



VERBOND NEDERLANDSE

TUSSENPERSONEN

Bulletin

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

maart 2009 – jaargang 23 – nummer 1



“Een moeilijke tijd biedt ook kansen”

In dit nummer:

Change? Yes, we can!

Bedrijfsvoering en regelgeving

Achter de wolken schijnt de zon

Het bodemrecht van de fiscus



SECRETARIATEN VAN VERENIGINGEN EN SECTIES, AANGESLOTEN BIJ HET VERBOND VAN NEDERLANDSE TUSSENPERSONEN

het VNT is lid van de IUCAB en het MKB

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

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 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

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

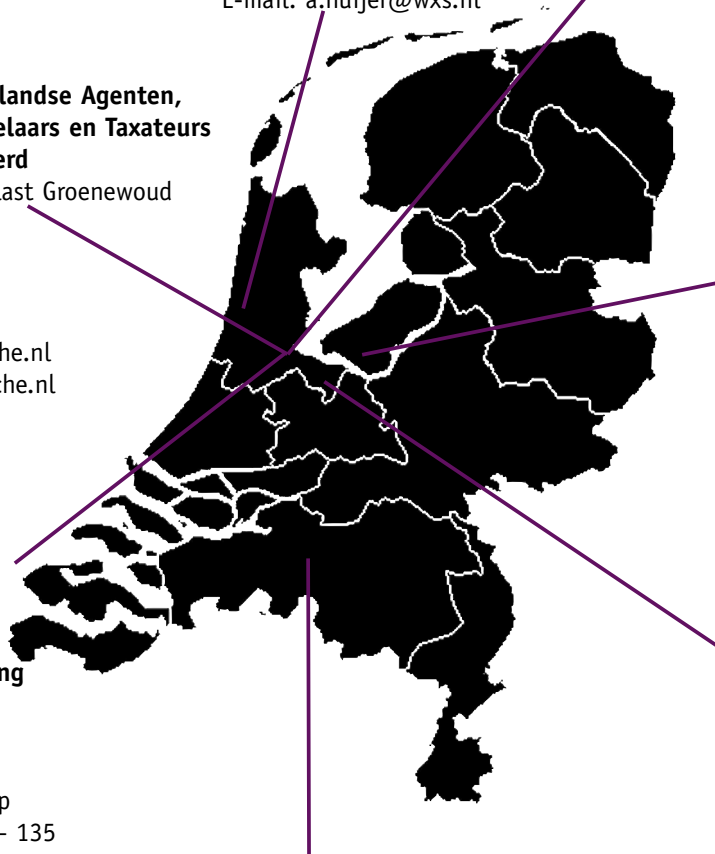
Vereniging van Nederlandse Import-, Export-, Agentuurbedrijven & Groothandelaren van Schoeisel (VIMA- GRO)

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





VAN DE VOORZITTER

Change? Yes, we can!

Met onder andere deze slogan heeft Barack Obama uiteindelijk de positie van president van de Verenigde Staten bereikt.

Ook uw VNT kan veranderen, zoals u aan de aangepaste stijl en lay-out van dit Bulletin kunt zien. Zonder verandering en dynamiek is er geen ontwikkeling.

Er is vooral als gevolg van de kredietcrisis (we kunnen het woord bijna niet meer uitstaan) veel veranderd. De negatieve effecten op de reële economie zijn duidelijk zichtbaar geworden en zullen naar verwachting nog langere tijd optreden.

Veel verandering op vele gebieden met soms grote (individuele) gevolgen. Het is nu vooral de tijd om binnen de opgetreden veranderingen uw eigen afwegingen te maken en te beslissen waar u en uw organisatie mogelijk dienen te veranderen. Dat kunnen bedrijfseconomische maatregelen zijn om te bezuinigen, te reorganiseren, etc.

Wellicht levert uw analyse nog verdergaande inzichten op, die u kunnen aanzetten tot meer radicale veranderingen. Dit zou het wijzigen van uw agenturenportefeuille kunnen zijn of het heroverwegen van uw marktbenadering en doelgroepen waarop u zich richt(te). Overweging van fusie, verkoop of misschien juist aankoop van een (agenturen-)bedrijf.

Harde tijden vereisen soms harde beslissingen, ook voor uzelf. De praktijk leert gelukkig dat het dichtgooien van een deur andere deuren of ramen opent. Moed en verantwoordelijkheid nemen, zijn daarbij essentiële elementen.

De mate waarin u bereid bent veranderingen te aanvaarden en zo nodig zelf in werking te zetten, bepalen meestal de mogelijkheden te overleven in woelige tijden.

Het simpele feit dat na regen weer zonneschijn komt, zal niet betekenen dat u in de regen blijft lopen. U zoekt een paraplu of u zoekt plaatsen waar de zon al weer schijnt. U verandert uw gedrag tengevolge van de omstandigheden om u heen.

U bent en blijft ondernemer en het basiskarakter van de ware ondernemer is dat hij/zij bereid is risico te nemen en te aanvaarden. Die instelling en dat besef zullen u ook in de toekomst sterk maken om u een ware ondernemer te tonen.

