



## Douane-expeditie: juridisch maatwerk in alle opzichten

*De uitvoering van douane-expeditie werkzaamheden is maatwerk en vereist een hoge mate van specialistische kennis en nauwkeurigheid. Heb ik een volmacht directe vertegenwoordiging? Is de opgegeven goederencode en douanewaarde juist, is er sprake van tariefpreferentie? Er is geen casus identiek en voor iedere klant wordt een maatwerkoplossing geboden. En gelukkig heeft u het goed geregeld als het verkeerd gaat. Of toch niet.....? In deze bijdrage gaan wij nader in op een aantal juridische kwesties die in dit kader van groot belang kunnen zijn.*

### Alles goed geregeld

Het doen van een juiste aangifte door een douane-expediteur betekent niet dat de opdrachtgever kan achteroverleunen en de douane-expediteur het werk doet. Het zal een samenspel moeten zijn waarbij de opdrachtgever en de declarant begrijpen wie wat doen en waarvoor verantwoordelijk is. Is de door de opdrachtgever opgegeven goederencode juist, of bestaan er toch twijfels. Kan een lager recht worden geclaimd omdat de oorsprong Thailand is, klopt het certificaat, is het terecht afgegeven? Wat is de douanewaarde, welke leveringsconditie is van toepassing, is de factuur juist en/of echt. Allemaal voorbeelden van vragen die douane-expediteurs iedere dag moeten beantwoorden. En als die vragen niet of verkeerd worden beantwoord heeft dat al snel tot gevolg dat een onjuiste douaneaangifte wordt gedaan. Maar dat heeft voor u uiteraard geen gevolgen ...!?

U heeft immers een fatsoenlijke set voorwaarden van toepassing verklaard op uw werkzaamheden. De expeditie-voorwaarden die in de branche gebruikelijk zijn beschermen u toch in geval van claims door de douane? U heeft daarnaast ook uw zaken goed vastgelegd in een contract. Maar is dat wel voldoende?

In het meest gunstige geval wordt door de douane-expediteur gebruik gemaakt van de FENEX-conditions. Deze zijn echter vooral geschreven voor "expeditie" en dekken niet in alle gevallen de specifieke werkzaamheden en risico's van de douane-expediteur. Hoewel de douane-expeditie grote financiële risico's met zich brengt, is het juridisch gezien nog wel een onderbelicht gebied. De douane-expediteur doet er daarom goed aan om aanvullende voorwaarden overeen te komen bij het uitvoeren van zijn werkzaamheden.

### Douane-expeditie; een aparte tak van sport

Op het eerste gezicht lijkt de douane-expeditie een "lex-specialis" van de expeditie. In het verleden was het ook meer een dienst die door expediteurs aanvullend op de core-business werd aangeboden. Doordat de wetgeving op dit gebied steeds complexer is geworden en daarmee de vraag naar specialisten toenam, is douane-expeditie voor sommige bedrijven juist hun kerncompetentie geworden. Douane-expeditie is een vak apart!

Douane-expediteurs bedienen zich echter in de meeste gevallen nog steeds van dezelfde algemene voorwaarden als de expediteurs. Die voorwaarden zeggen vaak wel iets over de verplichting om een UTB te betalen en (lijken te) stellen dat op eerste verzoek zekerheid moet worden gesteld, maar de belangrijkste discussiepunten tussen klant en douane-expediteur blijven onaangeroerd.





U kent die discussie ongetwijfeld: er ontstaat schade (een UTB) en de douane-expediteur verzoekt zijn klant te betalen. De reactie van de klant is dan "maar jij bent toch de specialist, dus dat had jij goed moeten doen. Ik betaal niet". In een duidelijk antwoord voor zo'n situatie voorzien de voorwaarden vaak niet. Dat maakt ze niet onjuist maar in die zin wel onvolledig. Belangrijk dan ook om aanvullende maatregelen te nemen.

### **Specifieke risico's**

Wij zullen een aantal voorbeelden geven. Allereerst de verdeling van de verantwoordelijkheid en taken tussen de opdrachtgever en opdrachtnemer bij doen van een douaneaangifte. Het zou een hoop discussie en twisten over aansprakelijkheid schelen, als in de voorfase (algemene voorwaarden) een duidelijke instructie wordt overeen gekomen op welke wijze gegevens en instructies worden verstrekt voor het doen van de aangifte. Daarbij kan dan ook worden bepaald wie verantwoordelijk is voor de classificatie van de goederen in de GN. De opdrachtgever stelt immers vaak dat hij niet de specialist is en dat de expediteur kritischer had moeten zijn. De douane-expediteur stelt echter op zijn beurt dat de opdrachtgever een informatieplicht heeft dat hij de beschikking heeft over de informatie op basis waarvan de classificatie heeft plaats gevonden. Duidelijke bepalingen in de condities kan deze discussie voorkomen.

