



VERBOND NEDERLANDSE

TUSSENPERSONEN

Bulletin

EEN TWEEMAANDELIJKE UITGAVE VOOR LEDEN EN BUITENGEWONE LEDEN VAN HET
VERBOND VAN NEDERLANDSE TUSSENPERSONEN

december 2008 – jaargang 22 – nummer 5



IN DIT NUMMER:

- * OPLETTENDHEID AGENTEN GEBODEN: WAPENT U ZICH TEGEN SLECHT WEER!
- * BIJ BEDRIJFSOVERDRACHT HEEFT PRINCIPAAL HEEFT ALLERLAATSTE WOORD
- * HUART U EEN SHOWROOM? WAT ZIJN UW RECHTEN & PLICHTEN?
- * ONDERNEMERSNIEUWS
- * EINDEJAARSTIPS



Secretariaten van verenigingen en secties, aangesloten bij het Verbond van Nederlandse Tussenpersonen

het VNT is lid van de IUCAB en het MKB

Vereniging van Nederlandse Agenten, Commissionairs, Makelaars en Taxateurs in Wijn en Gedistilleerd

de heer mr. R.J.B. Wallast Groenewoud
Van Eeghenlaan 27
1071 EN Amsterdam
Tel: 020 - 673 03 31
Fax.: 020 - 664 54 66
E-mail: info@va-branche.nl
Website: www.va-branche.nl

Nederlandse Vereniging van Kleding- en Textielagenten / importeurs (NVKT)

de heer mr. P.F. Holtrop
De Lairessestraat 131 - 135
1075 HJ Amsterdam
Tel: 020 - 305 77 32
Fax: 020 - 671 09 74
E-mail: info@nvkt.nl
Website: www.nvkt.nl

Vereniging van Interieuragenten (VIA)

de heer A. Huijjer
Postbus 113
2100 AC Heemstede
Tel: 023 - 547 10 22
Fax: 023 - 547 11 16
E-mail: a.huijjer@wxs.nl

Nederlandse Vereniging van Papieragenten (NVP)

de heer mr. P.F. Holtrop
De Lairessestraat 131 - 135
1075 HJ Amsterdam
Tel: 020 - 305 77 32
Fax: 020 - 671 09 74
E-mail: nvp@vnt.org

Nederlandse Vereniging van Houtagenten (NATA)

de heer R. Broersma
Postbus 1383
1300 BJ Almere
Tel: 036 - 532 97 20
Fax: 036 - 532 98 33
E-mail: nata@euronet.nl
Website: www.nata-timberagents.nl

Sectie Gereedschappen

de heer P.G. Beukers
Postbus 184
1200 AD Hilversum
Tel: 035 - 582 76 95
Fax: 035 - 582 67 59
E-mail: agentuur@schoonneveldt.nl

Vereniging van Nederlandse Import-, Export-, Agentuurbedrijven & Groothandelaren van Schoeisel (VIMAGRO)

mevrouw mr. Charlotte H. Dassen-Soons
Postbus 90154
5000 LG Tilburg
Tel: 013 - 594 45 30
Fax: 013 - 594 47 49
E-mail: vimg@wispa.nl

Hiernaast zijn er ca. 200 handels-agentuur- en importfirma's op individuele basis lid van het VNT. Zij zijn werkzaam in andere branches dan hierboven genoemd.

Colofon

december 2008
jaargang 22
nummer 5

Uitgave

Verbond van Nederlandse
Tussenpersonen
De Lairesestraat 131-135
1075 HJ Amsterdam
Tel.: 020 - 305 77 32
Fax: 020 - 671 09 74
Internet: www.vnt.org
E-mail: info@vnt.org

Redactie

Mr. P.F. Holtrop
C. Ros

Druk en vormgeving

Drukkerij De Raat & De Vries
Humberweg 6
1043 AC Amsterdam
Tel.: 020 - 61 45 461
Fax: 020 - 61 45 441

Hoewel uiterste zorg is besteed aan de inhoud van het bulletin, aanvaardt de uitgever noch de redactie enige aansprakelijkheid voor onvolledigheid of onjuistheid of voor gevolgen daarvan.

ISSN 1380-0892



Ja, dat geldt voor dit jaar 2008. Het kan ook opgaan voor sommige ondernemingen, die de nu toch steeds sterker wordende gevolgen van de internationale kredietcrisis voor de reële economie, zo sterk voelen dat een faillissement onafwendbaar lijkt.



Dit lot zal helaas een reeks ondernemers dreigen te treffen en ook de werkloosheid zal weer toenemen, de overheid zal in 2009 in plaats van een overschot moeten rekenen met een tekort op de begroting. De perspectieven in vele sectoren zijn voor 2009 en vaak ook zelfs voor 2010 nogal somber.

Aan deze harde negatieve feiten ontkomen wij geen van allen. Het economische klimaat is "guur" geworden. U zult zeker rekening houden met deze omstandigheden, maar gelijktijdig de rust en kalmte trachten te bewaren uw onderneming door het zware weer te loodsen.

Naast de algemene bedreigingen doen er zich ook altijd weer nieuwe kansen voor. Waar autoverkoop terugloopt wordt weer meer besteed aan auto onderhoud. Waar de huizenmarkt stagneert nemen meer mensen een tweede hypotheek voor woningverbetering. Waar sommigen de wintersport een jaartje overslaan nemen andere vrije tijdbestedingen daardoor weer toe. Waar ondernemers wachten met het investeren in nieuwe machines wordt het onderhoud en revisie van bestaande machineparken geïntensiveerd. Dergelijke ontwikkelingen bieden voor vele branches en sectoren dan weer toenemende kansen.

Het is dus zeker aan te bevelen de veranderingen in bestedingen van de consument en ondernemers nauwkeurig te volgen. Dan blijken ook weer allerlei nieuwe kansen en mogelijkheden te glore. Zoek die kansen en help ze zo nodig te creëren samen met uw principalen.

