



WEGWIJS IN GRENSOVERSCHRIJDENDE E-COMMERCE

EEN GIDS OM KMO'S VOOR TE BEREIDEN
OP ONLINE VERKOOP OVER DE GRENS



COLOFON

WEGWIJS IN GRENSOVERSCHRIJDENDE E-COMMERCE

Een gids om kmo's voor te bereiden op online verkoop over de grens

REDACTIE

Flanders Investment & Trade: Francis Baert, Ilke Bliki, Mieke Pynnaert en Hanne Rogge
KPMG & KPMG Law: Tim Fransen, Gladys Cristiaensen, Ward Minnaert, Laura Vanuytrecht
Chiara Saenen, Charles-Henry Miserez en Aurélie 'S Jongers, Robbert Rubens en
Emre Albayrak
Met ondersteuning van com&co

IS EEN UITGAVE VAN

Flanders Investment & Trade
Koning Albert II-laan 37 BE – 1030 Brussel – België
T +32 2 504 87 11
info@fitagency.be - www.flanderstrade.be
1e editie – juni 2022

Verantwoordelijke uitgever: Claire Tillekaerts
Alle rechten voorbehouden

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke wijze ook zonder voorafgaande, schriftelijke toestemming van de uitgever.

FLANDERS
INVESTMENT
& TRADE



Vlaanderen
is internationaal
ondernemen

KPMG

KPMG

Law

Deze uitgave werd mede mogelijk gemaakt door de financiële steun van EFRO en het Fonds voor Innoveren en Ondernemen. Meer informatie over het project 'Vlaanderen versnelt! X.O.' is [hier](#) te vinden.

AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN



EFRO
EUROPEES FONDS
VOOR REGIONALE
ONTWIKKELING



Europese Unie



INHOUD

Voorwoord	4
1. E-commerce – aandachtspunten in de praktijk	5
2. Grensoverschrijdende e-commerce: wat met privacy?	10
3. B2b-marktplaatsen	14
4. Invoer en uitvoer	16
5. Oorsprong van goederen en e-commerce	23
6. Geoblocking	29
7. Btw-regels inzake e-commerce	30
8. Accijnzen en e-commerce	38
Nog meer lezen	44

VOORWOORD

Vlaanderen is een traditionele exportkampioen waar steeds meer van die export digitaal gebeurt, onder meer via online verkoop. Mondiaal is de verwachting dat e-commerce in 2022 verder doorstroomt tot meer dan [5,5 triljoen dollar](#). Ook bij ons zagen we de afgelopen jaren een gestage groei. Volgens cijfers van [SafeShops.be](#) verkopen Belgische webshops voor 21% aan buitenlandse consumenten. Omgekeerd vinden buitenlandse kopers ook steeds vaker hun weg naar Belgische webshops.

Het is een belangrijke rol van Flanders Investment & Trade (FIT) om bedrijven te informeren en begeleiden bij alle facetten van internationaal ondernemen. Vlaamse bedrijven zijn steeds meer online aanwezig en hebben dan ook andere informatiebehoeften. Door een overzicht te geven van de meest relevante aspecten van grensoverschrijdende e-commerce wil FIT hen bijstaan.

Deze praktische gids richt zich op de meer ervaren webbedrijven die hun grenzen willen verleggen, zowel in b2c als in b2b. Voor de (beginnende) online ondernemer is al veel informatie beschikbaar. Sommige van deze sprekende voorbeelden hebben wij ook achteraan opgelijst. Onze doelstelling echter is om verder te kijken dan de opstart van een webshop en in te gaan op de meer juridische en financiële aspecten die spelen bij grensoverschrijdend online verkopen. Zo bieden we onder andere een antwoord op welke informatieverplichtingen u heeft en welke regels gelden inzake btw en accijnzen. De gids bevat acht hoofdstukken en werd in samenwerking met KPMG en KPMG Law gerealiseerd.

Met uw specifieke vragen voor uw business of sector bent u altijd welkom in onze [provinciale kantoren](#), we helpen u graag.

We wensen u veel leesplezier en vooral veel succes bij uw grensoverschrijdende online verkopen.

VRAGEN OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN?

STEL ZE AAN ONZE PROVINCIALE KANTOREN!

Antwerpen > +32 3 203 55 70

antwerpen@fitagency.be

Limburg > +32 11 27 86 40

limburg@fitagency.be

Oost-Vlaanderen > +32 9 216 66 70

oostvlaanderen@fitagency.be

Vlaams-Brabant > +32 16 21 11 50

vlaamsbrabant@fitagency.be

West-Vlaanderen > +32 50 23 51 20

westvlaanderen@fitagency.be

1. E-COMMERCE – AANDACHTSPUNTEN IN DE PRAKTIJK

1. Algemeen kader

Als u als ondernemer goederen of diensten online aanbiedt – hetzij nationaal of grensoverschrijdend – gelden juridische en fiscale spelregels. We belichten die in de volgende hoofdstukken.

De meeste van deze spelregels zijn op Europees niveau (via richtlijnen en verordeningen) uitgewerkt. Bedoeling van de Europese wetgever is tot een speelveld te komen waarin zowel consumenten als ondernemingen online goederen en diensten kunnen aan- en verkopen, waar ze zich ook binnen de EU bevinden.

