



# Succesvol handelen met india

Tien basisprincipes

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

### “Success always comes when preparation meets opportunity”

Henry Hartman, kunstenaar

Deze wijze woorden vatten het doel van dit rapport perfect samen. De economische revolutie van de laatste twee decennia heeft India op de

voorgond van de internationale handel geplaatst. De enorme grootte en oneindige diversiteit van het land, de liberalisering van zijn handelsgerelateerde wet- en regelgeving, zijn opkomst als industriële en handelsmogendheid en de daaruit voortvloeiende groei van zijn middenklasse, plaatsen India op de voorgond als doelwit voor buitenlandse exporteurs.

India's overgang van een gesloten naar een open economie heeft een gigantisch marktpotentieel gecreëerd, met een groei in de afgelopen jaren die enkel door China werd overtroffen. In tegenstelling tot veel van de landen die zwaar hebben

geleden onder de economische crisissen van de afgelopen jaren, heeft India dankzij zijn sterke binnenlandse consumptie, gestimuleerd door de toenemende verstedelijking, rijkdom en veranderingen in levensstijl quasi niets van die economische schokken gevoeld.

Een exporteur die met succes zaken wil doen in India dient zich echter goed voor te bereiden. Hij moet inzicht hebben in de unieke zakenmentaliteit van het land maar ook in de problemen die een winstgevende zakelijke relatie kunnen belemmeren – of zelfs doen ontsporen. Ons tienpuntenplan werd ontworpen om u dat inzicht aan te reiken.

## 1. Kies hoe en waar geschillen worden beslecht

De succesvolle beslechting van een geschil via de Indiase rechtbanken kan veel tijd in beslag nemen – en vastlopen in procedures. Om dit te vermijden, is het raadzaam dat de partijen bij een commerciële transactie afspreken om geschillen definitief te beslechten via arbitrage.

De Indiase arbitragewetgeving is gebaseerd op de modelwet die door de VN-Commissie voor Internationaal Handelsrecht is aangenomen. Wat buitenlandse scheidsrechterlijke uitspraken betreft, volgt India weliswaar het Verdrag van New York over de erkenning en tenuitvoerlegging van buitenlandse scheidsrechterlijke uitspraken, maar erkent het slechts ongeveer een derde van de 142 landen die dit Verdrag hebben ondertekend. De lijst van de erkende landen werd in het Indiase staatsblad gepubliceerd.

Als de arbitrage plaatsvindt in India – of als bepaalde delen van de Indiase arbitragewetgeving niet uitdrukkelijk zijn uitgesloten – kunnen Indiase rechtbanken zich in de arbitrage mengen. Daarom

moet een buitenlandse leverancier bij de onderhandeling over een arbitragebeding voor zijn leveringscontracten proberen af te spreken dat de arbitrage buiten India plaatsvindt en dat bepaalde delen van de Indiase arbitragewetgeving uitgesloten zijn.

De buitenlandse leverancier en de Indiase afnemer hebben globaal genomen de vrijheid om te kiezen welke wetgeving op de leveringsovereenkomst van toepassing zal zijn. Hoewel de meeste Indiase afnemers uiteraard het Indiase recht verkiezen, komt het vrij vaak voor dat het recht dat van toepassing is op leveringsovereenkomsten tussen Indiase afnemers en buitenlandse leveranciers een ander recht dan het Indiase recht is, aangezien een wezenlijk deel van dergelijke overeenkomsten door de leverancier buiten India moet worden uitgevoerd. Dit is vooral het geval als de buitenlandse leverancier de 'overhand' heeft in de onderhandelingen.

Bij de keuze tussen het Indiase en buitenlandse recht voor het contract, mag de buitenlandse leverancier ook niet

vergeten dat de Indiase wetgeving inzake de verkoop van goederen in meerdere opzichten afwijkt van het Verdrag der Verenigde Naties inzake internationale koopovereenkomsten betreffende roerende zaken, waarmee veel Europese leveranciers bekend zijn.

