



Succesvol handelen met Indonesië

10 basisprincipes

10 basisprincipes om van uw verkopen aan Indonesische klanten een succes te maken

Voor de vooruitdenkende exporteur is deze markt de moeite waard

Indonesië 'een land' noemen lijkt een understatement. Het bestaat uit meer dan 17.000 eilanden, overspant 3 tijdzones en beslaat een oppervlakte van 8 miljoen vierkante kilometer - 80% daarvan is zee. Ongeveer 6.000 eilanden zijn bewoond, wat leidt tot een grote verscheidenheid aan culturele invloeden. Deze fascinerende mix is samengevat in de wapenspreuk van het land 'Bhinneka Tunggal Ika' - 'Eenheid in verscheidenheid'.

Indonesië heeft een van de snelst ontwikkelende economieën ter wereld, met een snel groeiende consumentenmarkt die de economische expansie aandrijft. De groeiende middenklasse is gebrand op buitenlandse goederen en diensten, terwijl de overheid zich richt op de ontwikkeling van de vitale infrastructuur. Indonesië biedt daardoor een schat aan zakelijke kansen - op voorwaarde dat potentiële leveranciers deze veelbelovende markt op de juiste manier benaderen.

Daarom is dit rapport opgesteld, omdat Indonesië, met al zijn mogelijkheden, in geen geval het gemakkelijkste land is om zaken mee te doen. Hoewel sommige handelsbarrières door deregulering zijn teruggedrongen, kunnen buitenlandse exporteurs nog steeds geconfronteerd worden met een complexe, tijdrovende bureaucratie. Maar voor de vooruitdenkende exporteur is deze markt de moeite waard. Hij vertoonde in de afgelopen jaren een sterke groei: een

trend die zal aanhouden. Indonesië is nu al de grootste economie van Zuidoost-Azië en zal in het komende decennium naar verwachting tot de top tien van de wereld gaan behoren.



1. Kies uw lokale agent of distributeur zorgvuldig

Voor buitenlandse bedrijven die hun producten of diensten willen verkopen in Indonesië is het nuttig om een lokale agent of distributeur aan te stellen. Een dergelijke regeling moet worden geregistreerd bij het Ministerie van Handel (Ministry of Trade-MOT), dat een duidelijk onderscheid maakt tussen agenten en distributeurs. Een agent is een tussenpersoon van de buitenlandse 'principaal' (vertegenwoordigende firma), terwijl een distributeur de goederen en diensten van de principaal koopt en in eigen naam optreedt bij de marketing en verkoop ervan. Tot de documenten die aan het MOT moeten worden overlegd behoren de notarieel bekrachtigde agentuur-/distributieovereenkomst en een verklaring van de Handelsattaché bij de Indonesische Ambassade in het land van herkomst van de principaal.

In geval van een voortijdige beëindiging van een 'sole agency distributorship' (exclusieve vertegenwoordiging, dat wil zeggen agentuur/distributieovereenkomst) kan de nieuwe agent/distributeur pas bij het MOT worden geregistreerd na het verkrijgen van een 'clean break letter' (brief waarin duidelijk wordt gesteld dat de overeenkomst verbroken is) van de vorige exclusieve agent/distributeur. Daarom is voorzichtigheid geboden bij het kiezen van een geschikte agent voor uw branche. Het is dus raadzaam om een grondig achtergrondonderzoek te doen naar de eerdere prestaties van de agent/distributeur van uw keuze.

Als u een agent aanstelt, dan kan hij of zij uiteraard een grote hulp zijn om uw weg te vinden in de culturele en juridische complexiteit van Indonesië. Misschien wilt u uw vertegenwoordiging nog verder uitbreiden door een kantoor

in Indonesië op te zetten. In dat geval hebt u een vestigingsvergunning van de juiste overheidsinstelling nodig. In sommige gevallen kunnen meerdere instanties betrokken zijn.

Er zijn bijvoorbeeld verschillende vormen van plaatselijke vertegenwoordiging mogelijk voor buitenlandse bedrijven:

- Een Foreign Trade Company Representative Office, een vertegenwoordiging of liaisonkantoor goedgekeurd door het Ministerie van Handel (een MOT RO), is eenvoudig te vestigen en mag specifieke activiteiten ondernemen ten behoeve van de buitenlandse exporteur, zoals het optreden als tussenpersoon en het uitvoeren van promotionele activiteiten en marktonderzoek. Het mag echter geen operationele activiteiten ondernemen zoals offertes accepteren, contracten ondertekenen en distributie.