In het algemeen zal alertheid op kosten, liquiditeit, e.d. extra aandacht vergen. Ook de solvabiliteit van uw afnemers en uw principalen zullen nauwlettender gevolgd moeten worden. Debiteurenbeheer bij klanten en principalen zal ook in uw eigen belang verscherpt dienen te worden om kasstromen op gang te houden.

Een investering die u zich nog wel kunt veroorloven is bv. het boek "De blauwe oceaan" van W. Chan Kim en René Mauborgne. Zij pleiten daarin voor creatie of ontdekking van nieuwe onontgonnen marktgebieden: blauwe oceanen. Een aanrader voor de komende periode. Het zal u inspireren uw eigen blauwe oceanen in 2009 te gaan ontdekken.

Het VNT wenst u fijne feestdagen en een goede jaarwisseling en alvast een gezond, inspirerend en succesvol 2009 toe.

Nico van Wieringen.

INHOUDSOPGAVE

Van de voorzitter

3

Workshop “Starten als handelsagent

4

Verslag VNT contactbijeenkomst “Bij bedrijfsoverdracht heeft principaal het allerlaatste woord”

5 & 6

Bedrijfsvoering en regelgeving

7 & 8

Evenementen

9 & 10

Column van de secretaris:

Oplettendheid agenten geboden: wapent u zich tegen slecht weer!

11

VNT ledennieuws

12 & 13

Artikel “Huurt u een showroom? Wat zijn uw rechten & plichten?”

14

Voordelen van het VNT lidmaatschap

15

Workshop “Starten als Handelsagent”

Zakendoen met het buitenland via een handelsagent is wereldwijd één van de meest gebruikte strategieën. Een handelsagent bemiddelt tussen de buitenlandse opdrachtgever en de afnemer in eigen land.

Over de orders die door uw bemiddeling tot stand komen, ontvangt u provisie. Het is van belang om goede afspraken te maken met uw principaal over de hoogte van de provisie maar bijvoorbeeld ook over de rechtskeuze, duur van het contract, aansprakelijkheid en garantie. Tijdens dit seminar komen deze onderwerpen aan bod.

Zoals u wellicht weet, verzorgt uw VNT bestuur de presentaties tijdens de seminars “Starten als handelsagent”. Misschien wilt u als lid ook een keer een seminar bijwonen of zelf een keer een presentatie geven en uw ervaringen als agent delen met startende ondernemers. Bent u geïnteresseerd, mailt u dan naar info@vnt.org.

Programma

- Wat doet een handelsagent?
- Wat zijn de rechten en plichten van een handelsagent?
- Is een handelsagent aansprakelijk?
- Is het verstandig om een agentuurovereenkomst op te stellen?
- Welke kosten heeft een handelsagent?
- Het zit het met provisie, goodwillvergoeding en schade vergoeding?

Prijs

€ 30,00 per persoon.

Meer informatie en aanmelden

www.kvk.nl.

Data

Vrijdag 20 maart 2009: 13.30 uur - 16.30 uur:

Kamer van Koophandel Amsterdam

Vrijdag 12 juni 2009: 09.30 uur - 12.30 uur:

Kamer van Koophandel Amsterdam

Woensdag 16 september 2009: 19.00 uur - 22.00 uur:

Kamer van Koophandel Midden Nederland

Vrijdag 25 september 2009: 13.30 uur - 16.30 uur:

Kamer van Koophandel Amsterdam

VNT CONTACTBIJEENKOMST

nieuwe inzichten voor de agent

Misschien bent u ervaren agent of importeur, maar wilt u uw bedrijf verkopen vanwege uw leeftijd of omdat u iets anders gaat proberen of omdat een andere ondernemer het stokje overneemt. Misschien bent u startende ondernemer en wilt u op korte of lange termijn een bedrijf overnemen om door te groeien en zoekt u naar aanverwante ondernemingen voor vernieuwing of verbreding. Hoe dan ook: een grote stap die u het beste goed kunt voorbereiden en waarbij goede ondersteuning van groot belang is.

Tijdens afgelopen contactbijeenkomst verzorgden Rogier Loosen, advocaat te Amsterdam en Parijs, en Nico van Wieringen, voorzitter van het VNT, de presentatie: "Bedrijfsverdracht: theorie en praktijk".

Nico van Wieringen vertelde vanuit zijn praktijkervaring het echte verhaal van de ondernemer vertellen. Volgens hem zijn de drie belangrijkste partijen bij een bedrijfs-overdracht: het personeel, de principaal, de markt/klanten. De principalen hebben ook belang bij continuïteit; vertel ze vooral dat je ook voor hun met iets goeds bezig bent. Tijdens het verkoopproces moet je wel het gevoel hebben dat beide partijen écht willen. Zorg dat je naar een eind-datum toewerkt, binnen ongeveer een jaar moet het rond zijn. Ga ervoor, maar wel met goede



begeleiding. Uiteindelijk gaat het niet zozeer om de waarde-bepaling, maar veel meer om wat iemand ervoor wil betalen, maar houd wel een minimumprijs in gedachten. Je kan maar een keer die prijs binnenhalen, dus denk ook weer niet te gauw: doe dan maar. Hou voor ogen dat het gaat om een zakelijke transactie en probeer de emotie helemaal weg te halen. Blijf rustig en onthoud dat onderhandelen ook een spel is.

De gehele presentatie van Nico van Wieringen is te vinden op het ledendeel van de VNT website: www.vnt.org. Log in met uw wachtwoord.

Wachtwoord vergeten? Mail naar info@vnt.org.





Rogier Loosen is ingegaan op de juridische aspecten van bedrijfsoverdracht. Na een korte uiteenzetting van enkele begrippen, besprak hij de verschillende soorten overdracht, namelijk

- a) joint venture samenwerking,
- b) bedrijfsfusie of activa/passiva transactie,
- c) aandelenfusie,
- d) juridische fusie en splitsing.

