

# globe

Tom Afman

p. 10

“Bij Eurol pakken we forecasting breed aan”

## 14 Logistiek Digitaal van start

Start nu met digitaliseren op jouw eigen niveau

## 36 Toronto in Canada

Snelst groeiende techhub in multiculturele metropool

## 40 CBAM en douaneaangifte

CO<sub>2</sub>-uitstoot straks bij invoer belast



# DMS Masterclasses

in samenwerking met Douane Nederland

Weten hoe je een foutloze invoer- of uitvoeraangifte in het nieuwe Douaneaangiften Management Systeem (DMS) doet? Schrijf je dan in voor onze masterclasses!



## Onze knowhow vereenvoudigt de overgang naar DMS

Behalve dat je straks communiceert met een nieuw IT-systeem van de Douane, heb je ook andere gegevens nodig voor het vullen van de aangifte. In onze masterclasses delen we alle knowhow voor het maken van een foutloze aangifte in DMS. Werk je met douanesoftware? Dan mag je onze masterclasses niet missen!

Schrijf je nu  
gratis in →



SCAN ME

**4**  
april **Masterclass DMS Invoer**  
10:00 - 10:45 uur

**6**  
april **Masterclass DMS Uitvoer**  
10:00 - 10:45 uur

stratech

logistic

knowhow

# De wereld blijft verbonden: globalisering 2.0

Afgelopen tijd is er veel aandacht geweest voor de digitale trends in onze geglobaliseerde wereld. Was *artificial intelligence* voor velen nog een abstract begrip, met de komst van ChatGPT zien we opeens de grote mogelijkheden van dit fenomeen. In het bijzonder het mkb heeft nog tal van kansen om via digitalisering en het gebruik van kunstmatige intelligentie naar een slimmere en efficiëntere bedrijfsvoering toe te werken. Niet voor niets is evofenedex vanuit het Nationaal Groeifonds betrokken bij een groot overheidsproject als Digitale Infra Logistiek. Digitalisering maakt het ook mogelijk dat we met de al jaren voortschrijdende globalisering aan een nieuwe fase kunnen beginnen. Een fase waarin de alsmatig groeiende hoeveelheid data, en nieuwe internetproviders en professional services de businessmodellen voor bedrijven zullen veranderen.

Zonder overdreven optimistisch over de technologische vooruitgang te willen zijn, is er reden genoeg om de lichtpunten te benoemen die ons gaan helpen de noodzakelijke digitale transitie te realiseren. Zoals de in Nederland enorm lage werkloosheid als fundament onder het economische herstel en de goede ICT-infrastructuur. Want met een in 2023 nog steeds groeiende economie, een bescheiden groei van de wereldhandel en grote investeringen vanuit de Nederlandse overheid en de Europese Unie voor duurzame transitie, liggen er ook grote kansen waarbij juist digitalisering de motor kan zijn.

Hierbij is het zaak de geopolitieke context goed te duiden, want een herschikking van de wereldorde zal grote gevolgen hebben. Sommige daarvan zijn al voelbaar. Zo kunnen we niet om de alsmatig toenemende rivaliteit tussen de Verenigde Staten (VS) en China heen. Daarnaast kiezen de VS met hun Inflation Reduction Act naast vergroening

**“Globalisering zal niet stoppen maar wel een ander karakter krijgen”**



ook voor protectionisme, waardoor de noodzaak voor Europa om een slimme en effectieve industriepolitiek te voeren hand over hand toeneemt. Strategische autonomie is allang geen hol begrip meer en bedrijven doen er goed aan deze geopolitieke dynamiek op waarde te schatten. Want al te afhankelijk van bijvoorbeeld China wil niemand zijn. Hierdoor zal de globalisering niet stoppen maar wel een ander karakter krijgen.

Bedrijven doen er daarom goed aan hun afzetmarkten en toeleverketens meer te diversifiëren en te digitaliseren, het risicomanagement te verstevigen en hun afhankelijkheid van moeilijke markten nog eens goed door te lichten langs de lat van het zogeheten *friendshoring*. Zonder een goede digitale aanpak is ook hier nieuwe wetgeving met alle vereisten voor gepaste zorgvuldigheid op het gebied van internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen niet uitvoerbaar. Het 25e Trends in Export-onderzoek, dat op 6 april het licht ziet op het gelijknamige evenement, geeft een mooie inblik in wat er allemaal speelt. Wij kijken in elk geval terug op 25 jaar van een op vele fronten zeer succesvol tijdperk van globalisering en een groeiend belang van de export - in absolute zin - in de economie. Maar meer begrip en inzicht in de nieuwe fase van globalisering is bij bedrijven echter hard nodig, evenals het aanpakken van de negatieve effecten zoals de toegenomen ongelijkheid op de wereld.

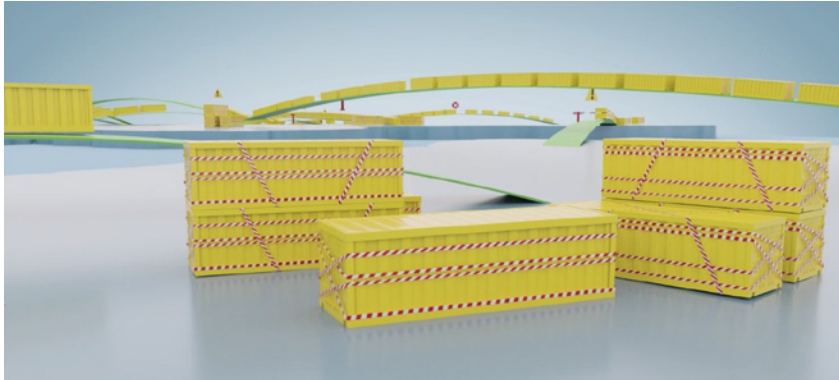
**Bart Jan Koopman**  
Directeur evofenedex



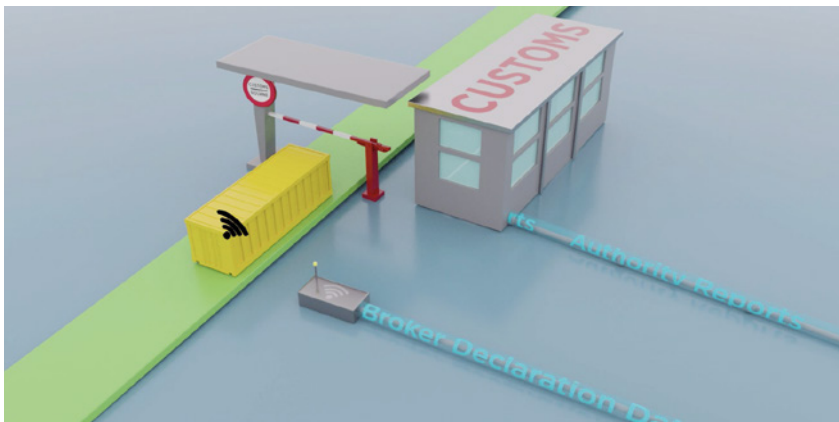
# MIC

## Data Analytics & Visualization: From Global Trade Data to Valuable Knowledge

The **world of customs** is so complex that companies are extremely challenged to keep a constant eye on their customs processes, export controls, compliance risks and costs.

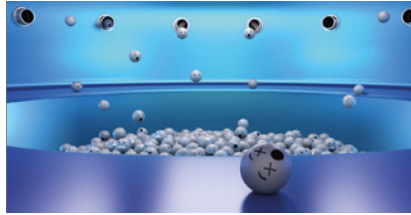


The cross-border transport of goods with all its components such as export, customs service providers and authorities involved, customs and export control classification, import and its duty calculations, they all generate vast amounts of customs-related data that can provide companies with **valuable information**.

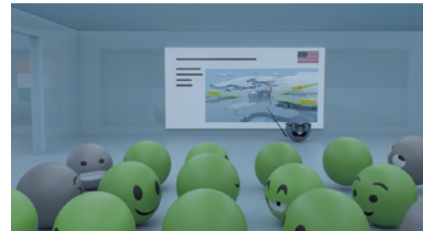
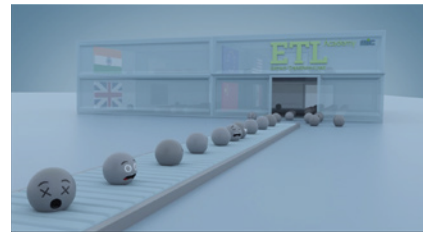


However, these data are only rough diamonds as long as they are not linked and thus made comparable.

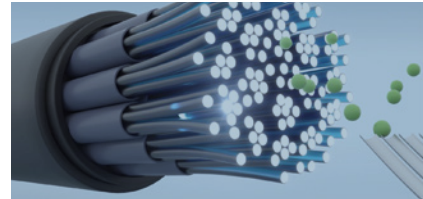
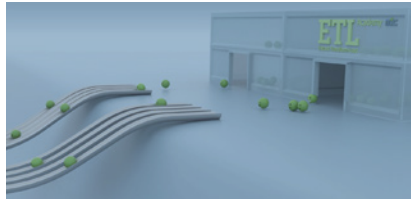
It's only when you put together data from all these different sources, ...



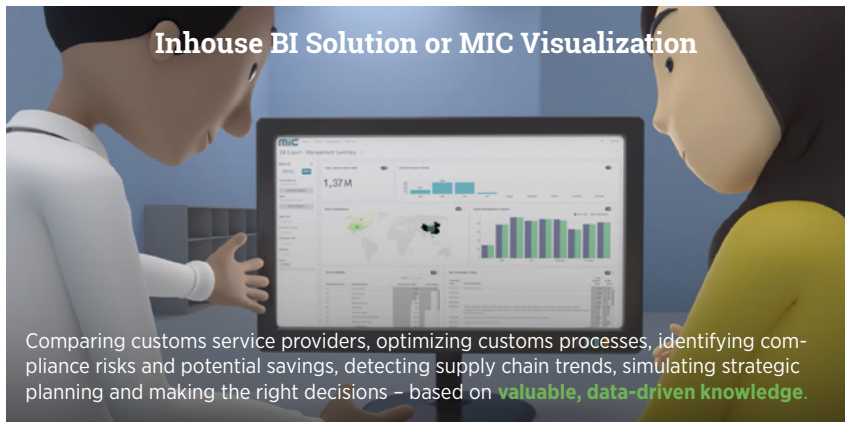
... when you categorize them, translate them into readable language, **transform them** according to WCO, EU and country-specific data sets and put them into context with current trade content such as customs tariffs and free trade agreements, the abstract data sets turn into valuable information.



All this information is prepared in such a way that it can be visualized quickly and easily either via APIs in in-house solutions or directly in the MIC platform for analysis and interpretation.



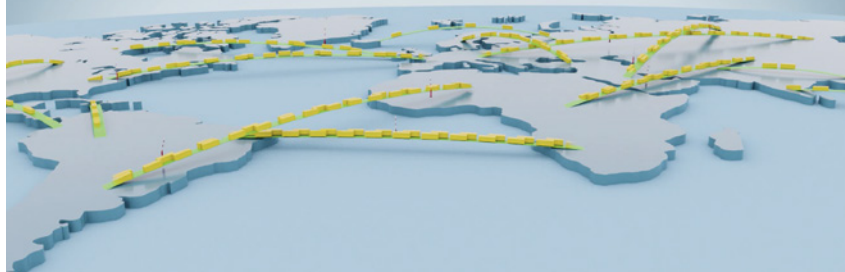
### Inhouse BI Solution or MIC Visualization



Comparing customs service providers, optimizing customs processes, identifying compliance risks and potential savings, detecting supply chain trends, simulating strategic planning and making the right decisions - based on **valuable, data-driven knowledge**.

That's exactly why we developed MIC

## Data Analytics & Visualization



Contact us now!  
[www.mic-cust.com](http://www.mic-cust.com)

**mic** managing  
international  
customs & trade compliance



## Voorwoord

03 De wereld blijft verbonden: globalisering 2.0

## Thema: Data en digitalisering

- 14 Logistiek Digitaal versnelt de digitale transitie
- 17 Gastcolumn - Laat data voor je werken
- 18 "Cyberdreiging is nooit ver van je bed"
- 20 Versterk je digitale weerbaarheid

## Opinie

09 Britten moeten nog lang op blaren zitten

## Ervaringen

10 Tom Afman van Eurol

## Expertise

- 22 Trends in Export richt zijn blik vooruit
- 26 Regeling Brexit-compensatie loopt af
- 28 Datacenters PAIX verbinden en helpen Afrika vooruit
- 30 "Denk na over de inrichting van toeleveringsketens"
- 34 Niet naleven van sancties is strafbaar
- 39 OHMF - Geen zes of zeven landen tegelijk
- 40 CO<sub>2</sub>-uitstoot straks bij invoer belast
- 42 Rol binnendienstmedewerker verandert
- 45 Jong Binnendienst Professionals bezoeken de Jong Duke

## Verkenningen

36 Toronto: snelst groeiende techhub

## Elke maand

- 08 Kort
- 33 Vreemde Zaken: Netflix voor grafisch ontwerpers en crafters
- 38 Buitenlandse Belevissen: Tom Smit van Score
- 46 Agenda
- 48 Export Matters: Q&A
- 50 evofenedex contact



10

## Digitalisering biedt voordelen en kansen

De steeds verdergaande digitalisering van onze wereld raakt ook het internationale bedrijfsleven. Datadriven werken biedt nu al allerlei voordelen en kansen. Bijvoorbeeld bij het maken van betrouwbare forecasts en het verkennen van nieuwe markten. Bij het 'digital ready' zijn hoort ook aandacht voor cybercriminaliteit.



**GRATIS  
WHITEPAPER  
DOWNLOAD  
NU**

# Maak je eigen exportplan in 7 stappen!

## Structureel succesvol exporteren - praktische roadmap

De stap van incidentele export naar **structurele exportgroei** is het meest effectief als deze wordt genomen aan de hand van een goed 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**.

In 7 stappen maken wij je graag wegwijs hierin, zodat je kunt starten met **succesvol(ler) exporteren**. Download de whitepaper direct op onze website.

### De 7 stappen van een exportplan:

1. Missie en motivatie
2. Interne analyse
3. Landenanalyse en externe analyse
4. Marktentreestategie
5. Uitwerking exportmarketingmix
6. Financiële haalbaarheid van het plan
7. Actieplan

[www.evofenedex.nl/exportplan](http://www.evofenedex.nl/exportplan)

**e:ofenedex**





18

## “Cyberdreiging is nooit ver van je bed”

Cyberdreiging is overal. Om er als ondernemer iets tegen te doen is niet eenvoudig, maar Hollandse nuchterheid is een goed wapen, zegt Bas Dunnebier van de AIVD. “Het klinkt misschien als een flauwe tip, maar *too good to be true* is meestal *too good to be true*.”



22

## Trends in Export richt zijn blik vooruit

Arend Jan Boekestijn en Rob de Wijk geven op Trends in Export hun visie op de veranderende wereldorde en de gevolgen daarvan voor internationale handelsstromen. Tijdens de 25e editie van dit evenement wordt ook de eerste FD Gazellen Internationaal Award uitgereikt.



30

## “Denk na over de inrichting van toeleveringsketens”

Voor ondernemers is de wereld in korte tijd ingrijpend veranderd. “Nieuwe geopolitieke verhoudingen dwingen ondernemers na te denken over hun bedrijfsstrategie”, aldus Joris Teer van The Hague Center for Strategic Studies.



42

## Rol binnendienstmedewerker verandert

Door alle disrupties en digitalisering is het nakomen van beloften aan de klant er voor binnendienstmedewerkers niet eenvoudiger op geworden. Hun daardoor veranderende rol, manier van werken en de daarvoor benodigde competenties staan centraal tijdens de Dag van de Binnendienst.

## Met één aanvraag octrooi in groot deel Europese Unie

Het Europees octrooisysteem wordt vernieuwd met de introductie van het unitair octrooi vanaf 1 juni 2023. Met één aanvraag kunnen bedrijven het eigendomsrecht op hun innovatie beschermen en via de Europese octrooirechtbank in Den Haag handhaven in zeventien landen van de Europese Unie. Hierdoor wordt octrooibeschermt eenvoudiger, efficiënter en goedkoper.



Het unitair octrooi biedt de mogelijkheid via één registratie octrooibeschermt te verkrijgen in vrijwel alle lidstaten van de Europese Unie (EU). Hierdoor zijn nationale validaties en de daaraan verbonden administratieve verplichtingen en vertaaleisen niet langer nodig.

### Octrooirechtbank

Ook wordt er een octrooirechtbank opgericht, het Unified Patent Court (UPC). In Den Haag komt hiervan een lokale divisie in The Hague Hearing Centre. Bedrijven kunnen

rechtszaken over Europese octrooien hier in het Nederlands en Engels voeren. Via de octrooirechtbank is het mogelijk in één procedure octrooirechten in de deelnemende EU-landen te handhaven. Dit voorkomt afzonderlijke, parallelle nationale procedures.

Een octrooi (in het Engels 'patent') is een exclusief eigendomsrecht op een uitvinding van een technisch product of proces. Voor ondernemers is het van belang hun innovatie met een octrooi te beschermen om zo de concurrentie te kunnen aangaan.

## 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](http://www.evofenedex.nl/lidmaatschap)

## IMPROVE YOUR Business English



### TIME FOR A CHANGE

Hoe vaak zit je in een meeting waar Engels wordt gesproken?

Je wilt iets zeggen, het ligt op het puntje van je tong, maar, in je hoofd blijf je maar rondjes draaien en je krijgt geen goede zin geformuleerd.

'Poef' het moment, de kans om een bijdrage te leveren is alweer voorbij.

Ter plekke neem je je voor om iets aan je Engels te gaan doen.

Toch doe je het niet, want – zucht - je hebt geen talenknobbel en al helemaal geen tijd.

