



VERBOND NEDERLANDSE

TUSSENPERSONEN

Bulletin

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

oktober 2008 – jaargang 22 – nummer 4

IN DIT NUMMER:

- * ONTWIKKELINGEN RETAIL ZETTEN DRUK OP TUSSENHANDEL
- * MOETEN AGENTEN ZICH ANDERS PROFILEREN?
- * OVERZICHT VNT LEDENVOORDELEN
- * VEREENVOUDIGING BV RECHT
- * ONDERNEMERSNIEUWS





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: vmg@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

oktober 2008
jaargang 22
nummer 4

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 is voor de meeste agenten het aloude parool en van alle tijden. In voorspoedige tijden of in periodes met (zware) tegenwind bent u gewend er voortdurend hard tegenaan te gaan.

Maar altijd is wel heel erg lang en aan elke carrière komt een einde, ook aan die van u. Voor vele leden van het VNT is de tijd gekomen over de continuïteit van uw onderneming na te denken. Dat proces is ook te betitelen als het verkooprijp maken van uw onderneming.

Een proces met vele facetten zoals tijdplan, organisatorische aanpassingen, financiële planning, emotionele kant, opvolgingskandidaten (extern of intern?), bepalen welk moment principalen en personeel geïnformeerd en/of betrokken worden.

Zorg er in ieder geval voor dat u tijdig uw gedachten over dit onderwerp laat gaan. Ook als u nog lang niet van plan bent te stoppen is hierover gedachten ontwikkelen zeker een zinvolle zaak.

Het is in uw eigen belang over dit proces zelf de "regie" te houden om zodoende uw eigen belang zo goed mogelijk te dienen.

Verkooprijp maken van uw onderneming is feitelijk uw organisatie zo ontwikkelen en aanpassen dat uzelf steeds meer overbodig wordt. Een proces wat voor de gemiddelde agent met een meestal wat eigenzinnige en vaak enigszins individualistische instelling geen eenvoudige zaak is.

Praat over dit onderwerp vooral met uw familie, uw beste vriend, uw accountant en schakel desgewenst extern advies in dat u in dat proces kunt begeleiden.

De mogelijkheid van overdragen en, afhankelijk van uw leeftijd en verdere ambities, nieuwe kansen op nieuwe activiteiten kunnen u wellicht eerder dan gedacht in die richting laten denken.

Als "ervaringsdeskundige" die onlangs zijn beide ondernemingen (Ruro Gereedschappen en Graves Bouwbeslag) heeft overgedragen richt ik mij vanaf 2009 ook op geheel nieuwe uitdagingen.

In de hectiek en tempo van alledag is het een ieder aan te raden op bepaalde momenten goed na te denken of het doorgaan blijft of mogelijk anderszins andere perspectieven voor uw toekomst.

Veel succes met doorgaan oftoch iets anders?

Nico van Wieringen.

INHOUDSOPGAVE

Van de voorzitter	3
Verslag contactbijeenkomst	5
Gezocht agenten	6 & 7

: VNT seminar, 7 november 2008: “De tussenpersoon: het ei van Columbus?!” 8 & 9

Ondernemersnieuws	10
Column van de secretaris	11
Interview nieuw VNT lid: Cars4Less	12
Gezocht: agenten	13
Column Pein van Noort: Gebiedsafscherming	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

Maandag 17 november 2008: 19.00 uur - 22.00 uur:

Kamer van Koophandel Den Haag

Donderdag 20 november 2008: 13.00 uur - 18.00 uur:

Kamer van Koophandel Rotterdam

Vrijdag 28 november 2008: 09.30 uur - 12.30 uur:

Kamer van Koophandel Amsterdam

VERSLAG CONTACTBIJEENKOMST

nieuwe markten voor de agent

Maakt de lage dollarkoers importeren of een agentschap uit de VS interessant voor u? Er verschijnen steeds meer Amerikaanse merken op de Nederlandse markt. Maar de Amerikaanse economie schiet momenteel alle kanten van goede bedrijfsresultaten naar een angstaanjagende hypotheekcrisis. Toch liggen er, ook voor u, als agent en importeur, in de VS gigantische mogelijkheden en kleine Nederlandse ondernemers die de stap naar de VS maken, kunnen rekenen op veel positieve reacties.

