



Exporteren? Dan even een paar zaken goed regelen!

"Ik zie mooie kansen, maar ben ook wat huiverig voor wat ik op mijn hals haal..." Dit hoor ik regelmatig wanneer klanten vertellen over hun exportplannen. De risico's beperken is uiteraard belangrijk. Als je echter een aantal zaken goed regelt, kun je je vooral op de kansen richten. Twee belangrijke zaken zijn bijvoorbeeld productaansprakelijkheid en vervoer.

Als producent ben je risicoaansprakelijk voor eventuele schade ten gevolge van een gebrekkig product dat niet die veiligheid biedt die een gebruiker ervan mag verwachten. Wettelijke regels hierover verschillen per land. In bijvoorbeeld de Verenigde Staten kan dit tot enorme claims leiden. Het is dus een must om de wettelijke eisen en normen in het land van bestemming goed te kennen en ervoor te zorgen dat je producten daaraan voldoen. Denk hierbij niet alleen aan 'technische' vereisten, maar ook dat verpakkingen, etiketten en gebruiksaanwijzingen in de taal van dat land zijn opgesteld. Soms kun je met bijvoorbeeld een lokale distributeur een 'indemnity agreement' overeenkomen, waardoor de aansprakelijkheid bij die partij ligt. Het is echter veelal het beste om zelf een goede productaansprakelijkheidsverzekering te hebben.

Exporteren betekent ook intensiever transport. De 'ladingbelanghebbende' is degene voor wiens risico de goederen worden vervoerd. Het allerbelangrijkste zijn dan ook de afspraken die je als verkoper hierover met je kopers maakt. De internationaal, algemeen geaccepteerde leveringscondities zijn de ICC Incoterms, waarvan op 1 januari 2020 een nieuwe versie in werking treedt. Deze zijn opgesteld door de internationale KvK en daarin is precies vastgelegd op welk moment tijdens het transport het risico en de kosten van de ene op de andere partij overgaan.

Een vaak voorkomende misvatting is denken dat je bij de vervoerder aan kunt kloppen in geval van schade. Dat is slechts ten dele waar. Voor grensoverschrijdend

wegtransport kun je namelijk maximaal circa 10 euro per kilo verhalen op de vervoerder. Voor een lading met een waarde van 25.000 euro en een gewicht van 100 kilo betekent dit dus slechts 1.000 euro. Of zelfs niets, als er sprake is van overmacht of andere 'bevrijdende omstandigheden'. Een passende transportverzekering verzekert de handelsgoederen echter tegen de volle waarde. Niet alleen bij vervoer met de eigen bedrijfsauto, maar ook transport dat wordt uitbesteed aan anderen die maar beperkt aansprakelijk zijn. De voorwaarden en premie zijn daarbij afhankelijk van het soort goederen, de afgesproken Incoterm en het vervoerstraject. ■

*Arnoud Mooi
Adviseur Bedrijven
Kuiper Verzekeringen*