Zelfs als het Indiase recht van toepassing is op hun overeenkomst, hebben de leverancier en de afnemer nog steeds de mogelijkheid om hun geschillenbeslechtingsprocedure te laten verlopen volgens het arbitragereglement van een ander land. Bijvoorbeeld in een leveringsovereenkomst die door het Indiase recht wordt beheerst, kunnen de partijen overeenkomen dat geschillen zullen worden beslecht door arbitrage die verloopt volgens de regels van de Internationale Kamer van Koophandel, de London Court of International Arbitration of het Singapore International Centre of Arbitration, op een willekeurige geografische locatie. Met andere woorden, het recht dat op de overeenkomst van toepassing is, kan dus het recht zijn van een ander land dan dat van het arbitragereglement.

## 2. Familie op de eerste plaats

Familie en familiebanden zijn van bijzonder belang in de Indiase zakenwereld, zoals buitenlandse leveranciers zich onvermijdelijk zullen realiseren in de loop van hun zakenrelatie met Indiase tegenpartijen. De meeste Indiase bedrijven zijn in handen van een 'promotorfamilie' die een belangrijke stem heeft in het bestuur van het bedrijf. Dit maakt dat het met een Indiaas

familiebedrijf heel anders onderhandelen is dan met een westerse onderneming van vergelijkbare grootte met professionele eigenaars en bestuurders en een breed scala van aandeelhouders. Zakelijke beslissingen kunnen worden beïnvloed door overwegingen zoals het behoud van de zeggenschap binnen de familie, de persoonlijke erfenis van een promotor en werkgelegenheid voor familieleden. Omdat

er geen duidelijke scheiding tussen de eigenaars en de bestuurders is, wordt het bedrijf in grote mate gerund volgens de wensen van de promotors. Als de Indiase tegenpartij een familieonderneming is, is het dus verstandig om rekening te houden met de rol van de familie in de onderhandelingen.

## 3. Leg alles schriftelijk vast en controleer of de afnemer bevoegd is

Het Indiase contractrecht schrijft niet specifiek de vorm van contracten voor noch de wijze waarop ze moeten worden uitgevoerd opdat ze geldig en afdwingbaar zouden zijn. Er wordt echter aangeraden dat leveringsovereenkomsten schriftelijk worden opgesteld en dat ze door de leverancier en de afnemer worden ondertekend. Dat komt omdat specifieke wetten in India vereisen dat bepaalde contracten schriftelijk worden opgesteld, zoals contracten die betrekking hebben op de overdracht van eigendom en intellectueel eigendom. Verder moeten alle leveringsovereenkomsten voldoende informatie bevatten over de specificatie, hoeveelheid en kwaliteit van de producten, de aankoopprijs, de betalingsvoorwaarden, de specifieke leveringsvoorwaarden (bijv. INCOTERMS) en het tijdstip van de levering.

De Indiase wet erkent elektronische transacties en zal ervan uitgaan dat een elektronisch contract door de betrokken partijen rechtsgeldig gesloten is indien de partijen het van hun digitale handtekening hebben voorzien.

Alle Indiase deelstaten heffen een zegelrecht op schriftelijke contracten. Het bedrag van het te betalen zegelrecht varieert van staat tot staat en is in sommige gevallen een percentage van

de waarde van de transactie. Wordt het zegelrecht niet of niet volledig betaald, dan kan dat tot gevolg hebben dat het betrokken document niet ontvankelijk is als bewijs in een rechtbank, of dat het zelfs in beslag wordt genomen. Daarom is het belangrijk het bedrag van het te betalen zegelrecht te controleren alvorens een leveringsovereenkomst te ondertekenen. Het is voor buitenlandse leveranciers ook nuttig te weten dat bepaalde soorten contracten, waaronder contracten voor de overdracht van onroerende goederen, in India verplicht bij de lokale autoriteiten moeten worden geregistreerd.