Change? Yes, you can. Ik wens u daarbij alle succes toe.



Nico van Wieringen

Colofon
maart 2009
jaargang 23
nummer 1

Redactie

Mr. P.F. Holtrop
J. van Nunen

Druk en vormgeving

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

Uitgave

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



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



INHOUDSOPGAVE

Van de voorzitter: "Change? Yes, we can!"
2

Inhoudsopgave
3

Bedrijfsvoering en regelgeving
4

Agenda 2009
5 & 6

Over adverteren 2009
7

Advertenties
8

Column van de secretaris:
"Een moeilijke tijd biedt ook kansen"
9

VNT ledennieuws
10

Achter de wolven schijnt de zon
11 & 12

Artikel "Het bodemrecht van de fiscus"
13

Voordelen van het VNT lidmaatschap
14

Gevraagd: geëngageerde zelfstandige handelsagenten

Na afloop van de Algemene Ledenvergadering van VNT op **24 april 2009** in Hotel de Witte Bergen te Eemnes organiseert de Handelsafdeling van de Oostenrijkse Ambassade een

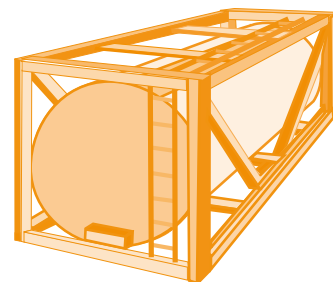
Catalogusexpositie

voor Oostenrijkse producenten van: voedingsmiddelen en dranken, sekt en gedestilleerd, natuurcosmetica, schoenen, werkkleding, meubelen en interieurinrichting, glaswerk, verlichtingsartikelen, voetmatten en tapijten, kunstdrukproducten, massief houten platen, etiketten en borden, appendages, speciale schroeven, inductieve verwarmingsinstallaties, software, meetsystemen voor de reiniging van riolen, e.d.

Tevens heten wij u tijdens de expositie van harte welkom voor een Oostenrijkse wijnproeverij met hapjes.

Voor vragen kunt u telefonisch contact opnemen met Petra Stokman: bel (070) 365 49 16. Op 18 maart 2009 wordt in het World Trade Center Heerlen/Aachen een soortgelijk evenement georganiseerd van 15-17 uur. Neemt u hiervoor telefonisch contact op met Alexandra Laufmann: bel (0049) 69 97 10 12/34 of mail naar frankfurt@wko.at.

Janiko



**Transport
& Logistiek**

Janiko vervoert al uw goederen in zeecontainers vanuit en naar de Rotterdamse of Antwerpse haven voor zeer scherpe tarieven. Ook voor oneway zeecontainervervoer.

Ga naar www.janiko.nl

Bijldorp - Oost 36
2992 LA Barendrecht
phone +31 (0) 180 531 007
Fax +31 (0) 180 531 008
E-mail: jan@janiko.nl
[www: janiko.nl](http://www.janiko.nl)



BEDRIJFSVOERING EN REGELGEVING

Microfinanciering voor startende ondernemers

Voor startende ondernemingen is het niet altijd even makkelijk om een krediet van de bank te krijgen. Bent u een starter en heeft u ook moeite om financiering te vinden voor uw bedrijf? Dan kan microfinanciering een goede oplossing zijn.

Regeling Microfinanciering

In januari 2009 is de overheid van start gegaan met de regeling Microfinanciering. Microfinanciering bestaat uit een combinatie van coaching en krediet. Elke starter of doorstarter met een goed ondernemingsplan komt voor Microfinanciering in aanmerking. De overheid biedt twee regelingen voor Microfinanciering: een lening bij de Stichting Microkrediet Nederland 'Qredits' en een borgstelling door de overheid. Elke regeling wordt in een deel van het land aangeboden, zodat ze samen landelijke dekking hebben. Ondernemers kunnen zo dus altijd van één van de twee regelingen gebruik maken.

Wilt u meer weten?

Voor meer informatie gaat u naar de websites www.microfinanciering.com en www.eigenbaas.nl

Bron: www.kvk.nl en www.ez.nl

Minder regels: ook voor agenten en importeurs

Ondernemers zijn van grote waarde om de economie te herstellen. Volgens staatssecretaris Heemskerk zijn regels nodig om de economie in goede banen te leiden, maar ze moeten ondernemers niet belemmeren. Tijd voor actie!

De overheid heeft daarom in januari 2009 het actieplan 'Zelfstandigen zonder personeel (zzp) en zonder hinderlijke regels' geïntroduceerd om het aantal regels voor zzp'ers te verminderen. Ze moeten meer ruimte krijgen om te ondernemen. De **VAR-verklaring** wordt na het derde jaar automatisch verlengd en dat is dus goed nieuws voor u als agent of importeur, die vaak wordt gevraagd een dergelijke verklaring te overleggen. Dat betekent dat het

niet meer noodzakelijk is om aan te tonen of er drie of meer opdrachtgevers zijn. Daarnaast hoeft het inschrijfbewijs van de Kamer van Koophandel niet meer te worden overlegd wanneer u **vergunningen bij gemeenten** wilt aanvragen. Tenslotte wil het Ministerie van Economische Zaken de administratieve lasten voor **inschrijvers van overheidsopdrachten** verlagen. In het nieuwe voorstel voor de Aanbestedingswet worden hiervoor maatregelen genomen

Wilt u meer weten?

