

EXPORT ALS CONCURRENTIEVOORDEEL

Indien goederen vanuit Nederland of een andere EU-lidstaat naar buiten de EU worden verzonden, dan zijn er douaneformaliteiten van toepassing. Dit betekent dat voor iedere zending - onafhankelijk van welk vervoersmiddel - een elektronische douaneaangifte moet worden ingediend. Dit is hoogstwaarschijnlijk ook het geval voor zendingen die na 29 maart 2019 naar het Verenigd Koninkrijk gaan. Het goede nieuws is dat ondernemingen die het exportproces het beste organiseren een concurrentievoordeel kunnen creëren.

Vanwege de douaneformaliteiten moet een aanzienlijke hoeveelheid informatie op tijd bij de aangewezen douaneagent worden aangeleverd. Denk bijvoorbeeld aan het registratienummer voor importeurs & exporteurs, goederen classificatiecode, statistische waarde, land van oorsprong, leveringsconditie en vele andere data elementen. In het algemeen is het een combinatie van financiële en logistieke data. De douaneagent gebruikt deze gegevens voor de douaneaangifte. De exporteur kan ook besluiten de aangifte zelf te verzorgen.

De douaneaangifte is onderhevig aan een veelheid van checks en controles afhankelijk van onder meer de aard van de goederen en het risicoprofiel dat de douane bepaalt. Als iets niet correct of volledig wordt bevonden, kan dit vertraging in de supply chain veroorzaken. Bovendien, afhankelijk van het soort goed, land van bestemming of de klant, kan er een export control issue optreden. In het ergste geval kan de financiële transactie en zending geheel niet plaatsvinden of er is een exportvergunning noodzakelijk voordat de export kan worden uitgevoerd.

De uitdaging voor een ondernemer is om het exportproces op de meest efficiënte en effectieve manier te organiseren. Dit betekent onder meer dat bedrijven die exporteren bij voorkeur alle vereiste informatie in hun IT-systeem vastleggen of het op een andere eenvoudige wijze beschikbaar hebben. Er horen ook Standard Operating Procedures (SOP) te zijn die de data integriteit en proceskwaliteit kunnen waarborgen. Daarnaast is het aan te bevelen om te onderzoeken of het zinvol is om Authorised Economic Operator (AEO) te worden. Deze status zorgt ervoor dat er onder meer minder fysieke controles worden uitgevoerd op de geëxporteerde goederen.

Een ander aandachtspunt is invoerrechten besparingen in de exportmarkt om zo als ondernemer je marktpositie te versterken. Dit kan door vast te stellen of een vrijhandelsakkoord is gesloten tussen de EU en het land van bestemming.

Als goederen de EU verlaten, hoeft een ondernemer geen btw in rekening te brengen. Er is echter een belangrijke voorwaarde: dat de ondernemer het bewijs van export heeft. Kortom, om het risico van btw-navorderingen te vermijden is het raadzaam een goede procedure te hebben.

Als u als ondernemer een beter inzicht wil krijgen in de huidige stand van zaken met betrekking tot export neem dan graag contact op met Trade Facilitation B.V. voor een grondige QuickScan. De uitvoering hiervan geeft u een strategisch inzicht dat u kan vertalen in een concurrentievoordeel.

Hans Roodzant
Trade Facilitation B.V.