

Over ongedekte cheques en switchende zakenpartners 'Amerika is een heel andere

Foto: Ron Gilling/Lenoxart



Nederlandse ondernemers die starten met zakendoen in de VS beseffen vaak niet dat het betalingsverkeer er sterk afwijkt van wat ze gewend zijn. Dat kan voor onaangename verrassingen zorgen.

Robert van Geffen begint met een waarschuwing: 'De Verenigde Staten staan bekend als het land van de onbegrensde mogelijkheden, maar ze vormen ook het land van de onbegrensde valkuilen. Bij alles wat je doet, moet je blijven opletten.' Van Geffen is financieel directeur van de Vanga Groep in Oss, een onderneming die velerlei snoeren levert aan fabrikanten van elektronische apparatuur voor de telecommunicatie en van computers en printers. Het bedrijf heeft een productiefaciliteit in China en verkoopvestigingen in Taiwan, Hongkong en de VS.

'Onze Amerikaanse afnemers betalen enkel met cheques. Als een klant een cheque heeft gestuurd dan is de boel wat hem betreft betaald. Voor ons is dat nog niet het geval, want wij moeten die cheque eerst nog innen. Dat innen is een proces waaraan allerlei regels vastzitten en dat soms wel twee maanden kan duren. Bovendien crediteert de bank je rekening onder een voorwaarde: als het bedrag niet betaalbaar kan worden gesteld, dan wordt de transactie teruggedraaid.'

Dat laatste komt volgens Van Geffen bijvoorbeeld voor wanneer een

klant ophoudt te bestaan. 'De laatste jaren zijn er in de VS heel wat bedrijven dicht gegaan, waarbij iedereen van de ene dag op de andere op straat stond. Dan houdt alles op. Dat hebben we meegemaakt.'

Niet zo honkvast

Van Geffen: 'Wat ook voorkomt, is dat een klant de zaken met ons laat afhandelen door bijvoorbeeld een verpakkingsbedrijf. Als die klant de relatie met verpakker A verbreekt om over te gaan op verpakker B, terwijl wij voor een levering ten behoeve van die klant nog geld te goed hebben, dan krijg je van bedrijf A te horen: "We werken niet meer voor jullie klant, dus doen we ook niets meer voor jullie." Ook dan kun je naar je geld fluiten.'

Van Geffen noemt het 'raar en lastig te moeten meemaken hoe contacten die je in enkele jaren tijd hebt opgebouwd in één keer waardeveloos kunnen worden. Dat komt echt regelmatig voor. We kennen een bedrijf dat elk jaar van verpakker switcht. Of dat moedwil is? Ach nee, dan hebben ze er gewoon weer een gevonden die goedkoper werkt.'

wereld dan Europa'

Volgens Robert van Geffen is er weinig tegen dit soort dingen te doen. 'Je probeert natuurlijk zo goed mogelijke relaties op te bouwen met je klanten, maar ook dat is in de VS niet altijd gemakkelijk. Mensen zijn er niet zo honkvast als bij ons en wisselen veel sneller van baan. Amerika is echt een heel andere wereld dan Europa.'

'Ga maar eens in de VS procederen'

De bedrijfsjurist Hans van Velzen, van kantoor Van Velzen CS in Breda, is gespecialiseerd in 'Amerikaanse zaken' en hij heeft een ander praktijkvoorbeeld van een betalingsprobleem: 'Een machinebouwer leverde in de VS machines op basis van vooruitbetaling in termijnen. In het verkoopcontract zat begrepen dat hij een ploeg eigen mensen naar de VS zou sturen voor het installeren van de machines; de vergoeding voor die installatie maakte deel uit van de laatste termijn. De klant heeft die machine door lokale mensen laten installeren en die laatste termijn niet betaald. Nou, ga maar eens in de VS procederen tegen een klant die niet betaalt, zeker als de kosten van procederen niet opwegen tegen de baten.'

Van Velzen raadt dan ook aan zelfs bij leveranties zo veel mogelijk extra zekerheden in te bouwen, bijvoorbeeld met een letter of credit, en om alle betaaltermijnen strikt aan te houden. 'Ik wil de gemiddelde Amerikaanse afnemer absoluut niet in een kwaad daglicht stellen, maar het land is ver weg en heeft een ander rechtssysteem dan wij. Dat betekent dat het veel moeilijker en kostbaarder kan zijn om in geval van problemen je verhaal te halen.'