Buitenlandse leveranciers kunnen eenvoudig controleren of hun Indiase tegenpartij rechtsgeldig bevoegd is om een leveringsovereenkomst te sluiten. Alle operationele en bestuursbevoegdheden van een Indiaas bedrijf berusten bij zijn raad van bestuur. De raad van bestuur moet dus de leveringsovereenkomst aangaan en een of meer personen machtigen om de overeenkomst namens het bedrijf te ondertekenen. Gewoonlijk delegeert de raad van bestuur een aantal van zijn bevoegdheden aan een leidinggevend persoon van het bedrijf (de gedelegeerd bestuurder of CEO en/of, op een lager niveau, misschien wel een aankoopverantwoordelijke), die

dan onder die machtiging optreedt. Het is daarom belangrijk de machtiging waaronder de ondertekenaar optreedt te controleren: idealiter door het bekijken van de relevante uittreksels uit de notulen van de vergadering van de raad van bestuur of een door het bedrijf uitgegeven volmacht die een persoon machtigt om namens het bedrijf op te treden. Personen daarentegen kunnen rechtstreeks optreden of kunnen optreden via een agent die over een geldige volmacht beschikt.



## 4. Houd u aan India's beleid inzake buitenlandse handel en profiteer van speciale regelingen

De buitenlandse handel in India wordt geregeld door het Directoraat-Generaal Buitenlandse Handel, dat van tijd tot tijd de te volgen regels en procedures voor de uitvoer uit en invoer in India aankondigt en bijwerkt. Buitenlandse leveranciers moeten zich op de hoogte stellen van deze voorschriften en moeten controleren of zij en hun Indiase tegenpartij hieraan voldoen. Eén van de vereisten is dat alle Indiase importeurs en exporteurs zich moeten registreren bij hun regionale vergunningverlenende instantie en dat ze een registratienummer moeten verkrijgen voordat ze kunnen beginnen te handelen, tenzij ze specifiek worden vrijgesteld. Dergelijke vrijstellingen worden bijvoorbeeld verleend aan overheidsdiensten en -instanties op federaal en deelstaatniveau.

Exporteurs kunnen op basis van hun exportprestaties ook een aanvraag indienen om de status van Export House, Star Export House, Trading House, Star Trading House of Premier Trading House te verwerven. Een houder van een speciale status heeft bepaalde privileges in het kader van het beleid inzake buitenlandse handel, zoals de afgifte van invoer- en uitvoervergunningen, inkeringen op basis van zelfdeclaratie en andere privileges die elders in dit rapport zijn vermeld. Buitenlandse leveranciers moeten er ook voor zorgen dat ze op de hoogte blijven van de beslissingen van het Bureau of Indian Standards inzake ingevoerde producten.

Het Indiase beleid inzake buitenlandse handel voorziet eveneens in speciale invoerregelingen die interessant kunnen zijn voor leveranciers. Er zijn

bijvoorbeeld regelingen op grond waarvan kapitaalgoederen vrij van accijnzen of tegen een gunstig accijnstarief kunnen worden geïmporteerd, onder voorbehoud van het eerbiedigen van een aantal exportverplichtingen of indien bedrijven in speciale economische zones gevestigd zijn. Ondernemingen in speciale economische zones kunnen ook importeren op basis van leasefinanciering en kunnen privileges genieten, zoals vrijstellingen van bepaalde overheidsgoedkeuringen of het gebruik van een centraal inklingingssysteem. Er zijn ook speciale sectorale regelingen, zoals die voor diamanten, edelstenen en sieraden. Speciale invoerregelingen kunnen ook een versoepeling van de deviezenbepalingen toestaan, bijvoorbeeld de opening van rekeningen in vreemde valuta bij Indiase banken.

## 5. Ga na wat wel en wat niet vrij kan worden ingevoerd

Goederen kunnen vrij worden uitgevoerd uit of ingevoerd in India, tenzij er in het Indiase beleid inzake buitenlandse handel en in de toepasselijke nationale wetgeving beperkingen voor zijn opgelegd. Hoewel de meeste goederen vrij en zonder een speciale vergunning kunnen worden ingevoerd, zijn er drie categorieën die niet vrij in India kunnen worden geïmporteerd. De eerste categorie is die van verboden importproducten. Hiertoe behoren bedreigde planten en dieren, ivoor en kleding gemaakt van wilde dieren. De tweede categorie is die van gekanaliseerde items, d.w.z. items die alleen via specifieke overheidsinstanties kunnen worden ingevoerd. Tarwe bijvoorbeeld mag alleen worden ingevoerd door de "Food Corporation of India". De derde categorie is die van aan beperkingen onderworpen items die enkel met een invoervergunning of een officieel document van het Directoraat-Generaal Buitenlandse Handel kunnen worden ingevoerd, tenzij het betrokken item erkend wordt als een commercieel monster/een staal. Daartoe behoren bepaalde consumptiegoederen, edelstenen en halfedelstenen, sommige