Sommige spelregels omvatten de informatie die u aan kopers van goederen of diensten moet aanbieden en de mogelijkheid voor consumenten om gedurende een bepaalde periode af te zien van hun aankoop.

Daarnaast werden ook regels uitgevaardigd die bijvoorbeeld verbieden dat u als onderneming – rechtstreeks of onrechtstreeks – de toegang tot uw webshop uitsluit voor bezoekers uit bepaalde lidstaten en hen dus op basis van hun nationaliteit of woonplaats zou discrimineren ([zie hoofdstuk geoblocking](#)).

Bijgevolg loopt het algemene wettelijke kader voor grensoverschrijdende e-commerce grotendeels gelijk in de EU-lidstaten. Maar soms gelden lokaal bijkomende specifieke nationale spelregels, die u altijd in het achterhoofd moet houden wanneer u er uw goederen of diensten aanbiedt.

1.1. Informatieverplichtingen

1.1.1. Welke informatieverplichtingen heb ik bij de onlineverkoop van goederen en diensten (b2b en b2c)?

De begrippen 'b2b' (business-to-business) en 'b2c' (business-to-consumer) duiden aan tot welke (primaire) doelgroep een onderneming haar activiteiten richt:

- b2b: gericht op andere ondernemingen
- b2c: gericht op consumenten

Dit onderscheid is belangrijk in e-commerce, aangezien er verschillende wettelijke verplichtingen gelden, naargelang de (primaire) doelgroep.

Wanneer u online goederen of diensten aanbiedt, bent u verplicht om bepaalde informatie aan uw kopers mee te geven.

Een eerste set regels geldt zowel in b2b als b2c, met transparantie als doelstelling van de Europese wetgever. Klanten moeten weten bij welke onderneming ze hun producten of goederen aankopen, welke prijs ze moeten betalen, waar zij terecht kunnen met klachten enzovoort.

a) Permanent beschikbare informatie

Identificatie- en contactgegevens van de onderneming – naam, adres, ondernemingsnummer, contactinfo – moeten gemakkelijk, rechtstreeks en permanent toegankelijk te zijn. In de praktijk kan u deze info opnemen in een banner onder- of bovenaan de website. Of voorzie een contactpagina op uw site waar deze informatie snel terug te vinden is.

Ook **prijsvermeldingen** moeten transparant zijn. Prijzen moeten duidelijk en ondubbelzinnig worden weergegeven. Hetzelfde geldt voor belastingen en/of leveringskosten. Vermeld helder of ze wel of niet zijn inbegrepen.

b) Specifieke informatieverplichting bij het plaatsen van online orders

Kan een klant ook een order of bestelling op de website plaatsen, dan moet u nog bepaalde bijkomende informatie voorzien. Let wel, deze informatie moet al ter beschikking staan vóór de bestelling effectief wordt geplaatst.

Het betreft onder meer de talen waarin het contract kan worden gesloten, de verschillende technische stappen om tot contractsluiting te komen, de technische middelen waarmee invoerfouten kunnen worden opgespoord en gecorrigeerd, en uitsluitel over de vraag of de dienstverlener het gesloten contract zal archiveren en of het toegankelijk zal zijn.

Doelstelling van deze informatieplicht is om klanten precies te informeren over in welke procesfase ze zich bevinden. Geef daarom deze info op een helder, begrijpelijk en ondubbelzinnig weer.

We raden aan om de verplichte vermeldingen dan ook in de algemene voorwaarden van uw webshop te zetten. Maar vergeet daarbij niet dat uw klanten de algemene voorwaarden moeten hebben gelezen en aanvaard – via een zogenaamde check-box, bv. – vóór het sluiten van de overeenkomst en dus voor de online aankoop effectief wordt verricht. Anders kan u de algemene voorwaarden niet tegen hen inroepen.

Nadat een order is geplaatst, moet de bevestiging van de bestelling inclusief de samenvatting, zo spoedig mogelijk elektronisch aan de klant worden bezorgd. Via een bevestigingsmail, bijvoorbeeld.

1.1.2 Welke bijkomende verplichtingen gelden er in het kader van b2c-verkoop?

Ook hier is de Europese wetgever tussengekomen. De Europese regelgeving voorziet een zogeheten 'maximale harmonisatie'. Lidstaten mogen dus geen soepelere bepalingen voorzien maar ook geen strengere. Met andere woorden, in alle EU-lidstaten gelden dezelfde regels. Toch moet u ook hier altijd rekening houden met bepaalde landspecifieke regels rond verkoop van diensten of producten aan consumenten.

a) Vóór het sluiten van een overeenkomst

De verplichting om vóór het sluiten van een online overeenkomst duidelijk en begrijpelijk bepaalde info te delen met consument, geldt voor b2b en b2c.

Andere informatie is bijkomend en enkel voor b2c van toepassing: de belangrijkste kenmerken van de goederen/diensten, naam en ondernemingsnummer van de onderneming, de totaalprijs van de goederen/diensten, de voorwaarden, termijn en modaliteiten van het herroepingsrecht enzovoort.