- Een Foreign Company Representative Office van de Investment Coordinating Board (de Dienst Coördinatie Investerings) – de Badan Koordinasi Penanaman Modal (een BKPM RO) kan de belangen van een buitenlands bedrijf behartigen en helpen bij het vestigen en ontwikkelen van zijn activiteiten in Indonesië. De activiteiten van een BKPM RO zijn beperkt tot de rol van toezichthouder, bemiddelaar, coördinator of tot het behartigen van de belangen van het buitenlandse bedrijf, maar een BKPM RO mag de buitenlandse onderneming of haar filialen in Indonesië niet beheren of inkomsten genereren, en zich niet bezighouden met overeenkomsten of

transacties die verband houden met de verkoop en/of aankoop van goederen en diensten in Indonesië.

- Daarnaast kunnen nog andere vormen van vertegenwoordigende vestigingen worden opgericht: sommige daarvan houden verband met bepaalde handelssectoren, zoals een Foreign Company Construction Service Provider Representative Office van het Ministerie van Openbare Werken (MPW RO).

U kunt nog verder gaan door een juridische entiteit te vestigen in Indonesië, de meest voorkomende daarvan is een Penanaman Modal Asing (PMA) bedrijf: een besloten vennootschap onderworpen aan de

Indonesische wet op buitenlandse investeringen en het Indonesische vennootschapsrecht. In de regel staan alle sectoren open voor buitenlandse investeringen en mogen buitenlandse investeerders zakendoen via een 100% buitenlands PMA-bedrijf zonder Indonesische partners, tenzij anders vermeld in de Presidentiële Verordening nr. 36 van 2010 - De Negatieve Investeringslijst. Een 100% buitenlands PMA-bedrijf is verplicht om aandelen te verkopen aan Indonesische investeerders binnen 15 jaar na de oprichting ervan. Elk van deze regelingen heeft zijn voordelen. Zoek dus onafhankelijk advies over welke regeling het best bij uw bedrijf past.

2. Pas uw bedrijfsmodel aan aan de markt.

Er is stevige concurrentie om zaken te doen in Indonesië. Bedrijven uit veel andere Aziatische landen wedijveren om de Indonesische roepia.

Bestudeer de voorkeuren van consumenten en concurrerende praktijken en vraag advies aan uw agent. Hoewel Indonesische consumenten prijsgevoelig zijn, heerst er ook een perceptie dat buitenlandse goederen van superieure kwaliteit zijn.

Uw prijsstrategie moet rekening houden met opslag, levering en distributie, en after-sales service. Houd er ook rekening mee dat hoewel de Indonesische middenklasse snel groeit, het gemiddelde inkomen in Indonesië aanzienlijk lager ligt dan in meer ontwikkelde markten.

Het Indonesische distributiesysteem is complex en de slechte infrastructuur

is iets waarmee u rekening moet houden wanneer u van plan bent om de markt te betreden: hoewel het zeker een van de snelst groeiende economieën in Zuidoost-Azië is, behoort de infrastructuur nog steeds tot de slechtste. De regering heeft haar voornemen aangekondigd om meer te investeren in verbeteringen van de infrastructuur, wat goed nieuws is voor buitenlandse bedrijven die de daarbij behorende diensten kunnen aanbieden. Zolang er echter nog geen aanzienlijke verbetering heeft plaatsgevonden, moeten diegenen die hun goederen in dit uitgestrekte land willen verkopen dit mogelijke probleem in hun plannen incalculeren. Een geschikte distributiepartner vinden in Indonesië kan de last verlichten, vooral omdat veel van die distributeurs ook kunnen helpen met zaken als import en inkleding.



3. Maak naam

Merkherkenning en loyaliteit staan in Indonesië hoog aangeschreven. Direct mail marketing is er heel gebruikelijk, voor vele soorten producten en diensten. Adverteren in lokale media kan effectief zijn in gebieden met geconcentreerde koopkracht als Jakarta en West-Java. Televisiereclame geeft nationale dekking en bereikt de meeste consumenten.

Wees echter voorzichtig met uw reclame. Indonesië is doordrenkt van

religie en traditie, en veel mensen kunnen gevoelig zijn voor de grafische elementen van reclame die in andere landen aanvaardbaarder zijn. Houd hier rekening mee en zorg ervoor dat uw reclame vooraf door autochtone Indonesiërs wordt beoordeeld; wellicht kunt u zich richten op groepen die u feedback kunnen geven vóór de lancering van uw reclamecampagne in het land.