insecticiden, farmaceutische producten en chemicaliën, bepaalde elektronische items en verschillende items die bestemd zijn voor productie door kleine bedrijven. Indien beperkingen van toepassing zijn, moet de importeur tot in de kleinste details voldoen aan de voorwaarden van de speciale vergunning met betrekking tot hoeveelheid, specificaties of waarde van de goederen, minimumprijs en import door de eigenlijke gebruikers. Houders van een speciale status (zie punt 4 hierboven) hebben echter een automatische vergunning om goederen die onder deze categorie vallen te importeren.

Het Directoraat-Generaal Buitenlandse Handel publiceert periodiek de lijst van verboden, aan beperkingen onderworpen en gekanaliseerde items. Elke buitenlandse leverancier die voornemens is goederen te leveren aan Indiase klanten doet er daarom goed aan na te gaan tot welke categorie zijn producten behoren en of voldaan is aan de vereisten die voor die categorie werden vastgesteld. Als voor de betrokken goederen een invoervergunning vereist is, moet in het contract tussen de buitenlandse leverancier en zijn Indiase klant worden gespecificeerd wat er dient te gebeuren indien de vergunning wordt geweigerd, wordt geannuleerd of vervalt.



## 6. Houd rekening met de nieuwe wetgeving op de mededinging

Onlangs is in India een nieuwe mededingingswetgeving in werking getreden. Deze wetgeving bepaalt dat overeenkomsten of praktijken die in India een aanzienlijk nadelig effect op de concurrentie veroorzaken of waarschijnlijk zullen veroorzaken, niet geldig zijn. Horizontale overeenkomsten of praktijken, d.w.z. overeenkomsten of praktijken tussen partijen die identieke of soortgelijke goederen of diensten leveren, worden per definitie geacht een aanzienlijk nadelig effect te hebben.

Verticale overeenkomsten of praktijken, d.w.z. overeenkomsten of praktijken tussen partijen die in andere niveaus van de leveringsketen actief zijn, zijn verboden indien ze als concurrentieverstorend worden beschouwd. Dit is bijvoorbeeld het geval als ze betrekking hebben op prijsafspraken, de beperking of regeling van de productie of leveringen, de onderlinge verdeling van klanten of gebieden, of 'bid rigging' (d.w.z. samenspanning tussen de bidders bij het uitbrengen van offertes). Exclusiviteitsverplichtingen, koppelverkoop,

kortings- en stimuleringsregelingen en verticale prijsbinding in leveringsovereenkomsten kunnen eveneens als ongeldig worden beschouwd.

Iedere leveringsovereenkomst of praktijk die op grond van de nieuwe mededingingswetgeving als concurrentieverstorend wordt beschouwd, kan leiden tot een bevel om de overeenkomst te beëindigen of te wijzigen of tot een forse financiële sanctie.