Ga voor het complete actieplan naar: www.ez.nl > zoek > 'minder regels'

Bron: www.ez.nl

MKB-Nederland: Kabinet moet ingrijpen

MKB-Nederland bekijkt de CPB-cijfers met grote zorgen. Na de afname van de internationale handel, volgden een afname van de business to business, de investeringen en de afzet van duurzame consumptiegoederen. Met als gevolg dat de werkgelegenheid daalt, evenals het consumentenvertrouwen en de bestedingen.

Volgens MKB moet het kabinet zo snel mogelijk ingrijpen. Met een stimuleringspakket moet het de investeringen aanjagen en de concurrentiepositie van bedrijven verbeteren. Om werkgelegenheid te behouden, moeten werknemers die hun baan verliezen actief worden begeleid naar sectoren en regio's waar nog wel werk is.

Loonmatiging is nodig in het belang van de werkgelegenheid en de internationale concurrentiepositie van bedrijven, vindt MKB. Tenslotte pleit MKB voor beheersing van de kosten voor burgers en bedrijven. Geen belastingverhogingen dus, ook niet op lokaal niveau.

Naast deze korte termijn plannen moet het kabinet met de sociale partners ook een agenda opstellen voor de lange termijn. Daarop moeten onderwerpen staan als de AOW-leeftijd, pensioenen, zorgkosten, de huizenmarkt en de overheidsfinanciën. Wat MKB-Nederland betreft zou die agenda medio 2010 gereed moeten zijn.

Bron: www.mkb.nl



AGENDA 2009

2 april 2009:

Internationale handelsdag bij de Kamer van Koophandel. Wilt u zaken doen in het buitenland of uw internationale activiteiten verder uitbreiden? Kom dan naar de Internationale Handelsdag op een van de 12 locaties in Nederland. Tijdens deze dag komen alle ins en outs rondom het zaken doen over de grens aan de orde. U krijgt informatie van de Kamer van Koophandel en van partners, zoals De Belastingdienst, Douane en EVD.

Meer informatie: www.kvk.nl/internationalehandel/007_Internationale_Handelsdag/internationalehandelsdag/default.asp

3 april 2009:

Algemene Ledenvergadering NVKT Locatie: CORPUS te Oegstgeest, 14.00 uur – 18.30 uur. Na afloop van de Algemene Leden Vergadering van de NVKT zullen wij tijdens onze 'reis door de mens' o.a. als rode bloedlichaam een reis maken door een 5D-hart en ontdekken hoe onze darmen reageren op een broodje kaas. Na het avontuur nodigen we u uit voor een hapje en een drankje.

Meer informatie: www.nvkt.nl

5 t/m 10 april 2009:

TIC Turkey en JAMAO Consultancy organiseren een multisectorale **Handelsmissie naar Turkije**. Deze reis is zowel voor startende als ervaren MKB-ers een goede gelegenheid om kennis en ervaringen uit te wisselen.

Meer informatie: www.ticturkey.com

5 t/m 9 april 2009:

Handelsmissie **Mode & Textiel Frankrijk** in samenwerking met de EVD en branchevereniging MODINT.

Meer informatie: www.evd.nl/cpa/frankrijkmode

24 april 2009:

Algemene Ledenvergadering en Contactbijeenkomst VNT. locatie: Hotel de Witte Bergen, 09.15 uur – 12.30 uur. Thema: "Mono Brand Stores: kans of bedreiging?" en "Zakendoen in/met Roemenië".

Tijdens de Contactbijeenkomst komt spreker Henri Koopman van Ko-Creations u vertellen 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. Mocht dit onderwerp plotseling op de gespreksagenda van uw principaal verschijnen, dan bent u in ieder geval goed voorbereid! In het tweede deel van de bijeenkomst gaan we uitgebreid in op zakendoen in/met Roemenië.

Meer informatie over de Contactbijeenkomst: www.vnt.org

Na afloop van de contactbijeenkomst kunt u een bezoek brengen aan de stand van de Handelsafdeling van de Oostenrijkse Ambassade die voor Oostenrijkse producenten op zoek is naar **zelfstandige handelsagenten**. Op de website van VNT staan de verschillende productgroepen voor wie ze agenten zoeken.





5 t/m 8 mei 2009:

Handelmissie **Biologische landbouw Spanje** in samenwerking met Task Force Markontwikkeling Biologische landbouw en het ministerie van LNV.

Inschrijven kan direct via www.evd.nl/cpla/spanjelandbouw.

9 t/m 15 mei 2009:

Handelmissie 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 t/m 12 juni 2009:

Handelmissie **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.

