



# Sarphati<sup>®</sup>

## INTERNATIONALE HANDEL

---

voor junior manager internationale handel

profieldeel | leerwerkboek | vakkennis | 1e druk

ESS-examen: proeven van bekwaamheid P6-K1/K2 of theorie-examen Import, theorie-examen Export

SPL-examen: praktijkexamens P6-K1/K2, kennisexamen KE6 Internationale handel

# COLOFON

---

Boom Beroepsonderwijs  
info@boomberoepsonderwijs.nl  
www.boomberoepsonderwijs.nl

Auteurs: Peter Ketelaars, Cor Wursten, Piet Roos, Stijn Schwachöfer, Mirjam de Stigter  
Eindredactie: Boom Beroepsonderwijs  
Hoofdredactie: Kees Benschop

Titel: Internationale handel

ISBN: 978 90 3726 454 8

1e druk / 1e oplage

© Boom Beroepsonderwijs 2024 | Boom

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Auteursrecht ten aanzien van tekst- en datamining en machinelearning is nadrukkelijk voorbehouden.

Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht ([www.reprorecht.nl](http://www.reprorecht.nl)). Voor het overnemen van (een) gedeelte(n) uit deze uitgave in bijvoorbeeld een (digitale) leeromgeving of een reader in het onderwijs (op grond van artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot Stichting Uitgeversorganisatie voor Onderwijslicenties (Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, [www.stichting-uvo.nl](http://www.stichting-uvo.nl)).

De uitgever heeft ernaar gestreefd de auteursrechten te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich alsnog tot de uitgever wenden.

Door het gebruik van deze uitgave verklaart u kennis te hebben genomen van en akkoord te gaan met de specifieke productvoorwaarden en algemene voorwaarden van Boom Beroepsonderwijs, te vinden op [www.boomberoepsonderwijs.nl](http://www.boomberoepsonderwijs.nl).

# INHOUD

---

	<b>Inleiding</b> .....	<b>7</b>
	<b>Kerntaak en werkprocessen</b> .....	<b>8</b>
<b>Hoofdstuk 1</b>	<b>Inleiding internationale handel</b> .....	<b>9</b>
1.1	Import en export .....	10
1.2	Onze open economie .....	14
1.3	Cultuurverschillen, doe er wat mee .....	17
1.4	Handelsblokken .....	22
1.5	Instanties voor de internationale handel .....	28
1.6	Wereldwijde economische samenwerking .....	30
1.7	Samenvatting .....	34
1.8	Begrippen .....	36
<b>Hoofdstuk 2</b>	<b>Juridische aspecten</b> .....	<b>41</b>
2.1	Regels .....	42
2.2	Overeenkomsten .....	43
2.3	Samenvatting .....	47
2.4	Begrippen .....	48
<b>Hoofdstuk 3</b>	<b>Incoterms®-regels 2020</b> .....	<b>51</b>
3.1	Incoterms®-regels 2020 .....	52
3.2	Twee groepen Incoterms®-regels .....	53
3.3	De kenmerken per Incoterm® .....	56
3.4	Incoterms®-regels en transportschadeverzekering .....	64
3.5	Incoterm® kiezen .....	65
3.6	Incoterms®-regels en de exportverkoopprijs .....	71
3.7	Samenvatting .....	74
3.8	Begrippen .....	76
<b>Hoofdstuk 4</b>	<b>Internationaal transport</b> .....	<b>77</b>
4.1	Internationaal transport in cijfers .....	79
4.2	Keuze voor de transportmodaliteit .....	83
4.3	Wegvervoer .....	84
4.4	Spoorvervoer .....	85
4.5	Vervoer over water .....	86
4.6	Luchttransport .....	89
4.7	Tussenpersonen bij transport .....	91
4.8	Eigen vervoer .....	93
4.9	De transportdocumenten .....	94
4.10	Transportkosten .....	101
4.11	Samenvatting .....	109
4.12	Begrippen .....	111

