

## IMPORTPLAN

Als je gaat importeren wil je niet voor verrassingen komen te staan. Breng daarom je risico's in kaart en beperk deze met de kennis uit het importplan. In dit document loop je stap voor stap langs de diverse onderwerpen over importeren.

Het importplan zorgt voor overzicht in de stappen die je als importeur zet. Het plan geeft je houvast doordat je mogelijkheden, kansen en bedreigingen in kaart brengt. Verbreed je kennis met de links die in het plan vermeld staan.

### Basisinformatie bedrijf

Ruimte voor je antwoorden

**Bedrijfsnaam:**

**Adres:**

**Vestigingsplaats:**

**Vestiging(en):**

(Aantal, geografische vestiging, holdingstructuur.)

**Omschrijving bedrijf:**

(Ontstaan, omzet, personeel.)

**Activiteiten:**

(Welke producten/diensten voert jouw bedrijf, wat maakt ze uniek, levenscyclus.)

**Omschrijving klanten/doelgroep:**

**Positie Nederlandse markt:**

(Marktomschrijving, marktaandeel.)

**Internationale activiteiten:**

(Kennis, ervaring, bestaande / eerdere internationale activiteiten.)

## Oriëntatie

Ruimte voor je antwoorden

### Reden om te gaan importeren:

(Bijvoorbeeld betere prijs, kwaliteit, product is nog niet verkrijgbaar, gevraagd om product op de markt te zetten, omzetvergroting, risicospreiding, wettelijke bepalingen.)

### Hoe ga je importeren:

(Als distributeur of als handelsagent; de keuze heeft invloed op productaansprakelijkheid.)

- Handelsagent of distributeur

### Nodige informatie van instanties/

#### specialisten zoals:

- KVK.nl
- www.vnhi.nl

## Interne analyse

Ruimte voor je antwoorden

### Sterke punten van jouw bedrijf

(Bijvoorbeeld kostprijscalculatie, marketing, logistieke kennis, talenkennis, kennis & ervaring, bedrijfsvoering, financiële reserves ten behoeve van aanloopkosten, marktonderzoek, voorfinanciering, aanpassing product, opslagmogelijkheden.)

### Zwakke punten van jouw bedrijf

(Bijvoorbeeld kostprijscalculatie, marketing, logistieke kennis, talenkennis, kennis & ervaring, bedrijfsvoering, financiële reserves ten behoeve van aanloopkosten, marktonderzoek, voorfinanciering, aanpassing product, opslagmogelijkheid.)

## Externe analyse

Met marktonderzoek breng je in kaart of er genoeg vraag is naar het importproduct. Informatie vind je bij brancheorganisaties, banken en cijfers van het CBS.

Ruimte voor je antwoorden

### Importland (= Nederland)

(Demografie, geografie, economie, politiek.)

### De afzetmarkt

(Vind diverse rapporten over de Nederlandse markt bij het CBI.)

- [cbi](#) (Engels)

### Marketingmix

(Prijs, product, plaats, promotie, personeel.)

### Concurrenten

(Directe en/of indirecte concurrentie nationale en/of internationale concurrentie.)

Informeer bij brancheorganisaties.

### Doelgroep

(Omschrijving klant, business-to-business, business-to-consumer, sectorinformatie.)

### Specifieke eigenschappen afzetmarkt

(Aankoopgedrag, prijs, kwaliteit, service, aanpassingen product.)

## Transport

Ruimte voor je antwoorden

### Transportkosten

(In binnen- en buitenland.)

- [Fenex](#)
- [TransportNet](#) (Engels)
- [Transport Guide Rotterdam](#)
- [RotterdamtransPORT](#)

### Soort transport

(Vrachtwagen, boot, vliegtuig, trein.)

- [Transport](#)

## Tijd

(In verband met leveringstermijnen.)

## Verpakking

(Transportverpakking, commerciële verpakking, verplichte vermeldingen op verpakking.)

- [Eisen aan verpakkingen](#)

## Papieren/importdocumenten

(Invoervergunning, factuur, oorsprongdocumenten, pakbon, certificaten, overige documenten.)

- [Importdocumenten](#)
- [Vervoersdocumenten](#)

## Douane

(Invoerrechten en andere heffingen, inklaring, douane-expediteur.)

- [Gebruikstarief Belastingdienst](#)
- [Minder of geen invoerrechten betalen?](#)

## Financiën

Ruimte voor je antwoorden

### Betaling

(Betalingvorm, betalingstermijn, zekerheden, wettelijke bepalingen buitenlandse overheid met betrekking tot betalingen vrij valutaverkeer, bankkosten in binnen- en buitenland.)

- [Betalingvormen](#)

### Verzekeringen

(Transportverzekering, opslagverzekering, productaansprakelijkheidsverzekering.)

- [Transportverzekering](#)

### Valuta

(Koersverschillen, gangbaarheid.)

- [Gevolgen van valutaschommelingen voor je business](#)

### Financiering

(Financiële reserves voor aanloopkosten, markt-onderzoek, voorfinanciering, aanpassing product.)

- [Financiering](#)

## Juridisch

Ruimte voor je antwoorden

### Contracten

Als distributeur (distributieovereenkomst) óf als handelsagent (agentuurovereenkomst)

- [Juridische zaken bij internationaal ondernemen](#)
- [Agentuurovereenkomst](#)
- [Distributieovereenkomst](#)

### Algemene voorwaarden

(Garantietermijn, eigendomsvoorbehoud, taal waarin voorwaarden zijn gesteld.)

- [Algemene voorwaarden opstellen](#)

### Leveringsvoorwaarden

- [Incoterms® 2020](#)

### Producteisen, veiligheidseisen

(CE-markering, ISO, Warenwet, informatie bij brancheorganisaties.)

- [Europese producteisen](#)
- [Voorkom verkoop onveilige producten op online platforms](#)
- [Access2Markets](#)
- [Warenwet](#)
- [NVWA](#)

### Aansprakelijkheid

(Productaansprakelijkheid, rechtsbijstand, Nederlands-, Europees-, en internationaal recht, rechtskeuze, bevoegde rechter.)

### Bijsluiters, verpakking, etikettering, taal