▲ **Belangrijk:** in het kader van b2c-overeenkomsten vormt deze informatie een integraal onderdeel van de overeenkomst, en kan deze niet eenzijdig worden gewijzigd. Wanneer een onderneming bijvoorbeeld op haar webshop aangeeft dat goederen binnen een bepaalde termijn worden geleverd, dan zal een overschrijding van deze periode als een contractbreuk (kunnen) kwalificeren.

Als het sluiten van een overeenkomst voor de consument een betalingsverplichting inhoudt, moet u dit zeer duidelijk aangeven. Via een vermelding op de betalingsknop, bijvoorbeeld. Doet u dat niet, dan zal dit ertoe leiden dat de consument niet gebonden is door zijn/haar bestelling.

b) Na het sluiten van de overeenkomst

Na afsluiting van een overeenkomst met een consument moet u als onderneming de informatie die vóór de aankoop al was meegedeeld, zo snel mogelijk na de aankoop overmaken via een duurzame drager, zoals pdf.

c) Het herroepingsrecht

Een belangrijk onderscheid met b2b is het wettelijk verplichte herroepingsrecht dat consumenten hebben bij de online aankoop van zowel goederen als diensten.

Als onderneming moet u de consument al vóór zijn of haar aankoop informeren over de mogelijkheid om die aankoop te herroepen. Ook over de manier waarop dit kan worden gedaan. Door gebruik van een modelformulier, bijvoorbeeld.

De consument heeft na zijn/haar aankoop immers een **bedenktermijn van 14 dagen** om de overeenkomst op afstand te herroepen zonder opgave van redenen.

i. Vanaf wanneer begint de termijn van 14 dagen te lopen?

- In het geval van de aankoop van diensten start deze termijn op het moment dat de overeenkomst wordt afgesloten.
- Gaat het om de aankoop van goederen, dan begint deze termijn pas te lopen zodra de consument fysiek in het bezit is van het goed. Met andere woorden: vanaf de levering van het goed.

Leeft de onderneming deze informatieverplichting niet na, dan wordt de herroepingstermijn verlengd van 14 dagen naar 12 maanden*.

ii. Bestaat er een mogelijkheid om het herroepingsrecht te beperken?

Het herroepingsrecht is niet absoluut. In een zeer beperkt aantal en wettelijk vastgelegde gevallen beschikt de consument niet over een herroepingsrecht**.

Dan gaat dat onder meer over: goederen die snel bederven (bv. etenswaren), verzegelde goederen die niet mogen worden teruggezonden omwille van hygiëne en waarvan het zegel is verbroken is (bv. tandenborstels, oordopjes), goederen die op verzoek van de consument werden vervaardigd*** (zoals een maatkast of gordijnen op maat).

* Indien de informatie gedurende de verlenging alsnog wordt meegedeeld, zal de termijn van 14 dagen starten vanaf ontvangst door de consument van die mededeling.

** Een volledige lijst is te vinden in artikel VI.5, 1^o-14^o van het Wetboek Economisch Recht.

*** In de praktijk wordt van deze mogelijkheid gebruikgemaakt door een consument op de webshop de mogelijkheid te bieden een product te 'customizen' (bv. door het aanbrengen van een gepersonaliseerd logo)

Voor de levering van digitale inhoud voorzagt de wetgever in een specifieke uitzondering. Bij digitale inhoud kan de consument het herroepingsrecht niet uitoefenen wanneer de uitvoering al is begonnen en mits de consument voorafgaandelijk uitdrukkelijk erkent dat hij/zij zijn/haar herroepingsrecht verliest.

Het contractueel verder beperken van het herroepingsrecht door ondernemingen dan waar de wet dit heeft voorzien, is niet mogelijk.

iii. Wat zijn de gevolgen van de uitoefening van het herroepingsrecht?

De geldige uitoefening van het herroepingsrecht door de consument heeft tot gevolg dat de verplichtingen van de partijen om de overeenkomst op afstand uit te voeren of af te sluiten, worden beëindigd. De consument moet in principe zelf instaan voor de kosten van terugzending – tenzij de onderneming zelf zou bepalen dat zij deze kosten zal dragen of indien de onderneming heeft nagelaten de consument te informeren dat hij/zij zelf diende in te staan voor deze kosten.

iv. Wat na uitoefening van het herroepingsrecht voor de onderneming?

De onderneming zal de betalingen die ze al heeft ontvangen van de consument moeten terugbetalen binnen de 14 dagen na kennisname van het door de consument uitgeoefende herroepingsrecht door middel van hetzelfde betaalmiddel als de consument, tenzij uitdrukkelijk akkoord van de consument voor een ander betaalmiddel.

Wanneer het een verkoopovereenkomst betreft en de onderneming niet aanbiedt om de goederen bij de consument zelf te gaan ophalen, dan kan u wachten met terugbetaling tot u alle goederen heeft teruggekregen of tot de consument u een bewijs van terugzending heeft bezorgd. De terugbetaling dient dan zo snel mogelijk te gebeuren.

v. Wat na uitoefening van het herroepingsrecht voor de consument?