<b>Hoofdstuk 5</b>	<b>Transportverzekering</b> .....	<b>115</b>
5.1	Verzekeringsovereenkomst .....	116
5.2	Afsluiten van verzekeringen .....	117
5.3	Verantwoordelijk voor het risico op schade .....	118
5.4	Soorten polissen .....	123
5.5	Dekkingsmogelijkheden .....	127
5.6	Hoogte van de verzekeringspremie .....	130
5.7	Schadeafwikkeling .....	132
5.8	Samenvatting .....	133
5.9	Begrippen .....	135
<b>Hoofdstuk 6</b>	<b>Wisselkoersen</b> .....	<b>137</b>
6.1	Wisselkoers: de waarde van vreemd geld .....	138
6.2	Vraag naar en aanbod van valuta .....	141
6.3	Economische en Monetaire Unie .....	143
6.4	EMS-II .....	145
6.5	Samenvatting .....	148
6.6	Begrippen .....	149
<b>Hoofdstuk 7</b>	<b>Wisselkoersrisico's</b> .....	<b>151</b>
7.1	Omgaan met valutarisico .....	152
7.2	Interne dekkingstechnieken .....	153
7.3	Externe dekkingstechnieken .....	155
7.4	Samenvatting .....	164
7.5	Begrippen .....	165
<b>Hoofdstuk 8</b>	<b>Internationale betalingswijzen</b> .....	<b>167</b>
8.1	Internationale betalingsbewijzen .....	168
8.2	De betalingswijze kiezen .....	170
8.3	Blanco betalingen .....	173
8.4	De wissel .....	175
8.5	Het documentair incasso .....	178
8.6	Het documentair krediet .....	179
8.7	De juiste documenten .....	184
8.8	Samenvatting .....	189
8.9	Begrippen .....	192

<b>Hoofdstuk 9</b>	<b>Douane en douaneregelingen</b>	<b>197</b>
9.1	De organisatie	198
9.2	Taken van de douane	200
9.3	Nationale regelgeving	205
9.4	AEO-vergunning	208
9.5	Export Controle Systeem (ECS)	211
9.6	Van AGS naar DMS	212
9.7	Invoerrechten	212
9.8	Btw	229
9.9	Accijns	232
9.10	Douanegoederen	234
9.11	Samenvatting	239
9.12	Begrippen	241
<b>Hoofdstuk 10</b>	<b>Importeren</b>	<b>247</b>
10.1	Importstatistiek	248
10.2	Inkooptraject	250
10.3	Invoerrechten	255
10.4	Invoer en douane	258
10.5	Overige aandachtspunten bij import	259
10.6	Samenvatting	262
10.7	Begrippen	264
<b>Hoofdstuk 11</b>	<b>Importkostprijs</b>	<b>267</b>
11.1	Kosten bij import	268
11.2	Landed cost price en de verkoopprijs	271
11.3	Samenvatting	274
11.4	Begrippen	276
<b>Hoofdstuk 12</b>	<b>Exporteren</b>	<b>277</b>
12.1	Export is belangrijk voor Nederland	278
12.2	Redenen om te exporteren	279
12.3	Groeistrategieën van Ansoff	282
12.4	Fasen van export	283
12.5	Voorwaarden om te kunnen exporteren	284
12.6	Samenvatting	286
12.7	Begrippen	288
<b>Hoofdstuk 13</b>	<b>Exportverkoopprijs</b>	<b>289</b>
13.1	Prijsstellingsmethoden	290
13.2	Exportkostprijsbepalende factoren	293
13.3	Incoterms® en exportverkoopprijs	297
13.4	Nacalculatie	301
13.5	Samenvatting	303
13.6	Begrippen	304

<b>Hoofdstuk 14</b>	<b>Financiering van internationale transacties</b> .....	<b>307</b>
14.1	Financieren .....	308
14.2	De rol van de bank .....	310
14.3	De rol van de overheid .....	312
14.4	Samenvatting .....	317
14.5	Begrippen .....	318
<b>Hoofdstuk 15</b>	<b>Kredietverzekering en te stellen garanties</b> .....	<b>321</b>
15.1	Debiteurenbeheer .....	322
15.2	Exportkredietverzekering .....	325
15.3	Factoring .....	328
15.4	Bankgaranties als zekerheidstelling van aanbidding .....	329
15.5	Samenvatting .....	333
15.6	Begrippen .....	335
<b>Hoofdstuk 16</b>	<b>Import- en exportadministratie</b> .....	<b>337</b>
16.1	Met welke documenten krijg je te maken? .....	338
16.2	De offerte .....	340
16.3	De order .....	343
16.4	De factuur .....	347
16.5	De pak- en/of wichtlijst .....	351
16.6	Douanedocumenten .....	352
16.7	Het Enig Document .....	357
16.8	Het carnet TIR .....	358
16.9	Preferentiële oorsprong .....	360
16.10	Niet-preferentiële oorsprong .....	366
16.11	ATR-certificaten voor handel met Turkije .....	370
16.12	Samenvatting .....	372
16.13	Begrippen .....	374
<b>Hoofdstuk 17</b>	<b>Exportmarketing</b> .....	<b>377</b>
17.1	Exportmarketingbeleid .....	378
17.2	SWOT-analyse .....	380
17.3	Internationaal productbeleid .....	384
17.4	Internationaal prijsbeleid .....	388
17.5	Internationaal promotiebeleid .....	389
17.6	Internationaal plaatsbeleid .....	394
17.7	Internationaal personeelsbeleid .....	396
17.8	Exportmarketingplan .....	396
17.9	Samenvatting .....	400
17.10	Begrippen .....	404
<b>Hoofdstuk 18</b>	<b>Extra - Twee cases</b> .....	<b>405</b>
18.1	Case 1 Import en export .....	406
18.2	Case 2 Exportmarketingplan .....	411
	<b>Beeldverantwoording</b> .....	<b>419</b>
	<b>Index</b> .....	<b>420</b>