Er zijn verschillende redenen voor overdracht, zoals bedrijfs-opvolging of een strategische fusie. Wat in ieder geval belangrijk is, is een goede voorbereiding. U heeft

bijvoorbeeld iemand op het oog, om uw bedrijf over te nemen. Van belang is dat u, na de gesprekken die u voert, een afsprakenkader maakt voordat u tot de daadwerkelijke overdracht overgaat. Zorg ervoor dat de grote lijnen zijn vastgelegd. Dit kan zijn in de vorm van een voorovereenkomst, intentieverklaring, "memorandum of understanding" of een geheim-houdingsovereenkomst waar vaak bindende afspraken in staan. Bent u op zoek naar een partij, dan kan het VNT u bij elkaar brengen. Neemt u hierover contact op met de heer Holtrop: info@vnt.org of tel: 020 - 470 01 77. Vergeet vooral ook niet uw principaal op de hoogte te houden. Als uw fabrikant/principaal niet wilt dat de overdracht plaatsvindt, dan heb je een probleem en in geval van verkoop van aandelen, kan een principaal een agentuurovereenkomst ontbinden als hij het niet eens is met de opvolger. De gehele presentatie van Rogier Loosen is te vinden op het ledendeel van de VNT website:



Er zijn valse facturen in omloop, die sterk lijken op de factuur die ondernemers jaarlijks van de Kamer van Koophandel ontvangen. Deze facturen zijn echter niet afkomstig van de KvK. De facturen van de KvK zijn nog niet verstuurd. De Kamer van Koophandel adviseert ondernemers facturen altijd nauwgezet te controleren.

FACTUUR NIET VAN KVK

De valse facturen wekken ten onrechte de indruk dat het gaat om de jaarlijkse bijdrage die ondernemers aan de Kamer van Koophandel betalen. Zo staat op de valse facturen dat de bijdrage is voor vermelding op "KvKHandelsregister.nl". Ook staat op de factuur een logo dat lijkt op dat van de Kamer van Koophandel. Onderaan staat vermeld dat het hier niet om een factuur gaat, maar om een aanbod. Wie betaalt, doet een opdrachtbevestiging en zit dus vast aan het aanbod. Bekijk hier een voorbeeld van een valse factuur: http://www.kvk.nl/Images/20081208valsefactuurkvk_tcm16-180464.jpg



VOORBEELD KVK FACTUUR

Wilt u weten hoe de echte factuur van de Kamer van Koophandel eruit ziet? Ga naar: http://www.kvk.nl/Images/Voorbeeld%20factuur%202008_tcm16-180429.pdf



VALSE FACTUREN "LBCO2" IN OMLOOP

Er zijn onlangs vermoedelijk massaal mailings verstuurd door het Nederlands Instituut voor Milieu en Bedrijf LBCO2 uit Den Haag. Een acceptgiro ad € 83,30 inclusief BTW is bijgevoegd. De suggestie wordt gewekt dat het hier gaat om een verplichte ondernemersbijdrage vanwege het milieu in Nederland.

EENMANZAKEN EN ANDERE ZZZP'ERS WEINIG LAST VAN TEGENVALLENDE ECONOMIE

Eenmanszaken, freelancers en zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) merken tot nu toe weinig tot niets van de tegenvallende economische ontwikkelingen. Sommigen zeggen zelfs meer werk te krijgen dan voorheen. Ruim de helft verwacht ook in de nabije toekomst geen negatief effect van de economie op hun werkzaamheden.

Dit blijkt uit een onderzoek van Nationale Nederlanden en belangenorganisatie ZZP Nederland. Het onderzoek wijst wel uit dat zzp'ers inkomenszekerheid belangrijker vinden dan voorheen. De economische teruggang is voor bijna de helft van de zzp'ers een extra argument om zich tegen arbeidsongeschiktheid te verzekeren. Ze hebben hier maximaal 200 euro per maand voor over.

Bronvermelding: www.zzp-nederland.nl

ADVERTENTIE

Wij zijn een toonaangevende firma in de industriële glasfabricatie en -veredeling. Ons sanitair assortiment bevat hardglazen deuren, glazen douchecabines, scheidingswandsystemen van glas, wandbeglazingen, glazen verwarmingen, wastafels, spiegels en nog veel meer in het hoogwaardige segment.

Wij zoeken voor de eerstvolgende startdatum een **Vrije handelsvertegenwoordiger voor meerdere provincies in Nederland.**

U beschikt over excellente contacten, een goed netwerk en meerdere jaren ervaringen, verkoopt via het fabrikant – groothandel – installateur traject. Daarbij neemt u de reeds bestaande klanten over en bouwt u nieuwe klantencontacten op. U wordt daarbij intensief door onze binnendienst ondersteund. Wij bieden u productscholing en rayonbescherming. De vergoeding geschiedt op provisiebasis.

Bent u geïnteresseerd? Stuur uw CV en een korte motivatie naar info@vnt.org met referentienummer 82027.

10 EINDEJAARSTIPS

STEL WINST UIT, VERVROEG DE KOSTEN

Nu de mkb-winstvrijstelling vanaf 1 januari 2009 wordt verhoogd van 10% naar 10,5%, is het aan te raden om - indien mogelijk - de winst uit te stellen naar volgend jaar. Dit betekent immers dat de ondernemer over een groter deel van de winst geen belasting hoeft te betalen. Mogelijkheden om de winst uit te stellen zijn bijvoorbeeld eerder kosten maken, voorzieningen opvoeren, reserveringen voor onderhoudskosten, extra afschrijven. Let er wel op dat de ondernemer voor toepassing van de mkb-winstvrijstelling moet voldoen aan het urencriterium.

LIJFRENTAFTREK VOOR ONDERNEMERS MET EENMANZAAK

Heeft u een eenmanszaak dan is er voor u een speciale mogelijkheid voor lijfrente aftrek. Zoals u weet bestaat er de zogenaamde oudedagsreserve (voorheen de FOR). In essentie is dat het uitstellen van inkomstenbelasting naar een later tijdstip, wanneer u waarschijnlijk in een lager tarief valt. De meeste ondernemers investeren de oudedagsreserve gewoon weer in hun zaak, maar te overwegen valt om die reserve jaarlijks af te storten bij een verzekeraar. Er is dan sprake van volledig aftrekbare lijfrente premies.