## 7. Raadpleeg uw bankier in India voor advies over deviezenkwesties

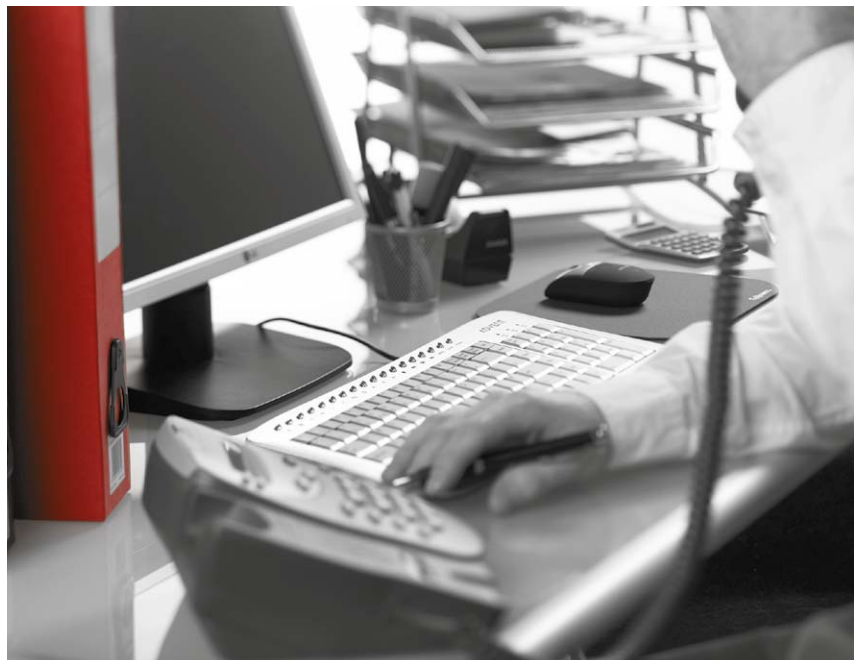
De Indiase roepie is geen volledig inwisselbare valuta. Valutatransacties worden in grote lijnen ingedeeld in kapitaalrekening- en lopenderekeningtransacties. Kapitaalrekeningtransacties, zoals beleggingen in Indiase effecten en leningen in vreemde valuta door Indiase bedrijven zijn strenger gereguleerd. Lopenderekeningtransacties, zoals betalingen voor de invoer van goederen en diensten in India en de uitvoer uit India, zijn toegestaan, maar onderworpen aan regelgeving met betrekking tot de wijze van betaling.

Het is essentieel dat transacties met Indiase afnemers worden uitgevoerd via normale en goede bankkanalen. Gebeurt dat niet, dan zal dat zeer waarschijnlijk resulteren in een schending van de Indiase deviezenwetgeving – en mogelijk ook van andere wetten.

De centrale bank van India, de Reserve Bank of India (RBI), heeft veel van zijn bevoegdheden in verband met de tenuitvoerlegging van deviezenwetten, met name die welke betrekking hebben

op aangiften en rapportages, gedelegeerd aan banken die specifiek gemachtigd zijn om in vreemde valuta te handelen. Buitenlandse leveranciers doen er goed aan met een van deze banken contact op

te nemen voor advies over de geldende deviezenbepalingen, de impact ervan op een geplande transactie en de procedure- en rapportagevereisten waaraan eventueel moet worden voldaan.



## 8. Overweeg een lokale aanwezigheid

Buitenlandse leveranciers dienen na te gaan of het de moeite loont in plaats van, of naast, het exporteren van goederen naar India een lokale vestiging in India te hebben om goederen te verkopen, te distribueren of te verpakken of om binnen de Indiase markt uit te breiden of te diversifiëren.

Er zijn vele manieren waarop een buitenlandse leverancier een lokale vestiging kan oprichten in India. Deze variëren van:

- het opzetten van een verbindingkantoor, met voorafgaande toestemming van de RBI, dat louter fungeert als een communicatiekanaal tussen het buitenlandse bedrijf en de Indiase klanten, tot
- het opzetten van een filiaal, weer met toestemming van de RBI, om de invoer van en groothandel in goederen te beheren.

Meer complexe oplossingen zijn onder andere:

- equity joint ventures met een lokale partner, in overeenstemming met het beleid inzake buitenlandse directe

investeringen voor verschillende sectoren en met inachtneming van de limieten voor deelnemingen van niet-ingezetenen die van toepassing zijn op een Indiaas bedrijf, en

- de volledige overname van een lokaal bedrijf en een relatief bescheiden aantal van de zogenaamde PIPE-transacties (PIPE staat voor 'Private Investment in Public Equity').

Buitenlandse directe investeringen in Indiase bedrijven kunnen worden ingedeeld als:

- volledig verboden (bijvoorbeeld investeringen in retailers die meerdere merken aanbieden of in loterijen en de goksector),
- volledig vrij (investeringen in de meeste verwerkende industrieën en dienstensectoren), of
- beperkt tot een bepaald percentage buitenlandse deelnemingen of behoudens goedkeuring of bepaalde investeringsvoorwaarden.