# INLEIDING

---

## Digitale leeromgeving



Soms wordt er verwezen naar bijvoorbeeld filmpjes, formulieren of een website. Deze staan allemaal in de digitale leeromgeving. Je herkent de verwijzing aan het icoontje in de vorm van een wereldbol. In de digitale leeromgeving vind je ook Actieopdrachten en Test je kennis-vragen. Bovendien zijn hier beroepstaken van Opdrachtgestuurd Onderwijs (OgO) te vinden. Daarmee kun je je optimaal voorbereiden op de beroepspraktijk. Alles is te vinden via [Boomdigitaal.nl](http://Boomdigitaal.nl).

Voordat je de digitale leeromgeving kunt gebruiken, moet je je licentie activeren.

- Overleg met je docent welk type account je gebruikt.
- Ga naar [www.boomberoepsonderwijs.nl/licentie](http://www.boomberoepsonderwijs.nl/licentie).
- Bekijk de instructiefilm of lees het stappenplan.
- Volg de stappen.

Daarna kun je aan de slag!

Als junior manager internationale handel heb je een belangrijke toegevoegde waarde voor de internationaal werkende organisatie waar je voor werkt. Je voert beroepswerkzaamheden uit vanuit drie rollen:

1. Je stelt je op als relatiebeheerder met belangrijke stakeholders die verder reiken dan alleen de accounts.
2. Je vertegenwoordigt de organisatie bij potentiële en bestaande accounts.
3. Je ondersteunt het commerciële beleid.

Door deze drie rollen uit te oefenen, voeg je waarde toe binnen de fasen van de customer journey. Wat vooropstaat is de tevredenheid van de internationale klant, in de meest brede zin. Dat doe je niet zomaar. Hiervoor heb je zowel brede als diepe kennis nodig van accountmanagement, internationale netwerken en relatiebeheer.

Dit leerwerkboek beschrijft het vakgebied van internationale handel. Je leert over alle zaken waarmee je te maken krijgt bij het internationaal zaken doen: soorten internationaal transport, Incoterms®, transportverzekeringen, juridische zaken, douaneregelingen, internationale betalingswijzen, financiële risico's, contracten en overeenkomsten, enzovoort. Kortom, alles wat je nodig hebt aan kennis en vaardigheden om straks goed voor de dag te komen als junior manager Internationale handel.

# KERNTAAK EN WERKPROCESSEN

---

In *Internationale handel* komen de volgende kerntaken en werkprocessen aan de orde:

**P6-K1:** Verzorgt en optimaliseert import- en/of exportprocessen

**P6-K2:** Beheert relaties en draagt bij aan het uitvoeren van accountplannen

## **Werkprocessen bij kerntaak P6-K1**

- **P6-K1-W1:** Brengt import- en/of exportmarkten in kaart
- **P6-K1-W2:** Maakt een import- en/of exportplan
- **P6-K1-W3:** Ondersteunt import- en/of exportprocessen
- **P6-K1-W4:** Managet import- en/of exportdocumenten
- **P6-K1-W5:** Managet orders en de verzending van goederen
- **P6-K1-W6:** Ontwikkelt verbetervoorstellen voor import- en/of exportprocessen.

## **Werkprocessen bij kerntaak P6-K2:**

- **P6-K2-W1:** Bouwt en onderhoudt een internationaal relatienetwerk
- **P6-K2-W2:** Voert accountanalyses uit
- **P6-K2-W3:** Bewaakt de voortgang van een accountplan
- **P6-K2-W4:** Doet verbetervoorstellen voor een accountplan.