Naast het profileren van uw merk en producten, moet u er ook voor zorgen dat uw lokale vertegenwoordigers een sterke verkoopondersteuning en after-sales service kunnen bieden. De merkentrouw van Indonesiërs kan alleen worden verkregen en gehandhaafd als ze kunnen rekenen op een snelle en efficiënte lokale dienstverlening.

4. Overweeg een lokale vertegenwoordiging

Sinds het midden van de jaren 90 hebben de pogingen van Indonesië om inbreuken op rechten van intellectuele eigendom te bestrijden enige vooruitgang geboekt. Het land heeft zijn wetten hervormd om ze in overeenstemming te brengen met de Overeenkomst inzake de handelsaspecten van de intellectuele eigendom (Agreement on Trade-Related Intellectual Property Rights - TRIPS) van de WTO (World Trade Organisation - Wereldhandelsorganisatie), die vereist dat de rechtsstelsels van WTO-leden een bepaald niveau van bescherming van intellectuele eigendom omvatten.

In de 2012 editie van het 'Special 301 report', dat jaarlijks wordt opgesteld door de US Trade Representative, staat Indonesië echter nog steeds op de lijst van landen die extra in de gaten worden gehouden. Hoewel de vooruitgang van Indonesië inzake de bescherming van intellectuele eigendom wordt geprezen, met houders van rechten die spreken over een goede medewerking van de handhavingsautoriteiten, dringt het rapport er bij Indonesië op aan om zijn inspanningen tegen piraterij en namaak voort te zetten. Des te meer reden voor buitenlandse exporteurs om alle mogelijke maatregelen te nemen om hun intellectuele eigendom te beschermen.

In Indonesië kunnen intellectuele eigendomsrechten worden geregistreerd voor octrooien, handelsmerken, ontwerpen en auteursrechten. Dit is van

essentieel belang, omdat registratie in uw eigen land uw rechten in Indonesië niet beschermt.

Er zijn twee vormen van octrooibeschermt: normale octrooien, die 20 jaar geldig zijn, en eenvoudige octrooien, waar minder inventiviteit bij betrokken is, die 10 jaar geldig zijn.

De registratie van handelsmerken gebeurt op een 'first-to-file' basis, wat betekent dat de eerste persoon die een aanvraag indient meestal de prioriteit krijgt bij het gebruik van dat handelsmerk in Indonesië. Dat kan problemen opleveren omdat eigenaars van geregistreerde handelsmerken in Indonesië bij het registreren of verlengen ervan niet hoeven te bewijzen dat ze hun handelsmerken gebruiken. Soms wordt het systeem misbruikt als een manier om te verhinderen dat bekende buitenlandse handelsmerken een verzoek tot registratie in Indonesië indienen. Daarom is het aan te raden om een aanvraag voor merkregistratie in te dienen voordat u uw producten in Indonesië op de markt brengt en om krachtige maatregelen te treffen om uw handelsmerk in het land te beschermen. Het strekt Indonesië tot eer dat het strengere straffen heeft ingevoerd voor merkinbreuken.

Industriële ontwerpen zijn gedurende 10 jaar beschermd. Auteursrecht ontstaat automatisch zodra het product in een tastbare vorm bestaat. Hoewel registratie

(in het General Register of Works bij de Director General of Intellectual Property Rights van het Ministry of Law & Human Rights) niet verplicht is, is dit wel aan te raden, omdat in geval van een geschil het registratiedocument bij de rechtbank als wettig bewijsmateriaal kan worden gebruikt.

“Dien een aanvraag voor merkregistratie in voordat u uw producten in Indonesië op de markt brengt”

5. Vergeet de invoertarieven niet in te calculeren...

Sommige producten, zoals grondstoffen voor farmaceutische producten en machines met betrekking tot de grafische industrie, zijn vrij van invoerrechten, terwijl andere opmerkelijk zijn gestegen: vooral luxegoederen en goederen die met lokaal geproduceerde goederen kunnen concurreren, zoals elektronische goederen en een reeks van landbouwproducten, koffie en thee. De meeste Indonesische tarieven zijn begrensd op 40%.

Indonesië heeft preferentiële handelsrelaties met verschillende andere landen. Invoerrechten van de ASEAN-landen (Association of Southeast Asian Nations - Associatie van Zuidoost-Aziatische Naties) variëren in het algemeen van 0% tot 5%, behalve voor producten die op de 'exclusion list' staan.

