

Levering naar België vanuit Nederland

Geschreven door Rabaey Henk

Inhoud

Introductie	3
Basisinformatie bedrijf	3
Oriëntatie	4
Interne analyse	4
Externe analyse	5
Transport	6
Financiën	7
Juridisch	8

Introductie

Het leveringsplan van Beshops kunt u gebruiken als hulpmiddel om uw gedachten te ordenen als u plannen heeft als Nederlands bedrijf te leveren naar België. U maakt een analyse van uw onderneming en u krijgt inzicht in de kansen voor uw levering naar België. Het leveringsplan doorloopt de theoretische stappen die nodig zijn om de levering te realiseren en om de (eventuele) bijkomende kosten, risico's én verplichtingen in kaart te brengen.

Basisinformatie bedrijf

Bedrijfsnaam	
Adres	
Vestigingsplaats	
Vestiging(en) <i>(aantal, geografische vestiging, holding-structuur)</i>	
Omschrijving bedrijf <i>(ontstaan, omzet, personeel)</i>	
Activiteiten <i>(welke producten/ diensten voert het bedrijf, usp's, levenscyclus)</i>	
Omschrijving klanten/ doelgroep	
Positie Nederlandse markt <i>(marktomschrijving, marktaandeel)</i>	
Internationale activiteiten <i>(kennis, ervaring, bestaande/ vroegere internationale activiteiten)</i>	

Oriëntatie

<p>Reden om te gaan exporteren</p> <p><i>(verzadiging Nederlandse markt, vraag uit het buitenland, omzetvergroting, risicospreiding, wettelijke bepalingen)</i></p>	
<p>Informatie benodigd:</p> <p><i>(denk aan informatie inwinnen bij instanties/ specialisten zoals:</i></p> <p><u>www.kvk.nl/ie</u></p> <p><u>www.evd.nl</u></p> <p><u>www.fenedex.nl</u></p> <p><u>www.handelsbevordering.nl</u></p> <p><u>www.kvk.nl/brancheinformatie</u></p> <p><u>www.internationaalondernemen.nl</u></p>	

Interne analyse

<p>Sterkte punten van uw bedrijf</p> <p><i>(kostprijs, marketing, productiecapaciteit, kwaliteit product, logistieke kennis, talenkennis, kennis & ervaring, bedrijfsvoering; mogelijkheid aanpassing product, financiële reserves; tbv aanloopkosten, marktonderzoek, voorfinanciering, aanpassing product)</i></p>	
<p>Zwakke punten van uw bedrijf</p> <p><i>(kostprijs, marketing, productiecapaciteit, kwaliteit product, logistieke kennis, talenkennis, kennis & ervaring, bedrijfsvoering; mogelijkheid aanpassing product, financiële reserves; tbv aanloopkosten, marktonderzoek, voorfinanciering, aanpassing product)</i></p>	

Externe analyse

Marktonderzoek van de beoogde buitenlandse markt	
Doeland	BELGIE
Marketing Mix <i>(prijs, product, plaats, promotie, personeel)</i>	
Concurrenten <i>(distributie kanalen, aanwezigheid, directe, indirecte concurrentie nationale en/ of internationale concurrentie)</i>	
Doelgroep <i>(omschrijving klant, b-b, b-c, sector informatie)</i>	
Specifieke eigenschappen doelmarkt <i>(aankoopgedrag, prijs, kwaliteit, service, aanpassingen product)</i>	

Transport

Transport kosten <i>(in binnenland en buitenland)</i>	
Soort transport <i>(vrachtwagen, boot, vliegtuig, trein)</i>	
Tijd <i>(in verband met leveringstermijnen)</i>	
Verpakking <i>(transportverpakking, commerciële verpakking)</i>	
Papieren/ exportdocumenten <i>(factuur, pakbon, certificaten, overige documenten)</i> www.kvk.nl/documenten	
Douane <i>(invoerrechten en andere heffingen)</i> http://fiscus.fgov.be	INTRACOMMUNAUTAIRE LEVERING *

