

Handel met buitenland: een goede voor- bereiding is het halve werk



*Enrico Bravenboer (boven)
en Martin Dorsman zijn
International Manager,
respectievelijk Asset Portfolio
Manager bij IFN Finance in
Rotterdam*

Voor veel mkb'ers is het ontginnen van buitenlandse markten de eerste stap op weg naar ongebreidelde expansie. De feestvreugde over het binnenhalen van een grote buitenlandse order kan echter snel omslaan in een kater, wanneer blijkt dat de verre nieuwe klant een minder betrouwbare debiteur is dan gedacht. Een goede voorbereiding kan deze narigheid voorkomen.

Het controleren van de kredietwaardigheid van toekomstige binnenlandse debiteuren is voor de meeste mkb'ers gesneden koek. Via de geëigende kanalen is redelijk eenvoudig na te gaan of de nieuwe klant is wie hij voorgeeft te zijn, wat zijn betalingsgedrag is en of er geen addertjes onder het gras van de leverings- en betalingsvoorwaarden zitten. Bij buitenlandse debiteuren ligt deze zaak aanzienlijk gecompliceerder. Allereerst kan het enthousiasme over het binnenhalen van een grote buitenlandse order de Hollandse nuchterheid overvleugelen. Daardoor neemt de kans op onzorgvuldigheid

toe. Maar zelfs al wordt er met een zekere scepsis tegen de verre nieuwe klant aangekeken, dan nog zijn er risico's die later fataal kunnen blijken. Die worden voor een groot deel bepaald door cultuurverschillen, de taalbarrière en afwijkende opvattingen over juridische aspecten. Deze risico's hoeven niet noodzakelijkerwijs te leiden tot angst en wantrouwen – dat zijn over het algemeen slechte raadgevers. Een grondige voorbereiding op het aangaan van buitenlandse betrekkingen is beter. In dit artikel laten we een aantal aspecten de revue passeren die in dat kader van belang zijn.

ACCEPTATIEBELEID

Alvorens de eerste stap naar het buitenland te zetten, zou iedere ondernemer zich moeten realiseren waar hij aan begint. Het betekent in eerste instantie rekening houden met langere betalingstermijnen en vaak moeizame trajecten om überhaupt betaald te krijgen. Daarna zou hij een aangepast acceptatiebeleid voor buitenlandse debiteuren moeten ontwikkelen. Dat beleid hoeft in grote lijnen niet bijzonder af te wijken van de acceptatienormen die ondernemers ten aanzien van binnenlandse debiteuren plegen te hanteren. Maar op enkele punten verdient het wel aanscherping en uitbreiding. Het eerste actiepunt is uiteraard het controleren van de basisgegevens. Waar in Nederland de Kamer van Koophandel een betrouwbare bron is om de basisgegevens van een toekomstige klant te checken, dient men dat in het buitenland via een kredietverzekeraar of via een internationaal erkend informatiebureau te doen.

In tabel 1 staan de meest recente gegevens met betrekking tot de betalingstermijnen in een aantal landen.

Tabel 1. Betalingstermijnen per land in dagen

land	jaar	
	2005	2006
België	48	47
Denemarken	52	48
Duitsland	50	47
Estland	42	46
Finland	53	52
Frankrijk	63	61
Griekenland	88	74
Groot-Brittannië	66	68
Hongarije	40	60
Ierland	79	82
IJsland	70	51
Italië	82	79
Litouwen	83	70
Luxemburg	41	45
Nederland	41	40
Nederlandse Antillen	32	34
Noorwegen	62	53
Oostenrijk	50	40
Polen	71	50
Portugal	104	97
Slovenië	56	77
Slowakije	43	41
Spanje	73	75
Tsjechië	57	60
Zweden	48	46
Zwitserland	46	40

Bron: IFN Finance

VOORWAARDEN

Wanneer er sprake is van een grote eerste levering, is het eisen van een substantiële aanbetaling geen overbodige luxe. Dat geldt zeker in geval van maatwerkproductie, waarbij de aanbetaling ongeveer gelijk zou moeten zijn aan de produc-

tiekosten van die eerste levering. Bij herhaalde leveringen kan in een aantal landen en in overleg met de debiteur worden overgegaan tot automatische incasso. Mocht de debiteur daartoe niet bereid zijn, dan is dat geen goed signaal.