Maar het gaat niet vanzelf. Hoe pakt u het aan, waar liggen de kansen en welke valkuilen moet u zeker vermijden om succesvol zaken te doen? Tijdens de afgelopen contactbijeenkomst heeft Edgar Kasteel, mede-oprichter van ARCUSplus, een en ander uiteengezet tijdens de presentatie "Zakendoen in/met de Verenigde Staten: de do's en don't's". Hij benoemt een aantal marketing tools, bijvoorbeeld de website: enorm belangrijk voor Amerikanen. Je moet goed weten wat je ermee wilt doen, de website moet er goed uitzien en je moet goed vindbaar zijn. Maar ook het netwerken is een hele sterke marketing tool in Amerika. Meld je zeker aan bij de US Commercial Service (www.buyusa.gov/netherlands.nl); zij geven namelijk lijsten van tussenspersonen aan Amerikaanse fabrikanten. Ook bij NBSO's (www.nbso-california.com) vergaar je meer informatie, zij doen bijvoorbeeld onderzoek naar de markt in Californië en die adviesrapporten kan je kosteloos opvragen ter inzage.

Hieronder nog meer websites die voor u wellicht interessant kunnen zijn:

- Nederlandse netwerk/borrelclubs: www.nlborrels.com
- EVD: www.evd.nl en www.internationaalondernemen.nl
- Kamer van Koophandel: www.kvk.nl en www.netherlands.org
- Nederlandse Export Combinatie: www.nec.nl
- Douane: www.douane.nl

- Nederlandse Ambassade en Consulaten in Noord-Amerika: www.netherlands-embassy.org
- Technisch Wetenschappelijk Attachés: www.twanetwerk.nl
- Sprout Magazine/RTL7 (www.sprout.nl)
- 'Met Grenzeloze Ambitie'

Maar ook de event- en trade shows worden veelvuldig als marketing tool ingezet. Zaak blijft wel om deze shows heel goed voor te bereiden. Zorg dat je precies weet wie de beursdeelnemers zijn en bezoek zo nodig een aantal shows van tevoren. Neem ook contact op met de US commercial service om te horen wat de belangrijkste tradeshows zijn in jouw branche waar de meest interessante Amerikaanse fabrikanten komen.

Hieronder een overzicht van een aantal event shows:

Event calendar

- USA Trade Shows: www.eventseye.com/fairs/event_1241.html
- Trade Shows by State: www.ni.com/events/usa_ts.htm
- ICT Shows: www.tradeshowplaza.com
- ExpoCentral: www.expocentral.com
- USA Trade Events: www.export.gov/tradeevents.html
- Shows per industry sector: www.tsmn.com
- Index Industry Associations: www.jobbankusa.com/indassoc/mainindex.html
- Databases at no cost: www.hoovers.com/free - www.onesource.com



Tot slot bespreekt Edgar Kasteel nog een aantal "open deuren". Nederlanders zijn in de ogen van Amerikanen heel liberaal, maar in een eerste gesprek moet je zaken zoals sport, religie, sex en politiek zeker vermijden. Het is lastig om de juiste toon aan te slaan. Maar ja,

waar praat je dan wel over? Onderwerpen die altijd goed zijn: het weer, de kinderen (familie staat hoog in het vaandel bij Amerikanen), auto's en mooie stad waar je op bezoek bent.

Amerikanen zijn eigenlijk heel hypocriet: schuine grappen worden uitgebreid op kantoor verteld, maar nooit in het openbaar. Amerikanen zijn aan de ene kant heel loyaal, maar aan de andere kant, als je het fout doet, lig je zo op straat, dus ze zorgen dat hun rug altijd gedekt is door de baas. Maar ze kennen ook geen (valse) bescheidenheid, ze houden van overdrijven. Dus als je in Amerika zaken gaat doen, zeg dan gerust tegen je zakenpartner: binnen mijn branche ben ik de grootste en allerbeste tussenpersoon in Nederland, dus ik ben degene met wie je zaken moet doen!



Tot slot:

Did you know... in business

- Amerikaanse standaarden (buyers' guides, maar ook: FDA, UL/KEMA, etc.) www.fda.gov en www.ul.com
- Douanezaken - www.ncbfaa.org en www.cbp.gov
- Contracten - www.martindale.com
- Legal structures - wet- en regelgeving per staat: www.firstgov.gov

Opgeschreven door Caroline Ros

GEZOCHT: AGENTEN

Eurofluid France zoekt een handelsagent

die service afdelingen van industriële ondernemingen bezoekt en die op provisiebasis de directe verkoop van

- filters,
- olie afscheiders (separatoren) en
- aanverwante producten voor de perslucht- en vacuüm industrie, voor hydrauliek toepassingen, water- en stoffiltratie, airconditioning etc.

uit het Eurofluid leveringsprogramma gaat behartigen.