Indonesië heeft ook een aantal vrijhandelszones (Kawasan Perdagangan Bebas/KPB) die zijn vrijgesteld van invoerrechten, accijnzen

en diverse invoerheffingen, zoals btw. Bij het leveren aan deze zones moeten leveranciers proberen te delen in de voordelen die zij bieden aan importeurs.

6 ... en u te houden aan de invoerbepalingen

Die zijn vrij uitgebreid. U of uw agent moeten een pro forma factuur, factuur, certificaat van oorsprong, vrachtbrief, paklijst en verzekeringscertificaat overleggen. Daarnaast kunnen ook certificaten nodig zijn om te garanderen dat producten als voedsel of farmaceutische producten voldoen aan de vereiste normen. Verder moet de importeur de Indonesische douane vóór aankomst van de goederen in kennis stellen en elektronisch de invoerdocumenten indienen. Alle geïmporteerde goederen moeten voldoen aan de Indonesische etiketteringsvoorschriften in het Indonesisch of het Bahasa Indonesia.

Vergeet ook niet dat, zelfs wanneer goederen in een vrijhandelszone worden geïmporteerd, ze nog steeds onderworpen worden aan douanecontrole en eventuele boetes van toepassing kunnen zijn.



7. Wanneer u in Rome bent (en in Jakarta)...

Inzicht in de bedrijfscultuur van uw klant is van vitaal belang, waar u ook van plan bent om zaken te doen. In Indonesië zijn bedrijven, net als in vele andere Zuidoost-Aziatische landen, zeer hiërarchisch. Wanneer u dus de vergaderzaal binnenkomt in volgorde van rang, maakt u een goede indruk. Anderzijds zou het kunnen dat de vergaderzaal leeg is, omdat van u weliswaar wordt verwacht dat u stipt op tijd bent op zakelijke bijeenkomsten, maar uw Indonesische gastheer misschien helemaal niet zo nauwgezet is! Begroet uw gastheer en zijn achterban altijd met de rechterhand en de woorden “Selamat Pagi” (goedemorgen), “Selamat Siang” (goedendag) of “Selamat Malam” (goedenavond).

Net als elders in Azië moeten visitekaartjes met zorg worden aangeboden, opnieuw met de rechterhand, en met respect in ontvangst worden genomen. Omdat rang belangrijk is, dient u ervoor te zorgen dat uw rang duidelijk is vermeld op uw visitekaartje.

Wees niet verbaasd als er op uw eerste zakelijke bijeenkomst weinig echte zaken wordt gedaan. Daar zijn twee redenen voor. Ten eerste is het opbouwen van een relatie essentieel. De eerste ontmoeting dient dus alleen maar om elkaar te leren kennen. En ten tweede worden er in Indonesië niet snel beslissingen genomen: men wil niet de indruk wekken dat er over uw voorstel niet grondig is nagedacht. Dat wil zeggen dat u geduld moet hebben - onderhandelingen kunnen frustrerend lang voortduren. Zelfs aandringen op een schriftelijke overeenkomst kan bij sommige klanten de indruk wekken dat u hen niet vertrouwt, hoewel ze wel zullen begrijpen dat een dergelijke overeenkomst voor u noodzakelijk is. Stel het echter voor als zijnde een richtlijn en niet een verklaring waaraan verplichtingen gekoppeld zijn.

Door de aangeboren wens van Indonesiërs om de harmonie te bewaren, zou het kunnen dat hun reactie op uw voorstel indirect is: er zijn veel woorden in het Bahasa Indonesia die “Ja” lijken te

zeggen maar eigenlijk “Nee” betekenen. Omdat de nuances van de taal heel subtiel zijn, is het raadzaam om iemand in uw team te hebben die vloeiend Bahasa Indonesia spreekt.

Het
opbouwen
van een
relatie is
essentieel

8. Los eventuele betalingsgeschillen efficiënt op

Het Indonesische contractenrecht is gebaseerd op de principes van 'contractvrijheid'. Hoewel er geen direct bezwaar is tegen de keuze van een buitenlands toepasselijk recht en buitenlandse rechtbanken als het mechanisme voor het oplossen van geschillen, kan een buitenlandse rechterlijke uitspraak niet ten uitvoer worden gelegd in Indonesië, omdat Indonesië geen internationale overeenkomsten heeft gesloten aangaande de erkenning en tenuitvoerlegging van buitenlandse rechterlijke uitspraken.