De laatste van deze drie is van toepassing op de verzekeringsector, telecomsector,

omroepsector, gedrukte media, detailhandel (inclusief internetverkoop), banksector, financieringssector, bouwsector, vastgoedsector, defensiesector, atoomenergiesector, spoorwegsector, farmaceutische sector, burgerluchtvaart en bepaalde andere sectoren waarin buitenlandse eigendom gevoelig ligt.

Joint ventures kunnen een noodzaak zijn voor buitenlandse investeerders die willen investeren in een sector waar buitenlandse eigendom beperkt is tot minder dan 100%. In ieder geval worden joint ventures beschouwd als het geprefereerde vehikel voor buitenlandse investeerders om toegang tot de Indiase markt te krijgen, omdat ervan wordt uitgegaan dat een Indiase partner meestal deuren helpt te openen. Onderhandelen over een Indiase joint venture kan enigszins ingewikkeld zijn, waarbij zorgvuldig rekening moet worden gehouden met diverse juridische en culturele aspecten, zoals de rechten van aandeelhouders, uitstapbepalingen en fiscale gevolgen.

Het is daarom belangrijk om juridisch advies in te winnen alvorens in een Indiaas bedrijf te investeren of Indiase effecten te kopen.

## 9. Stel uw vorderingen veilig

Het loutere feit dat goederen of diensten aan India worden geleverd, is geen reden om bezorgd te zijn over het risico van wanbetaling. Niettemin dient een leverancier even voorzichtig te zijn als bij de verkoop van goederen of diensten in zijn eigen markt of aan een andere buitenlandse markt. Dit betekent ten eerste dat hij de kredietwaardigheid van de Indiase afnemer dient te controleren. Daarnaast is het gebruikelijk dat betalingen door Indiase afnemers aan leveranciers in het buitenland worden gedekt door een zekerheid. De belangrijkste soorten zekerheden die in India beschikbaar zijn, zijn dezelfde

als die waarmee de meeste leveranciers bekend zijn, zoals een borgstelling door de moedermaatschappij of de promotors van de Indiase afnemer, bankgaranties, onherroepelijke kredietbrieven, onderpand in de vorm van een hypotheek op onroerend goed, of een pandrecht op roerende zaken.

Ongeacht het type zekerheid dat de partijen overeenkomen, is het essentieel om de betalingsverplichtingen duidelijk uiteen te zetten in de onderliggende leveringsovereenkomst en ervoor te zorgen dat de gedekte verplichtingen specifiek genoeg zijn

beschreven. Dit is vooral belangrijk wanneer de leveringsovereenkomst een raamovereenkomst is en de leveringen en betalingen verricht worden op basis van afzonderlijke bestellingen.



## 10. Bescherm uw verkopen op krediet

Zoals geldt voor elk contract voor verkoop op krediet en voor elk land, is er altijd een bepaald wanbetalingsrisico en een zekere mate van onvoorspelbaarheid, zelfs wanneer alle bovenstaande regels strikt worden nageleefd. Dit risico kan variëren van wanbetaling of onverwachte insolventie van de afnemer tot factoren waarover geen van de partijen controle heeft, zoals natuurrampen die de

afronding van de verkoop verhinderen of wijzigingen in het Indiase beleid inzake buitenlandse handel.

De leverancier doet er dan ook goed aan zich hiertegen te beschermen door middel van een kredietverzekering ter beperking van deze mogelijke risico's die met due diligence alleen niet te vermijden zijn. Een kredietverzekering biedt niet alleen

bescherming, maar eveneens zekerheid over de identiteit en kredietwaardigheid van uw potentiële klanten. Bovendien laat de bescherming die een kredietverzekering biedt de leverancier toe om gunstigere betalingsvoorwaarden aan te bieden dan zijn concurrenten – wat voor potentiële klanten vaak de beslissende factor is.