Deze producten, alternatieven voor het origineel, kunnen uitstekend als aanvulling op een bestand assortiment serviceproducten dienen.



Uw reactie graag naar:

Hans van der Linden Agenturen
Kasteel Noord 43
5702 NX HELMOND
Tel: 06 – 52 05 75 39
Fax: 0492- 38 62 93 of 084- 83 40 514
E-Mail: lind3982@planet.nl

DURFT U

Toe aan een *echte* uitdaging

Dan kunnen wij deze bieden!

U bouwt als zelfstandig vertegenwoordiger mee aan een dealers/kantoren bestand. Dit uiteraard tegen een aantrekkelijke commissie.

Wij verlenen u alle nodige ondersteuning om uw doel te bereiken.

FSP is een Nederlandse producent van financieel/logistieke software. Wij bieden een compleet, aantrekkelijk geprijsd pakket met uitstekende ondersteuning.

fsp Financial Software Partner

De wagenmaker II
1851 PK HELDOL
Tel: 072 632 02 38
Fax: 072 509 08 88
Mail: info@fsp.eu
Website: www.fsp.eu



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 ervaring en 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.

GEZOCHT: AGENTEN

Wilt u in contact komen met buitenlandse fabrikanten?

Onze Amerikaanse zustervereniging MANA (Manufacturers' Agents National Association) beschikt over een online database van agenten van over de gehele wereld. MANA's website www.MANAonline.org ontvangt meer dan 600.000 hits per maand, vele afkomstig van fabrikanten die Europese agenten zoeken voor hun producten. Een vermelding in het online register zal uw agentschap op de kaart zetten bij vele buitenlandse fabrikanten die u tot dan toe nog niet kennen. Dit leidt wellicht weer tot nieuwe business! De MANA biedt de VNT leden een speciaal lidmaatschap aan voor slechts 79 euro.

Wat zijn de voordelen:

- ▶ U staat met een complete profielschets van uw agentschap geregistreerd in de online database;
- ▶ U bent in staat om direct in contact te komen met meer dan 1.800 fabrikanten;
- ▶ U ontvangt korting op verschillende publicaties uitgegeven door de MANA;
- ▶ U ontvangt korting op verschillende handelsreizen die de MANA organiseert;
- ▶ U heeft toegang tot de exclusieve ledendeel van de MANA website, waar u contracten etc. kan downloaden.

Dit aanbod is alleen geldig voor VNT leden. Voor meer informatie, ga naar www.MANAonline.org/html/virtual.html.

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 a 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: 0033-251686945
E-Mail: export@transept.fr
Website: www.transept.fr

De Eurologos Groep

is een internationale leider op het vlak van meertalige diensten en van media (websites, drukwerk en softwarelokalisatie). De Groep heeft kantoren op vier continenten en is in Brussel gevestigd.

Haar hoofdkantoor in België zoekt voor de regio's Vlaanderen en Nederland:

Commerciële vertegenwoordigers M/V

Opleiding en begeleiding verzekerd.
Mag voor verschillende ondernemingen werken.
Heel interessante beloning.

De commerciële vertegenwoordiger woont bij voorkeur in de betreffende landen en/of regio's.

Stuur uw cv naar:

Frederik Vercruysse, Client Leader,
f.vercruysse@eurologos.be

Gelieve onze website te bezoeken alvorens u antwoordt: www.eurologos.com en www.litteragraphis.be en de sectie "Commerciële vertegenwoordigers" aandachtig te lezen.

VNT SEMINAR 7 NOVEMBER 2008



VNT seminar
"De tussenpersoon:
het ei van Columbus!?"
Vrijdag 7 november 2008
10.00u - 18.00u



Programma (onder voorbehoud)

09.15-10.00u: *Ontvangst deelnemers met koffie en thee*

10.00-10.05u: *Welkomstwoord*

Nico van Wieringen, voorzitter VNT

10.05-10.15u: *Opening door de dagvoorzitter*

Duco Scholtanus: directeur Scholtanus Commercieel Management BV

Hij is management trainer en motivator en helpt ondernemers groeien. Hij begeleidt MKB ondernemers zoals de agent en importeur op het gebied van zaken zoals effectiever communiceren, klantgerichtheid en succesvoller verkopen.