**Stop right there!** Er zijn echt plenty mogelijkheden om je Engels snel op niveau te krijgen.

Wil je weten hoe? Maak vrijblijvend een afspraak op [www.ImproveYourBusinessEnglish.nl](http://www.ImproveYourBusinessEnglish.nl)



# Britten moeten nog lang op blaren zitten

Brexit heeft de vrijheid gebracht waar vele Britten naar snakten. Maar daar worden ze minder blij van dan vooraf gedacht.

Al ruim twee jaar ondervinden de Britten wat Brexit in de praktijk betekent. De zo fanatiek nagestreefde beleidsvrijheid is werkelijkheid. Zo zit het Verenigd Koninkrijk (VK) niet langer vast aan het vrije verkeer van personen binnen de Europese Unie (EU). Het vrije personenverkeer leidde in het VK tot veel immigratie uit de Centraal- en Oost-Europese landen. De netto-immigratie uit de zogeheten EU-8-landen, waaronder Polen, Hongarije en Tsjechië, liep voorafgaande aan het referendum op tot bijna 100.000 personen per jaar.

Dit riep bij de autochtone bevolking weerstand op, ook al lieten studies zien dat immigranten per saldo positief bijdroegen aan de welvaart. Er leek meer aan de hand, bijvoorbeeld dat een deel van de autochtone bevolking de komst van grote groepen Oost-Europeanen als bedreiging voor de Britse cultuur ervoer.

Dat weerstand tegen immigratie een belangrijke rol speelde bij de keuze uit de EU te stappen, staat vast. Het behoorde tot de twee meest genoemde motieven om voor Brexit te stemmen.

De herwonnen zeggenschap over immigratieregels is benut om de immigratie uit Oost-Europa aan banden te leggen. Alom blijdschap onder de brexiteers, zou je denken. Nee hoor, slechts een derde van de kiezers vindt anno 2023 dat de EU-uittrading een goede keuze was.

De problemen die Brexit oplevert bij de

**“De problemen die Brexit oplevert bij de handel met EU-landen zijn voelbaar”**



Vanuit zijn optiek als hoofd Internationaal Handelonderzoek bij ING geeft [Raoul Leering](#) commentaar op internationale handelsontwikkelingen.

handel met EU-landen zijn voelbaar. Voorafgaande aan het referendum werden de te verwachten economische nadelen van Brexit door de brexiteers weggezet als een misleidende ‘campagne van de angst’ door de Britse elite. Inmiddels kunnen ze er niet meer omheen, nu steeds meer bedrijven ondervinden hoe lastig het is om handel te drijven met de EU als de regels steeds meer uit elkaar gaan lopen.

Ook wordt duidelijk dat de immigranten uit Oost-Europa moeilijk gemist kunnen worden. In de zorg, waar veel Oost-Europeanen werkten, staan veel vacatures open; met verstreckende gevolgen van dien. Zo moet iemand die een hartaanval krijgt, gemiddeld een uur wachten voordat er een ambulance arriveert. Bovendien is in de ziekenhuizen nauwelijks plek vanwege een tekort aan verpleegsters.

Alhoewel de Britten pas kort merken wat Brexit in de praktijk inhoudt, wil twee derde van de Britten een nieuw referendum over EU-deelname. Het moet heel raar lopen wil dat gebeuren. Niet alleen de Britse politici, maar ook die in de EU zitten niet te wachten op een nieuw referendum. Ook al zou de EU liever hebben gezien dat het VK in de EU was gebleven, de uittreding heeft geleid tot doodvermoeiende onderhandelingen met de niet zelden arrogant overkomende Britten. Alleen al de gedachte aan herhaling hiervan bezorgt menig politicus en ambtenaar in Brussel een nachtmerrie.

Nee, de Britten moeten voorlopig op de blaren zitten, voordat ze een kans krijgen om hun onverstandige besluit te herzien. ●●●





#### Over het bedrijf

- **Gevestigd in:** Nijverdal en Almelo
- **Actief met:** olie, smeermiddelen en technische vloeistoffen
- **Aantal medewerkers:** 295
- ▶ [www.eurol.com](http://www.eurol.com)



## Eurol in Nijverdal

# “Beter niet actief in een land, dan actief met de verkeerde partner”

Olie exporteren naar Saoedi-Arabië klinkt als zandexport naar landen in de Sahara. Of pasta naar Italië. En toch is Saoedi-Arabië één van de 93 landen waarnaar Eurol exporteert. “Onze top drie van meest succesvolle exportlanden bevindt zich in Latijns-Amerika en het Midden-Oosten”, zegt Tom Afman, business development manager van Eurol.

Eurol is een familiebedrijf uit Nijverdal en het geldt als een grote speler in de olie-export; dat het recent een nieuw logistiek centrum in gebruik nam, op het XL Businesspark in Almelo, is wat dat betreft veelzeggend. Eurol bedient diverse marktsegmenten, maar legt het accent op Automotive (inclusief Racing), Heavy Duty (onder andere Agri, Truck, Grondverzet, Infra en Offshore) en Industrie (zoals levensmiddelen). Hiervoor levert het bedrijf onder eigen naam niet alleen de motorolie, maar ook technische vloeistoffen, zoals transmissie-olie, koel- en remvloeistof, smeervetten en vele andere serviceproducten.

“Er zijn ook private labels die door ons worden afgevuld. Daar zitten ook grote, gerenommeerde merken bij, maar de namen daarvan kan ik niet zomaar delen”, glimlacht business development manager Tom Afman (32). “Voor Nederland zijn we vrij uniek, omdat we de enige onafhankelijke

blender zijn. Wij zijn ook de enige onafhankelijke partij die alles daadwerkelijk zelf ontwikkelt en fabriceert. Hiervoor hebben we een eigen laboratorium en binnenkort een eigen innovatieteam. Als familiebedrijf staan we los van welke overkoepelende organisatie dan ook. Daardoor kunnen we heel flexibel zijn. Bijvoorbeeld naar importeurs toe.”

### **Twee betekenissen**

Eurol is in 1977 opgezet door Johan Pfeiffer, diens zoon Martijn nam het bedrijf een aantal jaren geleden over. Er werken ongeveer driehonderd mensen bij het bedrijf, dat indruk maakt met een constante groei en vooral een gedegen aanpak van ‘forecasting’. Dit begrip heeft volgens Afman bij Eurol twee betekenissen. “Enerzijds zijn er de accountplannen die wij jaarlijks opzetten. Wij werken over het algemeen met één importeur per land samen. Met hen nemen we aan het eind





van elk jaar voor het jaar daarop door wat zij zelf verwachten en dat is natuurlijk in grote lijnen vaak gelijk aan het jaar daarvoor. Er zijn daarnaast vaak ook grote tenders met overheden, waarin enorme volumes kunnen zitten en je hebt de zogenaamde organische groei, die altijd wordt meegenomen in de planning.”

#### Zekerheid van voorraad

Anderzijds is volgens Afman forecasting op het gebied van plannen van productie minstens zo belangrijk. “Een aantal van onze Europese klanten wordt uit voorraad beleverd. Daarnaast is voor export het grootste deel op basis van productieorder. Maar er is ook een grote groep klanten die een forecast stuurt voor drie of zes maanden. Dat kunnen we meenemen in onze productieplanning en zo zorgen we ervoor dat we alles op tijd gereed hebben. Dergelijke orders komen vooral van grote bedrijven die al jaren in de business zitten. Die weten wel ongeveer wat zij aan volume doen. Als je naar de efficiëntie van het productieproces kijkt, is dat tweede het prettigste. Ook voor de importeur zelf. Die krijgt op basis van zijn forecast geleverd zodat er altijd voorraad is. Wij nemen al die volumes mee in het productieproces. Op dit moment hebben we al 1500 SKU's [Stock Keeping Units, red.] en als

wij een run draaien voor een bepaald product en weten dat importeurs A en B daar X volume van afnemen, dan voegen we dat daar sowieso aan toe.”

#### New business developers

Eurol staat er echter vooral om bekend dat het nieuwe markten veroverd op basis van data en andere tools, waardoor het zijn eigen forecasting meer dan aardig onder de knie heeft. “We groeien inderdaad”,

**“We zijn de enige onafhankelijke blender in Nederland, die alles daadwerkelijk zelf ontwikkelt en fabriceert”**

geeft Afman toe. “Bij businessdevelopment hebben we een groep accountmanagers en we werken samen met lokale agenten, die elk een aantal specifieke landen beheren. Bovendien zijn er *new business developers* die fulltime bezig zijn met het benaderen van landen en/of markten waar we nog niet aanwezig zijn. Of landen waar we wél aanwezig zijn, maar niet tevreden.” Maar hoe verken je een markt waar je nog niet bent? Data zijn immers niet altijd

beschikbaar, of ronduit onbetrouwbaar, zeker in minder ontwikkelde landen. “Ik kan niet alles verklappen”, zegt Afman, “maar om het algemeen te houden: we werken met grote databases van garagisten of bedrijven in de automotive-industrie in een bepaald marktsegment. Denk aan bandenleveranciers, reserveonderdelen, distributeurs... Het kan ook helpen met ambassades te werken, die hebben ook toegang tot informatie en helpen graag bedrijven uit Nederland die de markt proberen te benaderen. Daarbuiten gebruiken we software die aangeeft vanuit welke landen op onze website wordt gekeken, naar welke producten en om hoeveel clicks dat gaat. Dat geeft best een goede impressie van waar men in dat land naar zoekt, waarom en hoe lang. Je kunt patronen herkennen en op basis daarvan kunnen we bedrijven benaderen waarvan we weten dat ze interesse hebben in onze producten. Ze kijken er immers naar. Dat is dus niet echt meer koude acquisitie.”

#### Altijd eerst op bezoek

Daarbuiten komt het volgens Afman toch vooral neer op gewoon zoeken en online onderzoek doen. “We werken dan vaak met een *sales funnel* naar beneden. Eerst gewoon gogelen, bedrijven opzoeken in





de nationale database van pakweg Servië, waar KVK-nummers en de segmenten in staan, en dan werk je verder naar beneden. We bellen die bedrijven; daar hebben we dan weer callcentersoftware voor, die het voor het team heel efficiënt maakt om bedrijven te benaderen." Onderdeel van het marktonderzoek is ook een kwalificering; voldoet het bedrijf aan het profiel dat Eurol voor zich ziet? Afman: "Bij een importeur kijk je bijvoorbeeld naar een bestaand netwerk, ervaring met A-merken, wat is hun distributiemodel, hebben ze een eigen opslag? Of ze financieel sterk zijn komt vaak later ter sprake. Afhankelijk van de grootte van een land kan zo iets wel een aantal maanden duren.

En natuurlijk plannen wij een bezoek in dat land; voordat we met een bedrijf in zee gaan, willen we er altijd eerst heen. Dat is vooral ook om een indruk te krijgen van de faciliteiten, zoals een magazijn, de distributie en de mate van professionaliteit. Dat bezoek is de echte bevestiging; voor ons als familiebedrijf is loyaliteit en een goed partnerschap veel belangrijker dan snel even een contract afstemmen op basis van een mooi volume. Ik zeg altijd: je kunt beter niet actief zijn in een land, dan actief zijn met de verkeerde partner. De schade van het verkeerd positioneren van een product in een

bepaald land is moeilijk recht te krijgen als die eenmaal aangericht is. Dat is cruciaal, bij het positioneren van een hoog kwalitatief merk in een verzadigde oliewereld."

#### **Exclusiviteit heel belangrijk**

Maar het kan ook zijn dat een door Eurol benaderd bedrijf zegt: "Ik heb een portfolio van vijf of acht merken, ik heb geen behoefte aan een nieuw merk", vertelt Afman. "Dan strepen we ze niet meteen af. Het kan inte-

**"We bellen die bedrijven tijdens ons marktonderzoek; daar hebben we dan weer callcentersoftware voor"**

ressant zijn met een bedrijf dat al acht merken voert in gesprek te gaan. Als van die acht merken die ze voeren er een flink aantal ook door een concurrent wordt gevoerd, kan het voor een importeur nuttig zijn om één merk exclusief te hebben. Dat is een heel belangrijke factor, die exclusiviteit. Want als er twee of drie andere concurrentimporteurs actief zijn met hetzelfde merk, doe jij als importeur een investering in marketing maar profiteert de buurman er ook van."

#### **Sturen op input**

Maar nog even terug naar het verzamelen van data. Dat is toch vooral handwerk, zegt Afman. "Wij sturen met ons New Business-team op essentiële input door middel van targets op onder andere bel-uren. Zonder sturing op input kun je geen sterke output genereren en garanderen. Invoeren in het CRM-systeem van de juiste links is iets waar wij dagelijks op sturen. Je kunt het zien als een minicallcenter met onze mensen die daar voltijds bovenop zitten. Full-time marktonderzoek doen is best intensief, maar als je dat scherper bekijkt zijn het allemaal gesprekken die weer leiden tot videomeetings en bezoeken van importeurs met wie we contact willen leggen."

Tot slot zegt Tom Afman dat forecasting weliswaar klinkt als een soort toverwoord, maar dat het toch grotendeels is gebaseerd op goed relatiebeheer van een accountmanager die weet wat er speelt en op basis daarvan een prognose kan maken. "Maar vooral *new business* is belangrijk. Daar komt een groot deel van onze groei uit. Als er uit die inspanningen elk jaar weer een paar miljoen liter voortvloeien en het nieuwe partners oplevert, dan kan dat uit." ●●●



Anneloes van Klaveren is projectmanager Supply Chain Management en Digitalisering bij evofenedex.

In 2027 moet de helft van de Nederlandse bedrijven 'digital ready' zijn

# Logistiek Digitaal versnelt de digitale transitie

Dagelijkse disrupties en verstoringen maken ons pijnlijk duidelijk hoe snel de wereld van handel en logistiek verandert en hoe kwetsbaar onze internationale handelsketens zijn. Nederland moet samenwerken met ketenpartners om goederenstromen efficiënt, duurzaam en naar tevredenheid van de klant te laten verlopen. Decennialang heeft Nederland zich als export- en distributieland wereldwijd bewezen door te vertrouwen op zijn gunstige ligging en goede infrastructuur. Maar wat is deze *fysieke* infrastructuur in de toekomst nog waard? Want we dreigen onze toppositie te verliezen door een gebrek aan digitalisering.

De digitale transitie van onze logistieke ketens verloopt te langzaam. Het is letterlijk vijf voor twaalf. Internetgiganten, zoals Google, Microsoft, Meta Platforms, Apple, Alibaba en Amazon, bepalen het wereldwijde digitale speelveld en ook in de logistiek neemt het aantal platformdiensten toe. Nederland heeft nog onvoldoende antwoord op deze digitale en technologische ontwikkelingen. Laat staan dat we volop kunnen profiteren van de voordelen ervan. Juist digitalisering biedt kansen om logistieke uitdagingen vroegtijdig in kaart te brengen en in te spelen op de veranderende wereld. Het is dan ook tijd dat ons land de digitale transitie gaat versnellen. Ook Nederlandse bedrijven die internationaal ondernemen moeten 'digital ready' worden. We zullen een sterke digitale basis klaar moeten hebben om volledig digitaal samen te kunnen werken in de logistieke

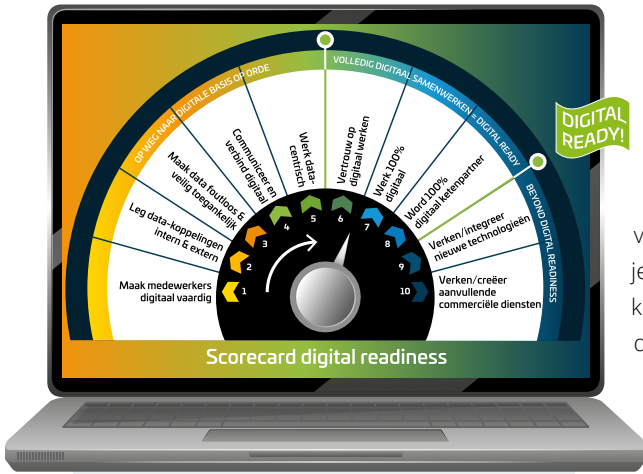
keten. Datagedreven werken vormt hierbij het uitgangspunt.

## 'Digital ready'

Bedrijven verschillen van elkaar in de mate waarin zij 'digital ready' zijn. Feit is dat zo'n negentig procent van het Nederlandse mkb nog niet klaar is om op logistiek gebied volledig digitaal samen te werken. Hoewel veel bedrijven al gebruikmaken van digitale technologie, komt hier in de praktijk meer bij kijken. Het begint allemaal bij het intern op orde krijgen van de basis. Pas hierna kunnen er stappen worden genomen om digitaal samen te werken. Van daaruit ontstaan zelfs kansen voor nieuwe bedrijfsmodellen en voor het effectief inzetten van nieuwe technologieën. Als jouw bedrijf in staat is volledig digitaal samen te werken, dan ben je 'digital ready'.

**“Juist digitalisering biedt kansen om in te spelen op de veranderende wereld”**





### Op weg naar het op orde hebben van de digitale basis

De digitale transitie begint binnen de muren van het bedrijf. Allereerst bezitten de medewerkers de vaardigheden om te digitaliseren. Dit zijn niet alleen ICT-vaardigheden, maar juist ook vaardigheden die nodig zijn om een werkwijze te veranderen. Vervolgens is alle informatie over de kernactiviteiten van het bedrijf digitaal beschikbaar en gekoppeld. Die informatie en data zijn van goede kwaliteit en zo foutloos mogelijk. Digitalisering wordt echt een onmisbaar onderdeel van de bedrijfsstrategie en data worden toegepast om de resultaten te verbeteren.