Wat de verplichtingen van de consument betreft, is er een onderscheid tussen verkoopovereenkomsten, dienstenovereenkomsten en overeenkomsten voor levering van digitale inhoud (zie boven):

Bij een **verkoopovereenkomst** moet de consument de goederen terugzenden binnen de 14 dagen na uitoefening van het herroepingsrecht. Als de consument het goed heeft gebruikt op een wijze die verder gaat dan nodig om de aard, kenmerken en werking vast te leggen, dan kan de onderneming een vergoeding voor waardevermindering eisen van de consument.

Gaat het over een **dienstenovereenkomst** waarvan de uitvoering al is gestart voordat de consument zich op het herroepingsrecht beroept, dan moet de consument de diensten vergoeden die al werden geleverd.

d) Recente wijzigingen in het consumentenrecht

Recent moderniseerde de Europese wetgever het Europese consumentenrecht met het oog op een ruimere bescherming van de consument in de digitale wereld door middel van de zogenaamde Omnibusrichtlijn*. Deze richtlijn werd omgezet naar Belgisch recht en trad in werking op 28 mei 2022.

* Richtlijn (EU) 2019/2161 van Het Europees Parlement en de Raad van 27 november 2019 tot wijziging van Richtlijn 93/13/EEG van de Raad en Richtlijnen 98/6/EG, 2005/29/EG en 2011/83/EU van het Europees Parlement en de Raad wat betreft betere handhaving en modernisering van de regels voor consumentenbescherming in de Unie

Dit zijn de belangrijkste wijzigingen:

- De wettelijke **garantietermijn** blijft twee jaar. Vanaf nu geldt er gedurende die volledige twee jaar ook een vermoeden dat het defect in het product al bestond op het ogenblik van de levering. Vroeger gold dit vermoeden slechts gedurende de eerste 6 maanden van de garantietermijn. Daarnaast wordt de garantieregeling ook uitgebreid naar digitale producten en diensten (bv. applicaties en streamingdiensten), daar waar deze voorheen enkel van toepassing was op 'goederen'.
- Er geldt een uitdrukkelijk verbod op het publiceren van valse **reviews**. Vooraleer u als onderneming een aanbeveling of review op uw website publiceert, moet u nagaan van waar die afkomstig is.
- Tot slot werden een aantal wijzigingen in het kader van de prijsaanduiding doorgevoerd. Wanneer u op uw website of fysieke winkel **kortingen** geeft op bepaalde producten, moet u voortaan ook de referentieprijzen vermelden. 'Nu 50 euro i.p.v. 100 euro', bijvoorbeeld. De referentieprijzen zijn de laagste prijzen die in de 30 dagen vóór de prijsvermindering moest worden betaald voor het product of de dienst.

1.1.3 Alternatieve geschillenbeslechting (b2c)

Ten slotte vermelden we in het kader van online verkoop aan consumenten nog de wetgeving rond het beslechten van consumentengeschillen buiten de rechtbank, de zogenaamde 'online dispute resolution' of ODR-wetgeving.

Deze Europese ODR-wetgeving maakt het consumenten en ondernemingen mogelijk om hun geschillen over een online transactie buitengerechtelijk te regelen. Zo is er een [online platform](#) dat beschikbaar is in alle officiële talen van de EU en dat ondernemingen en consumenten informatie biedt over de mogelijkheden om hun geschillen buitengerechtelijk af te handelen.

Daarnaast kunnen consumenten* via dit platform een klacht indienen met betrekking tot online transacties. Het platform bezorgt deze klacht dan aan de betrokken 'alternative dispute resolution' of ADR-instantie.

De concrete werking van het ODR-platform wordt mogelijk gemaakt door de ODR-contactpunten die elke EU-lidstaat moet aanduiden en die de communicatie verzorgen tussen de partijen bij het geschil en de ADR-instantie. Belangrijk in het kader van e-commerce is de **verplichting onder deze ODR-wetgeving voor e-commercebedrijven om een link naar voormeld ODR-platform te plaatsen op hun website**.

Meer weten? Check hoofdstuk 10 over juridische geschillen in onze FIT-brochure '[101 veelgestelde vragen over internationaal ondernemen](#)'.

* Ondernemingen kunnen alleen klacht indienen als de consument woont in België, Polen, Duitsland of Luxemburg.

2. GRENSOVERSCHRIJDENDE E-COMMERCE: WAT MET PRIVACY?

In het kader van (grensoverschrijdende) e-commerce worden persoonsgegevens verwerkt. Om de aangekochte goederen of diensten te kunnen leveren, om boekhoudkundige en fiscale verplichtingen na te komen of voor direct marketing-doeleinden enzovoort. Daarom moet u altijd rekening houden met de toepasselijke privacywetgeving.