URENADMINISTRATIE BIJWERKEN

Wilt u in aanmerking komen voor zelfstandigenaftrek, startersaftrek, etc., werk dan voor 31 december uw urenadministratie bij. In principe moet u uitkomen op minstens 1225 uur per jaar. Zwangere (of inmiddels bevallen) ondernemsters en arbeidsongeschikte starters hoeven minder uren te maken.

LAATSTE KANS AFTREK ZIEKTEKOSTEN

Vanaf 1 januari 2009 is er geen aftrek voor buitengewone uitgaven meer mogelijk van bijvoorbeeld de kosten van ziekte, invaliditeit, bevalling en ouderdom. Zaak dus om dit jaar nog zoveel mogelijk van dit soort kosten in aftrek te brengen.

INVESTERINGEN VERVROEGEN OF UITSTELLEN

Om optimaal te profiteren van de fiscale voordelen, is het raadzaam om goed na te denken over het tijdstip en de hoogte van uw investeringen. Misschien moet u bepaalde investeringen vervroegen of juist uitstellen tot volgend jaar.

Aandachtspunten: alleen bedrijfsmiddelen vanaf EUR 450,- komen in aanmerking voor investeringsaftrek; hoe hoger het investeringsbedrag, des te lager het aftrekbare percentage. Bij investeringen boven EUR 232.000,- per jaar (bedrag 2007), is geen aftrek meer mogelijk; als er sprake is van een samenwerkingsverband, dan is het niet mogelijk om een grote investering te verdelen over de afzonderlijke vennoten, om zo een hoger aftrekpercentage te behalen.

BTW BESPAREN BIJ VERKOOP BEDRIJFSPAND

Stel dat u in de afgelopen tien jaar een nieuw bedrijfspand heeft laten bouwen waarvoor u destijds BTW-aftrek heeft gekregen. Als u dat pand rond deze tijd wilt verkopen, waarbij de verkoop is vrijgesteld van BTW, dan kunt u de verkoop het beste uitstellen tot na 31 december 2007 (voorgesteld dat het boekjaar gelijk is aan het kalenderjaar).

Dat scheelt u een extra BTW-afdracht. Want gedurende negen boekjaren volgend op het boekjaar waarin u het pand bent gaan gebruiken, geldt de zogenaamde herzieningsstermijn. Die houdt in dat u voor elk boekjaar van de resterende herzieningsstermijn 10% van de afgetrokken BTW weer terug moet geven aan de fiscus.

SCHENKINGEN VANUIT DE BV

Bent u DGA, en maakt u al maximaal gebruik van de giftenaftrek in de inkomstenbelasting terwijl u eigenlijk nog meer wilt schenken aan uw goede doel, dan verdient het aanbeveling om 'door' te schenken vanuit uw eigen BV. Ook hiervoor bestaat een fiscale faciliteit (waarmee u uw vennootschapsbelasting vermindert).

VRIJVALLENDE HYPOTHEEKPOLIS

Heeft u een spaar- of levenshypotheek van vóór 15 september 1999 die binnenkort afloopt? EN valt de polis in box 3? Overweeg dan om de hypotheek niet af te lossen en de polis uit te laten keren. Met het vrijkomende kapitaal kunt u doen wat u wilt, bijvoorbeeld uw pensioen aanvullen of een tweede huis kopen. De hypotheek blijft, aflossingsvrij, in stand. Op basis van de huidige wetgeving blijft de rente aftrekbaar tot 1 januari 2031. Bespreek de mogelijkheden eens met uw bank.

CHECK OF UW GIFT AFTREKBAAR IS

Gewone giften zijn alleen aftrekbaar als deze worden gedaan aan een ANBI (algemeen nut beogende instelling). Op de internetsite van de Belastingdienst vindt u het "programma ANBI opzoeken". Hiermee kunt u snel controleren of de instelling waaraan u een gift wilt doen, in aanmerking komt. De lijst is 'bindend': komt uw "goede doel" er niet in voor, dan is de gift niet aftrekbaar.

GEEF RUIMHARTIG UIT AAN UW BV

Voor BV's geldt voor giften een vaste niet-aftrekbare drempel van 227 euro en een plafond van 10 % van de winst. In privé is de drempel 1 % van het minimum (gezamenlijk) verzamelinkomen met een minimum van 60 euro en is het plafond gesteld op 10 % van het drempelinkomen. Afhankelijk van uw drempelinkomen, het bedrag van de gift(en) en het belastingtarief waar uw BV invalt, kan het voordeliger zijn de giften via uw BV te laten lopen. Raadpleeg uw accountant of belastingadviseur.

Bronvermelding:

www.belastingdienst.nl, www.nu.nl/zakelijk.nl, www.fiscalert.nl

6 januari 2009:

Nieuwjaarsbijeenkomst "De kracht van de 'kleine' ondernemer" georganiseerd door Kamer van Koophandel Amsterdam. Locatie: Amsterdam Convention Factory, van 16.30 tot 20.00 uur. Eenmanszaken, ZZP'ers, freelancers... allemaal vormen van 'kleine' bedrijvigheid. Wist u dat 86% van het bedrijfsleven in de regio Amsterdam bestaat uit kleine bedrijven met niet meer dan 5 werknemers? En dat zij voor ongeveer 25% van de werkgelegenheid zorgen? Het economisch belang is dus enorm. Ondanks of misschien wel dankzij de financiële crisis zal kleinschalige bedrijvigheid alleen maar toenemen.
Meer informatie: www.kvk.nl/nieuwjaarsbijeenkomst2009

Voor iedereen met interesse in Spanje, Portugal, Frankrijk en Latijns-Amerika vinden het hele jaar **gratis spreekdagen** plaats bij de lokale Kamers van Koophandel. Voor meer informatie voor een spreekdag bij u in de buurt ga naar www.kvk.nl

9 t/m 12 februari 2009:

Handelsreis voor de **agrofoodbranche** naar Oekraïne. *Meer informatie: <http://leden.fme.nl>*

12 februari 2009:

VNT contactbijeenkomst, Hotel de Witte Bergen.
Thema: "Zal het opzetten van een merkwinkel de omzet van de handelsagent/ importeur vergroten?"
Spreker Henri Koopman van Ko-Creations komt de VNT leden meer vertellen over wat de kansen en bedreigingen zijn van het opzetten van een eigen winkel en wat voor gevolgen een merkwinkel heeft voor de omzet van een merk. U kunt zich op deze manier voorbereiden op dit onderwerp, mocht het plotseling op de gespreksagenda van uw principaal verschijnen. Verder wordt voor u uiteengezet wat de (financiële) voor- en nadelen van een eigen winkel zijn. Meer informatie: u ontvangt automatisch een uitnodigingsbrief.