Voor binnenlandse leveringen is een debiteurenrisicoverzekering al aan te raden, maar voor buitenlandse leveringen is die bij wijze van spreken verplicht

De eigen leverings- en betalingsvoorwaarden moeten nog eens goed onder de loep worden genomen. Zo bleek onlangs bij het checken van deze voorwaarden van een grote Nederlandse multinational dat in de boeteclausule de bedragen nog in guldens stonden weergegeven. Bij levering aan het buitenland gelden bijzondere vereisten, waarover men zich deskundig dient te laten informeren. Ook kan men te maken krijgen met inkoopvoorwaarden van de buitenlandse debiteur. Hier kunnen de cultuurverschillen tussen de handelspartners een rol spelen, met name waar het bijvoorbeeld het overdragen van het eigendomsrecht bij levering en belemmeringen bij het eventueel financieren van de vordering betreft. Ook loopt men nog wel eens tegen een zogenoemd cessie- of pandverbod aan. Het niet tijdig ontdekken daarvan kan grote gevolgen hebben voor het verkrijgen van een bankkrediet.

Voor binnenlandse leveringen is een debiteurenrisicoverzekering al aan te raden, maar voor buitenlandse leveringen is die bij wijze van spreken verplicht. Ook hiervoor geldt dat het ontbreken ervan een negatieve invloed kan hebben op het verkrijgen van een bankkrediet.

GEZOND VERSTAND

Informatie (laten) inwinnen bij branchegenoten en -organisaties lijkt uit concurrentieoverwegingen niet voor de hand te liggen. Toch kan dat geen kwaad, omdat bijvoorbeeld een branchevereniging meestal over meer en langduriger informatie beschikt met betrekking tot buitenlandse afnemers in een bepaalde branche. Enig gezond verstand en Hollandse nuchterheid ten aanzien van de order is ook zeker op zijn plaats. Een producent van warmhoudzakjes moet over een mega-order uit een tropisch land toch op zijn minst enige twijfels hebben.

Oriëntatie op de politieke stabiliteit van een land is eveneens aan te bevelen. Veel kredietverzekeraars beschikken over een politieke *risk map* die jaarlijks de risicogebieden in de wereld in kaart brengt. Wanneer er sprake is van levering aan een vestiging van een multinational in een politiek onstabiel land, is het aan te raden een betalingsgarantie te vragen aan de hoofdvestiging van die multinational. Ook een *letter of credit* – de bank neemt dan als het ware de betalingsverplichting van de debiteur over – is uiteraard een optie om een betalingsgarantie te genereren, maar daar zijn vanzelfsprekend kosten aan verbonden.

TEN SLOTTE

Een mkb'er met internationale ambities kan zichzelf een heleboel ellende besparen wanneer hij goed voorbereid de landsgrenzen overschrijdt. Waaraan moet hij dan in elk geval denken? Tien aanbevelingen op een rij:

1. controleer de basisgegevens van de nieuwe debiteur via een kredietverzekeraar of internationaal erkend informatiebureau;
2. eis, zeker wanneer er sprake is van een grote levering en/of maatwerk, een substantiële aanbetaling;
3. kijk kritisch naar de eigen leverings- en betalingsvoorwaarden en controleer of ze nog actueel zijn;
4. stel de leverings- en betalingsvoorwaarden in het Engels beschikbaar, maar geef daarbij wel aan dat alleen de Nederlandstalige versie rechtsgeldig is en dat de eigen leveringsvoorwaarden prevaleren boven de inkoopvoorwaarden van de afnemer;
5. zorg ervoor dat de jurisdictie in Nederland ligt, zodat de ondernemer in geval van dispuut niet afhankelijk is van buitenlandse wetgeving;
6. verstuur de zending aangetekend of laat de debiteur tekenen voor ontvangst;
7. kijk goed naar de inkoopvoorwaarden van de debiteur, met name met betrekking tot het verpandingsverbod;
8. sluit een debiteurenrisicoverzekering af;
9. win informatie in bij branchegenoten en -organisaties, ook over de politieke stabiliteit van het thuisland van de debiteur;
10. stel een letter of credit op als optie om betalingsgarantie te genereren.