6 november 2009:

Het tweejaarlijks **seminar van VNT** vindt plaats op deze dag in Groot Kievidsdal te Hilversum. Zet deze datum alvast in uw agenda, binnenkort volgt op www.vnt.org meer informatie over het programma van het Seminar 2009. ■



ADVERTENTIEMOGELIJKHEDEN

Kies voor een advertentie in het VNT Bulletin en/of op de VNT website www.vnt.org en u bereikt direct alle VNT-leden!

VNT Bulletin

Het VNT Bulletin komt vijf keer per jaar uit in een oplage van 1.000 stuks. Uw advertentie wordt indien mogelijk in full color opgenomen in het VNT Bulletin. Daarnaast is het mogelijk een A4-antwoordformulier aan uw advertentie in het VNT Bulletin toe te voegen, zodat VNT-leden zich rechtstreeks tot u kunnen richten.

VNT website

Tevens kan uw advertentie, in beknopte vorm, ook worden geplaatst op de VNT website voor de duur van twee maanden.



Advertentiekosten (excl. BTW) per 1 januari 2009:

Bent u lid van het VNT en op zoek naar een subagent of wilt u uw agentuur bijvoorbeeld verkopen, maak dan gebruik van het speciale tarief voor VNT leden. Voor slechts **250 euro** heeft u een advertentie van 1/4 pagina in het VNT Bulletin.

1/4 pagina in het VNT Bulletin:	€ 325,-
Advertentie op VNT-site (www.vnt.org) voor twee maanden:	€ 375,-
Beide mogelijkheden (VNT Bulletin & VNT site):	€ 395,-
1/2 pagina in het VNT Bulletin (én gratis op www.vnt.org):	€ 525,-
1/1 pagina in het VNT Bulletin (én gratis op www.vnt.org):	€ 735,-
A-4 antwoordformulier, 1x bijvoegen (door u aangeleverd):	€ 525,-
Let op: Deze optie is alleen mogelijk indien u een advertentie plaatst!	
Exclusieve mailing per e-mail verstuurd aan alle VNT-leden:	€ 525,-

Speciaal voor VNT leden

Aanlever- en verschijningsdata 2009

Uw advertentietekst en eventueel beeldmateriaal moet voor de onderstaande deadline zijn ingeleverd:

Deadline:

- #2: Maandag 4 mei
- #3: Maandag 6 juli
- #4: Maandag 7 september
- #5: Maandag 30 november

Bulletin verschijnt:

- Woensdag 3 juni
- Woensdag 5 augustus
- Woensdag 7 oktober
- Woensdag 21 december

Voor meer informatie neemt u contact op via info@vnt.org ■



ADVERTENTIES

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.

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 schadevergoeding?

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

Donderdag 17 september 2009: 13.30 uur - 17.00 uur:

Kamer van Koophandel Apeldoorn

Vrijdag 25 september 2009: 13.30 uur - 16.30 uur:

Kamer van Koophandel Amsterdam

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.

VITIEISIA



Agents in fine food and luxury confectionery

Agents needed in **all European towns**, already introduced in retail shops specialised in fine food and luxury confectionery, such as airport duty-free shops, patisseries, chocolateries, wine shops, exclusive boutiques, luxury shops and hotels, etc.

Italian Company offers a new line unique in the world, exclusive, artisanal and stylish, consisting of different collections of artistic, hand-made candies, in a modern-design packaging. In addition, a line of chocolate pralines filled with Absinthium, Limoncello (Italian lemon-liquor), truffles from Alba-Italy, rum, etc.

Find out more at info@visibiliacollezioni.it and www.visibiliacollezioni.it

SEEKING DUTCH SALES AGENT

Our company, based in France, is a manufacturer of assembly lines and belt conveyors. Our products are installed all over Europe and in the US.

We are currently seeking an energetic, self motivated Dutch sales agent with industry experience for promoting our range of belt conveyors in the Dutch territory.

Our main customers are in the assembly and packaging markets.

Please contact Transept, ask for Nadine Galtier at:
Rue Gustave Eiffel
85300 CHALLANS

Tel : 0033251686945

E Mail : export@transept.fr

Website : www.transept.fr

Find out more at info@visibiliacollezioni.it and www.visibiliacollezioni.it



COLUMN VAN DE SECRETARIS

“Een moeilijke tijd biedt ook kansen”

U volgt ook het nieuws en u bent ongetwijfeld op de hoogte of uw principalen of uw klanten in zwaar weer verkeren. Daar zult u als agent of als importeur doorgaans niet veel aan kunnen doen. Wel dient u ook in slechte tijden uw toegevoegde waarde aan te tonen. U zult mee moeten denken met uw principaal, maar ook met de klant om tot een tevreden resultaat te komen.

Natuurlijk zullen er klanten zijn die van een order af willen, maar realiseert u zich wel dat u als tussenpersoon daar doorgaans niet over kunt beslissen. U dient in de eerste plaats de belangen van uw principaal te behartigen. Het eerste struikelblok zou kunnen zijn: de leveringsvoorwaarden van uw principaal. Er is een overeenkomst gesloten en die kan niet zonder meer worden ontbonden. Immers, de producten zijn geproduceerd en de levering staat gereed. Dat betekent dat de klant ook moet afnemen. Juridisch hebben u en uw principaal mogelijk een punt, maar het zal wellicht wél de commerciële relatie op het spel zetten. Wellicht bent u als agent in staat alsnog een andere klant te vinden voor een deel van de levering? U zult als agent of importeur moeten laveren om beide partijen tevreden te houden.