16-17 februari 2009:

Internationale handelsdag bij de Kamer van Koophandel te Limburg. Voor alle ondernemers met interesse op het gebied van

internationaal zakendoen is een bezoekje aan de gratis handelsdagen een aanrader.
Kijk voor meer informatie op www.kvk.nl

2 t/m 5 maart 2009:

Handelsmissie voor de **kledingbranche** naar Polen.
Meer informatie: www.eunite.nl/news

3 t/m 6 maart 2009:

Handelsmissie **zakelijke dienstverleners** naar Roemenie.
Meer informatie: www.eunite.nl/news



9-10 maart 2009:

NVKT stoffenbeurs.

Een bijeenkomst waar stoffenagenten hun nieuwste collecties voor het seizoen herfst/winter 2009-2010 zullen presenteren. De kleinere, exclusievere en persoonlijker opzet is enthousiast ontvangen en zal weer worden doorgezet in het Dorint Hotel Amsterdam Airport te Schiphol-Oost. Agenten, aangesloten bij de NVKT, presenteren hier hun nieuwste collecties modestoffen en meubelen aan de Nederlandse labels, confectionairs, groothandels in stoffen en kleding en het (groot-)winkelbedrijf in kleding. De beurs is gratis en vrij toegankelijk voor bezoekers die werkzaam zijn in de confectie van kleding of in de stoffenbranche.
Meer informatie: www.nvkt.nl

Voorjaar 2009:

Internationale handelsdag bij de Kamer van Koophandel Midden-Nederland.

3 april 2009:

Algemene ledenvergadering NVKT, Locatie: CORPUS 'reis door de mens' te Oegstgeest, 09.30 uur – 14.30 uur.
Meer informatie: www.nvkt.nl

5-9 april 2009:

Handelsmissie **Mode & Textiel Frankrijk** in samenwerking met de EVD en branchevereniging MODINT. Inschrijving kan direct via www.evd.nl/cpa/frankrijkmode.

24 april 2009:

Algemene ledenvergadering en contactbijeenkomst VNT, locatie: Hotel de Witte Bergen, 15.00 uur – 18.00 uur.
Thema: "Zakendoen in/met Roemenië" en "Bedrijfsoverdracht: een nieuwe invalshoek".
Meer informatie: www.vnt.org

Handelsmissie **biologische landbouw** Spanje in samenwerking met Task Force Marktontwikkeling Biologische landbouw en het ministerie van LNV. Inschrijven kan direct via www.evd.nl/cpla/spanjelandbouw

5-8 mei 2009:

Handelsmissie **biologische landbouw** Spanje in samenwerking met Task Force Marktontwikkeling Biologische landbouw en het ministerie van LNV. Inschrijven kan direct via www.evd.nl/cpla/spanjelandbouw.

9-15 mei 2009:

Handelsmissie **multisectoraal** Argentinië & Chili. In samenwerking met de Kamer van Koophandel te Rotterdam doet de handelsdelegatie twee dagen Argentinië aan om vervolgens twee dagen in Chili te verblijven. Voor deelname kunt u zich rechtstreeks inschrijven via www.evd.nl/cpa/argchilimultisect.

7-12 juni 2009:

Handelsmissie **tuinbouw** Brazilië in samenwerking met de Kamer van Koophandel Den Haag, de AVAG en het ministerie van LNV.
Inschrijving kan direct via www.evd.nl.



Transfer Latin business Consultancy is toonaangevend in het bieden van exportondersteuning aan Nederlandse ondernemingen die gebruik willen maken van de vele marktkansen in de Spaans-, Portugees- en Franstalige landen van Europa en Latijns-Amerika. Als partner van o.a. het Ministerie van Economische Zaken, Kamers van Koophandel, brancheverenigingen, Nederlandse Ambassades, Consulaten én het Nederlandse bedrijfsleven organiseert Transfer Consultancy jaarlijks verschillende handelsmissies en andere exportbevorderende activiteiten. Voor meer informatie over de activiteiten van Transfer Consultancy kunt u altijd contact opnemen met Evelijn Hartvelt op ons hoofdkantoor te Rotterdam (010-478 0769, evelijn@transfer-lbc.com).

EUNITE adviseert en assisteert organisaties bij het ondernemen in Centraal en Oost Europa. De meerwaarde bestaat uit het effectiever en efficiënter realiseren van de zakelijke doelstellingen van relaties in het desbetreffende land, te weten kostenreducering, omzetverhoging, oplossen van personeelstekorten en bieden van investeringsmogelijkheden. EUNITE levert toegevoegde waarde vanaf de eerste verkennende kennismaking tot en met ondersteuning in de dagelijkse operatie. Te allen tijde wordt maatwerk geleverd; van strategisch advies tot en met praktische uitvoering. Van eenmalige ad hoc ondersteuning tot en met langdurige samenwerkingsvormen. Meer informatie: www.eunite.nl

Het kan zo zijn dat u klanten heeft die u al jaren kent en er bestaat een vertrouwensrelatie met deze klant. De principaal kan u een seintje geven dat zij geen krediet meer krijgt op de betreffende klant en dan moet bij u wel een alarmbel afgaan.

