen gedaan worden, binnen welke termijn en onder welke voorwaarden. Houd hierbij rekening met cultuurverschillen. Zo zegt men in Azië op vrijwel elke betalingsconditie 'ja' omdat 'nee' als ongeleefd wordt beschouwd.

Om misverstanden te voorkomen, is het verstandig om alle afspraken schriftelijk te bevestigen. Zorg er ook voor dat uw boekhoudkundige systeem de importstromen kan ondersteunen. Hiermee houdt u overzicht, wat u op zijn beurt weer helpt bij de belastingaangiftes.

WET- EN REGELGEVING

Controleer altijd of de producten die u wilt invoeren voldoen aan de Nederlandse en Europese wetgeving. Ook moet het aan bepaalde kwaliteitseisen voldoen, zoals een CE-markering. De CE-markering geeft aan dat het product voldoet aan de daarvoor geldende regels binnen de Europese Economische Ruimte (EER). De Douane controleert of er aan de wetgeving voldaan wordt. Ook het EORI-nummer moet worden aangevraagd voordat u mag starten met importeren. Het EORI-nummer is een uniek identificatienummer dat bedrijven moeten gebruiken bij gegevensuitwisseling met de Douane in alle lidstaten van de Europese Unie.

Zodra alles is vastgelegd, heeft u een importplan. U bent klaar voor de start.

TIP GOEDERENCODE BIJ COMPLEXE PRODUCTEN

Het kan zijn dat er discussies over de goederencode van uw geïmporteerde producten zijn bij de Douane als u een complex product importeert. Om deze discussie niet elke keer te hoeven voeren, kunt u bij de Douane een uitsluitsel aanvragen. Zij geven dan een BTI (Bindende Tariefinlichting) over de goederencode die op uw product van toepassing is.

Met deze BTI heeft u zekerheid dat de goederencode correct is gedurende een periode van drie jaar. Het voordeel van deze BTI is dat het zekerheid geeft bij het vaststellen van de verkoopprijs.

IMPORTLAND SELECTEREN

Het selecteren van het importland kan een ingewikkelde keuze zijn. Gaat u importeren vanuit Europa of toch vanuit Azië of Amerika?

- **Binnen de Europese Unie** is er vrij verkeer van goederen. Dat betekent dat voor importeren van goederen geen douaneformaliteiten nodig zijn. U heeft dan alleen een volledig ingevulde vrachtbrief nodig. Er is één belangrijke uitzondering: wanneer goederen nog niet in het vrije verkeer zijn gebracht, en zich binnen EU-landen verplaatsen, dan zijn deze goederen wel douaneplichtig.
- **Bij landen buiten de EU** zijn douaneformaliteiten wel van toepassing als er geïmporteerd wordt. Deze goederen moeten eerst via de Douane in het vrije verkeer worden gebracht.

IMPORTEREN VANUIT BUITEN DE EU

Niet alle landen buiten de Europese Unie hebben een handelsakkoord met Nederland. Bij het selecteren van een importland is het belangrijk om na te gaan of er handelsakkoorden zijn. Als er handelsakkoorden zijn heeft dit een gunstig effect op de invoerpercentages. Deze invoerpercentages zijn dan vaak lager. Een voorbeeld van een handelsakkoord is tussen Europa en Zuid-Afrika. China heeft in tegenstelling tot Zuid-Afrika geen handelsakkoord met Nederland. Toch kunnen de totaalkosten van importeren uit China meevallen. China heeft in tegenstelling tot andere landen bijvoorbeeld lagere transportkosten. Bestaande handelsakkoorden zijn terug te vinden op de website van de [Rijksoverheid](#).

Lokale wet- en regelgeving en de cultuur van een land zijn belangrijke aspecten om naar te kijken. Als de lokale wetgeving op het gebied van exporteren ingewikkeld is dan kan dit kostprijsverhogend werken. Onwetendheid over de wet-

geving kan hier uw onderhandelingspositie ernstig verzwakken. Ook culturele verschillen kunnen van belang zijn. Onderhandelen in Thailand vereist bijvoorbeeld veel geduld, zelfbeheersing en vastberadenheid.

PARALLELIMPORT

Import zonder toestemming heet parallelimport en is verboden. De straffen op parallelimport variëren van een schadevergoeding tot vernietiging van de voorraad artikelen. Als u producten van buiten de EU wilt importeren en verkopen, moet u daarvoor toestemming hebben van de merkrecht-houder. Is een bepaald type product van een producent in de Europese Economische Ruimte (EER) via een officieel distributiekanaal in de handel gebracht, dan mag u het daarna binnen de EU vrij verhandelen. Op medicijnen is het verbod op parallelimport niet van toepassing. Voor geneesmiddelen heeft u een parallelhandelsvergunning nodig van het College ter Beoordeling van Geneesmiddelen (CBG).