### Volledig digitaal samenwerken

Vervolgens kan er door een goede digitale basis, volledig wordt vertrouwd op de digitale manier van werken. Er zijn geen dubbele registraties meer nodig en informatie wordt niet op meerdere plekken vastgelegd. Digitaal werken is de standaard geworden en papier wordt tot een minimum beperkt. Digitaal samenwerken is mogelijk met alle belangrijke partners en nieuwe klanten passen in het digitale proces.

### Vervolgstappen als 'digital ready' bedrijf

Als 'digital ready' bedrijf hoor je bij de koplopers. Je kunt gebruik gaan maken van nieuwe technologieën of digitalisering gebruiken om het bedrijfsmodel te veranderen.

### Waarom lukt het niet?

De voordelen van digitaliseren zijn voor de meeste bedrijven wel duidelijk: je kunt digitaal efficiënter werken en kosten besparen. Informatie is eenvoudiger en sneller uit te wisselen, en controleren is minder vaak nodig. Maar het benutten van die voordelen verloopt voor de meeste bedrijven niet soepel. Digitaliseren is namelijk complex, zeker als de kennis daarvoor ontbreekt. Ook is het kostbaar wat betreft tijd en geld. Je doet het er niet zomaar even bij, want de waan van de dag krijgt veelal de prioriteit.

### Wegwijzer [www.logistiekdigitaal.nl](http://www.logistiekdigitaal.nl)

Gelukkig staan bedrijven er niet alleen voor in hun opgave 'digital ready' te worden. Het initiatief Logistiek Digitaal is er om ondersteuning te bieden en bedrijven

wegwijs te maken in de mogelijkheden digitalisering optimaal te gebruiken voor hun eigen organisatiestrategie. Nederlandse mkb-bedrijven (1 tot 250 werknemers) in logistieke ketens vormen de belangrijkste doelgroep: van logistiek dienstverleners

## “Digitaliseren doe je er niet zomaar even bij”

en expediteurs tot verladers en vervoerders (wegvervoer, binnenvaart, scheepvaart en luchtvracht). In het buitenland gevestigde bedrijven behoren niet tot de doelgroep. Andere belangrijke groepen in de digitale transitie zijn grote ondernemingen (vanaf 250 medewerkers) als ketenpartners en de ICT-leveranciers die de techniek bieden om te digitaliseren. Het





uiteindelijke doel is om in 2027 het aantal Nederlandse bedrijven dat 'digital ready' is, te verhogen van tien procent naar vijftig procent.

Met het aanbod, dat zoveel mogelijk gratis wordt aangeboden, op [www.logistiekdigitaal.nl](http://www.logistiekdigitaal.nl), kan ieder bedrijf zelf aan de slag op zijn eigen digitaliseringsniveau. Dit aanbod wordt de komende jaren uitgebreid en is met name gericht op het proces van digitaliseren. Door samen te werken

## “Met Logistiek Digitaal kan ieder bedrijf zelf aan de slag op zijn eigen niveau”

met publieke en private partijen, wordt bestaande kennis centraal beschikbaar gesteld. Zowel in de vorm van artikelen, webinars en video's, als in de vorm van opleidingsmogelijkheden. Daarnaast kun je in een persoonlijk gesprek een-op-een advies krijgen. ●●●

### Contact

Lees meer en bekijk het gehele aanbod van Logistiek Digitaal op

► [www.logistiekdigitaal.nl](http://www.logistiekdigitaal.nl).

Schrijf je in voor de nieuwsbrief om op de hoogte te blijven of neem contact met ons op via het contactformulier.



### Toekomstbestendige ketens

Digitale Infrastructuur Logistiek (DIL) is een programma vanuit de Digitale Transport Strategie van het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat. DIL realiseert een versnelling van de digitalisering in toekomstbestendige logistieke ketens en helpt ondernemers stappen te maken naar data-gedreven werken. In Living Labs werken Nederlandse bedrijven samen aan de uitwerking in de praktijk. De Basis Data Infrastructuur is een afsprakenstelsel, dat het mogelijk maakt data uit te wisselen en deze geautoriseerd bij de bron te raadplegen.

### Unieke samenwerking

Logistiek Digitaal is de naam van het project onder aanvoering van evofenedex en Transport en Logistiek Nederland, in samenwerking met Schiphol, de havens van Rotterdam en Amsterdam, de Douane en het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat. Connekt treedt op als programmabureau en coördineert de uitvoering. Logistiek Digitaal is een unieke samenwerking tussen verschillende vertegenwoordigers uit de logistieke ketens en de overheid.



# Laat data voor je werken

Je zult je ongetwijfeld afvragen wat de conventionele printingmarkt, waarin ik werkzaam ben, te maken heeft met de exportmarkt. Ik denk best veel. Vanuit de praktijk zie ik veel overeenkomsten met exporterende bedrijven. Ook daar wordt vaak nog te weinig gedaan met alle beschikbare data. Los nog even van de inzet van deze data door alle medewerkers. Mijn advies: maak het belangrijk in je organisatie en ga gewoon beginnen.

Tegenwoordig hebben organisaties te maken met grote(re) en complexe(re) digitalisering en documentstromen, die bovendien minder voorspelbaar zijn qua timing en uitvoering. Door het effectief gebruikmaken van alle beschikbare data op basis van actuele en correcte informatie over alle distributiekanaal, is het mogelijk de efficiency te verhogen en kosten te besparen. Zo kunnen bedrijven klanten beter bedienen met realtime en relevante, persoonlijke informatie. Het maakt je nog meer onderscheidend. Wat mij betreft, is er geen weg meer terug.

Zo heeft Veenman, een dochteronderneming van Xerox, een actieve vloot van duizenden (multifunctionele) printers. Negentig procent van deze devices staat in direct contact met onze data- en servicecenters. Elk device genereert veel gebruiks- en servicegegevens, die continu gedeeld worden. Ook de behoefte aan verbruiksartikelen, zoals toners en drums, wordt doorgegeven. Dagelijks worden tienduizenden service- en supply-behoefte gemanaged richting relaties.

**“Wat mij betreft, is er geen weg meer terug”**



**Arjan Karssen** is channel expansion director bij Xerox Nederland.

Dankzij analyses en gevonden correlaties is er een goed inzicht in de prestaties van de totale printervloot. Ook is er inzicht welke drivers kunnen worden beïnvloed om de winstgevendheid en efficiency te vergroten. Dit biedt een basis voor datagestuurde besluitvorming voor verschillende typen klanten én segmenten. Bijvoorbeeld de juiste inzet van een specifiek type devices in relatie tot het verbruik van benodigdheden. We zijn simpelweg met Excel begonnen en met wat externe hulp nu werkzaam met Power BI. Hierdoor is er vanuit een dashboard realtime stuurinformatie van de totale printervloot. Dankzij betere processen en maatwerkdiensten aan klanten is er regie in handen om efficiënter en concurrerender te worden. De volgende fase is het toepassen van zogeheten *predictive analytics* en het onderzoeken hoe kunstmatige intelligentie kan bijdragen aan het optimaliseren van dit alles. Al met al is het een evolutie naar datagedreven besluitvorming in conventionele markten, waarbij ik overeenkomsten zie tussen de verschillende markten.

Hiervoor is het een noodzaak klanten én medewerkers nog meer in de lead te zetten. Iedere medewerker moet gefaciliteerd worden met de juiste data en stuurinformatie. Door data voor je te laten werken, verlopen je processen nog efficiënter en kun je inspelen op betere dienstverlening. Je loopt anders het gevaar dat je voorbijgestreefd wordt. En dat is natuurlijk het laatste wat iedere internationaal ondernemer wil. ●●●

## AIVD waarschuwt ondernemend Nederland

# “Cyberdreiging is nooit ver van je bed”

Cyberdreiging is overal. Om er als ondernemer iets tegen te doen is niet eenvoudig, maar Hollandse nuchterheid is een goed wapen, zegt Bas Dunnebier van de AIVD. “Het klinkt misschien als een flauwe tip, maar *too good to be true* is meestal *too good to be true*.”

Bas Dunnebier is hoofd van de afdeling Weerbaarheid bij de Algemene Inlichtingen- en Veiligheidsdienst (AIVD) en houdt kantoor in een voormalig ministerie in Zoetermeer, waar de ramen altijd geblinddeerd zijn. “Wij zijn natuurlijk bekend om het klassieke inlichtingenwerk. Dat wordt nogal eens zwaar geromantiseerd, maar in de praktijk komt het neer op keihard werken om dreigingen te onderkennen. Daarnaast verrichten we veiligheidsonderzoeken en een derde grote poot is het verhogen van onze weerbaarheid.”

**Dan is het een kleine stap naar cyberdreiging. In een redelijk recente publicatie van de AIVD over statelijke actoren wordt gesteld dat de bedreiging van onze nationale veiligheid is toegenomen. Hoe komt dat?**

“Wat we zien, is dat de dreiging in Nederland de laatste jaren echt toeneemt. Zeker in het digitale veld. Het Koude Oorlogkrediet is allang voorbij, we zien naast de

klassieke dreiging uit Rusland ook een enorme toename van de dreiging vanuit China. Wij kijken naar de Russen, de Chinezen en de Iraniërs, en af en toe naar de Noord-Koreanen. Wat daar aan dreiging vandaan komt, is echt van een ander, zwaardere kaliber.”

**Wat is daar de verklaring voor? Waarom doe die landen dat?**

“Wij zijn als Nederland in de ogen van die landen een succesvol economisch bolwerk, we hebben heel veel unieke bedrijven, kennis, kunde en kennisinstellingen. Nederland is echt heel aantrekkelijk als je bijzondere informatie wilt ophalen of buitmaken om je eigen land beter te maken. Als een buitenlandse partij een deelneming wil gaan doen in een bedrijf, kijken wij graag even mee en stellen we vragen als: kan dat nou zomaar? Of is hier toch sprake van net iets te veel inmenging? Vinden we dat als Nederland wel prettig? Dat wil niet zeggen dat we zomaar een veto kunnen



Bas Dunnebier (AIVD): “Nederland is echt heel aantrekkelijk als je bijzondere informatie wilt ophalen of buitmaken”





uitspreken over zo'n samenwerking, maar we kunnen wel dingen zeggen als: laten we eens kijken of we iets andere afspraken kunnen maken."

### Hoe herken je als bedrijf een concrete bedreiging?

"We weten dat zeker China geïnteresseerd is in bepaalde technologieën, die willen ze hier echt komen halen. Dus interesse van een Chinees bedrijf daarin moet al een zekere alarmbel laten afgaan. Het is misschien een beetje flauwe tip, en die zullen mkb'ers wel vaker krijgen, maar *too good to be true* is meestal *too good to be true*. Als een Chinees bedrijf zegt dat het hier in Nederland een kennisinstituut wil opzetten en dat Nederland daarvoor niets hoeft te betalen, dan denken wij bij de AIVD meteen: daar zit iets achter. Die komen hier iets halen.

En dat is iets wat China bij uitstek doet. Ze zetten alle middelen in die ze kunnen gebruiken. Dat varieert van investeringen,

fusies, overnames, studenten op universiteiten zetten, gewoon lobbywerk, amicale banden opbouwen en zeker ook spionage. Dat laatste gaat soms ongemerkt. Als je tijdens een zakenlunch aan een buitenlandse relatie uitlegt hoe wij bepaalde

### "Als je tijdens een zakenlunch uitlegt hoe wij bepaalde dingen in Nederland doen, kan het al gebeurd zijn"

dingen in Nederland doen, kan het al gebeurd zijn. Er komt echt geen inlichtingenofficier op je af die zegt: 'Vertel mij eens even een bedrijfsgeheim en dan krijg je vijftigduizend euro!'

### Is er een algemene waarschuwing voor de mkb'er over cyberdreiging?

"Kijk, een niet te groot bedrijfje in een

gewone winkelstraat zal niet zo snel te maken hebben met een statelijke of een individuele actor\*, maar we barsten in Nederland van heel geavanceerde mkb-bedrijven die in een hele keten van producten actief zijn, waarin China en de Russische Federatie geïnteresseerd zijn. Wat vaak gebeurt, is dat het niet lukt bij een groot bedrijf informatie weg te halen, maar wél bij een kleinere toeleverancier van dat bedrijf, die bezig is om te overleven en zijn beveiliging niet helemaal op orde heeft. Dus voor geen enkele mkb'er is cyberdreiging ver van z'n bed."

*Dit is deel 1 van een tweeluik over cyberdreiging waarin de AIVD uitlegt wat bedrijven kunnen doen om zich hiertegen te wapenen. Deel 2 staat in de globe van 11 mei 2023. ●●●*

\*Een **individuele actor** is een persoon, groep of organisatie, die een digitaal systeem dreigt aan te vallen. Als een land dit doet, is sprake van een **statelijke actor**.



## Juridische aspecten van data, digitalisering en cybersecurity

# Versterk je digitale weerbaarheid

‘Data zijn de nieuwe olie.’ Net als olie in de vorige eeuw de economie deed draaien en bloeien, geldt dit in de wereld van vandaag voor data, oftewel gegevens. Data worden in de internationale handel in toenemende mate digitaal verwerkt. Bij online verkoop, bij klassieke import en export, en bij het leveren van diensten. De kwetsbaarheid voor cybercriminaliteit neemt daardoor sterk toe.

De afgelopen jaren is het aantal ondernemingen dat geraakt is door cybercriminaliteit sterk gestegen, tot bijna zeven miljard US-dollar wereldwijd in 2021. Daarom wordt er onder meer op Europees niveau gewerkt aan het versterken van de digitale weerbaarheid. In dit artikel bespreek ik op hoofdlijnen de Europese Network and Information Systems (NIS)-richtlijnen die daarover gaan.

De NIS-richtlijn die geïntroduceerd werd in 2016, heeft tot doel de cybersecurity te versterken van organisaties en bedrijven in de kritische infrastructuur (waaronder energie, gezondheid, drinkwater, bankwezen, financiële marktinstellingen en transport) en digitale infrastructuur, en van bepaalde digitale dienstverleners in de lidstaten van de Europese Unie (EU). De richtlijn is in Nederland geïmplementeerd in de Wet beveiliging netwerk- en informatiesystemen (Wbni). Het Nationaal Cyber Security Centrum (NCSC) van het ministerie van Justitie en Veiligheid is verantwoordelijk voor de controle op de naleving.

### NIS2-richtlijn

Begin 2023 is een nieuwe Europese richtlijn 2022/2555 (de NIS2-richtlijn) in werking getreden, die de oude richtlijn vervangt en de Europese cybersecurityregulering verder harmoniseert en aanscherpt. De reikwijdte van het begrip ‘essentiële sectoren’ wordt sterk uitgebreid, en de boetes ingeval van niet-naleving worden hoger. Door de NIS2-richtlijn worden nieuwe essentiële sectoren toegevoegd aan de hierboven genoemde sectoren. Zoals voeding en levensmiddelen, telecommunicatie, afvalbeheer, afvalwaterbeheer, chemie, post- en koeriersdiensten, bepaalde industrieën, overheidsdiensten, platformen voor sociale netwerken en ruimtevaart. Verder heeft de NIS2-richtlijn extraterritoriale werking. Hierdoor vallen ook bedrijven die buiten de EU zijn gevestigd, maar binnen de EU essentiële diensten of producten aanbieden, onder het toepassingsgebied. Cybersecurity verdient daarmee nog meer dan voorheen een plek op de agenda van vrijwel alle internationale bedrijven. Dit geldt ook voor mkb'ers en kleine dienstverleners. De EU-lidstaten

**“De EU-lidstaten moeten de NIS2-richtlijn in oktober 2024 hebben geïmplementeerd”**







moeten de NIS2-richtlijn in oktober 2024 hebben geïmplementeerd.

### Implicaties

De NIS2-richtlijn bevat een zorgplicht om de gehele infrastructuur op orde te brengen, en een meldplicht voor alle cyberincidenten. Voor ondernemers in niet-essentiële sectoren geldt de richtlijn in beginsel niet. Dit betekent echter niet dat deze ondernemingen niets hoeven te doen aan cybersecurity. Datalekken kunnen immers bij ieder bedrijf ontstaan, en als ondernemer ben je, op grond van de Algemene verordening gegevensbescherming (de AVG) en de Algemene wet gegevensbescherming altijd verantwoordelijk voor de persoons- en klantgegevens die in jouw bezit zijn. Daarmee zou de NIS2-richtlijn ook voor die ondernemingen kunnen werken als een richtlijn voor het vormgeven van hun cybersecurity.

### Basismaatregelen

Het NCSC heeft een handreiking opgesteld, waarin een aantal basismaatregelen zijn opgenomen, die elke organisatie of onder-

neming in ieder geval zou moeten treffen:

1. Installeer updates zo snel mogelijk. Softwareleveranciers brengen updates uit om kwetsbaarheden in hun software te verhelpen. Soms is een update niet direct beschikbaar; tref dan mitigerende maatregelen. Vervang software en apparaten die niet meer door leveranciers worden ondersteund;

## “Het is noodzakelijk een risicoanalyse te doen en passende aanvullende maatregelen te nemen”

2. Zorg dat elke applicatie en elk systeem voldoende loginformatie genereert, dat deze in een bruikbaar bestandsformaat wordt opgeslagen en dat de tijdsinformatie nauwkeurig is. Logbestanden spelen een essentiële rol bij het detecteren en afhandelen van incidenten. Beperk de toegang tot logbestanden en sla deze op in een apart netwerksegment;

3. Gebruik multifactorauthenticatie bij accounts die vanaf het internet bereikbaar zijn;
4. Maak regelmatig back-ups van jouw systemen en test deze. Beperk de toegang tot de back-ups en overweeg je back-ups te versleutelen;
5. Segmenteer netwerken. Dit voorkomt dat een virus of aanvaller zich in het gehele netwerk kan verspreiden en beperkt zo de gevolgen van een aanval;
6. Bepaal wie toegang heeft tot jouw data en diensten. Geef medewerkers een eigen gebruikersaccount en alleen toegang tot data en systemen die nodig zijn voor het uitvoeren van hun functie/taak. Verander standaard wachtwoorden en zorg voor processen bij indiensttreding, uitdiensttreding en interne doorstroming van medewerkers;
7. Versleutel opslagmedia met gevoelige bedrijfsinformatie met behulp van veilige encryptiesoftware. Door versleuteling zijn de data niet in te zien;
8. Controleer welke apparaten en diensten bereikbaar zijn vanaf het internet en bescherm deze.