2.1 Algemeen: wetgevend kader

Binnen de EU* liggen de spelregels rond de verwerking van persoonsgegevens vervat in de 'Algemene Verordening Gegevensbescherming' (hierna: de 'AVG'). Nog beter bekend is de Engelse benaming 'General Data Protection Regulation' of GDPR. De AVG trad in werking op 25 mei 2018 en is een Europese Verordening, dat is Europese wetgeving die rechtstreeks uitwerking heeft in de nationale wetgeving van de EU-lidstaten. Daardoor is er in alle EU-lidstaten een quasi soortgelijk wetgevend kader met dezelfde basisprincipes. Dat maakt grensoverschrijdende e-commerce op vlak van de verwerking van persoonsgegevens eenvoudiger.

Wel hebben EU-lidstaten nog altijd een beperkte soevereiniteit behouden om bepaalde elementen zelf in te vullen. Denk aan de leeftijd van kinderen om in te kunnen stemmen met de verwerking van hun persoonsgegevens.

Het 'verwerken' van 'persoonsgegevens'

De AVG omschrijft 'persoonsgegevens' als 'alle informatie over een geïdentificeerde of identificeerbare natuurlijke persoon' (de 'betrokkene'). Die identificatie kan bijvoorbeeld aan de hand van een naam, e-mailadres**, locatiegegevens of een online-identificator in het kader van e-commerce, zoals een IP-adres of identificatiecookie. Het 'verwerken' omvat eigenlijk elke handeling die met deze persoonsgegevens gebeurt.

Wie? – De 'verwerkingsverantwoordelijke' en de 'verwerker'

Zowel de 'verwerkingsverantwoordelijke' als de 'verwerker' van persoonsgegevens zijn onderworpen aan de verplichtingen die de AVG oplegt.

De 'verwerkingsverantwoordelijke': de natuurlijke persoon of rechtspersoon die het doel en de middelen van de verwerking van persoonsgegevens vaststelt. Bijvoorbeeld een webshop die de persoonsgegevens van een klant registreert om een bestelling te kunnen verzenden.

De 'verwerker': de natuurlijke persoon of rechtspersoon die ten behoeve van de verwerkingsverantwoordelijke persoonsgegevens verwerkt. Of wie de persoonsgegevens verwerkt – aflevering van een pakket, bv. – op instructies van de verwerkingsverantwoordelijke.

* Alsook binnen de lidstaten van de Europese Economische Ruimte, met name Noorwegen, IJsland en Liechtenstein.

**Belangrijke nuance hier is dat generieke e-mailadressen zoals info@ of boekhouding@ normaal niet kwalificeren als persoonsgegevens en dus buiten het toepassingsgebied van de AVG vallen.

Als u als onderneming een beroep op derden doet om bepaalde diensten of taken uit te voeren bij uw (grensoverschrijdende) e-commerceactiviteiten, moet u nagaan onder welke AVG-kwalificatie deze derde partij valt. Verantwoordelijke of verwerker? Eventueel moet er een wettelijk verplichte 'verwerkers-overeenkomst' worden afgesloten met daarin enkele wettelijk vastgelegde bepalingen.

Algemene principes en verwerkingsgronden?

De AVG legt een aantal algemene principes op aan ondernemingen. Voorbeelden zijn de verplichting om persoonsgegevens op een rechtmatige en transparante manier te verwerken, enkel die persoonsgegevens te verwerken die noodzakelijk zijn voor het betrokken doel, en een verbod om persoonsgegevens langer dan strikt noodzakelijk te bewaren.

Daarnaast hebben ondernemingen onder de AVG ook een verantwoordingsplicht. Dat betekent dat zij moeten kunnen aantonen dat zij de hierboven vermelde principes naleven. Binnen het kader van deze praktische gids zou het te ver leiden om alle verplichtingen op te sommen die (Belgische) ondernemingen hebben op vlak van de verwerking van persoonsgegevens. Enkele zijn het opstellen van een verwerkingsregister, het voorzien van technische en operationele maatregelen, en de (mogelijke) aanstelling van een functionaris voor de gegevensbescherming of 'DPO'. Voor een algemeen en uitgebreid overzicht verwijzen we graag naar een [praktische gids rond alle verplichtingen voor kleine en middelgrote ondernemingen](#) van de [Belgische gegevensbeschermingsautoriteit \(GBA\)](#). Daar vindt u ook haar adviezen en beslissingen.

Belangrijk om hierbij nog aan te stippen: de verwerking van persoonsgegevens kan enkel op grond van een van de toegelaten 'verwerkingsgronden' uit de AVG. De relevante rechtsgronden voor e-commerceactiviteiten zijn:

- **Uitvoering van een overeenkomst:** de persoonsgegevens zijn noodzakelijk voor de uitvoering van de overeenkomst – voor de levering van de aankoop is het nodig om naam en adres te verwerken, bv.
- **Wettelijke verplichting:** boekhoudkundige of fiscale verplichtingen, personeelsadministratie enz.
- **Toestemming:** deze rechtsgrond wordt gebruikt in het kader van nieuwbrieven, direct marketing enzovoort en moet vrij, specifiek, geïnformeerd en ondubbelzinnig zijn. Een actieve opt-in is vereist. Pre-ticked boxes of vooraf aangeduide vakjes zijn bijgevolg onwettig.
- **Gerechtvaardigd belang:** wij verwijzen hiervoor graag naar het onderdeel '[\(Direct\) marketing](#)'.