TIP KEN DE LEVERANCIER EN TEST KWALITEIT

Het is belangrijk er zeker van te zijn dat de leverancier betrouwbaar is. Ga langs bij de leverancier, maak persoonlijk kennis en controleer de kwaliteit van de producten. Laat meerdere leveranciers een testzending (of monster) opsturen naar u. U kunt dan ervaren hoe de leveranciers te werk gaan, u kunt de zending controleren en u ervaart hoe lang het pakket erover doet. Een testzending is vrij van invoerrechten mits de producten voldoen aan de kenmerken van monsters en om die reden geen commerciële waarde hebben. Dit proces is ook een goede controle om te zien of u zelf aan alle wetgeving voldoet, voordat u een lading aan goederen importeert.

DOUANEFORMALITEITEN IN EEN NOTENDOP

Goederen die u importeert uit landen buiten de Europese Unie moeten eerst via de Douane in het vrije verkeer worden gebracht. Om goederen in het vrije verkeer te brengen, moet er aan verschillende formaliteiten worden voldaan. Zo doet u bij de Nederlandse Douane aangifte en moeten er mogelijk invoerrechten en btw worden betaald. De importeur is hier verantwoordelijk voor.

KOSTEN VAN IMPORTEREN

Als u goederen importeert van buiten de EU dan betaalt u invoerrechten en btw. Voor de invoer van goederen afkomstig uit landen buiten de EU moet u dan ook aangifte doen. Dit kan door middel van een elektronisch aangifteformulier. Met de gegevens uit dit formulier berekent de Douane de belastingen en heffingen. Bovendien bepaalt de Douane hiermee ook of er nog andere wet- en regelgeving van toepassing is op het ingevoerde product. Bij de aangifte wordt ook gecontroleerd of de goederen voldoen aan de regels op het gebied van veiligheid, gezondheid, economie en milieu (VGEM).

Hoe hoog de kosten van invoerrechten zijn, is afhankelijk van het soort goed, de douanewaarde en het land van oorsprong. De Douane werkt met invoerrechten om zo binnenlandse producten te beschermen. Zo is elektronica in China goedkoper dan binnen de EU. Om te voorkomen dat binnenlandse producten stevig moeten concurreren met de Chinese producten zijn er invoerrechten voor buitenlandse goederen.

UNIEGOEDEREN

Als u aangifte heeft gedaan en belasting heeft betaald, worden de goederen gezien als vrij. Dit betekent dat de goederen dezelfde status krijgen als de goederen die binnen de EU geproduceerd zijn. Als dit het geval is dan bent u vrij om de goederen te verkopen of te vervoeren.

KORTING OF VRIJSTELLING VAN INVOERRECHTEN

In sommige gevallen is er een korting of zelfs een vrijstelling van invoerrechten ook al komt het product van buiten de EU. Dit is het geval wanneer een product is gemaakt in een land waarmee de EU een handelsakkoord heeft en u daar een bewijs van oorsprong voor heeft. Een dergelijk bewijs van

oorsprong is bijvoorbeeld een EUR.1 certificaat. Om korting of vrijstelling te krijgen op invoerrechten vraagt u uw leverancier een EUR.1 certificaat bij de zending te voegen. Dit document is niet verplicht, maar het gebruik ervan kan veel voordeel opleveren. Zeker voor producten waarvan het invoerrechtenpercentage hoog is. Bovendien heeft de EU een akkoord in het kader van het Algemeen Preferentieel Systeem (APS) gesloten met veel ontwikkelingslanden, waaronder bijvoorbeeld Pakistan. Het doel van dit akkoord is om de handel met en import uit deze landen te bevorderen. Zo bestaat binnen dit akkoord een Form A-certificaat of het Attest van Oorsprong waarmee u korting of vrijstelling op invoerrechten kunt krijgen.

FACTUUR

Bij importeren is het van groot belang dat uw documentatie op orde is. Een gedetailleerd factuur hoort hier ook bij. De leverancier is verantwoordelijk voor de factuur en stuurt deze mee met de zending. De Douane kan inzicht vragen in de factuur. Een incomplete of incorrecte factuur kan ervoor zorgen dat uw producten door de Douane niet worden vrijgegeven. Hierdoor loopt de zending vertraging op. Pas wanneer u uw papieren op orde heeft en dit kan aantonen, kunnen uw goederen worden vrijgegeven. Wilt u zeker zijn dat het importtraject zo soepel mogelijk gaat? Geef dan de leverancier een aanzet over wat voor informatie op de factuur moet staan.

EEN GOED FACTUUR BEVAT IN IEDER GEVAL DE VOLGENDE GEGEVENS:

- Afzender
- Importeur
- Btw-nummer
- EORI-nummer
- Referentienummer
- De afgesproken Incoterms® (leveringsvoorwaarden)
- Aantal pakketten/producten in de zending
- Duidelijke beschrijving van het goed
- Goederencode (HS-code)
- Land van oorsprong
- De totale waarde van de goederen

TIP HANDELSAKKOORD OF NIET?