Als de Indonesische partij activa buiten Indonesië heeft, kunt u overwegen gebruik te maken van buitenlands recht en buitenlandse rechtbanken als mechanisme voor het oplossen van geschillen. Als een buitenlandse partij een buitenlandse rechterlijke uitspraak door een Indonesische partij (in Indonesië) wil laten uitvoeren, zou ze in Indonesië een nieuwe rechtszaak aan moeten spannen bij de betreffende Indonesische arrondissementsrechtbank, waarbij de buitenlandse rechterlijke uitspraak als bewijs zou dienen in de nieuwe zaak. De Indonesische rechter die de leiding over de zaak heeft is vrij, maar niet verplicht, om een dergelijke buitenlandse rechterlijke uitspraak te evalueren.

Het is ook vermeldenswaardig dat het Indonesische rechtssysteem, dat is gebaseerd op het burgerlijk recht en waarin rechters niet gebonden zijn door precedentes, tergend langzaam kan zijn. Bovendien wijzen Indonesische rechtbanken meestal geen kosten toe in rechtszaken. Elke partij is dus verantwoordelijk voor de eigen rechtskosten.

Er zijn alternatieven voor gerechtelijke procedures wanneer een geschil ontstaat over de betaling van goederen en diensten. Een centraal element van het Indonesische rechtssysteem is immers de nationale ideologie van Pancasila, waarin wordt opgeroepen tot consensus in plaats van confrontatie. Voordat een zaak voor de rechter komt, moet een rechter er daarom van overtuigd zijn dat de partijen in ieder geval hebben geprobeerd om hun geschil op te lossen via een vorm van arbitrage door derden of bemiddeling.

Dergelijke bemiddeling moet worden uitgevoerd door professionele/erkende bemiddelaars onder toezicht van de rechtbank. Het doel daarbij is om tot een minnelijke schikking te komen en geschillen die door bemiddeling worden beslecht worden vaak snel opgelost - maar bemiddeling is afhankelijk van de bereidheid van beide partijen om tot een regeling te komen.

Arbitrage heeft meer kracht dan bemiddeling - hoewel het proces langer kan duren en duurder kan zijn - en heeft het voordeel ten opzichte van een gerechtelijke procedure dat de partijen bij het geschil meer inspraak hebben in de procedure en zelfs in de keuze van de arbiter. Bovendien is een arbitraal vonnis definitief en bindend, terwijl tegen een rechterlijke uitspraak beroep kan worden aangetekend.

Indonesië heeft het VN-Verdrag van 1958 inzake de Erkenning en Tenuitvoerlegging van Buitenlandse Arbitrale Vonnissen (het Verdrag van New York) ondertekend en bekrachtigd. Het bestaan van een geldige overeenkomst tot arbitrage ontzegt de partijen het recht om een geschil aan de Indonesische rechtbanken voor te leggen. De tenuitvoerlegging van het arbitraal vonnis dient te geschieden door middel van een aanvraag bij de bevoegde rechtbank en, in geval van tenuitvoerlegging van een internationaal arbitraal vonnis, bij de arrondissementsrechtbank van Centraal Jakarta.

In sommige gevallen wordt de gerechtelijke procedure na de arbitrale uitspraak toch voortgezet.

9. Verlies een waardevolle klant niet door één te late betaling

Klanten zijn moeilijk te vinden, vooral in nieuwe markten. Dus als u eenmaal middelen hebt geïnvesteerd om een contract te verkrijgen, zult u willen dat uw nieuwe klant een vaste klant wordt. Als zich betalingsproblemen voordoen, is een minnelijke schikking daarom veel meer aan te raden dan een hoge schadeloosstelling. Atradius Collections kan u daarbij helpen.

Ga er niet vanuit dat als u een beding van eigendomsvoorbehoud in uw verkoopovereenkomst hebt opgenomen, dit door een Indonesische rechtbank zal worden erkend. Gerechtelijke stappen in Indonesië kunnen in het

voordeel van de schuldenaar zijn, duur en lang uitgesponnen zijn, en zonder garantie op succes. Atradius Collections is gespecialiseerd in minnelijke schikkingen in naam van zijn klanten buiten de rechtbank om (waar mogelijk) en blijft in nauw contact met de schuldenaar, daarbij gebruik makend van bewezen onderhandelings- en overredingstechnieken om hem of haar te overtuigen de schuld te vereffenen: het helpt beide partijen van de verkoopovereenkomst effectief. De meest waardevolle eigenschap van Atradius Collections is zijn kennis van de Indonesische bedrijfscultuur en -praktijken.