## HOOFDSTUK 1

### INLEIDING INTERNATIONALE HANDEL

---

Op de wereldranglijst van de internationale handel vind je ons land in de top 10. De Rotterdamse haven is de grootste van Europa en de luchtvracht via Schiphol groeit.

Internationale handel is 'in'. Nederland doet daarin actief mee. Steeds vaker kopen ondernemers en consumenten goederen die uit het buitenland komen en verkopen bedrijven 'onze' producten aan buitenlandse afnemers. Online shoppen is wereldwijd populair, Nederlandse consumenten besteden recordbedragen bij Europese webwinkels. Jij hebt vast ook weleens een online aankoop gedaan.

In dit hoofdstuk lees je meer over de internationale handel en de positie van Nederland hierin. Je maakt kennis met de factoren die van invloed zijn op het ontstaan van internationale handel en met de verschillende vormen van economische samenwerking tussen Nederland en andere landen.

#### Leerdoelen

- Je kunt het verschil tussen import en export beschrijven.
- Je kunt beschrijven wat onze open economie inhoudt.
- Je weet hoe je met cultuurverschillen rekening houdt.
- Je weet wat handelsblokken zijn.
- Je weet welke instanties voor de internationale handel er zijn.
- Je weet wat de wereldwijde economische samenwerking inhoudt.



## Opdracht 1 Openingsopdracht bij dit hoofdstuk

Lees het volgende artikel.

### Internationale handel

Nederland is een klein land wat betreft oppervlakte en aantal inwoners. Maar economisch zijn we heel actief op de wereldmarkt. Door het beantwoorden van de volgende vragen krijg je een idee van wat het belang van internationale handel is voor Nederland.

Beantwoord de volgende vragen nadat je het artikel gelezen hebt.

- Omschrijf hoe belangrijk de EU is voor Nederland als het gaat om het exporteren van goederen. Zoek de juiste tabel erbij en gebruik cijfers in je antwoord.
- Zoek uit hoeveel banen in Nederland direct of indirect worden beïnvloed door de export naar niet-EU-landen, dus landen buiten Europa. Wat vind je van dit aantal? Vind je dit veel of weinig?
- In het artikel worden ook handelsverdragen genoemd. Leg uit wat het belang van handelsverdragen is voor de Nederlandse import en export.

### 1.1 Import en export

‘Nederland handelsland’ is een bekende slogan. We handelen al eeuwenlang actief en hebben daarbij andere landen nodig. In de middeleeuwen deden we zaken met Belgische, Duitse, Scandinavische en Baltische steden in de Hanze. Dat was een netwerk van samenwerkende handelssteden die onderling economische afspraken maakten. Een mooi middel om succesvol internationaal te handelen.

Na de middeleeuwen voeren Nederlanders met de handelsschepen van de VOC en andere compagnieën over alle wereldzeeën en rivieren, om handel te drijven in producten als zout, hout en ijzer. De handel met het buitenland is in de eeuwen daarna ook altijd heel belangrijk gebleven. Wie klein is, moet slim zijn. Als relatief klein land kunnen we niet helemaal zelf in onze behoeften voorzien. De hoeveelheid fossiele brandstoffen die we hebben, is niet voldoende om alle fabrieken en auto’s te laten draaien. We zijn ook niet in staat om alle voedingsmiddelen die we nodig hebben, zelf te produceren. Zonder buitenlandse producten zou Nederland er heel anders uitzien. We hebben daarom een open economie (daarover later meer). Invoer (import) en uitvoer (export) zijn onmisbaar voor Nederland.

Bij **export** verkoop je als Nederlandse ondernemer goederen en/of diensten aan het buitenland. Bij **import** koop je goederen en/of diensten in vanuit het buitenland. Als assistent-manager internationale handel of import-/exportmedewerker speel jij hierin een belangrijke rol.

#### Wereldhandel

Niet alleen voor Nederland is de internationale handel belangrijk als bron van inkomsten, maar voor de hele wereld. We krijgen wereldwijd steeds meer met elkaar te maken, op economisch, cultureel en politiek vlak. Veel bedrijven zien die hele wereld tegenwoordig dan ook als hun productie- en marktgebied. Ze produceren waar dat het goedkoopst kan, en verkopen hun goederen en diensten daarna wereldwijd. Ook handelen ze in technologie en informatie. Dat alles noem je **globalisering**.