Op de website van de [Douane](#) kunt u snel achterhalen welke documenten u nodig heeft. Aan de hand van de goederencode kan het land van oorsprong en het tarief ingevuld worden. Dan ziet u direct of er een handelsakkoord is en welke documenten u nodig heeft om te kunnen importeren.



HET BELANG VAN INCOTERMS®

Om problemen rondom een importorder te voorkomen, is het zaak om heldere afspraken te maken met de verkopende partij. Hiervoor zijn de Incoterms® ofwel leveringsvoorwaarden opgesteld door de ICC (International Chamber of Commerce). De ICC Incoterms® regels zijn standaard leveringsvoorwaarden die u kunt opnemen in uw koopcontracten. Incoterms® verkleinen het risico op juridische kwesties en worden iedere tien jaar door de ICC herzien. Op basis van verschillende vervoersstromen zijn elf verschillende Incoterms® opgesteld door de ICC. Aan de hand van deze Incoterms® stelt u uw koopcontract op.

DE INCOTERMS® GAAN O.A. OVER:

- Welke verplichtingen beide partijen hebben
- Wie de verzekeringen en vergunningen regelt
- Wie verantwoordelijk is voor het transport en tot waar
- Het moment waarop de kosten en risico's overgaan van verkoper naar koper

Aangezien Incoterms® officiële en internationaal erkende voorwaarden zijn voor handelstransacties, zijn ze veelgebruikt. Voordat organisaties internationale overeenkomsten sluiten, moeten zij weten welke verplichtingen, aansprakelijkheid, kosten en risico's een bepaalde Incoterm® hen oplegt. Zo worden misverstanden beperkt tussen de partijen.

HET GEBRUIK VAN INCOTERMS®

Hoewel er maar elf Incoterms® zijn, blijft het omgaan met deze leveringsvoorwaarden voor zowel beginnende als doorgewinterde importeurs een hele opgave. Zo komt het geregeld voor dat organisaties niet-bestaande of onvolledige Incoterms® gebruiken. Wanneer er een geschil ontstaat hebben zowel u als de andere partij geen juridische back-up. Het gebruik van de officiële Incoterms® wordt dan ook sterk aangeraden. Sinds 1 januari 2011 zijn de Incoterms® uit 2010 van kracht. Deze zijn verdeeld over twee groepen, namelijk de regels voor multimodaal transport en transport over water.

BESTUDEER DE INCOTERMS®

Voordat u met de koper gaat onderhandelen over een Incoterm®, is het essentieel om de Incoterms® goed te bestuderen. Weet welke verplichtingen een Incoterm® voor zowel u als de andere partij met zich meebrengt, en wat de voor- en nadelen daar-van zijn. Bedenk ook altijd de mogelijke gevolgen van bepaal-de wijzigingen in die Incoterm®. Wat betekent zo'n verandering voor mijn verantwoordelikheden en brengen de gevolgen kosten met zich mee? U moet zich een uitstekend beeld van de Incoterms® kunnen vormen, zodat uw onderhandelingspositie wordt versterkt en u niet voor onaangename verrassingen komt te staan.

TIP CHECK DE INCOTERMS®

Zijn de Incoterms® in uw ogen niet volledig? Stel dan een aanvullend contract op om meer afspraken vast te leggen tussen u en de leverancier. Op de website van de [International Chambers of Commerce](http://www.iccwbo.org) (ICC) vindt u alle informatie over de Incoterms®.

TOT SLOT

Ondernemen is een vak en wanneer u als ondernemer goederen uit het buitenland wilt importeren, krijgt het ondernemerschap een extra dimensie. Er zijn veel bijkomende factoren waar u rekening mee moet houden. Met een importplan, een SWOT-analyse, het bestuderen van de douaneformaliteiten en het opstellen van leveringsvoorwaarden gaat u voorbereid op avontuur.

Als u internationaal zakendoet komt u hoe dan ook in aanraking met de Douane. Door te weten wat de Douane van u verwacht en kennis te hebben van de verschillende douaneformaliteiten bent u voorbereid op het speelveld van de import en bouwt u al snel aan een toekomst als succesvol ondernemer.

Importeren brengt uitdagingen met zich mee. Met dit whitepaper hopen we dat u een handig naslagwerk heeft om u op weg te helpen naar een succesvolle importtoekomst.

DHL Express
Anchorageaan 32
1118 LD Schiphol

088 0552 000
www.dhlexpress.nl
dhlirectsales@dhl.com

Disclaimer

Aan de inhoud van dit whitepaper kunnen geen rechten worden ontleend.

Versie 1.0/10-2017