10.15-11.00u: *Vergroting inkoopmacht grootwinkelbedrijven nekslag voor agent/importeur?*

Spreekster van het ministerie van Economische Zaken

De macht van de grootwinkelbedrijven wordt steeds groter, betalingstermijnen worden eenzijdig veranderd. Dit soort ontwikkelingen zetten u, als tussenpersoon, onder druk. Maar mogen dit soort maatregelen wel en hoe moet u zich hiertegen opstellen om uw toekomst veilig te stellen?

11.00-11.15u: *Koffie/theepauze*

11.15-12.00u: *Grensverleggend ondernemen = ondernemen met passie*

Paul Termeer: directeur Sacha Schoenen

Sacha Schoenen wordt gedreven door passie voor schoenmode en retail en dat al bijna 100 jaar. Van deze trendsettende en vernieuwende schoenenketen bestaan inmiddels bijna 60 vestigingen. Maar vindt deze fabrikant ook dat u, als agent en/of importeur "het ei van Columbus" bent, of denkt hij er heel anders over?

12.00-13.15u: *Lunchpauze*

13.15-15.15u: *Columbus deed het 500 jaar geleden. Wanneer ontdekt u Latijns-Amerika?*

Workshop I door Gerard Baal: directeur Transfer Latin Business Consultancy

Transfer Latin Business Consultancy ondersteunt de agent, importeur en distributeur die de zakelijke mogelijkheden van Latijns-Amerika wil ontdekken. Tijdens deze interactieve workshop zal Gerald Baal zijn ervaringen met u delen en aan de hand van een case zal hij u praktische handvaten aanbieden waarmee u succesvol kunt ondernemen.

Regisseer uw eigen succes: gaat u de komende jaren op ontdekkingsreis uit?

Workshop II door Ilse Tacoma: directeur van Ilse T. Communication & Change

Wat wordt uw actieplan voor de komende jaren? Gaat u op ontdekkingsreis om nieuwe mogelijkheden uit te zoeken of laat u dat liever aan anderen over? Communicatieadviseur Ilse Tacoma geeft u tijdens deze interactieve sessie inzicht in de meest effectieve toekomst strategie voor u als agent/importeur, waar u meteen de volgende dag mee aan de slag kunt gaan.

15.15-15.30u: *Koffie/theepauze*

15.30-16.15u: *De dagvoorzitter bespreekt met u de belangrijkste leermomenten van deze dag.*

16.15-17.00u: *"De wereld verandert, maar verandert u wel mee?"*

René C.W. Boender: Brandbooster, Brain-agent & Trendteller

Als brain-agent wordt René Boender wereldwijd voor de meest uiteenlopende projecten (Apple, Philips, Sara Lee etc.) om advies gevraagd. Hij inspireert, adviseert en weet hopelijk ook u te 'beraken' met zijn toelichting op wat er komen gaat. Hij is van mening dat alles valt of staat met de kracht van communicatie, ook de toekomst van de tussenpersoon.

17.00-18.00u: *Afsluiting en borrel*



VNT seminar
"De tussenpersoon:
het ei van Columbus?!"
Vrijdag 7 november 2008
10.00u - 18.00u



Ja, ik schrijf me in voor het VNT seminar "De tussenpersoon: het ei van Columbus" op vrijdag 7 november 2008, Restaurant Groot Kievitsdal

Bedrijfsnaam: _____

Naam + voorletters: _____

Voor naam: _____ m/v

Adres: _____

Postcode/plaats: _____

Tel.: _____ Fax: _____

Email: _____

Branche: _____

Handtekening:

Ik/wij kom(en) met _____ personen naar het VNT seminar.

Achternaam + voorletters 2^e persoon: _____

Voor naam 2^e persoon: _____ m/v

Achternaam + voorletters 3^e persoon: _____

Voor naam 3^e persoon: _____ m/v

- Ik ben VNT lid en betaal € 85,- (excl. btw) p.p. na ontvangst van de factuur
- Ik ben géén VNT lid en betaal € 100,- (excl. btw) p.p. na ontvangst van de factuur

S.v.p. invullen en vóór 20 oktober retourneren:

VNT
t.a.v. mw. C. Ros
Tel : 020 - 305 77 32
Fax : 020 - 671 09 74
E-mail: info@vnt.org

Vroeg of laat krijg je er mee te maken: slechte betalingsachterstanden gaan we liever uit de weg, maar daarmee zijn je zorgen niet verdwenen. En als het later escaleert, heb je nog een groter probleem. Daarom kun je een opkomend conflict beter direct tackelen of beter nog: voorkomen. Maar hoe vang je vroegtijdig conflict signalen op en hoe ga je tactvol de confrontatie aan?