Normaal gesproken zou de order van de betreffende klant dan ook niet meer worden geaccepteerd door de principaal, maar wanneer de agent er toch tussen gaat zitten 'omwille van de relatie met de klant', kan het nog wel eens slecht voor de agent aflopen. Helaas ken ik agenten die bij een dergelijke situatie garant gaan staan voor de betaling van de betreffende klant en daardoor verlaat de agent de veilige status van handelsagent. Immers, de agent neemt financieel risico. Als de klant uiteindelijk niet betaalt of zelfs failliet gaat, dan zal de principaal toch echt bij u gaan aankloppen. Geen garantstelling dus, het is veel te gevaarlijk.

Een andere situatie is die van de slecht betalende (goede) klant en ook in die situatie dient u de belangen van uw principaal te behartigen. Normaal gesproken zal de principaal onder eigendomsvoorbehoud leveren en in overleg met de principaal moet u, zeker in moeilijke tijden, de stap durven nemen om de goederen terug te halen. De klant zal u mogelijk allerlei verwijten maken, maar wat is het alternatief? Wanneer u normaliter uw provisie pas ontvangt wanneer de klant heeft betaald en de klant verkeert in zwaar weer, dan zult u mogelijk ook naar uw geld kunnen fluiten. Immers, bij een faillissementssituatie van de klant en de vordering van uw principaal staat nog open, zal de agent meestal aan het kortste eind trekken. De leverancier, uw principaal, ontvangt geen geld voor de geleverde goederen en u ontvangt dus ook geen provisie. Let u ook in het geval van een faillissementssituatie van uw klant goed op. Wanneer uw principaal onder eigendomsvoorbehoud heeft geleverd, heeft u wellicht nog de kans heeft om de goederen, indien nog aanwezig bij de failliet, terug te vorderen. Omdat u doorgaans in goederen handelt die een korte doorlooptijd hebben, is snelle actie gewenst en ook kunt u de schade voor uw principaal dan beperken.

Het meest slechte scenario is dat uw principaal faillieert en dan mag u er helaas van uit gaan dat uw achterstallige provisie niet meer zal worden betaald en naar een klantenvergoeding kunt u ook fluiten. Wanneer u aan ziet komen dat uw principaal haar verplichtingen niet na kan komen, dient u ook maatregelen te nemen, en wel tijdig. Het betalingsgedrag van uw principaal dient te worden aangepast en u zou bijvoorbeeld op voorschotbasis kunnen gaan werken in plaats dat u pas wordt betaald wanneer de klant ook heeft betaald. U kunt zich dat simpelweg niet meer permitteren en u zult uw principaal er van moeten overtuigen dat uw houding volstrekt redelijk is.

Een andere manier om uw provisie veilig te stellen is om zo nu en dan iets voor eigen rekening te kopen. Gelet op het feit dat ik u altijd adviseer om zo weinig mogelijk financieel risico te nemen, dienen deze aankopen dan ook beperkt in omvang te zijn, maar u creëert daardoor wel een basis om, indien een faillissementssituatie van uw principaal zich voordoet, zich te kunnen beroepen op 'verrekening', waardoor u de achterstallige provisie kunt verrekenen met een openstaande factuur van uw leverancier (principaal).

Ik wil het jaar niet somber afsluiten, in tegendeel, maar ik wil wel dat u ook oplettend blijft in 2009 en aarzelt u over bepaalde zaken, leg het dan tijdig voor aan het secretariaat.

Ik wens u prettige feestdagen!

P.F. Holtrop
info@vnt.org
020 – 305 77 32



MKB BIJEENKOMST "DE ROBUUSTE BRANCHE"

Op 26 november jongstleden hebben voorzitter Nico van Wieringen en bestuurslid Hans van Duinen een bijeenkomst bijgewoond van het MKB Nederland. Onderwerpen waren o.a. "Branches op weg naar 2013", en "Positionering van brancheverenigingen".

Er vinden momenteel veel veranderingen plaats in de eigen huishoudingen van brancheorganisaties. Is internet een bedreiging of is het juist een middel om de binding met de leden te versterken? Op welke wijze kan dienstverlening aan leden verbeterd worden en welke criteria zijn daarvoor maatstafgevend. Een zeer leerzame middag met diverse richtlijnen om intern in besturen te bespreken en extern naar leden uit te voeren.

Hans van Duinen



OUD-VOORZITTER VIA (VOORHEEN VERENIGING VAN MEUBELAGENTEN) RIA VAN DER KLEI KRIJGT LINTJE

"Compleet overdonderd" was Ria van der Klei toen ineens burgemeester Nico Schoof van Alpen a/d Rijn tijdens het afscheidsdiner verscheen. De uitreiking had eigenlijk 's middags op de afscheidsreceptie van Ria van der Klei moeten plaatsvinden, maar fileleed strooide roet in het eten.

Burgemeester Schoof sprak haar als volgt toe:

"Mevrouw Van der Klei is sedert 1992 bestuurslid van de Vereniging Interieur Agenten (voorheen Vereniging van Meubelagenten) en vanaf 4 juni 1993 als voorzitter. Zij heeft zich tijdens haar bestuursperiode en in het bijzonder als voorzitter ingezet voor de belangen van de interieuragenten. Haar bijzondere verdienste voor de vereniging en haar (ongeveer 200) leden is de grote betrokkenheid voor de persoonlijke en maatschappelijke problemen van de leden-agenten."

Agenten missen als zelfstandige tussenpersonen de bescherming als werknemer, terwijl zij wel een (gedeeltelijke wettelijk geregelde) afhankelijke relatie hebben met hun opdrachtgevers. De meubel-industrie is een sector van kleine- en middelgrote bedrijven. Door de

kleinschaligheid beschikt men veelal niet over een eigen verkooporganisatie. Voor de verkoopondersteuning wordt dan ook meestal gebruikgemaakt van agenten.

Het zal duidelijk zijn dat de professionaliteit van deze beroepscategorie van groot belang is. Mevrouw Van der Klei heeft die noodzaak onderkend en tevens beseft dat het voor agenten van wezenlijk belang is dat zij zich organiseren in een vereniging die een gesprekspartner kan zijn voor de meubelfabrikanten als principaal en voor de detailhandel als klant. Mevrouw Van der Klei heeft daaraan met veel verve en grote vasthoudendheid vorm en inhoud gegeven. Daarvoor verdient zij alle waardering," aldus de burgemeester.