### Risicoanalyse

Omdat iedere onderneming uniek is, is het naast bovengenoemde maatregelen noodzakelijk een risicoanalyse te doen en passende aanvullende maatregelen te nemen. Maak daarnaast heldere afspraken met bijvoorbeeld leveranciers en onderaannemers en bereid je voor op incidenten. Dat is niet alleen goed voor je eigen bedrijf, maar ook voor je concurrentiepositie. Bovendien kunnen (essentiële) klanten hierom vragen na een incident; of zelfs zonder dat er een incident heeft plaatsgevonden.

Naast deze praktische zaken is het van essentieel belang dat je onderneming voldoende juridische kennis tot haar beschikking heeft om goed in te kunnen spelen op de nieuwe juridische ontwikkelingen op het gebied van data, digitalisering en cybersecurity en op (de afhandeling van) daarmee samenhangende incidenten. ●●●

## Uitreiking eerste FD Gazellen Internationaal Award tijdens 25-jarig jubileum

# Trends in Export richt zijn blik vooruit

Met als thema 'Exporteurs: richt je blik vooruit' viert Trends in Export op 6 april zijn 25e verjaardag. Exportprofessionals zijn welkom in de RDM Onderzeebootloods te Rotterdam. Arend Jan Boekestijn en Rob de Wijk geven daar hun visie op de veranderende wereldorde. Tijdens de kennissessies kun je in gesprek met specialisten van Atradius, Instituut Clingendael, evofenedex en NLinBusiness. Klap op de vuurpijl is de uitreiking van de eerste FD Gazellen Internationaal Award.

De extra feestelijke jubileumeditie trapt af met de presentatie van het rapport 'Trends in Export 2023'. Tom Kaars Sijpesteijn, directeur Atradius, en Bart Jan Koopman, directeur evofenedex, nemen je mee door de uitkomsten van het nieuwe onderzoek. Wat zijn de grootste uitdagingen in 2023? Verwachten exporteurs groei of juist een daling? Welke nieuwe markten willen zij het komende jaar betreden en hoe denken zij dit te gaan doen? Relevante vragen nu de exportwereld in deze uitdagende tijden steeds sneller verandert.

Want onzekerheid is de enige nieuwe zekerheid. Gewapende conflicten veroorzaken vraaguitval en zorgen voor leveringsproblemen, veel landen kampen met een hoge inflatie en personeelstekorten verstoren productie- en logistieke ketens. Voor exporteurs is het belangrijker dan ooit op de hoogte te zijn van wat er gebeurt in de wereld. Niet alleen om te weten wat er nu speelt, maar vooral ook om te zien wat er komen gaat en hoe je kunt inspelen op kansen en bedreigingen het hoofd kunt bieden.

Na de presentatie van de onderzoeksresultaten van 'Trends in Export 2023' geven keynotesprekers Arend Jan Boekestijn en Rob de Wijk hun visie op de snel veranderende wereldorde en de gevolgen daarvan voor internationale handelsstromen. Dit duo is bekend van de podcast 'Boekestijn en De Wijk', elke zaterdagmorgen om 11.00 uur op BNR Nieuwsradio. Boekestijn is een veelgevraagde spreker in binnen- en buitenland, die graag zijn licht laat schijnen op de economische gevolgen van de huidige geopolitieke verschuivingen. De Wijk is directeur van het Den Haag Centrum voor Strategische Studies en een bekende commentator op het gebied van veiligheidsvraagstukken en Europese integratie.

### FD Gazellen Internationaal Award

Eind van de dag wordt de allereerste FD Gazellen Internationaal Award uitgereikt. Hiermee biedt 'Het Financieele Dagblad' samen met de organisatoren van Trends in Export een stimuleringsprijs voor ondernemers met grensverleggend



**Maaïke Okano-Heijmans:**

"Buurlanden van China bieden kansen"



**Rem Korteweg:**

"Moeten we wel zo negatief denken?"





Keynotesprekers Arend Jan Boekestijn en Rob de Wijk geven hun visie op de veranderende wereldorde en de gevolgen daarvan voor internationale handelsstromen.

succes. De FD Gazellen Awards zijn prijzen die jaarlijks worden uitgereikt aan de snelst groeiende bedrijven van Nederland.

Kijk voor meer informatie op

🔗 [www.fdgazellen.nl](http://www.fdgazellen.nl)

### Betrouwbare forecasts maken

Tijdens de zes kennissessies kunnen de deelnemers zich verdiepen in exportuitdagingen en kansen in bepaalde regio's. Ook dit jaar biedt het evenement een gevarieerd aanbod van inspirerende sprekers en is er voldoende gelegenheid met elkaar in gesprek te gaan. Het leren spreken van de taal van supplychains staat centraal in kennissessie 1. Michiel Steeman, lector Supply Chain Finance bij hogeschool Windesheim, en Johan Kerver, de supplychainexpert van evofenedex, geven je handvatten waarmee je invloed kunt uitoefenen op de keten, om zo de wegen voor nieuwe en bestaande handel vrij te maken. In sessie 2 gaan Rianne Hensen en Diederik Klaus van NLinBusiness in op de vraag hoe ondernemers gebruikmaken van nieuwe digitale tools. Niet alleen

om minder te hoeven reizen en op afstand goed met je handelspartners te kunnen communiceren, maar ook om met *data insights* betrouwbare forecasts te maken.

International businessmanager Annemarie Dijkman van NLinBusiness maakt je in kennissessie 3 wegwijs in het Midden-Oosten en Afrika. Twee uitdagende regio's, maar

**“Voor exporteurs is het belangrijker dan ooit op de hoogte te zijn van wat er gebeurt in de wereld”**

wel met afzetmarkten vol kansen. In sessie 4 gaat senior econoom Theo Smid van Atradius in op de vraag of de hoge energieprijzen de Europese industrie bedreigen. Hoe komt het dat die prijzen zo zijn opgelopen en hoe zullen deze zich gaan ontwikkelen? Wat is de impact daarvan op onze industrie en de concurrentiepositie? En

wat betekent de Amerikaanse Inflation Reduction Act voor Europese bedrijven?

### Alternatieven voor China

Dit jaar delen ook twee onderzoekers van Instituut Clingendael hun kennis en ideeën tijdens Trends in Export. Het Nederlands Instituut voor Internationale Betrekkingen is een toonaangevende denktank en academie voor internationale betrekkingen en vraagstukken. In kennissessie 5 'Trends in Azië: waar liggen de grootste kansen en bedreigingen voor export?' bekijkt Maaïke Okano-Heijmans samen met een exportmanager hoe we nu omgaan met de macht van China en hoe we daarmee om zouden moeten gaan. En zijn de groeiende markten van India, Zuidoost-Azië en Taiwan interessant voor Nederlandse exporteurs? Azië-kenner Okano-Heijmans is als senior onderzoeker verantwoordelijk voor het nieuwe Clingendael-programma over geopolitiek, technologie en digitalisering.

“Wij merken dat bedrijven steeds vaker geconfronteerd worden met geopolitieke





**DONDERDAG  
6 APRIL 2023**

**RDM ONDERZEE-  
BOOTLOODS  
ROTTERDAM**

# Event | Trends in Export

## Expoteurs: richt je blik vooruit

Trends in Export duidt en blikk vooruit. En dat doen we al 25 jaar. Ook tijdens de extra feestelijke jubileumeditie van dit evenement voor exporterend Nederland.

Keynotesprekers Arend Jan Boekestijn en Rob de Wijk geven hun visie op de veranderende wereldorde. Ontvang de resultaten uit het onderzoek, neem deel aan interactieve kennissessies en beleef wie de allereerste winnaar wordt van de FD Gazellen Internationaal Award. Kortom: genoeg redenen om er dit jaar weer bij te zijn.

Kijk voor meer informatie en **gratis** aanmelden op [www.trendsineport.nl](http://www.trendsineport.nl)

## Programma

13.00 uur	Ontvangst
13.45 uur	Presentatie uitkomsten onderzoek Trends in Onderzoek 2023
14.15 uur	Keynote 'De veranderende wereldorde'. Arend Jan Boekestijn en Rob de Wijk
15.00 uur	Interactieve kennissessies
16.15 uur	Uitreiking FD Gazellen Internationaal Award
17.00 uur	Borrel en netwerken



[www.trendsineport.nl](http://www.trendsineport.nl)

e:ofenedex





uitdagingen. Tijdens de sessie leg ik uit waarom handeldrijven met China steeds moeilijker wordt. Daarnaast kijken we aan de hand van enkele voorbeelden welke alternatieve afzetmarkten er rondom China zijn. Want in deze regio zijn meerdere landen waar de economie snel groeit, waardoor de bevolking welvarender wordt en er nieuwe afzetkansen ontstaan. Waarom zou je daar wel of niet naartoe gaan, hoe moeilijk of makkelijk is dat, en zijn er naast kansen ook valkuilen? Is het bijvoorbeeld verstandig strategische producten als halfgeleiders in India te laten maken, nu de geopolitieke spanningen met China oplopen? Westerse overheden vinden vaak van wel, maar vinden bedrijven dat ook? Op basis van dit soort vragen maken we er een interactieve discussie van.”

### Steeds lastiger

Okano-Heijmans kijkt niet alleen naar China als afzetmarkt maar ook naar China als productieland. “Ook hier geldt dat buurlanden kansen bieden. Zo zijn er landen waar al veel techhubs zijn, waar je een deel van de keten kunt laten maken. Daar is nog weinig over nagedacht omdat China zo’n aantrekkelijk productieland was, met tot voor kort een relatief goedkope arbeidsmarkt en een overheid die buitenlandse bedrijven graag verwelkomde. Nu de Verenigde Staten andere landen de duimschroeven aandraaien bij het exporteren van hoogwaardige producten en technologie naar China, en Beijing daarop reageert met nieuwe wet- en regelgeving, wordt zakendoen in China steeds lastiger. Dat was ondanks de vele kansen altijd al ingewikkeld maar het is er zeker niet makkelijker op geworden.”

### Meer overheidsbemoeienis

Rem Korteweg van Instituut Clingendael gaat in kennissessie 6 in op de vraag of er nu echt sprake is van deglobalisering. Deze senior onderzoeker op het gebied van internationale handel richt zich vooral op de handelspositie van Nederland en Europa in de wereld.

“De laatste maanden wordt er ongelooflijk veel gediscussieerd over het einde van de globalisering en dat we weer terug zouden gaan naar de tijd van voor de explosieve toename van de internationale handel. Dit



komt door geopolitieke zorgen, de oorlog in Oekraïne en de lessen die we getrokken hebben uit de coronapandemie. Hierdoor realiseren wij ons dat we wel heel erg afhankelijk, en dus kwetsbaar, zijn geworden van het buitenland. Omdat de Nederlandse economie drijft op export en hiervoor een open

## “Wat betekent de Amerikaanse Inflation Reduction Act voor Europese bedrijven?”

internationaal handelssysteem nodig heeft, is onze welvaart direct gekoppeld aan hoe wij handel kunnen drijven binnen Europa, maar zeker ook daarbuiten.”

In deze context zegt Korteweg dat we ons moeten afvragen of er daadwerkelijk sprake is van deglobalisering. “Als dat echt zo is, dan heeft dat waanzinnige consequenties voor de mogelijkheden om nieuwe afzetmarkten te bereiken en onze toevoerketens veilig te stellen. Maar moeten we wel zo negatief denken? Misschien is er vooral sprake van een herordening van internationale handelsstromen. Misschien moeten we wel op zoek gaan naar nieuwe partnerschappen en afzetmarkten, en op een ander manier kijken naar het beheersen van de risico's in onze waardeketens. Juist in deze tijd waarin we ons

zorgen maken over onwenselijke economische afhankelijkheden van landen als Rusland en China.”

Volgens Korteweg wordt handeldrijven komende jaren hoe dan ook complexer. “Overheden gaan zich meer bemoeien met de markt en invloed uitoefenen op welke afzetmarkten we mogen bereiken. En of daar subsidies of sancties op van toepassing zijn om bepaalde handel wel of niet mogelijk te maken. Exportmanagers zullen zich daarom meer bewust moeten zijn van de geopolitieke context van hun werkzaamheden. Anders loop je kansen mis of je loopt met je neus tegen een dichte deur.”

Traditiegetrouw eindigt Trends in Export met een uitgebreide netwerkborrel. Deze duurt tot 19.00 uur, om zo alvast wat te kunnen eten en de files te ontwijken. ●●●



Trends in Export vindt plaats op donderdag 6 april in de RDM Onderzeebootloods te Rotterdam. Het evenement is gratis toegankelijk.

▶ [www.trendsinexport.nl](http://www.trendsinexport.nl)

Havenbedrijf Rotterdam deed beroep op BAR

# Regeling Brexit-compensatie loopt af

Nederlandse bedrijven hebben kosten gemaakt om zich voor te bereiden op de Brexit. Een deel daarvan wordt gecompenseerd door de Brexit Adjustment Reserve (BAR). Wie nog een aanvraag wil indienen, moet snel zijn.

*Leave!* De Britten kozen er in een referendum in 2016 in meerderheid voor om de Europese Unie (EU) te verlaten. *Exit Britain.* De Europese lidstaten moesten zich voorbereiden op het vertrek van het Verenigd Koninkrijk (VK). Om de EU-landen daarin tegemoet te komen riep de Europese Commissie een fonds in het leven. Er werd 5,6 miljard euro vrijgemaakt om de kosten die gepaard zouden gaan met de Brexit te compenseren. Nederland kreeg daarvan met 800 miljoen euro een relatief groot deel toegewezen, evenals België en Frankrijk. Over de havens in deze drie landen loopt immers de bulk van de handel tussen Europa en Groot-Brittannië.

## 200 miljoen euro

Nederland heeft een groot deel van de BAR gebruikt voor de versterking van de Douane en compensatie van de visserij. Voor het bedrijfsleven werd een kleine 200 miljoen euro beschikbaar gesteld. Inmiddels, ruim twee jaar na de daadwerkelijke uittreding van het VK uit de EU op 1 januari 2021, loopt de Brexit Adjustment Reserve (BAR) op zijn eind. Tot en met 31 maart 2023 kunnen bedrijven een aanvraag doen voor het fonds. Het gaat dan om kosten die gemaakt zijn tussen 1 januari 2018 en 31 oktober 2022. Bijvoorbeeld voor opleidin-

gen, voorlichtingscampagnes, ICT-aanpassingen, extern advies of tijdelijke inhuur van transportmaterieel.

## Extra parkeerterreinen

Een van de bedrijven die een beroep hebben gedaan op de BAR is het Havenbedrijf Rotterdam. De havenbeheerder maakte zich grote zorgen dat de uittreding van het VK uit de EU zou leiden tot chaotische tafereel op de ferryterminals. "Op zichzelf was het voor ons geen vreemde situatie, want handel met derde landen is er elke dag in de haven. Maar door de grote omvang waren we toch bang dat er files en opstoppingen zouden ontstaan", vertelt Mark Dijk, manager external affairs en 'Brexit-expert' bij het Havenbedrijf Rotterdam.

Om de overgang in goede banen te leiden werd in overleg met de Douane besloten dat vrachtauto's die mee wilden op de ferry naar Engeland, een vooraanmelding moesten doen. Daartoe werden de systemen van Portbase, waarin het Havenbedrijf aandeelhouder is, aangepast. Dijk: "Daarin is een flink bedrag geïnvesteerd." Omdat de verwachting was dat niet alle vervoerders op de hoogte zouden zijn van die vooraanmelding en er toch files zouden ontstaan, werd besloten bij de terminals extra parkeerterreinen aan te leggen. Het

**"Door de grote omvang waren we toch bang dat er files en opstoppingen zouden ontstaan"**





Havenbedrijf deed dit in Europoort bij P&O en Stena, de gemeente Rotterdam bij Stena in Hoek van Holland en Rijkswaterstaat bij DFDS. “Dat heeft miljoenen gekost”, weet Dijk.

#### (Fyto)sanitaire controles

Een ander initiatief waarin het Havenbedrijf heeft geparticipeerd, was de campagne Get Ready For Brexit, opgezet in samenwerking met evofenedex en Transport en Logistiek Nederland. “Die campagne loopt nog even door, want aan Europese zijde mag de Brexit dan nagevoel zijn afgerond, aan de Britse kant is dat nog allerminst het geval”, zegt Dijk. “Groot-Brittannië heeft alleen nog maar de eerste fase geïmplementeerd. In feite hebben ze nog steeds een open grens. Maar zodra ze sanitaire en fytosanitaire controles gaan uitvoeren, met mogelijk van Europa afwijkende regels, kunnen er als nog problemen ontstaan. Dus we zeggen nog steeds tegen bedrijven: blijf je voorbereiden, want het gaat een keer gebeuren.” In totaal heeft het Havenbedrijf tussen de twee en drie miljoen euro aan kosten gemaakt voor de Brexit, al dan niet samen met andere organisaties. Daarvan komt volgens Dijk niet alles terug. “De investering voor Portbase kunnen we niet declareren,

maar die komt deels - niet helemaal - terug via de vergoedingen van de gebruikers.”