We vragen het aan Gerda Eggenkamp, NVKT bestuurslid en directeur van Twinhills BV.



Slechte betalingsachterstanden:

- 1) door 2x per week binnen ons bedrijf te communiceren welke klanten achter lopen in betalingen, hopen wij te voorkomen dat rekeningen te laat c.q. niet betaald worden.
- 2) Wij hebben goede ervaringen met de klant persoonlijk te benaderen als er een betalingsachterstand is.
- 3) Wij proberen een betalingsafspraken te maken en daaraan een automatische incasso te koppelen.
- 4) Vanaf heden gaat in ons bedrijf iedere nieuwe klant op automatische incasso. Wij geven daarop hoge betalingskortingen. Indien dit niet wordt geaccepteerd, gaan wij niet met ze in zee.
- 5) Er worden geen nabestellingen geaccepteerd als er rekeningen open staan.
- 6) Probeer de klant te checken op kredietwaardigheid. Probeer er achter te komen of de winkelier geaccepteerd is door andere topmerken.



Stoffenbeurs "Fabric Source-winter edition" wordt opvolger van "Spring Source"

Na het succes van de, in maart 2008 georganiseerde, "Spring Source" zal op maandag 13 oktober 2008 en dinsdag 14 oktober 2008 de NVKT (Nederlandse Vereniging van Kleding- en Textielagenten/ importeurs) de "Fabric Source -winter edition" organiseren.

Een bijeenkomst waar stoffenagenten hun nieuwste collecties voor het seizoen herfst/winter 2009-2010 zullen presenteren. De vernieuwde opzet (kleiner, exclusiever en dus persoonlijker en meer doeltreffend) is in het voorjaar al enthousiast ontvangen en zal nu weer worden doorgezet in het Dorint Hotel Amsterdam Airport te Schiphol-Oost.

Agenten, aangesloten bij de NVKT, presenteren hier hun nieuwste collecties modestoffen en fournituren 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 productie van kleding of in de stoffenbranche.



Sommige agenten en importeurs denken dat wanneer zij geen contract hebben dit ook betekent dat zij zaken kunnen doen voor concurrenten. Soms hoor ik ook dat, gelet op de branche, het onvermijdelijk is dat u voor een concurrent werkt en u motiveert dit door te stellen dat u toch voor tenminste drie principalen dient te werken.

Omdat de agent en importeur steeds vaker een contract wordt voorgelegd, wordt in het contract doorgaans goed omschreven wat u wel en wat u niet mag. Concurrerend handelen wordt u verboden en wanneer u toch voor een concurrent zou optreden, kan dit een beëindiging van de relatie zijn en wel met onmiddellijke ingang. Uw handelen kan daardoor ook als gevolg hebben dat u uw klantenvergoeding verliest.

Om die reden dient u er dan ook goed op te letten wat u schriftelijk overeenkomt. Immers, wanneer u wordt verboden om voor een concurrerende onderneming op te treden, kunt u eigenlijk niets meer. Dit komt helaas vaak voor, maar waar het om gaat is dat het beding ziet op concurrerende producten. Dat betekent dus dat wanneer u voor de ene principaal gereedschap verkoopt, u voor de andere principaal wel degelijk elektra kunt verkopen, ook al heeft voor beide producten dezelfde afnemer.

Hoe zit het dan wanneer u geen contract heeft? Het feit dat u als agent of importeur de belangen van uw leverancier op een juiste moet behartigen brengt met zich mede dat u een zorgvuldigheidsplicht heeft. Deze zorgvuldigheidsplicht kan door de leverancier worden aangegrepen om u te wijzen op uw verplichtingen; u behoort niet te werken voor een onderneming met concurrerende producten. Mijn advies is dan ook om te allen tijde de principaal te informeren over uw overige werkzaamheden bij aanvang van de agenturenrelatie of importeursrelatie, maar ook wanneer u ten tijde van een relatie nieuwe producten voor een nieuwe principaal kunt verkopen.