Wie ziet toe op de naleving?

De AVG voorziet in nationale gegevensbeschermingsautoriteiten of GBA die bevoegd zijn om kennis te nemen van klachten, onderzoeken in te stellen en (onder meer) administratieve boetes uit te vaardigen.

De AVG kent het principe van de one-stop-shop-autoriteit. Dat houdt in dat ondernemingen die als verwerkingsverantwoordelijk in meerdere lidstaten persoonsgegevens verwerken – zoals bij e-commerceactiviteiten – moeten bepalen welke nationale gegevensbeschermingsautoriteit bevoegd is. De leidende toezichtautoriteit is normaal die van de plaats waar de centrale administratie is gelegen. Voor Belgische ondernemingen zal dat dus in de meeste gevallen de Belgische GBA zijn.

2.2 Concrete aandachtspunten

We selecteren nog kort enkele aandachtspunten die specifiek voor (grensoverschrijdende) e-commerceactiviteiten gelden.

Ben ik verplicht om een privacyverklaring op mijn webshop te plaatsen?

De AVG verplicht ondernemingen om betrokkenen te informeren wanneer hun persoonsgegevens worden verwerkt. In de praktijk wordt dit via een zogenaamde privacyverklaring of privacy policy gedaan. Die moet onder meer de identiteit van de verwerkingsverantwoordelijke, de doeleinden en rechtsgrond(en) van de verwerking, en de rechten van de betrokkene bevatten. Ze moet eenvoudig en toegankelijk zijn opgesteld, via de website of webshop ter beschikking staan en uiterlijk bij het aangaan van een contractuele relatie door de klant te worden aanvaard. En dat via een actieve handeling of opt-in, los van het aanvaarden van de eventuele algemene voorwaarden.

Als u als onderneming uw goederen en diensten via een webshop aanbiedt, voorziet u dus het best één check-box met een link naar uw privacy policy en één check-box met een link naar uw algemene voorwaarden die moeten worden aangevinkt vooraleer de bestelling wordt geplaatst.

Cookies

a. Wat zijn cookies?

Deze kleine tekstbestanden worden op de harde schijf van een computer, smartphone of andere drager geplaatst wanneer een website of webshop wordt bezocht. Daarbij is er een onderscheid tussen functionele en niet-functionele cookies. Functionele cookies zijn noodzakelijk voor het functioneren van de website, zoals cookies die bijhouden wat er in de winkelwagen zit. Niet-functionele cookies volgen en monitoren het gedrag van de bezoeker op de website of webshop.

b. Ben ik verplicht om een cookieverklaring op mijn website te plaatsen?

Een cookieverklaring of cookie policy bevat een korte beschrijving, een opsomming van de soorten cookies, enkele specifieke gegevens van de gebruikte cookies, de wijze van verwijdering en het beheer van de cookies, en een verwijzing en link naar de privacy policy. Ondernemingen die cookies gebruiken, moeten de websitebezoekers daarover informeren via bijvoorbeeld een pop-up banner. Ook heeft u hiervoor als onderneming in principe ook altijd de voorafgaande, vrije, geïnformeerde en ondubbelzinnige toestemming nodig van de websitebezoeker.

De toestemming voor cookies vereist dus evenzeer een actieve handeling. Vooraf aangevinkte check-boxen zijn ook hier verboden. Gebruikt u alleen functionele cookies, dan is voorafgaande toestemming niet vereist.

(Direct) Marketing

Direct marketing kan worden omschreven als elke vorm van communicatie – gevraagd en ongevraagd – met een direct of indirect promotioneel doel en waarbij persoonsgegevens worden verwerkt.

Zodra er een direct marketing-boodschap wordt gericht aan een natuurlijk persoon en bijgevolg persoonsgegevens zoals een e-mailadres worden verwerkt, is de AVG van toepassing. De onderneming zal dus een van de [hierboven uiteengezette rechtsgronden](#) moeten kunnen gebruiken om dergelijke persoonsgegevens te gebruiken of verwerken.

▲ **Let op**, ook professionele mailadressen (in een b2b-context) kunnen persoonsgegevens zijn. Een e-mailadres zoals naam.achternaam@onderneming.be is een persoonsgegeven, info@onderneming.be is dat niet.

De meest voorkomende rechtsgrond voor direct marketing is een geldige toestemming. Om geldig te zijn, moet de ontvanger voorafgaand, vrij, specifiek, ondubbelzinnig en geïnformeerd zijn. Deze toestemming verloopt volgens het 'opt-in-principe'. Belangrijk: de betrokkene moet die toestemming altijd en eenvoudig kunnen intrekken. Volgens het verantwoordingsprincipe van de AVG is het in geval van betwisting aan de onderneming om aan te tonen dat zij een geldige toestemming heeft.

Een tweede minder evidente rechtsgrond die gebruikt wordt in het kader van direct marketing is gerechtvaardigd belang. Daarvoor gelden enkele voorwaarden: zo moeten de belangen van de verwerkingsverantwoordelijke gerechtvaardigd zijn, de verwerking moet noodzakelijk zijn voor de verwezenlijking van deze belangen, en deze belangen moeten ook worden afgewogen tegen de fundamentele vrijheden en grondrechten van de betrokkene en doorwegen in het voordeel van de verwerkingsverantwoordelijke.