Een ander voorbeeld is het verzoek tot terugbetaling. In de meeste gevallen zal bij directe vertegenwoordiging de douaneschuld in eerste instantie worden voldaan door de expediteur (middels de borg van en betaling door de douane-expediteur). Als later de opdrachtgever een verzoek tot terugbetaling indient, worden de rechten echter aan de opdrachtgever terugbetaald. Dat wordt niet anders wanneer de douane-expediteur de door hem betaalde rechten nog niet door zijn opdrachtgever heeft ontvangen. Zuur, maar wel de realiteit. Om dit te ondervangen kan er op voorhand al door de opdrachtgever een machtiging worden verstrekt zodat de douane altijd aan de expediteur terug betaalt.

Een andere "categorie" is het feit dat de douane-expeditie zelf ook nogal uiteenlopende werkzaamheden heeft. Het maakt nogal uit of iemand zich voornamelijk bezig houdt met elektronica, accijnsgoederen of veterinaire goederen. De bestaande sets van condities in de expeditie voorzien niet in dit verschil. Een voorbeeld van problemen waartoe dit kan leiden is goed te zien bij AGD's (accijns). Daar is het de derde-ontvanger die de sleutel tot de zuivering van de regeling in handen heeft. Hij moet het derde exemplaar van het AGD terugsturen (dan wel in de toekomst de terugmelding in EMCS doen). Dit is een "bottle-neck" in het systeem. De vraag is dan (met name bij vermis) wie er verantwoordelijk is voor de gedragingen van de ontvanger. Op basis van de wetgeving zijn de gevolgen voor de partij die het AGD heeft opgemaakt. Dat is echter veelal ongewenst en irreëel. Het kan een hoop ongemak schelen, wanneer in de voorwaarden vooraf is vastgelegd dat die verantwoordelijkheid bij de opdrachtgever ligt.

Een laatste categorie die wij willen aanstippen is die van de financiële afhandeling. Voorwaarden voorzien vaak slechts in de verplichting om zekerheid te stellen, maar laten vaak in het midden hoe en voor welk bedrag dat moet gebeuren. Wat is er gemakkelijker dan dit op voorhand te faciliteren en in een overeenkomst al neer te leggen dat een bankgarantie vereist is, volgens een vastgesteld format voor een vastgesteld percentage (bijvoorbeeld 130%) van het bedrag.





### **Directe vertegenwoordiging**

U denkt wellicht, "ik ben direct vertegenwoordiger dus ik loop toch geen risico". Dat is slechts voor een klein deel waar en ook een schijnzekerheid. Allereerst kan de douane voor de periode waarbij verificatie nog niet is beëindigd ook bij de douane-expediteur aankloppen voor het voldoen van de douaneschuld. En niet alleen voor de douaneschuld, ook voor de strafrechtelijke afhandeling komt de douane vaak bij de douane-expediteur terecht.

Daarnaast zijn de voorbeelden legio waarbij er geen (juiste) volmacht kon worden overgelegd en de expediteur alsnog moest betalen. Als laatste merken wij op dat u ook als gevolmachtigde de discussie vóór moet proberen te zijn. Ook als u niet als de douaneschuldenaar kan worden aangewezen kan u door uw opdrachtgever worden aangesproken voor uw handelen of nalaten. Door vooraf goede afspraken te maken voorkomt u een mogelijke claim.

### **Standaard contract met algemene voorwaarden**

Het bovenstaande betekent geenszins dat u geen gebruik meer kunt maken van de branche-condities. De oplossing is om er voor te zorgen dat u goed aanvullende afspraken maakt. Dat kan door zelf algemene voorwaarden te maken die wel uw gehele dienstverlening beslaan. Een andere optie is om een standaardcontract te ontwikkelen waarin u de toepasselijke condities incorporeert. Het voordeel van die aanpak is dat u dan per klant ook specifieke bepalingen kunt opnemen indien u bijvoorbeeld voor die klant accijnsgoederen gaat afhandelen terwijl u voor een andere klant veterinaire goederen afhandelt. Zo kunt u per klant een specifiek contract maken zonder al te veel ingrepen.

Customs Knowledge heeft ervaring in het opstellen van dergelijke algemene voorwaarden en specifieke contracten. Graag bespreken wij welke mogelijkheden er bestaan. Heeft u naar aanleiding van deze bijdrage nog vragen of opmerkingen over dit onderwerp, neem dan contact op met Sander van Lent ([sander.vanlent@douaneadvies.nl](mailto:sander.vanlent@douaneadvies.nl)) of Bart Boersma ([bart.boersma@douaneadvies.nl](mailto:bart.boersma@douaneadvies.nl)).