Als een ondernemer werknemers moet ontslaan, omdat het slecht gaat met de onderneming, maar hij ziet wel degelijk bestaansrecht, geef ik hem doorgaans als advies mee om het te proberen met een handelsagent. Immers, de relatie met een handelsagent is doorgaans risicoloos en de agent wordt veelal pas beloond wanneer het resultaat er is. Slechte tijden kunnen wel degelijk kansen bieden voor een agent. De principaal heeft vaak niet de middelen om de agent zeer goed te belonen. Wanneer u als agent of als importeur tegen een vaste (provisie)marge werkt, zult u daar op dit moment misschien anders over moeten denken. U zou ook kunnen denken aan een lager variabel deel, maar ook aan een deel vaste vergoeding. Partijen hebben de ruimte om de hoogte van de (totale) vergoeding in te vullen. Met deze vaste vergoeding kunt u bijvoorbeeld uw bureaunkosten dekkend houden.

Dit soort zaken dient u wel in een contract op te nemen. Wanneer u zou volstaan met een mondelinge afspraak, leidt dat tot onduidelijkheid. Zeker wanneer u wilt dat bepaalde afspraken slechts voor bepaalde tijd gelden en dat na enige tijd, u weer tegen een hoger variabel deel zou willen werken. Mocht u succesvol zijn en de relatie komt tot een einde, dan zal voor de

berekening van de klantenvergoeding, de rechter doorgaans rekening houden met dat deel van uw inkomsten dat de verkopen betreft en niet zo zeer met uw bureaunkosten. Dat kan een nadeel zijn, maar u kunt dat ook afdekken in een contract. Wanneer u nu zonder contract een relatie zou aangaan, dan is dat voor veel situaties nog steeds gunstig te noemen, omdat bijvoorbeeld de discussie over het toepasselijk recht wordt voorkomen en u beter af bent met Nederland als thuishaven. Echter, wanneer u toch specifieke afspraken op papier wilt hebben, dan kan ik me voorstellen dat daardoor ook de discussie over het toepasselijk recht gevoerd zal worden, maar houdt u ‘voet bij stuk’ en geef niet toe.

Daarnaast is een overeenkomst voor bepaalde tijd ook goed verdedigbaar, waarbij ik niet zo zeer denk aan een overeenkomst voor één jaar, maar meer aan een overeenkomst voor bijvoorbeeld drie of vijf jaar, omdat de huidige economische situatie voor beide partijen van invloed zal zijn of de samenwerking succesvol is. Een overeenkomst voor bepaalde tijd, die wat mij betreft dus ook niet tussentijds kan worden opgezegd, geeft u in ieder geval een bepaalde zekerheid. Mocht u daarnaast ook goede afspraken kunnen maken over de wijze van beloning en de verplichtingen die de principaal op zich neemt ten aanzien van bijvoorbeeld promotiekosten en beurskosten, dan kunt u ook moeilijke tijden doorkomen. Legt u in ieder geval uw concept contracten aan het secretariaat voor.



P.F. Holtrop

e-mail: info@vnt.org

telefoon: 020 – 305 77 32





VNT LEDENNIEUWS

MKB "oriëntatiebijeenkomst"

Op 8 januari jongstleden heeft bestuurslid Hans van Duinen een bijeenkomst bijgewoond van het MKB Nederland. De bijeenkomst was het vervolg op de bijeenkomst "De robuuste branche" van 26 november 2008, waaruit een aantal verwachtingen voor brancheorganisaties voortkwamen om te kunnen overleven.

In deze vervolgbijeenkomst is dieper ingegaan op diverse problematieken. Veel bedrijfsorganisaties hebben intern grote kantoren van waaruit de leden hun informatie ontvangen. Veelal bleek dat de problematieken betrekking hebben op de interne organisatie, waarin bepaalde zaken op onduidelijkheden en onbegrip stuitten.

Bij VNT ligt dat heel anders. Binnen het kleine bestuur zijn de taakstellingen heel duidelijk en dat werkt veel gemakkelijker. Binnen het VNT bestuur is besloten om van verdere deelname aan het MKB forum af te zien, maar ons bezig te houden met de 10 succesfactoren die de uitkomst waren van de eerste uitgebreide gespreksronde over het optimaliseren van de omgang met de leden. In de komende maanden zal het bestuur hier uitgebreid over debatteren om haar strategie voor de toekomst te bepalen.



Hans van Duinen

Siebe de Haan verlaat na 24 jaar het VNT bestuur

Na 24 jaar in het bestuur gezeten te hebben en meer dan 40 jaar als lid van VNT, wordt het tijd voor wat anders. Dhr. de Haan gaat met pensioen.