Dat brengt een voorafgaande en gedocumenteerde analyse met zich mee en aldus een grotere rechtsonzekerheid. Daarom gaat in de praktijk in e-commerce de voorkeur naar uitdrukkelijke toestemming als rechtsgrond.

Grensoverschrijdende doorgifte van persoonsgegevens

Wanneer persoonsgegevens worden doorgegeven aan derden is het belangrijk om het onderscheid te maken tussen een doorgifte binnen de Europese Economische Ruimte* (EER) of daarbuiten. De AVG garandeert namelijk een soortgelijke bescherming van persoonsgegevens **binnen de EER**. Daardoor circuleren persoonsgegevens vrij binnen de EER, mits vervulling van de wettelijke voorwaarden. Lees: er moet een geldige rechtsgrond zijn om deze gegevens door te geven en deze werd bijvoorbeeld uiteengezet in de privacyverklaring.

Het doorgeven van persoonsgegevens buiten de EER vereist wat meer aandacht: de Europese Commissie heeft voor een aantal niet-EER landen zogenaamde adequaatheidsbesluiten of 'adequacy decisions' genomen. Dat betekent dat er in deze landen een vergelijkbaar beschermingsniveau geldt. Recent kwam zo het VK, dat door de Brexit een niet-EER land werd, op deze lijst. Onderzoek wel of er daarnaast nog specifieke lokale wetgeving van toepassing is.

Voor een doorgifte van persoonsgegevens aan een derde land waarvoor geen adequaatheidsbesluit is, zullen er 'passende waarborgen' zoals opgesomd in de AVG moeten worden gebruikt. Het kan daarbij gaan om het gebruik van modelclausules of bindende bedrijfsvoorschriften. Leg hierbij de nodige voorzichtigheid aan de dag. Meer info hierover vindt u op de [site van de Gegevensbeschermingsautoriteit](#).

* Alle EU-lidstaten + Liechtenstein, Noorwegen en IJsland

** Belangrijk aandachtspunt: de VS staan ingevolge een recente uitspraak van het Europese Hof van Justitie bijvoorbeeld niet op deze lijst.

3. B2B-MARKTPLAATSEN

Definitie b2b-marktplaats

Een digitaal platform waar ondernemingen met elkaar in contact komen om producten of diensten te (ver)kopen. Bekende voorbeelden zijn Amazon, Rakuten en Alibaba. Een b2b-marktplaats is er in feite op gericht om de b2b-shopping experience dichter te doen aanleunen bij de b2c-koopervaring.

Voordelen voor verkopers en inkopers

Voor verkopers

Het belangrijkste voordeel voor b2b-verkopers die zich bij marktplaatsen aansluiten, is de opportuniteit om meteen een groot publiek te bereiken. Niettegenstaande b2b-bedrijven minder klanten hebben dan b2c-bedrijven, is de transactiewaarde veel hoger. Klanten bestellen immers misschien 'in bulk' en zijn vaak gebonden aan langetermijncontracten. Verder kunnen verkopers een breder doelpubliek bereiken doordat ze meer markten aanspreken. Ook zullen ze kosten besparen omdat ze niet langer zelf een lokale domeinnaam moeten aanmaken en ze kunnen meeliften op de reputatie van het verkoopplatform.

Voor (in)kopers

Inkopers krijgen een groter en gebundeld productaanbod, waardoor ze producten op een voor hen geschikte manier kunnen vergelijken. Bovendien hebben ze prijstransparantie en vereenvoudigde inkoopprocessen die doen denken aan b2c-transacties.

Aandachtspunten bij het gebruik van b2b-marktplaatsen

Algemene informatieplicht en prijsaanduiding

Concreet zijn ook hier [de informatieverplichtingen](#) van toepassing.

Transparantie tijdens het bestelproces

Als u zou overgaan tot het plaatsen van een bestelling via een b2b-marktplaats, zullen de pre-contractuele informatieverplichtingen evenzeer van toepassing zijn. Die dienen duidelijk, begrijpelijk en ondubbelzinnig te worden verstrekt.

Bijkomende informatieverplichting voor b2c-marktplaatsen

Met de [Omnibusrichtlijn](#) legde de Europese wetgever naast de verplichtingen zoals hierboven opgesomd in H1.1.2. bijkomende informatieverplichtingen op aan online marktplaatsen in b2c-relaties. Zo verplicht de nieuwe Richtlijn de aanbieder van een online marktplaats om de consument te informeren over de weergave en rangschikking van de zoekresultaten.

Aansprakelijkheid b2b-marktplaatsen

Net zoals bij een offline verkoop kan de verkoper die gebruikmaakt van de b2b-marktplaats voor elke auteursrechtelijke, merkenrechtelijke of andere intellectuele-eigendomsinbreuk aansprakelijk worden gesteld. Denk aan de verkoop van namaakproducten.