Omdat veel uitgaven zijn gedaan in combinatie met andere partijen, zijn er afspraken gemaakt over het beroep dat er op de BAR wordt gedaan. Dijk: “Een deel van de kosten aan de parkeerplaatsen krijgen we bijvoorbeeld van Rijkswaterstaat. Die vraagt dat weer terug van het fonds. Andersom

### “Blijf je voorbereiden, want het gaat een keer gebeuren”

hebben wij als Havenbedrijf de kosten voor de website op ons genomen. Die vragen wij weer terug. Het bleek te complex om samen aanvragen in te dienen.”

#### Plus 13,5 procent

Heeft het Havenbedrijf zijn geld al teruggekregen? “Nee, dat loopt nog, het is een langzaam proces”, aldus Dijk. “Maar de voorwaarden voor teruggave zijn in overleg tussen overheid en bedrijfsleven tot stand gekomen, dus ik maak me geen zorgen over dat het niet goedkomt.”

Overigens bleek bij de presentatie van de jaarcijfers van het Havenbedrijf Rotterdam afgelopen februari dat het roll-on-roll-off-

verkeer met Groot-Brittannië in 2022 met 13,5 procent is toegenomen. Dat cijfer is volgens het Havenbedrijf geflatteerd, omdat er aan de vooravond van de Brexit grote voorraden waren aangelegd, waarna het verkeer begin 2021 inzakte. Hoewel 2022 herstel gaf te zien, houdt de havenbeheerder er rekening mee dat het roll-on-roll-offverkeer weer een klap krijgt als de Britten daadwerkelijk controles gaan uitvoeren. ●●●



Kijk voor meer informatie over de Brexit Adjustment Reserve op

▶ [www.rvo.nl/subsidies-financiering/bar](http://www.rvo.nl/subsidies-financiering/bar) en voor meer informatie over de Brexit op

▶ [www.evofenedex.nl/brexit](http://www.evofenedex.nl/brexit)

## Financiering Invest International maakt groeiambities mogelijk

# Datacenters PAIX verbinden en helpen Afrika vooruit

Het Nederlandse PAIX Data Centres ontwikkelt en beheert datacenters in Afrika, die internettoegang en datagebruik betaalbaar en sneller maken. Goed voor de lokale economie, de werkgelegenheid en de internationale connectiviteit van het Afrikaanse continent. Investment manager Sona Krijger-Dolbakyan van Invest International en Wouter van Hulten, CEO van PAIX, vertellen hoe het bedrijf daar bijdraagt aan de online dienstverlening en hoe financiering helpt bij het waarmaken van groeiambities.

Invest International ondersteunt het Nederlandse bedrijfsleven met financieringsoplossingen om groeiambities in het buitenland waar te maken. Of het nu gaat om een investeringslening, om werkkapitaal, een exportfinanciering of om een vriendelijk financieringsarrangement op basis van publieke regelingen.

In het portfolio van Sona Krijger-Dolbakyan zitten: "Mooie mkb-bedrijven met innovatieve oplossingen die bijdragen aan de mondiale uitdagingen waar we voor staan. Start-ups, scale-ups, mkb-bedrijven of corporates die willen uitbreiden naar internationale markten en hiervoor elders de financiering niet rondkrijgen. Dan komen partijen vaak bij ons uit. Samen met de bedrijven die financiering van ons ontvangen, willen we positieve impact creëren. Vanuit ons mandaat in ieder geval op SDG 8 (Eerlijk werk en inkomen) of SDG 13 (Klimaatactie)." Voor wie het nog niet weet: de Sustainable Development Goals (SDG's) zijn de Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen van de Verenigde Naties.

### Datacenters in Afrika

Een van de bedrijven in het portfolio is PAIX (spreek uit: 'pex' en voluit: 'Pan African Internet Exchange Data Centres'), opgericht door een team van professionals uit de datacenter- en telecomindustrie. De afgelopen vijf jaar kreeg het voet aan de grond op de Afrikaanse markt met *cloud and carrier neutral* datacenters. Op het hoofdkantoor in Amsterdam werken vier medewerkers, in Afrika ruim zestig werknemers.

Bij de datacenters slaan bedrijven data op door er hun servers onder te brengen en klanten onderling binnen het datacenter te verbinden. Zo ontstaan 'interconnectie-hubs'. CEO Wouter van Hulten van PAIX: "Deze hubs verbeteren de online dienstverlening van lokale internetproviders, banken en telecombedrijven. Onze datacenters vormen het kloppende hart van de digitale infrastructuur in landen als Ghana, Ivoorkust, Kenia en Senegal. Het neutrale staat voor: 'opereren op neutrale grond' van een onafhankelijk datacenter. Dit is onder meer belangrijk voor elkaar becon-



**Sona Krijger-Dolbakyan:**

"Samen met de bedrijven die financiering van ons ontvangen, willen we positieve impact creëren"



**Wouter van Hulten:**

"Wij zijn op de rijdende digitale en datatrein gestapt en die blijft doordenderen"



currende telecomproviders, die liever geen gegevens uitwisselen en opslaan in een datacenter van een concurrent.”

### Groeiende digitale vraag

In Afrika zijn de komende jaren zeker zeventienhonderd datacenterfaciliteiten nodig om aan de groeiende digitale vraag te voldoen. Van Hulten: “Wij zijn op de rijdende digitale en datatrein gestapt en die blijft doordenderen.

## “Digitalisering vormt een fundamenteel onderdeel van de tijd waarin we leven”

Het is een markt met een gigantisch groeipotentieel. Het internet- en smartphonegebruik neemt, in veel Afrikaanse landen, een grote vlucht, in een tempo dat de ontwikkeling van de lokale digitale infrastructuur niet kan bijbenen. Meer dan vijftig connectiviteitsproviders, internet exchanges en toonaangevende cloud- en digitale-mediaplatforms, bieden hun netwerkverbindingen aan via onze datacenters. Deze zorgen voor snel en betrouwbaar internet, wat gunstig uitpakt voor investeringen en het creëren van werkgelegenheid.”

gen aan via onze datacenters. Deze zorgen voor snel en betrouwbaar internet, wat gunstig uitpakt voor investeringen en het creëren van werkgelegenheid.”

### Banen creëren en impact maken

Direct en indirect creëren de datacenters nieuwe banen die een hoog niveau van technische opleiding vereisen. “PAIX streeft ernaar zoveel mogelijk met lokale mensen te werken en zoekt specifiek hoogopgeleide jongeren in de ICT-sector”, legt Krijger-Dolbakyan uit. “De jongeren krijgen trainingen en een salaris ruim boven het minimumloon, plus andere gunstige voorwaarden. Daarmee draagt dit bedrijf bij aan SDG 8 en SDG 9 (Industrie, innovatie en infrastructuur), maar ze creëren ook gelijke kansen voor mannen en vrouwen en dragen dus positief bij aan SDG 5 (Gendergelijkheid).”

### Doen waar Nederland goed in is

Voor het financieren van de groeiambities ontving PAIX in 2019 een lening van 2,75 miljoen euro via het Dutch Good Growth Fund, een fonds dat Invest International uitvoert

namens het ministerie van Buitenlandse Zaken. Digitalisering is een van de speerpunten van het ministerie. In de beleidsnota ‘Doen waar Nederland goed in is’ van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking staat: “[...] het verlaagt de kosten van deelname aan internationale handel, verbindt bedrijven en consumenten wereldwijd met elkaar en helpt ideeën en technologieën breed te verspreiden.”

### Verandering en innovatie

Invest International blijft uitkijken naar kansen voor financieringen die technologische innovaties mogelijk maken en die toegang tot digitale middelen vereenvoudigen. Krijger-Dolbakyan: “Zo staan e-health oplossingen bij ons op de radar en kijken we naar digitale oplossingen in de agrifoodsector. Digitalisering vormt een fundamenteel onderdeel van de tijd waarin we leven. Het helpt mensen, bedrijven en landen vooruit en stimuleert verandering. In het geval van PAIX zijn datacenters onderdeel van een unieke logistieke keten, waarvan een palet aan betrokken partijen profijt heeft.” ●●●



Foto: Joost Bastmeijer

### Over Invest International

Invest International ondersteunt Nederlandse bedrijven bij het internationaal financieren van innovatieve oplossingen die bijdragen aan het realiseren van de Sustainable Development Goals van de VN en aan het toekomstige verdienvermogen van BV Nederland. Vandaar de slogan ‘Dutch Solutions for Global Challenges’. De financiële focus ligt op vijf sectoren waar Nederland goed in is: Water & Infrastructuur, Klimaat & Energie, Gezondheidszorg, Duurzame Productie en Agrifood. Meer weten? Kijk dan op [www.investinternational.nl](http://www.investinternational.nl) of mail naar [business@investinternational.nl](mailto:business@investinternational.nl)

## Geopolitieke risico's meenemen in bedrijfsstrategie

# “Denk na over de inrichting van **toeleveringsketens**”

Voor ondernemers is de wereld in korte tijd ingrijpend veranderd. Nog maar dertig jaar geleden lag Rusland na de ineenstorting van de Sovjet-Unie op zijn gat, was China geïsoleerd en waren de Verenigde Staten de absolute alleenheerser. De jaren erna stonden in het teken van vrijhandel en globalisering. Deze lijken nu weer op hun retour en de drie landen vechten een strijd uit waartoe Europa zich moet zien te verhouden. “Nieuwe geopolitieke verhoudingen dwingen ondernemers na te denken over hun bedrijfsstrategie”, aldus Joris Teer van The Hague Center for Strategic Studies.

Ook het bedrijfsleven voelt de gevolgen van de nieuwe verhoudingen in de wereld. The Hague Centre for Strategic Studies (HCCS) is een onderzoeksbureau dat zich bezighoudt met vraagstukken op het gebied van geopolitiek, defensie en toeleveringsketens voor grondstoffen en opkomende technologieën. Joris Teer is strategisch analist bij HCCS en adviseert overheden en bedrijven. “Wij doen aan wat je zou kunnen noemen geopolitieke *due diligence*. Hoe zorg je ervoor dat je succesvol blijft in die harde competitie tussen de grootmachten? Dat speelt in de leefwereld van ondernemers nog een te kleine rol.”

### **Allereerst: hoe zijn we in deze nieuwe situatie terechtgekomen?**

“Op macroniveau heeft het alles te maken met de opkomst van China. We hadden een systeem waar één staat de lakens uitdeelde, de VS. Die konden regels opleggen en afdwingen, en dat hebben ze gedaan via internationale organisaties zoals de

Wereldhandelsorganisatie (WTO). China heeft zich daar formeel bij aangesloten, maar heeft toch een andere kijk op de wereld, meer gebaseerd op het zo groot mogelijk maken van leveringszekerheid. Voor de essentiële producten waar vitale sectoren en de economie van afhangen, willen ze niet afhankelijk zijn van het volgens hen bemoeizuchtige Westen.”

### **Is het niet ironisch dat het Westen China in het zadel heeft geholpen door dit land toe te laten tot de WTO?**

“Tot op zekere hoogte wel. Vanuit humanitair oogpunt is het goed dat het gebeurd is, want daarmee zijn achthonderd miljoen Chinezen uit de armoede geholpen. Maar het heeft ook afhankelijkheid gecreëerd. Zeldzame aardmetalen die gebruikt worden voor onze chips, zoals die in de Joint Strike Fighter, in de MRI-scanner in het ziekenhuis en in de windmolens op zee zitten: ze worden voor negentig procent verwerkt in China. Daarmee hebben we dit land een



**Joris Teer:**

“Ondernemers moeten nadenken over de inrichting van toeleveringsketens door in de bedrijfsstrategie expliciet geopolitieke risico's mee te nemen”



geopolitiek instrument in handen gegeven en dat gebruiken ze.”

### **Het wantrouwen tussen China en het Westen is opgelopen. Hoe past de opstelling van Rusland daarin?**

“Rusland heeft gezien dat de VS prioriteit geven aan de strijd met China in Oost-Azië. Het veilig houden van het Europese continent boette aan belang in. Nu militair-strategische overwegingen een steeds grotere rol spelen, lopen spanningen tussen groot-

## **“Hoe zorg je ervoor dat je succesvol blijft in die harde competitie tussen de grootmachten?”**

machten snel op. Dan ontstaan er breekpunten. Landen zijn dan niet langer bereid elkaar de essentiële middelen te leveren waar de ander van afhankelijk is. Met Rusland hebben we zo'n breekpunt bereikt: Poetin heeft de gaskraan grotendeels dichtgedraaid.”

### **Hoe groot is de kans dat dit met China gebeurt?**

“Er zijn genoeg explosieve onderwerpen in de Amerikaans-Chinese relatie die ook tot zo'n breekpunt kunnen leiden. Zeker nu China zijn krijgsmacht razendsnel uitbreidt. Ik denk daarbij vooral aan de kwestie Taiwan. Maar ook aan de Oost-Chinese Zee, waar de VS de Japanners als bondgenoot hebben, die hun krijgsmacht eveneens opbouwen. En aan de Zuid-Chinese Zee, waar de Filipijnen hebben gevraagd om meer Amerikaanse militairen vanwege de Chinese dreiging. De militaire breuklijn tussen supermacht China en supermacht Amerika ligt in die regio.”

### **Wat is de positie van Europa? Zit dat klem tussen de VS en China?**

“Europa heeft niet zoals de VS een militaire competitie in Oost-Azië. Wel keuren we het Chinese handels- en mensenrechtenbeleid af en Beijings retorische steun aan Rusland. Ook weten we dat het voor Europa lastig is om zonder de Amerikanen militair de eigen broek op te houden. Zonder hen is Rusland geloofwaardig afschrikken veel moeilijker. Omdat Europa zijn eigen boontjes niet kan doppen, zal het voor een groot deel meegetrokken worden in eventuele Amerikaanse sancties tegen China. De uitwisseling van vitale grondstoffen en componenten tussen de Europese Unie (EU) en China is geen gegeven de komende tien jaar.”

### **Zal het Europese bedrijfsleven dan moeten volgen?**

“Als de Verenigde Staten (VS) echt iets willen, weten ze meestal wel hun wil op te leg-

gen. Toen Trump zich terugtrok uit de nucleaire deal met Iran, vertrokken Europese bedrijven daar om Amerikaanse sancties te ontlopen. De recente deal op hoofdlijnen tussen de VS, Nederland en Japan waardoor ASML de nieuwste machines niet meer mag leveren aan China, is er ook een voorbeeld van.”

### **Is dat breder te trekken? Worden de risico's om zaken te doen in China groter?**

“Los van de geopolitiek heeft de coronapandemie en de Chinese aanpak daarvan dat al laten zien. Het vertrouwen in toeleveringsketens diep in China, die puur zijn ingericht op kostenefficiëntie, heeft toen een stevige tik gekregen. Daar is het bewijs geleverd dat voor China de Westerse handelsbelangen bepaald geen prioriteit zijn. De les is dat de leveringszekerheid voor de vitale middelen voor onze economie en samenleving vergroot moet worden. Zelfs als dat duurder is.”





### Hoe moeten bedrijven dat concreet aanpakken?

“Ook hier is ASML een voorbeeld. Tot vorig jaar waren twee plekken in Oekraïne, Odessa en Marioepol, goed voor vijftig procent van de wereldproductie van neogas voor chipfabricage. ASML heeft na de inval in de Krim in 2014 gekeken naar de geopolitieke risico's van die regio en gezocht naar alternatieven. Door dat vooruitkijken heeft ASML er nu geen pijn van dat de fabrieken daar voor een deel kapotgeschoten zijn. Dat is wat ondernemers moeten doen: nadenken over de inrichting van toeleveringsketens door in de bedrijfsstrategie expliciet geopolitieke risico's mee te nemen.”

### Veel bedrijven produceren in China. Is dat nog wel verantwoord?

“Als je alleen van China afhankelijk bent, is het echt belangrijk te diversifiëren, zodat je nooit van één plek afhankelijk bent. Grote bedrijven als Apple zijn risico's aan het spreiden door ook elders te investeren. Andere landen in Zuid- en Zuidoost-Azië, zoals India, Maleisië, Indonesië en Bangladesh, zouden een alternatief kunnen zijn. Tegelijkertijd kun je niet zomaar alles uit China weghalen. Volledige ontkoppeling is onmogelijk.”

### Welke rol moet de overheid spelen?

“Grondstoffen zoals zeldzame aardmetalen zijn vitaal met een hoofdletter V. Het is in deze nieuwe geopolitieke werkelijkheid niet meer verantwoord dat van die metalen negentig procent uit China komt. We moeten in Europa inzetten op meer eigen mijnbouw. Dat is duur en vervuilend, maar wel belangrijk. We moeten MRI-scanners, pacemakers en gevechtsvliegtuigen ook kunnen maken zonder China.”

### Gebeurt dat al genoeg?

“EU-leiders denken steeds meer in knelpunten: welke belangrijke afhankelijkheden hebben we, die politieke rivalen des-



noods als wapen tegen ons kunnen inzetten? De European Chips Act geeft aandacht aan het vergroten van de productie van essentiële medische chips. Het moeilijke in Europa is het vergroten van

### Moeten we rekening houden met een langere periode waarin globalisering en vrijhandel op hun retour zijn?

“Absoluut. Dat zie je al sinds een jaar of tien: meer protectionisme, een toename in het

## “De les is dat de leveringszekerheid voor de vitale middelen voor onze economie en samenleving vergroot moet worden”

productie, onder andere van grondstoffen. De gedacht van *not in my backyard* is een enorme rem op een grotere leveringszekerheid in Europa.”