MKB jaarcongres

Uw voorzitter heeft op 10 november j.l. het MKB jaarcongres in Den Haag bijgewoond namens het VNT. Onze K.H. Prinses Laurentien (Stichting Lezen & Schrijven) sprak over de laaggeletterdheid in Nederland. Er zijn zo'n 1,5 miljoen mensen (1 mln. allochtonen en 0,5 mln. autochtonen) in Nederland die laaggeletterd zijn. Een maatschappelijk gegeven dat terecht meer aandacht verdient.

Loek Hermans deed in zijn speech suggesties voor de politiek en richtte zich onder andere op de aanwezige premier J.P. Balkenende. Onze premier deed daarop in zijn speech een vraag/antwoord spel met de zaal (ca. 1.700 personen) en deed het MKB een drietal beloftes.

- 1) Ten eerste zal de overheid in de toekomst haar facturen sneller zullen gaan betalen.
- 2) Gemeenten zullen worden aangespoord tot verlaging van lokale lasten voor ondernemers.
- 3) Overheidsaanbestedingen zullen in kleinere porties worden verdeeld (zoals toegepast bij de renovatie van het Rijksmuseum) waardoor dit meer kansen biedt voor het MKB.

Tot slot werden drie gemeentes bekroond als meest MKB vriendelijke gemeente, waarbij het Noord-Hollandse Koggenland met de eer ging strijken voor het Limburgse Helden en het Friese Skarsterlân.

Het congres sloot af met de bekende netwerkborrel.

Nico van Wieringen



Binden en boeien van medewerkers

We vragen het aan Frans Muller, VNT bestuurslid en directeur van Frans Muller Benelux.

Bevlogen en gemotiveerde medewerkers zijn productiever, minder vaak ziek en zorgen voor een grotere klantentrouw. Binding voelen met het bedrijf is minstens zo belangrijk. Maar dat moet wel gevoed worden. Wat kun je doen om in je organisatie medewerkertevredenheid, loyaliteit en plezier in het werk onderdeel te laten zijn van de bedrijfsvoering?

- 1) complimenten kunnen en durven geven;
- 2) luisteren naar medewerkers en aandacht voor ze hebben;
- 3) loyaal zijn en samen succes delen;
- 4) bij kritiek samen naar oplossingen zoeken;
- 5) personeelsfeest organiseren en enkele medewerkers mee laten beslissen of het geheel zelfstandig laten organiseren.

UW RECHTEN EN PLICHTEN BIJ EEN HUURCONTRACT

Door mr. Steffie van Groeningen

Velen van u zullen de agentuur- of het distributeurschap uitoefenen vanuit een ruimte die wordt gehuurd, bijvoorbeeld een showroom of een groothandel. Voor de voorzetting van uw bedrijf is het blijven huren van de ruimte van wezenlijk belang. Daarnaast wilt u niet plots geconfronteerd kunnen worden met een aanzienlijke huurverhoging. Hoewel een huurder grotendeels door de huurwet wordt beschermd, is het belangrijk te weten dat de mate van bescherming nogal kan verschillen. Het is afhankelijk van de soort ruimte die u huurt.

De huurwet maakt onderscheid tussen twee verschillende soorten bedrijfsruimte, te weten de middenstandsbijruimte en de 'overige' bedrijfsruimte. Er is sprake van middenstandsbijruimte wanneer de ruimte voor het publiek toegankelijk is voor directe levering van goederen of diensten (denk aan een winkel of een café). In alle overige gevallen is er sprake van overige bedrijfsruimte (denk aan een showroom, opslagruimte of kantoorruimte).

Ik verwacht dat de wettelijke bepalingen voor middenstandsbijruimte doorgaans niet op u van toepassing zijn. Toch wil ik voor die ondernemers binnen het VNT die een winkel hebben of een winkel willen beginnen er wel bij stilstaan. Mede ook zodat het verschil ten aanzien van de overige bedrijfsruimte duidelijk voor u wordt.

MIDDENSTANDBEDRIJFSRUIMTE

De wettelijke bepalingen voor middenstandsbijruimtes zijn voor een groot deel van dwingend recht. Dit betekent dat daarvan niet ten nadele van de huurder mag worden afgeweken. Zo bepaalt de wet dat het huurcontract in beginsel moet worden aangegaan voor een termijn van vijf jaar en met een termijn van nog eens vijf jaar kan worden verlengd. Wordt het huurcontract ook daarna voortgezet, dan geldt deze van rechtswege voor onbepaalde tijd.

De verhuurder (maar ook de huurder) kan het huurcontract alleen beëindigen met inachtneming van een opzegtermijn van één jaar tegen het eind van de overeengekomen termijn of – in het geval het contract voor onbepaalde tijd geldt – tegen elke datum. U hoeft dus niet te vrezen dat u van de een

op de andere dag op straat kan worden gezet. De opzegging moet worden gedaan bij exploit of bij aangetekende brief en dient de gronden van de beëindiging te bevatten.

De verhuurder kan bovendien – in tegenstelling tot de huurder – het huurcontract in beginsel alleen beëindigen als de huurder zich niet 'goed' heeft gedragen of als hij de ruimte dringend nodig heeft voor eigen gebruik. Als de huurder niet instemt met de beëindiging dan kan de verhuurder zich alsnog tot de rechter wenden met de vordering het huurcontract te beëindigen.

De huurprijs mag jaarlijks evenredig aan de inflatiecorrectie worden verhoogd. Het aanpassen van de huurprijs mag alleen met toestemming van de rechter tegen het eind van de huurtermijn geschieden of wanneer er vijf jaar zijn verstreken sinds de dag dat de huurprijs voor het laatst is aangepast. Wees hier op bedacht!