## “We denken in het Engels en handelen in het Indiaas.”

Die uitspraak van R. Gopalakrishnan, uitvoerend bestuurder van Tata Sons, vat de essentie samen die men moet begrijpen als men op succesvolle wijze zaken wil doen met India. De handelwijze van Indiase bedrijven vertoont bepaalde kenmerken. Leveranciers die hun stempel willen drukken in India, moet deze kenmerken respecteren – en in sommige gevallen overnemen – willen ze hun relaties met B2B-klanten cultiveren, concurreren met binnenlandse leveranciers in India en een positieve perceptie creëren in de hoofden van de Indiase consument. Deze kenmerken zijn onder meer:

- een hiërarchische benadering van zaken, waarbij besluiten worden genomen aan de top en van managers verwacht wordt dat ze duidelijke en gedetailleerde instructies geven, die zonder vragen moeten worden uitgevoerd;
- het belang van relaties – vergaderingen kunnen heel informeel zijn, lang duren en doorspekt zijn met smalltalk;
- flexibiliteit en aanpassingsvermogen – om te slagen in de vaak frustrerende en volatiele Indiase zakenwereld, loont het om snel in te spelen op veranderingen in de markt of om bureaucratische obstakels te overwinnen;

• creativiteit – Indiase bedrijven hebben noodgedwongen op efficiënte wijze en tegen betaalbare prijzen producten en diensten met een gepercipieerde waarde moeten creëren. Dat is de uitdaging voor buitenlandse concurrenten.

India is een gigantisch land met even gigantische opportuniteiten voor buitenlandse bedrijven die bereid zijn de tijd te nemen om de mensen en bedrijfscultuur van het land te

doorgronden. In dit rapport wezen we op het belang van de familie in de Indiase zakenwereld – een belang dat niet mag worden onderschat. Uit een recent onderzoek van Credit Suisse blijkt dat twee derde van de beursgenoteerde bedrijven in India nog steeds familiebedrijven zijn, al wijzigt deze situatie stilaan wel. Een onderzoek van de structuur van de door u gekozen tegenpartij geeft u een indicatie van hoe u uw onderhandelingen dient aan te pakken.



Atradius wenst het internationale advocatenkantoor Clifford Chance te bedanken voor zijn bijdrage aan deze publicatie. Clifford Chance heeft ons gevraagd erop te wijzen dat de tien principes in dit overzicht niet bedoeld zijn als juridisch advies maar als algemene richtlijnen met betrekking tot het juridisch kader dat van toepassing is op relaties tussen buitenlandse leveranciers en Indiase afnemers; deze principes kunnen evenmin een grondige analyse van specifieke leveringsovereenkomsten vervangen.

## Volg Atradius op social media:



Atradius NV 2012

### Disclaimer van Atradius

Dit rapport wordt louter ter informatie verstrekt en is niet bedoeld als een aanbeveling aan de lezer met betrekking tot specifieke transacties, investeringen of strategieën. De lezers moeten hun eigen onafhankelijke commerciële en andere beslissingen nemen met betrekking tot de verstrekte informatie. Hoewel we alles in het werk hebben gesteld om ervoor te zorgen dat de informatie in dit rapport afkomstig is van betrouwbare bronnen, kan Atradius niet verantwoordelijk worden gesteld voor fouten of omissies, noch voor de resultaten verkregen door het gebruik van deze informatie. Alle informatie in dit rapport wordt verstrekt 'zoals ze is', zonder garantie op volledigheid, accuraatheid en actualiteit of op de resultaten verkregen door het gebruik ervan, en zonder enige vorm van uitdrukkelijke of impliciete garantie. In geen geval zijn Atradius, zijn gerelateerde partners of bedrijven, en hun partners, agenten of werknemers jegens u of anderen aansprakelijk voor een beslissing die is genomen of een handeling die is gesteld op basis van de informatie in dit rapport, of voor enige gevolgschade, speciale schade of soortgelijke schade, ook niet als Atradius vooraf op de hoogte werd gesteld van de mogelijkheid van dergelijke schade.

Atradius Credit Insurance NV  
Meir 30  
2000 Antwerpen  
België  
Telefoon: +32 (0)70 661 702  
Fax: +32 (0)3 225 35 89

[Belgium@atradius.com](mailto:Belgium@atradius.com)

[www.atradius.be](http://www.atradius.be)