Was er bij aanvang van de relatie nog geen concurrerend product in het (totale) assortiment dat u verkocht, dit kan op enig moment, enkele jaren later, wel het geval zijn. Het is vervolgens aan u om een beslissing te nemen welk product u zult afstoten. Mogelijk zult u daardoor ook de leverancier gaan verliezen, maar u voorkomt dat u met onmiddellijke ingang wordt opgezegd. Wanneer u dit soort zaken tijdig bespreekt, kunt u doorgaans wel op een prettige wijze afscheid nemen van een leverancier en met behoud van een eventuele klantenvergoeding.

Wanneer een agenturenrelatie eindigt bent u doorgaans vrij om te gaan en staan waar u wilt. Dit kan een leverancier alleen voorkomen wanneer hij met u een concurrentiebeding overeenkomt dat ook geldig is voor een periode na het einde van de relatie. Een dergelijk beding is echter alleen geldig wanneer dat schriftelijk met u wordt overeengekomen. Wanneer u daartoe overgaat zou dat wat mij betreft in ieder geval reden zijn om een maximale klantenvergoeding te bedingen bij het einde van de relatie of misschien wel een vergoeding die meer bedraagt dan slechts één jaar provisie. Het beste is natuurlijk om helemaal geen concurrentiebeding overeen te komen na afloop van uw relatie.

Omdat steeds vaker leveranciers met een contract werken, adviseer ik u om deze concepten aan het secretariaat voor te leggen.

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



INTERVIEW CARS4LESS

Het geld ligt op straat, je moet alleen wel even bukken

Vier jaar geleden zag Chris Akse al een kentering in autoland. De marges stonden steeds meer onder druk en meer dan ooit bepaalde de importeur de prijs. Als de auto gemaakt werd, moest de fabriek er eerst aan verdienen, dan de importeur en uiteindelijk moest de dealer er ook nog wat aan overhouden. De importeur bepaalde de doelstellingen en kon een dealer verplichten om bijvoorbeeld 40 Ford Focussen af te nemen. Chris Akse had daar geen zin meer in en toen hij Ger Hagen (oud-CFO bij General Motors) tegenkwam, borrelde al snel het business plan voor Cars4Less naar boven.



Cars4less biedt de consument een wisselend aanbod van nieuwe auto's uit de EU en Nederland. Ze hebben geen voorraad, geen rentekosten en geen chique pand. Ze hebben één groot afleverpunt, een loods in Zwijndrecht en één deur verder zit het douanekantoor die zaken zoals

BTW en BPM regelen. Via de website krijgt men toegang tot een beperkt aantal aanbiedingen voor de particuliere en zakelijke markt, nieuwe auto's van erkende merkdealers binnen alle lidstaten van de Europese Unie en (desgewenst) ook van Nederlandse merkdealers.

Cars4Less maakt ook gebruik maken van de netto prijsverschillen (exclusief belastingen) tussen alle EU lidstaten. En kunnen deze aanbiedingen tegen zeer concurrerende prijzen leveren. Nagenoeg dezelfde auto, welke u al bij de lokale dealer, of via het internet op het oog hebt, biedt Cars4Less aan met een klantenvoordeel van minimaal 10% (of meer) op het officiële advies consumentenprijs in Nederland, echter inclusief de geadviseerde afleveringskosten.

HOE BEHOUDT U BESTAANDE KLANTEN EN HOE WERFT U NIEUWE KLANTEN?

Chris: "Vanuit het verleden hadden we natuurlijk al veel contacten in de autowereld, dus dat werkt in je voordeel. Maar we gaan ook heel actief op pad om het concept van Cars4Less te "verkopen". We bezoeken bijvoorbeeld seminars, autobijeenkomsten, netwerkborrels, startersdag van de Kamer van Koophandel, kortom we investeren veel tijd om dat soort evenementen te bezoeken. Het kost ook tijd, we gaan ervan uit dat het de eerste twee jaar voornamelijk tijd investeren is om de contacten met klanten op te bouwen en daarna is het een kwestie van onderhouden.

HEEFT U TIPS VOOR STARTENDE HANDELSAGENTEN/ IMPORTEURS?