'Houd contracten onder de loep'

Ook Edwin Welman, als specialist op het gebied van betalingsverkeer verbonden aan de International Desk van ABN Amro's LaSalle Bank in Chicago, maant tot voorzichtigheid. 'Check alles voor 200 procent voordat je met iemand zaken gaat doen. Wij Nederlanders zijn gemakkelijk van vertrouwen en dat kan je in de VS duur komen te staan. Neem alle juridische contracten die je sluit door met een gespecialiseerde advocaat; dat is de investering zeker waard. Amerikanen vinden het niet vreemd wanneer je een contract uitvoerig onder de loep houdt, want daar zijn ze aan gewend.'

Volgens Welman is een kredietwaardigheidsonderzoek in de VS nauwelijks uitvoerbaar, omdat de meeste banken er niet aan meewerken. 'Wel hebben bijna alle banken services voorhanden die nagaan of iemand goed is voor zijn geld alvorens zijn cheque wordt gecleard. Je kunt ook een bankreferentie vragen aan de bank van het bedrijf waarmee je zaken doet.'

Met zijn adviezen wil Edwin Welman niet de indruk wekken dat Nederlandse bedrijven maar beter uit Amerika kunnen wegblijven. 'De Nederlanders hebben er een goede naam en als je producten, kennis en service op peil zijn, vallen er in allerlei sectoren aantrekkelijke dingen te doen. Maar dan moet je, vooral in het begin, de zaken goed regelen.'

Belangrijkste betalingsvormen

- Amerikaanse ondernemingen doen hun betalingen overwegend per **cheque**, ook die aan hun buitenlandse leveranciers. Een cheque biedt een beperkte waarborg, omdat degeen die hem uitschrijft er voor moet zorgen dat hij bij de bank is gedekt. Het uitschrijven van een cheque die wordt geblokkeerd of geweigerd – in de Verenigde Staten heet dat 'bounced' – leidt tot een administratieve boete, maar wordt niet staffrechtelijk vervolgd.
- De **blanco girale betaling** met overboeking via SWIFT komt in de VS veel minder voor dan bij ons; ze wordt vooral gebruikt voor betalingen van Nederlandse bedrijven aan Amerikaanse.
- Als het gaat om grotere bedragen of nieuwe zakenrelaties wordt wel gebruik gemaakt van het **documentair krediet**, dat de koper ten gunste van de verkoper door de bank laat openen. De bank verplicht zich vervolgens tegen aanbieding van de voorgeschreven documenten te betalen of een wissel te accepteren.
- Betaling door middel van een **escrow account** garandeert gehele of gedeeltelijke betaling, afhankelijk van wat contractueel tussen partijen is overeengekomen. Een neutrale derde partij, de escrow agent, parkeert op de escrow account geld van de koper en betaalt dit uit aan de verkoper als de transactie die aan de rekening ten grondslag ligt is afgerond. Zolang dat niet is gebeurd, staat het geld niet aan partijen ter beschikking.
- De **letter of credit** biedt de verkoper een onmiddellijke garantie op betaling door de koper, maar Amerikaanse afnemers houden er niet van: de L/C zorgt voor extra kosten en beperkt hun kredietruimte. Bovendien beschouwt een Amerikaanse koper deze betalingsvorm al snel als een beledigend teken van wantrouwen.
- Voor ondernemingen met intensief betalingsverkeer naar en uit de VS kan het voordelig zijn bij een (Nederlandse) bank in het land zelf een '**niet-ingezetene rekening**' te openen. Daarmee heeft het niet-Amerikaanse bedrijf de beschikking over dezelfde betalingsinstrumenten als een ingezetene. Verder worden de aantallen deviezenformaliteiten en grensoverschrijdende transacties beperkt, wat zorgt voor een besparing op de transferprovisiekosten.

Meer informatie

- EVD, Ton Durieux en Mariëlle Haasnoot, informatiemangers VS, (070) 778 87 54, vs@info.evd.nl, www.evd.nl/vs
- ABN AMRO International Desk Midden, Hans Gunning, senior consultant (030) 232 76 71, hans.gunning@nl.abnamro.com, www.abnamro.nl (vestigingen in New York, Chicago en Troy)
- Rabobank International (informatie verkrijgbaar via de lokale bankvestigingen in Nederland), www.rabobank.nl (Dutch Desk in New York City)
- Van Velzen CS Law Offices, Hans van Velzen, (0161) 437 288, vvcs.nl@vviworld.net, www.vviworld.net