### Dus het hangt af van politieke krachten in hoeverre Europa daarin stappen kan zetten?

“En langetermijnvisie. Een ander deel van de oplossing is andere landen te benaderen: Indonesië voor nikkel, de VS voor zeldzame aardmetalen. Opkomende economieën en bondgenoten zien juist kansen in al die grondstoffen. Daar op tijd mooie deals maken is essentieel.”

gebruik van sancties, zelfs handelsovereenkomsten tussen bevriende landen die onder vuur liggen. Vrijhandel werkt alleen als de handelspartner zich daaraan committeert. Als één machtige speler grote delen van de markt afsluit en industrieën subsidieert, gaat de rest daarin mee. Het interessante is: de-globaliseren kost iedereen geld, want je dupliceert bedrijfsprocessen die elders al waren opgebouwd. Tegelijkertijd kan het ook veel welvaart kosten als je je niet op competitie tussen grootmachten voorbereidt: zie de Europese energiecrisis. Dat is het dilemma.” ●●●





Roemie Hillenaar (l) en zijn partner Anca Stefah.

# Netflix voor grafisch ontwerpers en crafters

Het is een bedrijf met maar liefst vier miljoen gebruikers, het staat sinds twee jaar in de Challenger50 van meest uitdagende ondernemers van Nederland en het haalde onlangs maar liefst 61 miljoen euro op bij investeerders. Toch kent bijna niemand Creative Fabrica in Amsterdam, een online platform voor crafters en printing-on-demand. We bellen met medeoprichter Roemie Hillenaar.

## Wat doet Creative Fabrica en hoe ziet het verdienmodel eruit?

“Heel kort gezegd, zijn wij het Netflix voor grafisch ontwerpers en zogeheten *crafters*. Onze klanten zijn die crafters (handwerkers kun je ook zeggen), ontwerpers en zeker kunstenaars, die allerlei dingen maken. Van T-shirts tot schilderijen of prints-on-demand. Wij bieden fonts, graphics en patronen aan; designers kunnen bij ons een online winkel openen waarbij we met abonnementsvormen werken. Op basis van de aantallen downloads betaal je dan een vergoeding.”

## Hoe is het gelukt 61 miljoen euro op te halen voor het uitbouwen van jullie verkoopplatform?

“We hadden in een eerdere ronde al contact met investeerder Alven en het Nederlandse Peak deed ook mee. Die stelden ons weer voor aan Felix, een Engelse investeerder. Een nieuw Frans investeringsfonds kenden we zelf al; die wisten van onze plannen en hadden bovendien gezien dat we die gerealiseerd hebben of in elk geval deels gerealiseerd. Dat gaf vertrouwen, al snappen ze ook wel dat dit geen garantie is voor de toekomst. Maar met het nu opgehaalde geld kunnen we onze groeiplannen versneld uitvoeren.”

## Jullie klanten zitten voornamelijk in Noord-Amerika, Australië, het VK, Duitsland en Frankrijk. Hoe is het om weinig te doen in je thuishmarkt?

“De plek waar je zit is voor een bedrijf als het onze niet zo heel belangrijk. We hebben in Amsterdam honderd werknemers en daarvan zijn er maar vijftien Nederlands. Amerika is al vanaf het begin onze grootste markt, daar komt 65 procent van onze omzet vandaan. Maar Canada, Australië, Frankrijk en Duitsland doen het ook goed. En hoe dieper je in een land gaat, hoe dichter je bij de mensen en de cultuur komt. Dat is voor ons heel belangrijk. Neem Australië; daar hebben ze een heel ander beeld bij Kerstmis dan wij. Een Australiër denkt bij Kerst eerder aan surfcentra dan aan sneeuw. Dat is belangrijke kennis. Hoe groter we worden, hoe belangrijker het wordt om onze content af te stemmen op dat bewuste land.” ●●●

## Creative Fabrica

**Opgericht in:** 2016

**Hoofdkantoor:** Amsterdam

**Aantal werknemers:** 100

**Belangrijkste product:** digitale producten en ontwerpen

**Voornaamste exportregio's:** VS, Australië, VK, Duitsland, Frankrijk

► [www.creativefabrica.com](http://www.creativefabrica.com)



Evert-Jan Visser is teamleider Ledenadvies Internationaal Ondernemen bij evofenedex.

## Nieuwe verboden voor export dual-use-goederen naar Rusland

# Niet naleven van sancties is strafbaar

Een jaar na de Russische inval in Oekraïne heeft de Europese Unie op 24 februari 2023 het tiende sanctiepakket tegen Rusland aangenomen. De nieuwe sancties bestaan uit aanvullende verboden op export en import. Ook zijn er 87 personen en 34 entiteiten toegevoegd aan de sanctielijst. Het niet naleven van deze - en andere - sancties is strafbaar.

De sancties tegen Rusland blijven volgens de Europese Unie (EU) nodig om maximale druk uit te oefenen op Rusland, om dit land zo te dwingen de oorlog in Oekraïne te beëindigen. Het nieuwe sanctiepakket raakt meer dan 11 miljard euro aan handelsvolume van Rusland. In het nieuwe pakket zijn aanvullende verboden opgenomen voor het exporteren van bepaalde goederen. Zoals elektronica, industriële goederen, gespecialiseerde voertuigen en onderdelen voor vrachtauto's en straalmotoren.

### Nieuwe export- en importverboden

Sinds 2014 heeft de EU geleidelijk beperkende maatregelen tegen Rusland ingesteld als reactie op de illegale annexatie van de Krim (2014), de grootschalige militaire aanval op Oekraïne (2022) en de illegale annexatie van de Oekraïense regio's Donetsk, Loehansk, Zaporizja en Cherson (2022). De beperkende maatregelen moeten de economische basis van

Rusland verzwakken. Het land wordt zo afgesneden van kritieke technologieën en markten, zodat het minder gemakkelijk zijn staatskas kan spekken en zijn oorlogseconomie kan financieren. De EU heeft ook sancties aangenomen tegen Belarus, vanwege zijn betrokkenheid bij de invasie in Oekraïne, en Iran, in verband met de productie en levering van drones aan Rusland. Het tiende sanctiepakket van de EU omvat ook nieuwe exportverboden op goederen die zowel voor civiele als militaire doeleinden gebruikt kunnen worden. Denk bij deze zogeheten dual-use-goederen aan producten en halffabricaten die Rusland kan gebruiken voor het produceren en onderhouden van onder meer drones, raketten, tanks, vliegtuigen en helikopters. Daarnaast komen er beperkingen op de export naar Rusland van bepaalde zeldzame grondstoffen en thermische camera's. Voor import vanuit Rusland zijn verboden ingesteld voor asfalt, synthetische rubbers en bitumen.

**“Verschillende organisaties in Nederland werken samen om de sancties tegen Rusland en Belarus uit te voeren en te handhaven”**



## Economische sancties

In 2014 stelde de EU economische sancties in voor de handel met Rusland in specifieke economische sectoren. In maart 2015 besloten de EU leiders het geldende sanctieregime af te stemmen op de volledige uitvoering van de akkoorden van Minsk. De datum daarvoor was eind december 2015. Aangezien aan die eis niet was voldaan, verlengde de Raad de economische sancties tot en met 31 juli 2016. Deze sancties zijn sinds juli 2016 telkens met zes maanden verlengd. Het besluit tot verlenging werd steeds genomen na een beoordeling van de uitvoering van de akkoorden van Minsk. Momenteel zijn de economische sancties verlengd tot en met 31 juli 2023. De sancties zijn gericht op de sectoren financiën, handel, energie, vervoer, technologie en defensie.



Meerdere van de economische sancties omvatten een verbod op de uitvoer van goederen en technologie naar Rusland. De belangrijkste uitvoerverboden betreffen:

- Goederen en technologie in de olieraffinagesector naar Rusland;
- Goederen en technologie in de sectoren luchtvaart, scheepvaart en ruimtevaart-industrie;
- Goederen en technologie voor tweërlig gebruik (dual-use-goederen), dronemotoren, wapens en civiele vuurwapens, munitie, militaire voertuigen en paramilitaire uitrusting;
- Luxegoederen.

Naast het verbod op het importeren van olie en steenkool uit Rusland, is het verboden de volgende goederen uit Rusland in te voeren:

- IJzer, staal, hout, cement en asfalt;
- Papier, synthetisch rubber en kunststoffen;
- Goud, waaronder juwelen;
- Visserij-producten, sterke drank, sigaretten en cosmetische producten.

De sancties betreffen niet alleen goederen maar ook diensten. Zo is er een verbod op het verlenen van:

- Diensten op het gebied van cryptoportemonnees, -rekeningen en bewaring van cryptoactiva;
- Architecten- en ingenieurs-diensten;
- IT-adviesdiensten en juridische adviesdiensten;
- Diensten op het gebied van reclame en markt- en opinieonderzoek;
- Technische bijstand, tussenhandeldiensten of financiering of financiële bijstand.

### Uitvoering en handhaving

Om ervoor te zorgen dat de sancties tegen Rusland en Belarus maximaal effect hebben, moet iedereen zich aan de sancties houden. Financiële instellingen bevriezen tegoeden en bedrijven en burgers kopen of leveren bepaalde goederen niet. Verschillende organisaties in Nederland werken samen om de sancties tegen Rusland

en Belarus uit te voeren en te handhaven.

Zo houdt de Douane er toezicht op of in- en uitgevoerde goederen onder de sanctiemaatregelen vallen. De Inspectie Overheidsinformatie en Erfgoed controleert samen met de Douane de import en export van kunst- en cultuuroederen. Voor de sancties op het gebied van luchtvaart en maritieme zaken is de Inspectie Leefomgeving en Transport de toezichthouder. De Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit behandelt aanvragen voor exportvergunningen, certificering en importinspecties voor dierlijke en plantaardige producten.

Voor het toezicht op de naleving van financiële maatregelen zijn het ministerie van Financiën (afgeven van vergunningen en ontheffingen), de Autoriteit Financiële Markten (toezicht op financiële instellingen, zoals beleggingsbeheerders), en De Nederlandsche Bank (toezicht op banken, pensioenfondsen en betaaldienstverleners) de bevoegde autoriteiten.

Het Openbaar Ministerie zorgt voor opsporing en vervolging van overtredingen, als een burger, bedrijf of andere organisatie zich niet houdt aan de sancties. Daarvoor wordt samengewerkt met instanties zoals de politie, andere opsporingsdiensten en toezichthouders. 🔗

Voor meer informatie over de sancties kun je contact opnemen met de leden-service van evofenedex via  
☎ +31 (0)79 3467 346 of  
@ ledenservice-internationaal@ evofenedex.nl

Dit artikel is op 6 maart 2023 gemaakt op basis van informatie van [www.rijksoverheid.nl](http://www.rijksoverheid.nl) en [www.consilium.europa.eu](http://www.consilium.europa.eu), de officiële website van de Raad van de EU en de Europese Raad.

Techbeurs Collision trekt in juni 2000 start-ups en 1000 investeerders

# Toronto: snelst groeiende techhub in multiculturele metropool



Toronto is de snelst groeiende techhub van Noord-Amerika.

Deze multiculturele Canadese stad, waar meer dan 160 talen worden gesproken, trekt talent en kapitaal. De Nederlandse consul-generaal, Harman Idema, vertelt over de kansen voor ondernemers.

## Wat moeten Nederlandse ondernemers weten over Toronto?

“Het is de vierde stad van Noord-Amerika. De metropool Toronto telt bijna zeven miljoen inwoners. De helft van de mensen die hier woont, is niet in Canada geboren. Al deze nationaliteiten zorgen voor een ongekende dynamiek en creativiteit. Toronto is de economische hoofdstad van Canada. Een land dat in de top-10 zit van de grootste economieën ter wereld.”

## Waarom is Toronto zo interessant?

“Nergens ter wereld groeit de techsector harder dan hier. Toronto is een bruisende techhub voor gevestigde bedrijven én start-ups. Niet alleen de Big Five, internetgiganten Alphabet [Google, red.], Amazon, Apple, Meta [o.a. Facebook, red.] en Microsoft, zijn hier gevestigd, maar ook talloze start-ups. Toronto is hierdoor een magneet voor talent en kapitaal. In de techsector werken nu al meer dan 80.000 mensen. Ook de universiteiten hier in de regio richten zich veel op

techniek. Zo is Geoffrey Hinton, de legende op het terrein van kunstmatige intelligentie, al sinds jaar en dag werkzaam op de Universiteit van Toronto. Wetenschappers zoeken ook de verbinding met de private sector. Die publiek-private samenwerkingen blijken succesvol.”

## Welke Nederlandse techbedrijven hebben hier succes?

“Het betaalplatform Adyen is een bekend fintechbedrijf met een vestiging in Toronto. Ook de zorginnovators van Tover hebben succes met hun ‘Tovertafel’, een zorginnovatie die mensen met dementie fysiek en cognitief stimuleert. De start-up OneThird draait een pilot bij een Canadese supermarktketen met hun scanner waarmee partijen in de voedselketen betere beslissingen kunnen nemen over wat wanneer te doen met een versproduct. Spotzi, specialist in geomarketing, timmert hier ook aan de weg en helpt bedrijven met het in kaart brengen en analyseren van klanten.”



## Harman Idema:

“Life Sciences and Health is een kansrijke sector omdat Canada in de zorg met dezelfde uitdagingen kampt als Nederland”



### Wat kan het consulaat-generaal betekenen voor ondernemers?

“Wij organiseren samen met RVO minimaal één keer per jaar een handelsmissie voor start-ups. Hiermee koppelen wij deelnemers aan ons zakelijke netwerk in Toronto en omstreken. Het belangrijkste evenement waarmee wij ondernemers op weg helpen, is de techbeurs Collision. Door Politico gebombardeerd tot ‘The Olympics of tech’. Op deze jaarlijkse driedaagse beurs komen eind juni 2023 zo’n 2000 start-ups en 1000 investeerders af. Dit is dé plek waar je moet zijn. Het consulaat-generaal heeft op Collision een paviljoen en organiseert netwerkevents, een pitchtraining en bedrijfsbezoeken. Dit jaar richten we ons specifiek op vrouwelijke techondernemers. Een ten onrechte ondervertegenwoordigde groep in de techsector.”

### Sluiten de Canadese en Nederlandse zakencultuur op elkaar aan?

“Voor wat betreft normen en waarden, in het zakenleven, maar ook sociaal en maatschappelijk, zijn de landen gelijkgestemd. Canada is politiek en historisch gezien een

van onze belangrijkste bondgenoten. Er wonen hier een miljoen mensen met een Nederlandse achtergrond. Die diepe band zie je ook terug in het bedrijfsleven. Canadezen zijn minder direct dan Nederlanders en je moet iets meer investeren in de persoonlijke relatie voordat je een deal sluit. Maar als die relatie er eenmaal is, zijn de zakenrelaties duurzaam en leiden die weer tot nieuwe introducties en kansen.”

### Is het vrijhandelsverdrag tussen Canada en de EU gunstig voor ondernemers?

“Ja. Dankzij de Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) vervalt 98 procent van de importtarieven, worden goederen en diensten sneller tot Canada toegelaten en mogen buitenlandse bedrijven zich inschrijven voor aanbestedingen van de Canadese overheid. Canada vraagt internationale bedrijven ook nadrukkelijk deel te nemen aan deze tenders. Binnen CETA zijn ook afspraken gemaakt over klimaat, milieu en mensenrechten. Daarmee biedt het vrijhandelsverdrag ook kansen voor Nederlandse ondernemers waarvoor internatio-

naal ondernemen ook staat voor verantwoord ondernemen. Eenmaal actief in Canada, biedt de vrijhandelszone die in Noord-Amerika is gecreëerd met de US-Mexico-Canada Agreement, toegang tot een markt van bijna 500 miljoen mensen.”

### Welke andere sectoren bieden kansen?

“De uitdagingen in Canada op het terrein van circulaire economie en in de sector Life Sciences and Health bieden allerlei kansen voor Nederlandse ondernemers. Canada begint steeds ambitieuzer te worden als het gaat om circulaire economie, maar heeft zelf nog onvoldoende kennis en expertise om de kringlooeconomie aan te jagen. Men is op zoek naar best practices. Vooral op het gebied van duurzaam bouwen en afvalverwerking. Dankzij de Dutch Canadian Circular Alliance, met honderd leden uit de bouwsector, vinden Canadese en Nederlandse bedrijven elkaar. Life Sciences and Health is een kansrijke sector omdat Canada in de zorg met dezelfde uitdagingen kampt als Nederland; vergrijzing, personeelstekort en oplopende kosten.”

### Welke risico's brengt ondernemen in Canada met zich mee?

“De risico's voor Nederlandse ondernemers zijn vergelijkbaar met het ondernemersrisico in Nederland. De economie in Canada is robuust en stabiel. Bovendien functioneren de democratie en haar instituties goed en zijn deze verankerd in robuuste wet- en regelgeving. Wel zijn veel verantwoordelijkheden gedelegeerd aan de provincies. De eigen invulling daarvan leidt tot, soms grote, verschillen tussen provincies voor wat betreft lokale regelgeving. Vergeet ook niet dat Frans de tweede officiële taal is. Maar wie alleen Engels spreekt, kan overal terecht.” ●●●



De Nederlandse deelnemers op Collision 2022.

Het Nederlandse consulaat-generaal in Toronto is bereikbaar via  
@ tor-ea@minbuza.nl



Wie komt waar?

# Tom Smit van Score

Score is een Nederlandse fabrikant van ergonomische zitoplossingen voor de werkende mens. Het bedrijf uit Tolbert exporteert via een netwerk van dealers 60 procent van zijn omzet naar een vijftigtal landen wereldwijd. Denemarken, Zweden, Noorwegen, Finland en IJsland zijn goed voor 18 procent van de exportomzet.