In de loop der jaren ziet de heer de Haan niet zoveel verschil tussen het bestuur van 24 jaar geleden en nu. In alle jaren was en is de belangrijkste taak van het bestuur om de vereniging goed te besturen. Dat is naar zijn idee ook altijd

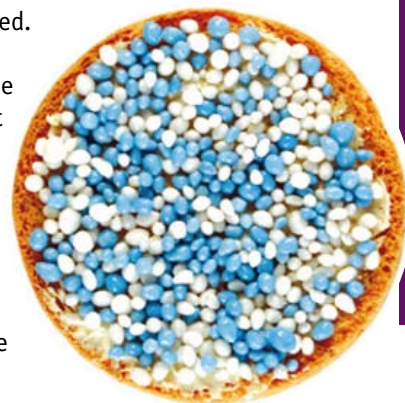
goed gelukt. De belangrijkste ontwikkeling in de loop der jaren is het grote verschil in ledental. Vroeger waren er alleen subverenigingen lid van VNT, maar in de afgelopen jaren is daar een enorm aantal buitengewone leden bijgekomen. Leden die niet in een specifieke productgroep zijn in te delen, maar wel graag bij een overkoepelende organisatie aangesloten zijn. Het feit dat hij dat met het bestuur voor elkaar heeft gekregen, is zijn grote trots. Hij heeft met veel plezier samengewerkt met de bestuursleden en leden van VNT. VNT wil Siebe de Haan van harte bedanken voor zijn inzet van de afgelopen 24 jaar en tijdens de Algemene Ledenvergadering op 24 april 2009 nemen wij officieel afscheid!



Olivier geboren

Op 13 januari jongstleden is Caroline Ros, PR medewerkster van VNT en NVKT, bevallen van Olivier.

Moeder en zoon maken het goed. Namens het VNT en NVKT zijn felicitaties overgebracht aan de trotse ouders. Felicitaties kunt u sturen naar info@vnt.org. Deze worden verzameld en persoonlijk aan haar aangeboden. Caroline is met zwangerschapsverlof tot 1 juni 2009. Tot aan het einde van Carolines verlof neemt Janneke van Nunen haar functie waar.



10

Even voorstellen

Per 1 februari 2009 is Janneke van Nunen voor VNT en NVKT aan de slag gegaan als PR medewerkster.

Janneke: "Ik heb tot juni 2008 gewerkt in een marketingcommunicatie functie bij Randstad Uitzendbureau. Daar heb ik met veel plezier gewerkt, totdat ik merkte dat ik weer heel graag een lange reis wilde maken. Vanaf juli 2008 ben ik daarom gaan werken als reisbegeleidster bij Djoser. Zo kon ik reizen en werken tegelijk! Na een half jaar in Indonesië en Thailand te hebben rondgereisd, ben ik nu weer voor een half jaar in Nederland. Bij VNT heb ik de kans gekregen om in mijn vakgebied aan het werk te gaan en tot nu toe bevalt het mij erg goed! Ik hoop u te zien op de Algemene Leden Vergadering op 24 april 2009 of misschien spreek ik u binnenkort aan de telefoon. Tot ziens!" ■





ACHTER DE WOLKEN SCHIJNT DE ZON

Het antwoord van de overheid op de crisis

De overheid ziet in dat ondernemers een belangrijke rol spelen om de economie draaiend te houden en te verbeteren. Daarom heeft de overheid de afgelopen maanden verschillende regelingen getroffen voor ondernemers om handel te bevorderen en het gemakkelijker te maken voor u.

Tante Agaath

Wanneer u belegt in een startende onderneming, dan kunt u een belastingvoordeel krijgen. U kunt aanspraak maken op de 'Tante Agaath' regeling (ook wel 'Durfkapitaal' regeling genoemd), waarbij u een heffingskorting krijgt op de inkomstenbelasting. Het gaat hierbij om directe en culturele beleggingen. U kunt een verzoek tot voorlopige teruggaaf het hele jaar indienen bij de Belastingdienst via een vt-formulier.

Meer informatie?

Ga naar www.tanteagaath.nl en www.antwoordvoorbedrijven.nl.

Willekeurige Afschrijvingen

Met deze regeling kunt u zelf bepalen wanneer u nieuwe bedrijfsmiddelen wilt afschrijven. Door de extra afschrijving brengt u de winst omlaag, waardoor u minder belasting betaalt. In 2009 mag u 50% van de kosten aftrekken, de rest in 2010.

Uitzonderingen op de regel zijn:

- investeringen in gebouwen en grond, weg en waterbouw;
- bromfietsen, motorrijwielen en personenauto's;
- dieren en immateriële activa.

Voorwaarde is dat het bedrijfsmiddel niet eerder gebruikt is en aangeschaft in 2009. Vanaf 1 januari 2009 kunt u de investering melden bij de Belastingdienst, binnen 3 maanden na aanschaf van het bedrijfsmiddel.

Meer informatie?

Ga naar www.antwoordvoorbedrijven.nl.