10. Wees concurrerend - maar bescherm uw verkoop

Hoewel u in de verkoopvoorwaarden misschien voor een of andere vorm van betalingszekerheid hebt gekozen, zoals een onherroepelijke Letter of Credit, mag u niet vergeten dat u concurrentie hebt van andere leveranciers. Wanneer u een open account en een aantrekkelijke krediettermijn aanbiedt, dan werkt dat in uw voordeel. U loopt dan echter wel het risico dat u niet betaald wordt - tenzij u verzekerd bent.

Atradius biedt bescherming voor business-to-business open account verkopen aan Indonesische bedrijven. Bovendien beoordelen we daarbij de kredietwaardigheid van uw potentiële klant in Indonesië - iets dat u misschien moeilijk vindt om zelf te doen, omdat financiële informatie over bedrijven in dat land niet gemakkelijk te vinden is.

Onze verzekeraars zijn experts in het 'tussen de regels lezen' van bedrijfsrekeningen en bezoeken vaak het bedrijf dat ze beoordelen om de informatie die ze hebben verkregen te verifiëren. Ze besteden bijzondere aandacht aan de meer risicovolle handelssectoren zoals de scheepvaart, die zeer kapitaalintensief is; elektronica, waar veel van de kleinere distributiebedrijven een slechte liquiditeit hebben; en de metaalindustrie, die gevoelig kan zijn voor de onstabiele prijzen op de wereldmarkt.



Expert in het
'tussen de
regels lezen' van
bedrijfsrekeningen

Veel mogelijkheden voor winstgevende handel

Na de politieke onrust eind jaren 90 is de situatie in Indonesië nu stabiel en is het land na India en de Verenigde Staten de op twee na grootste democratie ter wereld. In de afgelopen jaren heeft het land een economische groei gekend van ongeveer 6% per jaar, grotendeels aangedreven door de stijging in consumentenbestedingen van de groeiende middenklasse en investeringen

van de overheid in de verbetering van de infrastructuur. Deze trend lijkt zich voort te zetten. Sommigen voorspellen een groei van het beschikbaar inkomen en de uitgaven van huishoudens van ongeveer 40% tussen nu en 2020. De regering van president Yudhoyono blijft stappen ondernemen om de buitenlandse handel te liberaliseren volgens de WTO-richtlijnen, hoewel

bureaucratie en corruptie nog steeds een probleem zijn. Op voorwaarde dat buitenlandse exporteurs de kenmerken van de markten begrijpen en de nodige maatregelen nemen om hun verkoop te beschermen, biedt Indonesië in het algemeen veel mogelijkheden voor winstgevende handel.

Volg Atradius op social media:



Atradius bedankt het internationale advocatenkantoor DLA Piper en het Indonesische advocatenkantoor Ivan Almaida Baely & Firmansyah voor hun hulp bij het samenstellen van dit rapport.

Copyright Atradius N.V. 2013

Disclaimer.

Dit rapport wordt louter ter informatie verstrekt en is niet bedoeld als enige aanbeveling aan de lezer(s) met betrekking tot een specifieke transactie, investering of strategie. Lezers zijn zelf verantwoordelijk voor het nemen van commerciële en andere beslissingen omtrent de verstrekte informatie. Hoewel Atradius al het noodzakelijke heeft gedaan om te verzekeren dat de informatie in dit rapport verkregen is van betrouwbare bronnen, kan Atradius niet verantwoordelijk gesteld worden voor fouten of omissies, of voor de resultaten verkregen door gebruik van deze informatie. Alle informatie in dit rapport wordt gegeven 'zoals ze is', zonder garantie op volledigheid, accuraatheid, tijdsgebondenheid, of op de resultaten verkregen door gebruik van het rapport, en zonder enige garantie van enige soort, uitdrukkelijk of geïmpliceerd. In geen geval zal Atradius, haar gerelateerde partners of corporaties, of de partners, agenten of werknemers hiervan verantwoordelijk gesteld kunnen worden voor enige genomen beslissing of actie die zij zouden nemen op basis van de in dit rapport verstrekte informatie om het even welke schade het betreft, zelfs wanneer vooraf geïnformeerd over de mogelijke negatieve gevolgen.

Atradius Credit Insurance N.V.
Jan van Gentstraat, 1 Bus 201-202,
2000 Antwerpen
Tel: +32 (0)70 661 702
E-mail: Belgium@atradius.com

Avenue Prince De Liège 74-78
5100 Namur
Tel +32 (0)70 661 722
E-mail: info.be@atradius.com