**Waarom zijn jullie producten zo populair in de Noordse landen?**


“Omdat in al deze landen het individu centraal staat, is er veel aandacht voor individuele werknemers. Dit sluit naadloos aan op onze missie individuele zitoplossingen voor de werkende mens te creëren. Dankzij onze aandacht voor de menselijke maat en details kunnen wij iedere persoon van het gewenste product voorzien. Ook andere kernwaarden van Score tonen veel overeenkomsten met de Noordse cultuur. Zo zijn wij door onze openheid een platte, transparante organisatie, die veel informatie deelt en waar alle deuren open staan. Het zoeken naar verbinding en het opbouwen van persoonlijke relaties is voor ons essentieel. Omdat bedrijven in de Noordse landen hetzelfde denken, maakt dat het zakendoen gemakkelijker. Mensen vinden het bovendien belangrijk dat relaties en producten duurzaam zijn. Omdat zowel onze organisatie als producten uiterst robuust zijn, kunnen we ook die wens vervullen.”

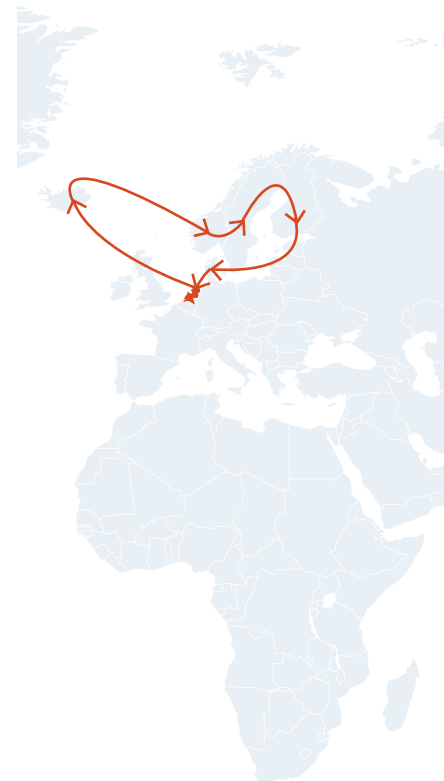
**Welk van de vijf landen is voor Score het belangrijkste?**

“Na Frankrijk en Duitsland is Finland ons derde exportland. Via een marktorientatieris van de Kamer van Koophandel hebben we daar in 2009 een partij gevonden waarmee het direct heel goed klikte. Hiermee

hebben we echt een persoonlijke relatie waarbij we werken op basis van transparantie en vertrouwen. Belangrijk is ook dat we samen producten ontwikkelen; met name accessoires voor bloedafnamestoelen. Dat waren eerst OEM-producten [Ontwikkeling en Maatwerk, red.], maar uiteindelijk zijn het standaardproducten voor Score geworden, die helemaal in de markt zijn uitontwikkeld. Dankzij deze samenwerking beleveren wij met onze Vena-lijn nu de complete Finse markt voor bloedafnamestoelen.”

**Waar zijn jullie nu mee bezig in deze regio?**

“Voorjaar 2022 zijn we in Zweden gestart met een nieuwe partner voor onze MaXX-lijn met stoelen voor mensen tot 250 kilo. Dit land heeft qua inwoneraantal de grootste potentie, maar onze omzet is er nog klein. Het is ook geen gemakkelijke markt. Beslissingen nemen duurt lang en je moet echt goede relaties hebben en je aanpassen aan de lokale cultuur. Je hebt daarom de beste kans van slagen als je iets van binnenuit doet. Dankzij het uitgebreide dealernetwerk van onze nieuwe partner kunnen wij de Zweedse klanten nu beter bereiken. De reacties zijn positief, de voorwaarden geschapen en het assortiment is inmiddels uitgebreid.” 



**Bedrijf:** Score  
**Functie:** exportmanager  
**Standplaats:** Tolbert  
 [www.scorenl.com](http://www.scorenl.com)



## Winnaar Oranje Handelsmissiefonds 2022

# Geen zes of zeven landen **tegelijk**

Als het op de thuismarkt goed gaat met je product, is de stap naar het buitenland niet eens zo moeilijk. Dat is de belangrijkste les die softwareleverancier Infoland heeft bij het opzetten van zijn export naar Zweden. “Als je thuis je sporen hebt verdiend, wordt het bijna een organisch proces er internationale klanten bij te krijgen”, zegt CEO Marieke Kessels.

Infoland, dat onder de naam ‘Zenya’ kwaliteits- en risicomanagementsoftware op de markt brengt, is een van de winnaars van het Oranje Handelsmissiefonds (OHMF) 2022. Het bedrijf, in Veldhoven zo’n beetje de buurman van nationale exporttrots ASML, zette tweeënhalve jaar geleden de eerste stappen op het exportpad met levering aan de Caraïbische eilanden. “Dat overkwam ons een beetje”, vertelt Marieke Kessels. “In Nederland en Vlaanderen heb-

ben we 650 tevreden klanten. We zijn een grote leverancier voor de zorg in Nederland, en via Nederlandse ziekenhuizen werd een aantal ziekenhuizen in de Nederlandse Cariben met ons in contact gebracht. Grant Thornton is onze partner daar, dat hielp ook.”

### Kwaliteit boven kwantiteit

Met de Caraïbische ervaring op zak werd de export naar Zweden aangepakt. “We kwamen uit op Zweden omdat er cultureel veel overeenkomsten zijn met ons land; de Zweden beheersen de Engelse taal uitstekend en het land is digitaal goed ontwikkeld. Dat laatste is best belangrijk als je software verkoopt”, aldus Kessels. Bij die aanpak prefereerde Infoland kwaliteit boven kwantiteit. “We zijn altijd wel op een paar paden tegelijk actief, maar bij export is het niet handig om zes of zeven landen tegelijk proberen te pakken.”

### Denemarken volgende land

In Zweden lijkt dat, in nauwe samenwerking met partner Frontwalker, goed te lukken. Met steun van het OHMF zal vervolgens de export naar Denemarken op gang worden gebracht. Dit is een logisch tweede

land, vindt Kessels. “Langs de lijn Kopenhagen, Malmö, Stockholm gebeurt al vrij veel en we werken het komende jaar hard om het partnerschap met Frontwalker verder uit te bouwen. We willen ze goed *onboarden*. Voor onze Zweedse klanten zijn zij immers het eerste aanspreekpunt”, zegt Kessels. Ze heeft in elk geval geleerd dat bij export een gestage opbouw van het netwerk belangrijker is dan een supersnelle groei en dat een goede partner in het land zelf heel belangrijk is. “Het gaat er vooral om bedrijven te vinden die net zo denken als wij.” ●●●



**Marieke Kessels:** “We kwamen uit op Zweden omdat er cultureel veel overeenkomsten zijn met ons land”

**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. Kijk voor meer informatie op

👉 [www.oranjehandelsmissiefonds.nl](http://www.oranjehandelsmissiefonds.nl)



Patrick van Bergen is customs & compliance specialist bij evofenedex.

## Heffingsgrondslag CBAM ligt in goederencode en land van oorsprong **CO<sub>2</sub>-uitstoot** straks bij invoer belast

Eind 2022 is in Brussel een akkoord bereikt over het Carbon Border Adjustment Mechanism. Hiermee wil de Europese Unie (EU) de mogelijkheid van het gratis toewijzen van EU-emissierechten aan bepaalde goederen stap voor stap afschaffen. Deze goederen moeten dan wel van oorsprong zijn uit een niet-EU-land; met uitzondering van een aantal landen, waaronder Zwitserland.

Het Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) is bedoeld om de behandeling van zogenoemde ingebedde koolstofemissies als gevolg van de productie van bepaalde goederen buiten de Europese Unie (EU) op één lijn te brengen met de behandeling van productie binnen de EU. Het mechanisme richt zich op de invoer van producten in koolstofintensieve sectoren in de EU. CBAM zal van toepassing zijn op de invoer van bepaalde goederen, waaronder cement, ijzer, staal, aluminium, elektriciteit en kunstmest.

Voor de implementatie van het nieuwe mechanisme worden speciale certificaten in het leven geroepen. Eén certificaat staat voor één ton CO<sub>2</sub>-uitstoot. De nieuwe CBAM-certificaten kunnen niet meer worden doorverkocht. Hierdoor worden ondernemers niet langer gestimuleerd vervuiling af te kopen. Certificaten die niet worden gebruikt, kunnen - op verzoek van de aangever - wel door de afgevende autoriteiten worden teruggekocht.

### Voorlopig akkoord

Het CBAM is nog niet definitief, maar geeft al wel een kader waar ondernemers zich op kunnen gaan voorbereiden. Volgens de huidige planning treedt de overgangperiode voor het mechanisme op 1 oktober 2023 in werking en begint de rapportageverplichting voor importeurs. Vanaf dat moment start ook de afbouw van de gratis emissierechten. Momenteel ziet het er naar uit dat deze overgangperiode duurt tot en met 2025. De gratis emissierechten zijn naar verwachting eind 2034 verleden tijd.

De uiteindelijke verordening zal rechtstreeks van toepassing zijn in alle lidstaten van de EU. Er zullen dus geen begunstigde EU-landen zijn ten opzichte van Nederland, waardoor een voordeligere invoer mogelijk is. Wel zijn in de toekomst gunstigere scenario's mogelijk voor de aankoop van certificaten wanneer de EU overeenkomsten sluit met derde landen met als doel de *carbon footprint* van een bepaalde sector te verlagen.

**“Er zullen geen begunstigde EU-landen zijn ten opzichte van Nederland”**

### Zo werkt het

Uiterlijk 31 mei moet er over het voorafgaande jaar een CBAM-verklaring worden ingeleverd bij een bevoegde autoriteit. Voor Nederland wordt dit waarschijnlijk de Nederlandse Emissieautoriteit. Hierin moeten de volgende drie zaken worden opgenomen:

1. Het totaal aantal goederen per type dat in het voorgaande jaar is ingevoerd;
2. De totale directe en indirecte emissies in ton CO<sub>2</sub>;
3. Het totaal aan CBM-certificaten dat overeenkomt met de hiervoor genoemde emissies. De kosten die hiervoor al in het buitenland zijn betaald, mogen hiervan worden afgetrokken.

CBAM-certificaten worden opgeslagen in een nationaal register. Bedrijven die tekort komen, moeten certificaten bijkopen; wie certificaten over heeft, mag deze weer verkopen. Hieraan zit wel een grens: je mag niet meer dan 30 procent van de aangekochte certificaten retourneren. De verkoopprijs is vooralsnog gelijk aan de aankoopprijs. Lever je de verklaring niet op tijd

in? Dan staat je een boete te wachten. Deze boete wordt bepaald aan de hand van de boete op overmatige emissies van een gelijkaardige CO<sub>2</sub>-producent in de EU.

### Rapportageverplichting

Volgens de huidige planning treedt het akkoord op 1 oktober 2023 in werking. Dit zal in het begin slechts een beperkte invloed op ondernemingen hebben. In het

## “Ondernemers moeten in het begin alleen aan een rapportageverplichting voldoen”

voorlopig akkoord is beschreven op welke goederen de wet betrekking heeft. CBAM wordt allereerst toegepast op elektriciteit, ijzer, staal, aluminium, cement en kunstmest. Later wordt deze lijst uitgebreid met andere stoffen, waaronder waterstof. Ondernemers moeten in het begin alleen aan een rapportageverplichting voldoen.

Deze rapporten moeten een helder beeld gaan geven van de omvang van de invoer van koolstof. Daarnaast zijn de rapporten de grondslag voor het verfijnen van de uiteindelijke regelgeving. De Nederlandse Emissieautoriteit is momenteel de aangewezen instantie voor de uitgifte van invoervergunningen en het inleveren van certificaten.

Tijdens de overgangperiode moet de aangever elk kwartaal rapporteren hoeveel goederen hij dat kwartaal heeft ingevoerd. Daarbij moet hij de hoeveelheid directe en (onder voorwaarden) indirecte emissies van de ingevoerde goederen opgeven. Ook moet de CO<sub>2</sub>-prijs worden opgegeven die in het land van oorsprong is verschuldigd.

### CBAM en douaneaangifte

De heffingsgrondslag van CBAM ligt in de goederencode en het land van oorsprong. De Douane kan hiermee bij invoer identificeren of de ingevoerde goederen onder de CBAM-overeenkomst vallen. De goederencodes waarop de overeenkomst betrekking heeft, zijn te vinden in bijlage I van de Verordening. Zie hiervoor <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/NL/TXT/?uri=CELEX:52021PC0564>. Let op: dit document is nog niet definitief en kan dus nog op veel punten worden gewijzigd. ●●●



Het is belangrijk dat je als ondernemer over de juiste goederencode en land van oorsprong beschikt bij het (laten) doen van de douaneaangifte. De specialisten van evofenedex kunnen je ondersteunen met hoe je dit kunt bepalen en hoe je dit het beste kunt verankeren in je proces. Neem hiervoor contact op met onze douanespecialisten via

☎ +31 (0)79 3467 346 of

✉ [ledenservice-internationaal@evofenedex.nl](mailto:ledenservice-internationaal@evofenedex.nl)



## Rode draad tijdens Dag van de Binnendienst 2023

# Rol binnendienstmedewerker verandert

Chauffeurstekorten, sancties, containerschaarste en inflatie. Het nakomen van beloften aan de klant is er voor binnendienstmedewerkers niet eenvoudiger op geworden. Ook het werk zelf verandert in rap tempo. Denk aan orders die vaker online binnenkomen en het digitaal afhandelen van transacties. Al deze disrupties en veranderingen hebben gevolgen voor hun rol, de manier van werken en de daarvoor benodigde competenties.

Door alle disrupties en de voortschrijdende digitalisering verschuift de rol van de binnendienstmedewerker meer en meer van die van orderafhandelaar naar die van een onmisbare schakel in het import- en exportproces. Hierdoor wordt steeds vaker een beroep gedaan op zijn flexibiliteit en wendbaarheid, en ligt er meer nadruk op de daarvoor benodigde softskills.

In tegenstelling tot de technische vaardigheden die nodig zijn om bepaalde werkzaamheden te kunnen verrichten (de hardskills, zoals rekenen in Excel), staan softskills voor de persoonlijke, emotionele, sociale en intellectuele vaardigheden van een werknemer. Voor binnendienstmedewerkers zijn stressbestendigheid, communicatieve vaardigheden en creativiteit belangrijke algemene vaardigheden om hun werkzaamheden goed en op prettige wijze te kunnen blijven verrichten. Op het gebied van digitalisering zijn belangrijke softskills het vermogen complexe problemen op te lossen, kritisch te denken en cognitieve flexibiliteit.

### 20 april in Bunnik

De veranderende rol, manier van werken en de daarvoor benodigde competenties van de binnendienstmedewerker lopen dit jaar als een rode draad door het programma van de Dag van de Binnendienst. Dit evenement van evofenedex vindt op 20 april plaats op De Landgoederij in Bunnik. Deelnemers krijgen daar inzicht in het veranderende vakgebied van de binnendienstmedewerker en wat dit van hen als professional vraagt. Ook krijgen zij praktische handvatten om hun rol binnen de organisatie te verstevigen. Bijvoorbeeld tijdens de workshop 'Effectieve samenwerking tussen sales en de binnendienst'. Daarin geeft Wiemela Mangroo, productontwikkelaar en communitymanager bij evofenedex, inzicht in hun eigen gedrag, en hoe zij dit als schakel vanuit de binnendienst effectief kunnen inzetten voor het bereiken van een optimale samenwerking en het gewenste resultaat.

### Steeds meer verwacht

Keynotespreker Pim Stevens, manager Customer Service Export and Customs bij



**Pim Stevens:** "Wij zijn een logistiek specialist geworden, die als een spin in het web alles coördineert"



Heineken Netherlands Supply in Zoeterwoude, zoomt in op het digitaliseren van de binnendienst en de veranderende rol en competenties van de medewerkers die daarbij komen kijken.

Wat het laatste betreft, is zijn ervaring dat er steeds meer van binnendienstmedewerkers wordt verwacht. “De logistieke dienstverleners met wie we samenwerken hadden altijd genoeg ruimte om te doen wat wij vroegen, maar dat is niet meer zo. Vandaag de dag zijn wij meer de schakel geworden tussen de vervoerders, onze klanten en onze brouwerij, waar de productie zo stabiel mogelijk wordt gepland maar die door de huidige grondstoffenproblematiek soms toch met *hick ups* kampt. Zowel klanten als vervoerders willen weten wat ze kunnen verwachten en verlangen nu van ons betrouwbare forecasts. Die kunnen wij wel geven, maar het lukt niet altijd ons daar exact aan te houden. Bijvoorbeeld omdat de productie van een kartonleverancier stukt. Dan heb je opeens een bottleneck en wordt van onze afdeling bepaalde expertise verwacht. Vooral het laatste jaar waren er veel uitdagingen. Zo

hadden we eens een partij van twintig vrachtauto's voor een klant, maar die kon hij niet in een week ontvangen omdat zijn magazijn al vol stond. Dat is voor ons een

## “Manier van werken en benodigde competenties veranderen”

probleem, want ons warehouse is er niet op ingericht dat die kratten en fusten daar zo lang staan, met als risico dat onze productielijnen stil komen te staan.”

### Complex maar ook leuk

Stevens en zijn team van dertig mensen houden er tegenwoordig dan ook rekening mee dat bij iedere schakel van de keten iets mis kan lopen. “Hiervoor moeten wij continu communiceren met alle schakels en zorgen dat we begrijpen wat de mensen aan de andere kant van de lijn beweegt, zodat we alles goed op elkaar kunnen afstemmen. Dat was tot voor kort niet zo, dan stuurde je een mailtje en was het probleem opgelost. De verantwoordelijk-

heden van de binnendienst zijn hierdoor veel zwaarder geworden. Want als je niet goed anticipeert en schakelt, heeft dat direct gevolgen voor het proces in de keten; zowel voor het leveren als de inkoop van grondstoffen en verpakkingen. Ook is digitalisering noodzakelijk geworden in ons vakgebied. Door te automatiseren en via data de juiste inzichten te genereren, houden we tijd over om waarde toe te voegen voor onze klanten.”