OVERIGE BEDRIJFSRUIMTE

De huurder van overige bedrijfsruimte geniet nagenoeg geen wettelijke bescherming. Voor het beëindigen van het huurcontract of het verhogen van de huurprijs is bepalend wat partijen zijn overeengekomen in het contract. De huurwet bepaalt wel dat de huurder in geval van beëindiging van de huur aanspraak kan maken op ontruimingsbescherming. Dit betekent dat de huurder de rechter (tot driemaal toe) kan verzoeken de ontruimingstermijn met één jaar te verlengen. Let wel, in geval van wanbetaling of onbehoorlijk gebruik van het gehuurde zal de ontruimingsbescherming niet worden toegewezen.

Naar verwachting zal u als agent of distributeur doorgaans ruimte huren die valt onder overige bedrijfsruimte, dus juist u dient voordat u een huurcontract sluit goed stil te staan bij wat uw rechten en plichten zijn. Het inwinnen van juridisch advies is daarbij raadzaam. Zo komt u als huurder niet voor verassingen te staan. Voorkomen is immers beter dan genezen.

S.W. van Groeningen
E-mail: s.vangroeningen@vantill.nl
Telefoon: 020 – 470 01 77



VOORDELEN VAN HET VNT LIDMAATSCHAP

Het VNT behartigt de belangen van zowel startende als ervaren handelsagenten, importeurs en distributeurs, waarbij de nadruk ligt op dienstverlening en advies, kennis en voorlichting, commerciële voordelen en invloed op wet- en regelgeving

VNT leden verdienen voordeel

- **Gratis agentuurcontracten in 11 talen:**
Nederlands, Engels, Frans, Duits, Spaans, Italiaans, Chinees, Pools, Hongaars, Tsjechisch en Russisch;
- **Gratis juridisch advies.**
Mocht u uw (agentuur)contract willen voorleggen aan één van onze advocaten of wilt u juridisch advies, neemt u dan contact op met het secretariaat (020-305 77 32 of info@vnt.org) om een afspraak te maken. U krijgt op jaarbasis één uur gratis juridisch advies waar u, 3 maanden nadat het lidmaatschap is aangevangen, gebruik van kunt maken. De overige werkzaamheden worden tegen een gereduceerd tarief verricht;
- **Gratis bedrijfs- en startersadvies.**
Twee ervaren VNT leden hebben zich bereid verklaard op te treden als vraagbaak voor nieuwe leden, teneinde hen wegwijs te maken en te begeleiden op het werkteerrein van agenten en importeurs;
- **Gratis VNT Bulletin;**
- **Gratis toegang tot (inter)nationale seminars en voorlichtingsbijeenkomsten.**
Via voorlichtingsbijeenkomsten en het twee jaarlijkse seminar komt u in contact met collega's, kunt u waarde volle ervaringen uitwisselen en ontvangt u praktische informatie waar u direct mee aan de slag kan;
- **Contact met collega agenten en/of importeurs;**
- **Bemiddeling tussen (buitenlandse) fabrikanten en agenten en/of importeurs;**
- **Commerciële voordelen.**
Het VNT heeft voor haar leden een aantal interessante kortingsregelingen bedongen op producten en diensten zoals autohuur, computers, hotels, pakket- en koeriersdiensten, reizen, telecommunicatiediensten, training en cursussen en verzekeringen.

Op het ledengedeelte van de website staat vermeld op welke korting u als VNT lid recht heeft en welke code u dient te gebruiken. Een overzicht treft u aan.

- **Autohuur:**
ca. 10% korting bij Hertz;
- **Automatisering:**
ca. 10% korting bij BO-it;
- **Computers:**
tot 32 % korting op verschillende producten van Dell;
- **Hotelovernachtingen:**
verschillende kortingen bij Accor Hotels, Bilderberg hotels Amsterdam;
- **Pakket- en koeriersdiensten:**
kortingen tot 39% bij UPS en GLS-Netherlands;
- **Reizen:**
VNT leden ontvangen de eerste 2 maanden gratis Privium Plus (dit geldt alleen voor nieuwe Privium leden en in hun eerste lidmaatschapsjaar).
- **Telecommunicatie diensten:**
kortingen 15% - 27,5% bij Bitez;
- **Trainingen en opleidingen:**
10% korting bij Wage;
- **Verzekeringen:**
verschillende kortingen bij Meeùs en Achmea

Website

Via onze website www.vnt.org houden we u op de hoogte van de vele voordelen van het VNT lidmaatschap. Met uw exclusieve wachtwoord kunt u inloggen op onze speciale ledensite. Uw wachtwoord kunt u aanvragen via: info@vnt.org

Meer informatie

Neemt u svp contact op met mevrouw C. Ros, tel: 020-305 77 32 of email: info@vnt.org

Opzeggen?

Het verenigingsjaar van het VNT loopt van 1 januari t/m 31 december. Het lidmaatschap van de vereniging kan schriftelijk worden opgezegd tegen het einde van het verenigingsjaar, met inachtneming van een opzegtermijn van één maand.



VERZEKERINGEN

U zoekt de verzekerings- specialist voor VNT?

VERZEKERINGEN, HYPOTHEKEN, MAKELAARDIJ O.G. MET HET ACCENT OP U
Meeùs is onderdeel van AEGON.

Meeùs Doel- groepspecialisten

Meeùs bewijst zich al jarenlang als betrouwbare partner van VNT als het gaat om verzekeringen. Door onze kennis en ervaring op uw vakgebied hebben wij verzekeringsoplossingen die speciaal voor VNT-leden zijn ontwikkeld.

Van onze vakrisico's als tussenpersoon – wat dat betreft zijn we immers collega's – hebben we een speciale studie gemaakt. Dat leidde tot een aantal inventieve, op maat gemaakte producten.

U hoeft dus niet langer te zoeken naar een adviseur met kennis van uw branche.

Wilt u meer informatie? Neemt u dan gerust contact met ons op.

Meeùs Doelgroepspecialisten

Gelderlandplein 75 E

Postbus 74094

1070 BB Amsterdam

tel.: 020 301 79 00

e-mail: vnt@meeus.com

www.meeus.com

MEEÙS