Financiën

Betaling <i>(betalingsvorm, betalingstermijn, zekerheden)</i>	
Verzekeringen <i>(goederen/ transport verzekering)</i>	
Financiering <i>(financiële reserves: tbv aanloopkosten, marktonderzoek, voorfinanciering, aanpassing product)</i>	

Juridisch

Contract <i>(agentuur, distributieovereenkomst)</i>	
Algemene Voorwaarden <i>(garantietermijn, rechtsvoorbehoud)</i>	
Leveringsvoorwaarden <i>(incoterms)</i>	
Kwaliteit eisen	
Aansprakelijkheid <i>(productaansprakelijkheid, rechtsbijstand)</i>	
Europees, Internationaal recht	
Opschriften, bijsluiters, verpakking	

* De intracommunautaire levering

Er is sprake van een intracommunautaire levering als u goederen levert aan een btw-plichtige ondernemer in een ander EU-land en de goederen worden verzonden naar een ander EU-land. Aan de hand van uw administratie moet u een en ander kunnen aantonen. Omdat er al btw wordt geheven over de intracommunautaire verwerving door de afnemer van de goederen, hoeft de leverancier over de intracommunautaire levering geen btw te betalen. De levering is weliswaar belast, maar tegen het 0%-tarief. Dit betekent dat de ondernemer die levert geen btw over de levering in rekening brengt, maar toch zijn recht op aftrek van voorbelasting behoudt.

Let op! Als u goederen levert aan particulieren geldt het oorsprongslandbeginsel: de levering is belast in Nederland. U berekent de particulier dus btw bij de verkoop van de goederen. Het maakt dus geen verschil of u de goederen verkoopt aan binnenlandse of aan buitenlandse particulieren. In beide gevallen moet u de btw volgens de Nederlandse regeling aan uw klant in rekening brengen.

Intracommunautaire leveringen administreren

Bij een intracommunautaire levering van goederen naar België geldt het 0%-tarief als de afnemer een belaste intracommunautaire verwerving verricht. Over de goederen die u levert, hoeft u dan geen btw te betalen. De goederen verlaten Nederland belastingvrij. U moet de gegevens met betrekking tot goederen die u verzendt naar of aflevert in België duidelijk en overzichtelijk administreren. Voor ABC-leveringen binnen de EU gelden dezelfde administratieve regels als voor gewone leveringen.

U mag het 0%-tarief pas toepassen, als u kunt aantonen dat u de goederen werkelijk aan een ondernemer in een ander EU-land hebt geleverd. Hiervoor kunt u facturen op naam van de Belgische afnemers en betalingsbewijzen gebruiken. In het algemeen kunt u ervan uitgaan dat uw afnemer een ondernemer is, als hij u zijn btw-identificatienummer opgeeft.

Daarnaast moet u kunnen aantonen dat de goederen Nederland daadwerkelijk hebben verlaten en vervoerd zijn naar België. Het vervoer moet samenhangen met de levering van goederen. Gebruik hiervoor bijvoorbeeld: polissen van een vervoersverzekering of (kopieën van) vrachtbrieven

Let op! Bij afhaaltransacties in België is het sterk aan te raden uw afnemer om een vervoersverklaring te verzoeken. U moet namelijk kunnen aantonen dat de goederen Nederland daadwerkelijk hebben verlaten.

Als u een nieuw vervoermiddel levert aan een particulier uit België, bent u verplicht om aan de particulier een factuur uit te reiken. Vermeld daarop de gegevens die nodig zijn om te bepalen of een vervoermiddel nieuw is. U kunt daarvoor het kentekenbewijs of andere registratiebescheiden gebruiken.

Vermeld bij een intracommunautaire levering van goederen en bij intracommunautair goederenvervoer op de facturen die u uitreikt:

- uw btw-identificatienummer
- het btw-identificatienummer van de afnemer, behalve als de afnemer een particulier is. De afnemer moet dat nummer dus aan u meedelen.

Verder doet u:

- elk kwartaal elektronisch een Opgaaf ICL (Intracommunautaire leveringen)

periodiek een Statistiekopgaaf aan het CBS.