Chris: "Het belangrijkste is om gewoon naar buiten te gaan! Telewerken of thuiswerken is natuurlijk handig en leuk, maar het 1 op 1 contact en het netwerken is onbetaalbaar, daar kan geen reclame of mailing tegenop. Maar wat ik vaak tegenkom is dat de jonge starters de "drive" een beetje missen. Ze hebben een soort faalangst of onzekerheid om zichzelf goed te presenteren. Het is belangrijk dat ze vertrouwen in zichzelf hebben. Het beroep van tussenpersoon vereist toch een bepaalde vaardigheid om meerdere partijen bij elkaar te brengen.

WAAR ZOU HET VNT MEER AANDACHT AAN MOETEN BESTEDEN?

Het VNT biedt een stukje zekerheid als overkoepelende organisatie. Je krijgt natuurlijk juridische hulp, wat erg belangrijk is, maar het vertrouwen en het goede gevoel wat mensen bij het VNT hebben, is net zo belangrijk. Het zou mooi zijn, als de merknaam VNT in de toekomst nog meer wordt uitgebouwd als een soort keurmerk. Als bedrijf zijnde wil je natuurlijk een betrouwbare naam opbouwen in de markt en als het lidmaatschap van het VNT daarbij helpt, zou dat een goede zaak zijn.

WELKE BELANGRIJKE TRENDS ZIJN, BINNEN DE AUTOBRANCHE, WAAR TE NEMEN?

Chris: "De automarkt is een luie markt. Autoverkopers waren gewend om auto's te schuiven zonder er veel moeite voor te doen. Maar de consument van nu is veel assertiever, die struint het internet af op zoek naar de beste deal en krijgt hij ergens een betere deal, dan zal hij daar zijn auto kopen. Met Cars4Less spelen wij in op die tendens."

Het is duidelijk dat Chris Akse overal kansen inzielt. Chris "je moet er zin in hebben en een tunnelblik vermijden. Als je met een open blik de wereld inkijkt, dan zie je de kansen en mogelijkheden vanzelf! Het geld ligt op straat, je moet alleen wel even bukken".



Opgeschreven door Caroline Ros



Danish/Polish contract manufacturing company is looking for a Dutch agent

The Company

- ⌚ Founded in 2005 with 30 employees
- ⌚ We work according to our Quality Manual and all parts leaving the factory has been approved by quality inspection
- ⌚ Our main customers are machine building companies doing automation lines for packaging, food and pharmaceutical industries that demands high quality services and products.

Our Competences

- Programming on EdgeCam
- CNC milling on new machines
- CNC turning on new machines
- Materials: aluminium, stainless steel, steel, POM

Our new co-operation partner

- ⌚ Has a net work and customers in the segments mentioned either by selling complementary products and/or offering consulting services to end customers
- ⌚ Master English spoken and written and preferably German as well
- ⌚ Has own CRM database
- ⌚ Is able to co-ordinate orders and project with the head office
- ⌚ Represents qualitative a-brands

Your assignment

- ⌚ Generating orders for CNC milling, CNC turning or CNC cutting from Dutch companies to our factory
- ⌚ Advising and developing price level for the Dutch market
- ⌚ Having possible storage
- ⌚ Participation in relevant fairs

The deadline for receiving applications is December 16th. Send your application in English to:

JV-CONNECTING-MARKETS
Parlevinkershoeve 11
7326 XM Apeldoorn
Tel. 062 515 40 27
E-mail: jv@connecting-markets.com
Web: www.connecting-markets.com
KvK no: 08150350

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 a energetic, self motivated Dutch sales agent with industryexperience 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



In de relatie leverancier – distributeur/handelsagent is het niet ongebruikelijk dat aan laatstgenoemde exclusiviteit in een bepaald handelsgebied wordt toegekend. Nu wil het wel eens voorkomen dat de detaillist op zijn beurt ook exclusiviteit verlangt in zijn “verkoopgebied”. Kan een detaillist dergelijke gebiedsafscherming afdwingen?

CONCURRENTIEBEPERKING

Afspraken over exclusiviteit in een bepaald handelsgebied zijn naar hun aard concurrentiebeperkend, ongeacht of de gebiedsafscherming wordt opgeëist door de leverancier of de afnemer. Dergelijke concurrentiebeperkende afspraken zijn in principe verboden op grond van het mededingingsrecht.