Borgstelling MKB-kredieten

Ondernemers uit het midden-en kleinbedrijf (MKB) kunnen een borgstelling krijgen voor een gedeelte van hun krediet. Dat betekent dat u ook een borgstelling kunt krijgen! U kunt daardoor bij de bank meer lenen dan u op basis van uw onderpand zou kunnen doen. De bank kan bij de overheid een beroep doen op de Borgstellingsregeling MKB-bedrijven

(BBMKB). Het krediet kan ook worden ingezet voor internationale investeringen. En mocht u de verontreinigde bodem van uw bedrijfspand of -terrein willen saneren, dan kunt u ook een borgstelling krijgen voor een krediet.

Voorwaarden:

- uw bedrijf behoort tot het MKB (als VNT lid behoort u tot het MKB)
- uw bedrijf kan de bank onvoldoende zekerheid bieden
- uw bedrijf heeft onvoldoende eigen middelen
- uw bedrijf is financieel gezond en heeft een gunstig toekomstperspectief
- wanneer u als eigenaar van het bedrijf meer dan de helft van het kapitaal bezit, moet u zelf voor 25% garant staan
- Het maximale borgstellingskrediet is 1,5 miljoen, voor starters 200.000 euro

De overheid staat meestal voor 45 % van het krediet garant. Voor innovatieve bedrijven staat de overheid voor 60% garant. Aanvragen worden door banken doorlopend ingediend.

Meer informatie?

Ga naar www.antwoordvoorbedrijven.nl.

Microfinanciering

In januari 2009 is de overheid van start gegaan met de regeling Microfinanciering. Microfinanciering bestaat uit een combinatie van coaching en krediet. Elke starter of doorstarter met een goed ondernemingsplan komt voor Microfinanciering in aanmerking. De overheid biedt twee regelingen voor Microfinanciering: een lening bij de Stichting Microkrediet Nederland 'Qredits' en een borgstelling door de overheid. Elke regeling wordt in een deel van het land aangeboden, zodat ze samen landelijke dekking hebben. Ondernemers kunnen zo dus altijd van één van de twee regelingen gebruik maken.

Meer informatie?

Ga naar www.microfinanciering.com

Bron: www.antwoordvoorbedrijven.nl





ACHTER DE WOLKEN SCHIJNT DE ZON

VNT's antwoord op de crisis

Ondernemen is risico's nemen en kansen grijpen. Ten tijden van een verslechterde economische situatie is het belangrijk om goed naar uw eigen bedrijf te kijken. Een mooie kans om uw bedrijf door te lichten en het beste naar boven te halen. Het VNT heeft speciaal voor u, op basis van de tips van De Kamer van Koophandel voor 'ondernemen in zwaar weer', 10 tips opgesteld om de zon weer snel te laten schijnen.

1 Pak uw kans

Wanneer het slecht gaat met de economie, is een agent de ideale oplossing voor het importeren van producten. Dit betekent dat de economische crisis u mooie kansen kan bieden. Houdt de concurrent zich nog staande? Misschien moet u wel gaan samenwerken. Houd de advertenties in het Bulletin in de gaten en onderzoek uw eigen markt op zoek naar kansen.

2 Onderneem actie

Ondernemen is inspelen op ontwikkelingen in de markt. Dit betekent dat u ook vooruit moet kijken, op de korte maar vooral op langere termijn. Wanneer u ontwikkelingen signaleert binnen uw bedrijf of in de markt, is het van belang om snel beslissingen te nemen en tijdig actie te ondernemen.

3 Werk samen met uw leverancier

Zoek de samenwerking met uw leverancier op en zorg ervoor dat u op die manier zijn inkomsten en daardoor ook die van u in de gaten houdt. Zorg dat rekeningen op tijd betaald worden.

4 Houd uw kosten in de gaten

Probeer uw kosten te reduceren waar mogelijk. Maakt u bijvoorbeeld al gebruik van de kortingen die VNT u aanbiedt? Kijk op www.vnt.org/nl/page27.asp voor alle kortingen van VNT.

5 Kijk naar uw ondernemingsplan

Het is verstandig om uw ondernemingsplan nog eens te bekijken. Is de markt nog hetzelfde als bij de opstelling van het plan? Hoe staat het op dit moment met de concurrentie?

Wat is het onderscheidende vermogen van uw bedrijf? Ga voor het opstellen van een ondernemingsplan naar www.kvk.nl/ondernemingsplan.

6 Denk na over uw personeel

Wanneer u werknemers in dienst heeft, kan het verstandig zijn om naar uw personeelsbestand te kijken. Hoe hoog zijn de personeelskosten? En heeft u de juiste mensen in dienst op de juiste plekken?

7 Denk na over krediet

Het is nu extra lastig om krediet bij banken te krijgen. Dit duurt langer dan normaal. Als oplossing kunt u mogelijk gebruik maken van de speciale regelingen die de overheid heeft opgezet voor ondernemers, zoals Microfinanciering (zie pagina 11).

8 Heroverweeg uw producten

Bekijk uw productassortiment nog eens kritisch. Hebben uw klanten nog steeds voorkeur voor deze producten? Liggen er kansen voor producten, die u nog niet in uw assortiment heeft?

9 Bepaal opnieuw uw prijzen

Heroverweeg uw prijsbeleid. De prijs is een mogelijkheid om het gedrag van uw klanten te beïnvloeden.