OVEREENKOMST OVER STARTERSKREDIETEN UITKERINGSGERECHTIGDEN

Banken kunnen uitkeringsgerechtigden die hun eigen bedrijf willen beginnen, makkelijker aan een lening helpen. Het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid heeft daartoe een overeenkomst ondertekend met vertegenwoordigers van ABN-Amro, Rabobank Nederland, Fortis bank en de kredietbanken Friesland en Rotterdam. De overeenkomst maakt het voor de banken eenvoudiger om mee te doen aan een proef die in Leeuwarden, Lelystad en Rotterdam wordt gehouden om uitkeringsgerechtigden met een borgstelling van de overheid aan een starterskrediet te helpen. De proef, die een jaar gaat duren en waarvoor maximaal € 6 miljoen beschikbaar is gesteld, is op 1 juli van start gegaan. De rijksoverheid stelt zich in deze proef garant voor 80% van het geleende bedrag, op voorwaarde dat het bedrijfsplan is goedgekeurd door Senter Novem.

Banken die de overeenkomst hebben ondertekend, hoeven niet meer voor elk krediet een aparte afspraak met de overheid over de garantstelling te maken. Zij kunnen kredieten verstrekken tot € 31.500.

ARBEIDSMARKT GROOTSTE BEDREIGING VOOR ECONOMIE

De grootste bedreiging voor de economie is de arbeidsmarkt, zegt MKB-Nederland. Het midden- en kleinbedrijf maakt ook in 2008 zijn naam als banenmotor waar met een werkgelegenheids groei van 80.000 arbeidsplaatsen, maar ook het aantal moeilijk vervulbare vacatures neemt fors toe. Dat is in vier jaar tijd verdrievoudigd tot 60.000. Alle sectoren, met het industriële mkb aan kop, kampen met een personeelstekort, zowel kwalitatief als kwantitatief. Volgens MKB-Nederland zijn bedrijven in toenemende

mate genoodzaakt hierdoor opdrachten te laten liggen. Het gebrek aan personeel kost dus omzet.

Om de economische groei op peil te houden, moet de arbeidsmarkt veel beter en effectiever gaan functioneren, aldus de ondernemersorganisatie. De doorstroming moet beter (werkgevers moeten eenvoudiger mensen kunnen aannemen en ontslaan), het arbeidsaanbod moet worden vergroot en de frictiewerkloosheid (tijd tussen twee banen dat werkzoekende werkloos is) moet worden aangepakt. Vooral deze frictiewerkloosheid is in Nederland hoog. Er is een groep van 150.000 werkzoekenden die drie tot twaalf maanden bezig zijn om een baan te vinden, terwijl ze toch goed bemiddelbaar zijn. Om de schaarste in het arbeidsaanbod op te vangen en meer vacatures te vervullen, is het van groot belang dat deze werkzoekenden veel sneller en actiever worden ondersteund in hun zoektocht naar een baan. Daardoor zouden de uitkeringslasten – nu € 4 miljard per jaar – kunnen worden gehalveerd, aldus MKB-Nederland, die ook vindt dat de publieke uitvoeringsinstellingen beter moeten gaan presenteren. Werklozen staan vaak onnodig lang ingeschreven bij het CWI, omdat een actieve bemiddeling ontbreekt.

PROEF MET WERKENDE ALLEENSTAANDE OUDERS IN DE BIJSTAND GAAT NIET DOOR

De proef om alleenstaande ouders in de bijstand te prikkelen om (meer) te gaan werken, gaat niet door. Wel komt er op een later tijdstip een andere proef om te zien hoe het kabinet voor deze groep de stap naar een baan of naar meer werken door een financieel extraatje aantrekkelijker kan maken. Dat schrijft staatssecretaris Abou-taleb van Sociale Zaken en Werkgelegenheid aan de Tweede Kamer. De proef wordt afgelast op advies van de Raad van State, die kritiek had op zowel de vorm als inhoud van de proef.