AGENT EN DISTRIBUTEUR

In afwijking van de algemene verbodsregel, geldt voor de handelsagentuur een algemene vrijstelling voor dit verbod. In een distributie overeenkomst zijn afspraken over een exclusief handelsgebied echter in principe niet toegestaan, tenzij aan de distributeur geen voorwaarden worden opgelegd die bepalen aan wie hij de producten mag verkopen. Zo dient te distributeur vrij te zijn om ook “passief” buiten zijn gebied te verkopen.

DE DETAILLIST

Verder in de verkoopketen kan ook een (machtige) detaillist van een distributeur verlangen dat deze in een bepaald gebied niet aan concurrenten van de inkoper zal leveren. Deze vorm van gebiedsafscherming is toegestaan, tenzij de detaillist een zodanige machtspositie heeft dat de concurrentie op de relevante markt wordt beperkt.

DE DETAILLIST

Ongeoorloofde gebiedsafscherming kan bijvoorbeeld voorkomen als een inkoper als Albert Heijn zijn leveranciers verbiedt om aan andere grossiers in Nederland te verkopen. Voor de consument blijft er dan weinig keus over. Als een (grote) schoenenwinkel in Alkmaar gebiedsafscherming verlangt, dan zal een dergelijke overeenkomst echter niet snel verboden zijn, omdat de consument hierdoor niet zal worden benadeeld. Hij kan immers altijd nog naar de schoenenwinkel in een nabijgelegen plaats.

UITZONDERINGEN

In bijzondere gevallen kan dat natuurlijk anders zijn, bijvoorbeeld als de concurrentiebeperkende afspraken onevenredig zijn. Dit is het geval als de schoenenwinkel in Alkmaar 80% van de relevante markt in Alkmaar beheerst en zij van haar leverancier eist dat deze in geheel Noord-Holland niet aan andere detaillisten mag verkopen. In dit geval blijft er voor de consument geen mogelijkheid over dan de schoenen in die betreffende winkel te kopen. Dit zorgt voor een ontoelaatbare mededingingsbeperkende situatie.

CRITERIA

Teneinde de toelaatbaarheid van de gebiedsafscherming door de inkoper te kunnen vaststellen, dienen de volgende criteria te worden gehanteerd:

- 1) Is er sprake van een machtspositie aan de zijde van de inkoper;
- 2) wordt door de machtspositie de concurrentie aan de inkoopzijde beperkt;
- 3) wordt door de gebiedsafscherming de concurrentie aan de verkoopzijde beperkt.

Indien aan deze criteria is voldaan, dan kan de feitelijke gebiedsafscherming door de inkoper in strijd zijn met het mededingingsrecht. Indien niet aan deze criteria is voldaan, dan zal de leverancier de bedrijfseconomische beslissing moeten nemen of hij onder deze voorwaarden wil leveren, of dat hij met een andere detaillist in zee gaat.

Het bovenstaande geeft slechts een inzicht in de problematiek die komt kijken bij het vaststellen van ongeoorloofde mededingingsbeperkende afspraken. Of er daadwerkelijk sprake is van mededingingsbeperkende gebiedsafscherming is altijd afhankelijk van de omstandigheden van het geval en moet telkens individueel worden beoordeeld. Hierbij sta ik u graag terzijde.

Pein van Noort

Van Till Advocaten
Postbus 75731



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 opzeggingstermijn van één maand.

Wat de VNT-leden niet weten van hun branche, weten wij.

Uiteraard verbeelden we ons niet dat we professionele tussenpersonen iets over hun branche kunnen leren. Laat staan over hun sleutelpositie tussen principalen en afnemers. Maar als 't aankomt op hun eigen positie, kunnen we een interessante gesprekspartner zijn.

Want van onze vakrisico's als tussenpersoon - wat dat betreft zijn we tenslotte

collega's - hebben wij een speciale studie gemaakt. Dat leidde onder meer tot een aantal inventieve producten, die u op 't lijf geschreven zijn.

Zoals de provisie-bedrijfsschadeverzekering en een collectief contract voor arbeidsongeschiktheid. Vakwerk zozegd. En daar maken we graag werk van. Zowel voor uw vereniging als voor u persoonlijk.

Dat kunnen we u verzekeren.

Goed geregeld dus.

MEEÛS[®]
BANEKE

Gelderlandplein 75e, 1082 LV Amsterdam, Postbus 74094, 1070 BB Amsterdam.
T 020-301 86 86, F 020-301 87 87, E info@meeusbaneke.nl, I www.meeusbaneke.nl