Bij Heineken Netherlands Supply zijn ze dan ook bezig hun logistieke proces opnieuw uit te vinden met alle beperkingen die vandaag de dag spelen. “Deze uitdaging maakt ons werk complex maar ook leuk”, besluit Stevens. “Waar we voorheen grotendeels met customerservice bezig waren, zijn we nu een logistiek specialist geworden, die als een spin in het web alles coördineert. Daar sourcen wij tegenwoordig ook op.”

### Dag van de Binnendienst

Op donderdag 20 april vindt in Bunnik de Dag van de Binnendienst plaats, met als centraal thema ‘De binnendienstmedewerker, van orderafhandelaar tot onmisbare schakel in het import- en exportproces’. Op dit evenement van evofenedex komen ook praktische zaken aan bod. Zoals btw bij internationaal zakendoen, het zelf regelen van douanezaken en de do's-and-don'ts van het combineren van ICC Incoterms® 2020-regels en betalingsvormen.

20 APRIL 2023

DAG VAN DE  
BINNENDIENST

# De binnendienstmedewerker, van orderafhandelaar tot onmisbare schakel in het import- en exportproces

## In één dag je kennis over werken op de binnendienst onderhouden en verder professionaliseren?

Reserveer dan donderdag 20 april in je agenda. Je wordt in korte tijd bijgepraat over actuele ontwikkelingen in jouw vakgebied. Laat je inspireren door sprekers van toonaangevende bedrijven en daag jezelf, aan de hand van boeiende cases, uit tijdens de verschillende interactieve workshopsessies.

## Wat kun je verwachten?

Onderwerpen als digitalisering, de veranderende rol van de binnendienstmedewerker, douaneaangiften, de ICC Incoterms® 2020 in combinatie met de betalingscondities en de samenwerking tussen sales en de binnendienst komen allemaal aan bod tijdens deze dag.

## Programma

- 9.00 uur Ontvangst en welkom. Wiemela Mangroo (evofenedex)
- 9.40 uur Actualiteiten en trends. Rostislav Ilchenko (evofenedex)
- 10.00 uur 'De binnendienstmedewerker van de toekomst'.  
Pim Stevens (Heineken)
- 11.00 uur Workshop ronde 1
- 12.30 uur Lunch
- 13.45 uur Workshop ronde 2
- 15.30 uur Inspiratiesessie: "Het professionaliseren en  
digitaliseren van de binnendienst"
- 16.00 uur Afsluiting en netwerkborrel

## Locatie

De Landgoederij, een unieke locatie aan de Kromme Rijn in Bunnik

[www.evofenedex.nl/evenementen](http://www.evofenedex.nl/evenementen)

evofenedex



## Leden netwerk wisselen kennis en ervaringen uit

# Jong Binnendienst Professionals bezoeken de Jong Duke

Het netwerk van de Jong Binnendienst Professionals kwam 7 februari 2023 voor de tweede keer bijeen. Deze keer bij de Jong Duke in Sliedrecht. De deelnemers discussieerden daar over digitalisering en hoe ver iedereen daarmee is. Ook wisselden zij praktische tips uit, zoals over retourzendingen uit Zwitserland.

De koffiemachines van de Jong Duke gaan heel de wereld over. Tijdens een rondleiding kwamen de Jong Binnendienst Professionals te weten dat de bedrijfsvoering van deze fabrikant is gestoeld op drie pijlers: kwaliteit, gebruiksvriendelijkheid en duurzaamheid. Het pand in Sliedrecht werd drie jaar geleden totaal gerenoveerd en is ruimschoots zelfvoorzienend dankzij zonnepanelen en warmtepompen. Maar de duur-

zaamheidsambities gaan verder. Zo werkt het bedrijf nu aan de inzet van elektrische vrachtauto's.

### Elkaar helpen

Net als bij de andere community's van evofenedex is het doel van de Jong Binnendienst Professionals elkaar te helpen bij het dagelijkse werk. Hiervoor wisselen de deelnemers van de lidbedrijven ervaringen en

den het Verenigd Koninkrijk en Zwitserland. De meest genoemde logistieke verstoringen waren de containerschaarste en het gebrek aan vrachtruimte en chauffeurs. Het was mooi om te zien dat de leden niet alleen knelpunten noemen maar ook best practices met elkaar delen en nadenken over constructieve oplossingen.

Het thema digitalisering kwam tijdens de dag steeds terug. De belangrijkste struikelblokken die de Jong Binnendienst Professionals hierbij aangaven, zijn gebrek aan commitment van het management en de cultuuromslag die nodig is om digitaal te gaan werken. De bijeenkomst eindigde met een interactieve workshop over hoe de ideale binnendienstafdeling er in de toekomst uit moet zien. ●●●

## “Export naar Rusland geeft grootste handelsbelemmeringen”

kennis uit. De bereidheid hiertoe bleek net als tijdens de eerste bijeenkomst vorig jaar erg groot. De leden van het netwerk vinden het fijn, voelen zich veilig hun verhaal te delen en luisteren zeer geïnteresseerd naar elkaar. Bij deze interactie bestaat veel herkenning over de geschetste problemen rondom logistiek, de rol van binnendienstmedewerkers en de processen binnen een organisatie.

### Grootste handelsbelemmeringen

Communitymanager Wiemela Mangroo vroeg de netwerkers wat voor hen momenteel de grootste handelsbelemmeringen zijn. De aanwezigen noemden met stip op één de export naar Rusland, daarna volg-

### Netwerk Jong Binnendienst Professionals

Deze community is bedoeld voor binnendienstmedewerkers met twee tot acht jaar ervaring met import en/of export. Kijk voor meer informatie op

▶ [www.evofenedex.nl/communities/netwerk-jong-binnendienst-professionals](http://www.evofenedex.nl/communities/netwerk-jong-binnendienst-professionals) of mail naar

@ [binnendienst@evofenedex.nl](mailto:binnendienst@evofenedex.nl)





# agenda

## Maart

---

- do Vakopleiding declarant avond**  
30 Cursus • Eindhoven

## April

---

- wo Documenten bij export**  
05 Cursus • Amsterdam



- do Basisopleiding declarant dag**  
06 Cursus • Amsterdam



- do Export A t/m Z**  
06 Cursus • Utrecht

**Ma**  
17 **Coördinator Customs & Trade Compliance avond**

Opleiding • Utrecht

Tijdens deze opleiding verkrijg je kennis en vaardigheden voor een betere invulling van jouw functie op tactisch niveau. Daarna ben je in staat een wezenlijke bijdrage te leveren aan het import- en exportbeleid van jouw organisatie, door een effectieve en efficiënte beheersing van logistieke douaneprocessen. Je ontwikkelt vaardigheden op het gebied van communicatie, overtuigingskracht en projectmanagement om het douanebeleid daadwerkelijk tot uitvoer te brengen.

- Di Elektronische douaneaangifte**  
18 Cursus • online

- Di Sales contract en ICC Incoterms® 2020**  
18 Cursus • online



- Wo Letters of Credit**  
19 Masterclass • Zoetermeer

## Mei

---

- Di Certificaten Oorsprong, EUR.1 en factuurverklaring**  
09 Cursus • online



- Di Documenten bij export**  
09 Cursus • Eindhoven

Ben jij op zoek naar praktische tips over het hoe, waarom en het invullen van exportdocumenten? Schrijf je dan in voor deze driedaagse cursus. Onze experts maken je wegwijs in het oerwoud van exportdocumenten.



**Wo Basisopleiding declarant**

10 Cursus • Utrecht



**Do Basisopleiding declarant**

11 Cursus • Zoetermeer



**Do Oorsprong**

11 Masterclass • Utrecht



**Di Export A t/m Z**

16 Cursus • Eindhoven

De cursus export A t/m Z is een brede basisopleiding op operationeel niveau, die inzicht geeft in het hele exportproces. Denk daarbij aan douanezaken, oorsprong en ICC Incoterms® 2020. Na het volgen van deze training beschik je over de basis-kennis van de belangrijkste aspecten van export. Ook krijg je goed zicht op de betrokken partijen binnen de exportketen.

**Ma Verdieping in btw en internationaal ondernemen**

22 Training • Utrecht

### Gratis webinars

Elk kwartaal biedt evofenedex verschillende compacte gratis webinars. Kijk voor een overzicht van alle webinars en meer informatie op op [www.evofenedex.nl/evenementen](https://www.evofenedex.nl/evenementen)

### Online leren

Ook in 2023 is een groot deel van onze trainingen te volgen in ons virtuele leslokaal. Met deze onlinetool kun je tijdens de lessen ervaringen uitwisselen en daagt de vakdocent je uit de vertaalslag 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.

### 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](https://www.evofenedex.nl/opleidingen/douane)

### Evenementen in 2023

- **Do 6 april Trends in Export**, gratis aanmelden via [www.trendslexport.nl](https://www.trendslexport.nl)
- **Do 20 april Dag van de Binnendienst**
- **Wo 14 juni Trade Compliance Congres**

Alle evenementen vind je op

[www.evofenedex.nl/evenementen](https://www.evofenedex.nl/evenementen)



### Meer informatie over de trainingen of inschrijven vind je op

[www.evofenedex.nl/opleidingen](https://www.evofenedex.nl/opleidingen)

Bij vragen kun je contact opnemen met evofenedex via

@ [opleidingen-io@evofenedex.nl](mailto:opleidingen-io@evofenedex.nl)

+31 (0)79 3466 990





# Export matters

## Nieuwe Europese regels voor overeenkomsten met handelsagenten en distributeurs

**Q** "Mijn distributeur heeft tevens een rol als handelsagent. Hoe maak ik hier afspraken over?"

**A** "Sinds 1 juni 2022 gelden in de Europese Unie nieuwe regels voor zogenoemde verticale overeenkomsten. Dit zijn onder meer overeenkomsten tussen leveranciers en distributeurs of handelsagenten. De veranderingen kunnen gevolgen hebben voor bestaande afspraken. Als een distributeur tevens als handelsagent fungeert, is het verstandig de rollen duidelijk te verdelen in twee contracten. Om ervoor te zorgen dat er duidelijkheid is over de verschillende functies, dient er een aparte overeenkomst opgesteld te worden voor de functie als handelsagent en voor die als distributeur.

Want als hierover onduidelijkheid bestaat, dan wordt er mogelijk niet voldaan aan bepaalde regels die de Europese Commissie stelt aan dit type contracten in het kader van het kartelverbod. [Dit verbod houdt in dat afspraken tussen ondernemingen die de concurrentie beperken, verboden zijn, red.] Een van die regels betreft het maken van een duidelijk onderscheid tussen de rollen in geval van een dubbele functie."

## Gebruik factuurverklaring namens vestiging in andere lidstaat Europese Unie

**Q** "Wij hebben een Vergunning toegelaten exporteur. Onze Spaanse vestiging heeft bij ons een order geplaatst voor een levering aan een klant in Mexico. De Mexicaanse klant wordt rechtstreeks beleverd vanuit de Nederlandse vestiging. De Spaanse vestiging heeft ons hiervoor gemachtigd. Wij vragen ons nu af of we hiervoor ons vergunningsnummer mogen gebruiken, want de ontvangende partij in Mexico is niet onze klant. En zo ja, waarop moet dit nummer dan vermeld worden? Mag dit bijvoorbeeld op de factuur van de Spaanse vestiging?"

**A** "Preferentiële oorsprongsdocumenten volgen in beginsel altijd de goederenbewegingen. Het is van belang na te gaan wie formeel de exporteur is. Dat kan de Nederlandse exporteur zijn, of de Nederlandse exporteur namens de Spaanse vestiging. Er zijn verschillende opties mogelijk:

1. Als de Nederlandse exporteur ook de exporteur is op wiens naam de uitvoeraangifte gemaakt wordt, en de Nederlandse exporteur ook factureert aan de klant in Mexico, dan kan hij gebruikmaken van zijn Nederlandse Vergunning toegelaten exporteur. Maar waarschijnlijk wil de Spaanse vestiging dat niet, omdat deze de verkopende partij is;



2. Als de Nederlandse exporteur de goederen exporteert in opdracht van de Spaanse vestiging, dan is er sprake van Nederlandse export, en moet er dus ook een Nederlands preferentieel oorsprongsbewijs gebruikt worden. Als je exporteert met gebruikmaking van een oorsprongsverklaring, dan is dit lastig. Er zal immers een Spaanse factuur zijn en de oorsprongsverklaring zal dan op de 'paklijst of enig ander handelsdocument' vermeld moeten worden. Formeel kan dit prima. In de praktijk leidt het echter vaak tot vragen van de Douane in het bestemmingsland, omdat deze dan in dit geval een Spaanse factuur krijgt zonder oorsprongsverklaring en de oorsprongsverklaring die dan bijvoorbeeld op de paklijst staat.

**Daarom is er een alternatieve optie:**

3. De Nederlandse exporteur kan overwegen in plaats van de oorsprongsverklaring gebruik te maken van een EUR.1-certificaat. Daarin moet hij in vak 1 vermelden: [naam Nederlandse exporteur], [adres], [postcode woonplaats], Nederland 'by order of' [naam Spaanse vestiging]. Ook zal de exporteur een machtiging moeten hebben van de Spaanse vestiging. Verder is het advies in vak 10 ( facultatief) niet het nummer en de datum van de factuur te vermelden. NB. Voor export uit Nederland wordt een Nederlandse factuur gebruikt en voor invoer in Mexico een Spaanse factuur. De uitvoeraangifte kan in dat geval ook gewoon op naam van de Nederlandse exporteur. Om praktische redenen adviseren wij voor de laatste optie te kiezen."

••• maak kennis met:



## Lorenzo Jubithana

Jurist Internationaal Ondernemen

Mijn ervaring als jurist heb ik opgedaan in de advocatuur, bij een bank en diverse handelsondernemingen. Binnen deze organisaties was mijn specialisatie contractenrecht en ondernemingsrecht. Doordat ik in de praktijk verschillende kanten heb gezien van het werken als jurist, kan ik snel schakelen en leden in begrijpelijke taal praktisch juridisch advies geven. Bij mij kun je terecht met allerlei vragen op het gebied van internationaal ondernemen. Dit zijn vooral onderwerpen die raakvlak hebben met het internationaal contractenrecht en ondernemingsrecht. Mijn werkzaamheden bestaan onder andere uit het opstellen en controleren van internationale contracten, het adviseren bij internationale juridische vraagstukken en het geven van webinars. Leden komen bij mij met de meest uiteenlopende vragen over internationaal ondernemen. Met ons team van juristen en onze praktische aanpak, kunnen wij leden goed adviseren. Als je tegen juridische vraagstukken aanloopt, helpen wij je graag verder.



### 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 marktentree 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

### Redactieraad

Alice Boonstoppel, Willemijn Gwanmesia, Martijn Laan, Rob Zomer

### Redactionele medewerking

Ivo van der Bent, Patrick van Bergen, Michel Disselhorst, Mischa German, Linda van der Hoeven, Rostislav Ilchenko, Stijn Jaspers, Lorenzo Jubithana, Arjan Karssen, Anneloes van Klaveren, Wessel Kokje, Frank de Kruij, Raoul Leering, Wiemela Mangroo, Jochem Nikkels van der Veen, Guus Peters, Godfried Smit, Peter Teunisse, Evert-Jan Visser, Lianne de Vries

### 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

globe verschijnt acht keer per jaar. Een abonnement kost 224 euro per jaar, exclusief btw. Leden van evofenedex krijgen een korting van 40 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 vervoelvoudigd, 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](http://www.evofenedex.nl)

Hét startpunt voor exporterende ondernemers.

 [twitter.com/evofenedex](https://twitter.com/evofenedex)

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

 [linkedin.com/company/evofenedex](https://www.linkedin.com/company/evofenedex)

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

# evofenedex

**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



14 JUNI 2023

TRADE  
COMPLIANCE  
CONGRES

# Toenemende complexiteit in een gespannen handelswereld

In één dag weer volledig op de hoogte zijn van alle recente ontwikkelingen rondom trade compliance? Reserveer dan woensdag 14 juni 2023 in je agenda en kom naar het jaarlijkse Trade Compliance Congres in Veenendaal.

Een eerlijke en transparante handel wil iedereen maar dat vraagt wel het een en ander van het bedrijfsleven. Denk bijvoorbeeld aan het betalen voor de CO<sub>2</sub>-uitstoot van goederen, duurzaamheidsrapportages en de toename van regelgeving en handhaving rondom sancties en export control.

## Wat kun je verwachten?

Na afloop van deze editie van het Trade Compliance Congres, georganiseerd door evofenedex en Customs Knowledge, ga jij naar huis met de laatste inzichten in van wat er op stapel staat qua wet- en regelgeving. Ook krijg je praktische handvatten aangereikt om hiermee binnen jouw organisatie aan de slag te gaan.

## Programma

- 9.30 uur Ontvangst en opening door Machiel van der Kuijl (voorzitter evofenedex)
- 10.15 uur Trade compliance in een veranderende wereld. Albert Veenstra (Rotterdam School of Management, Erasmus Universiteit)
- 11.00 uur Trade compliance ontwikkelingen op EU-niveau. Nina Alfano (European Shippers' Council)
- 12.00 uur Themasessies ronde 1
- 12.45 uur Lunch
- 13.45 uur Themasessies ronde 2
- 14.45 uur Trade compliance in de praktijk, een gesprek met twee ervaren trade compliance managers
- 15.30 uur Wat zijn mijn ethicisemen? Muel Kaptein (Rotterdam School of Management, Erasmus Universiteit – KPMG)
- 16.30 uur Afsluiting

## Locatie

Van der Valk Hotel Veenendaal

[www.evofenedex.nl/evenementen](http://www.evofenedex.nl/evenementen)

Trade Compliance  
Congres





## 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://atradius.nl)**

Kredietverzekering | Zakelijke incasso | Bedrijfsinformatie