10 Blijf op de hoogte van de economie

U moet op de hoogte blijven van de ontwikkelingen in de economie. Informeer uzelf goed over ontwikkelingen in de economie, het consumentenvertrouwen en branche-informatie. Kijk op www.vnt.org of bezoek andere websites met ondernemersnieuws, zoals www.kvk.nl, www.evd.nl en www.mkb.nl.

Voor meer informatie kunt u kijken op: <http://www.kvk.nl/Nieuws/tipsbijondernemeninzwaarweer.asp>

Bron: Kamer van Koophandel



HET BODEMRECHT VAN DE FISCUS

Door mr. Steffie van Groeningen

In Nederland heeft de fiscus het zogenaamde bodemrecht. Kort gezegd houdt dit recht in dat indien een persoon of een onderneming (ik zal uitgaan van de laatste) een belastingschuld heeft, dan kan de fiscus ter voldoening van deze schuld beslag leggen op roerende bodemzaken van die onderneming.

Als agent of distributeur zult u, mits u uw belasting betaalt, niet getroffen worden door bodembeslag van de fiscus, maar de afnemer aan wie u goederen (van uw principaal) heeft geleverd misschien wel. Hoewel de door een agent geleverde goederen doorgaans niet tot de bodemzaken horen waarop de fiscus bodembeslag kan leggen (waarover later meer), is het van belang uw rechten en die van uw principaal te kennen. Dit geldt zeker voor de distributeur aangezien de door hem geleverde goederen wel door bodembeslag getroffen kunnen worden. Bodemrecht is een gecompliceerd recht en het zal niet de eerste keer zijn dat er 'vergissingen' worden gemaakt bij de afwikkeling hiervan.

Tot bodemzaken behoren zaken of goederen die zich daadwerkelijk op de bodem van de belastingschuldige bevinden, die zijn bestemd voor duurzaam gebruik en tot 'stoffering' van de bodem dienen. Denk bijvoorbeeld aan (opberg)kasten, meubilair en toonbanken in een winkel en machines en gereedschap in een fabriek. Goederen die zijn verhuurd of geleased aan een onderneming, waarvan de onderneming dus niet de eigenaar is (de onderneming heeft in dat geval slechts 'reële eigendom') vallen niet onder het begrip bodemzaken. De fiscus kan op deze goederen dus geen bodembeslag leggen.

Grondstoffen, halffabricaten, auto's en voorraden handelsgoederen zijn per definitie geen bodemzaken. Een tractor daarentegen weer wel! Stel dat u onder eigendomsvoorbehoud goederen heeft geleverd en die vordert u terug omdat de afnemer de goederen niet betaalt, maar de afnemer zegt dat hij de goederen niet kan teruggeven omdat er bodembeslag op zou zijn gelegd, dan hoeft u (of uw principaal) dit bodembeslag niet tegen u te laten gelden. Immers, voorraden handelsgoederen (denk aan bijvoorbeeld kleding of meubels) zijn geen bodemzaken! Het bodemrecht kenmerkt zich door het feit dat het alle

bodemzaken treft, dus ook zaken waarvan een derde eigenaar is. Heeft u als distributeur bijvoorbeeld bodemzaken onder eigendomsvoorbehoud geleverd, dan blijft u in beginsel eigenaar totdat deze zijn betaald. Wanneer de fiscus bodembeslag legt, dan blijft de vordering op uw afnemer in stand, maar kunt u uw eigendom niet opeisen. Gaat de fiscus vervolgens over tot verkoop van de bodemzaken dan heeft u, als uw afnemer niet heeft betaald, het nakijken. U kunt de door u onder eigendomsvoorbehoud geleverde goederen immers niet meer terugvorderen. De mogelijkheid bestaat om in dat geval bezwaar te maken bij de fiscus, maar dit bezwaar wordt niet vaak gehonoreerd.

Om te voorkomen dat de fiscus beslag legt op bodemzaken waarvan u eigenaar bent, dient u de bodemzaken tijdig terug te halen. Het lastige is dat de fiscus doorgaans niet aankondigt dat zij bodembeslag gaat leggen. De fiscus kan haar bodemrechten ook uitoefenen bij een faillissement en kan ook na het faillissement van uw afnemer bodembeslag leggen! De door u onder eigendomsvoorbehoud geleverde goederen zijn dus niet altijd 'veilig'.

Zeker in deze financieel mindere tijden zal de fiscus (meer) gebruik maken van haar bodemrecht. Blijf daarom op uw hoede en onderneem, na het inwinnen van juridisch advies, tijdig actie om financiële verliezen te voorkomen.



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 werkterrein van agenten en importeurs;

* **Gratis VNT Bulletin 5x per jaar;**

* **Gratis toegang tot seminars en voorlichtingsbijeenkomsten.**

Via voorlichtingsbijeenkomsten en het twee jaarlijkse seminar komt u in contact met collega's, kunt u waardevolle 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 Nederlandse agenten 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.
- Notaris: 10% korting op de standaardtarieven van Bakker Voorwinde.

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 het Secretariaat, 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 opzeggings-termijn 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®