De beheerder van de b2b-marktplaats kan op zijn beurt en onder bepaalde voorwaarden ook aansprakelijk worden gesteld voor inbreuken op intellectuele-eigendomsrechten door de gebruikers van de online marktplaats.

- De beheerder kan **direct aansprakelijk** zijn, als die een actieve rol in het verkoopproces heeft gespeeld. Door die actieve rol kan hij/zij namelijk kennisnemen van of controle uitoefenen over de door hem opgeslagen inhoud.
- Ook indien de beheerder slechts een passieve rol speelt bij het verkoopproces kan hij/zij alsnog **indirect aansprakelijk** worden gesteld wanneer de online marktplaats wel kennis heeft of had moeten hebben, of wanneer de van namaak verdachte producten niet direct verwijderd werden nadat de beheerder van de online marktplaats hierover werd ingelicht.

Tot slot verwijzen we ook naar het hoofdstuk over [Btw voor enkele nieuwe fiscale aandachtspunten](#) (sinds 1 juli 2021).

4. INVOER EN UITVOER

4.1. Invoer

Op het moment dat goederen fysiek de buitengrens van de EU oversteken, gelden verschillende sets regels. Eerst zijn er de Europese douaneregels. Daarnaast is er ook de [btw-regelgeving](#) en de specifieke verplichtingen die rusten op het verhandelen van zogenaamde [accijnsproducten](#).

In dit luik focussen we op invoer: het binnenkomen van goederen via de Europese buitengrenzen.

Wat is douane precies?

We komen met douane in aanraking wanneer goederen de buitengrenzen van de EU passeren – invoer of uitvoer – via België. Op dat moment moet er een douaneaangifte worden ingediend die de betrokken administratie, in dit geval FOD Financiën, toelaat om het product te identificeren en eventueel invoerrechten te heffen. Een deel van de inkomsten uit douaneheffingen vloeit terug naar de EU-lidstaten voor de financiering van de verschillende douaneadministraties. Maar het grootste stuk gaat naar het EU-budget.

Wat zijn de buitengrenzen van de EU?

Deze komen grotendeels overeen met de buitengrenzen van het grondgebied van de 27 Europese lidstaten, inclusief hun luchtruim en territoriale wateren. Op deze algemene regel bestaan er uiteraard enkele uitzonderingen. Regio's in lidstaten die om historische redenen geen deel uitmaken van het douanegebied van de EU, zoals Livigno, bijvoorbeeld. Goederen die worden verstuurd naar deze piepkleine regio in Italië passeren dus de Europese buitengrenzen en moeten voldoen aan bepaalde uitvoerformaliteiten. Het omgekeerde is evengoed mogelijk. Monaco, bijvoorbeeld, is geen lidstaat van de EU, maar geldt voor douanedoeleinden wel als grondgebied van de EU.

Merk op dat het douanegebied niet gelijk is aan het btw- en accijnsgebied. Dat is namelijk iets beperkter, en mist dus enkele regio's die wel tot het douanegebied horen. Het bekendste voorbeeld zijn de Canarische Eilanden. Goederen met deze bestemming gelden technisch gezien niet als uitvoer/invoer voor douane, terwijl er voor btw wel dergelijke formaliteiten vereist zijn.

Wat als ik geen buitengrenzen van de EU passeer?

Goederen die België verlaten via de binnengrenzen van de EU met de bedoeling om in de Unie te blijven, vallen uiteraard buiten het toepassingsgebied van de douanewetgeving. Het gaat in dat geval om 'intracommunautaire leveringen'. Hoewel er voor douane geen specifieke verplichtingen zijn voor de handel tussen EU-lidstaten, is dat wel het geval voor btw en accijnzen. Let wel, er zijn ook bepaalde verplichtingen rond rapportering voor statistische doeleinden. Meer bepaald moeten bedrijven die bepaalde waardedrempels overschrijden, een Intrastat-aangifte indienen bij de Nationale Bank van België, om de omvang van hun intracommunautaire handel beter te kunnen weergeven aan de autoriteiten.

Aan welke formaliteiten moet ik voldoen om in staat te zijn goederen in te voeren?

Een van de belangrijkste formaliteiten voor de import van goederen in de EU is de aanvraag van een EORI-nummer. Alleen daarmee kan een douaneaangifte worden ingediend, waarbij de invoerrechten en -btw worden berekend en voldaan. Ofwel dient de invoerder zelf ofwel een douanevertegenwoordiger de aangifte in.

Naast deze formaliteiten, die eerder te maken hebben met de economische operator, bepalen deze drie belangrijke elementen met betrekking tot de goederen zelf de berekening van de invoerrechten:

1. de classificatie van het goed;
2. het bepalen van de oorsprong;
3. en het berekenen van de douanewaarde.

We zoomen dieper in op classificatie van goederen en hun douanewaarde. Meer informatie over [de oorsprong van goederen](#) vindt u in een volgend hoofdstuk.

Wat is een EORI-nummer?

Een EORI-nummer is het unieke nummer voor elke economische operator die douanetransacties – zoals import en export – in de EU wil voeren. Dit is het registratie- en identificatiemiddel om de economische operator bekend te maken bij de douaneadministratie. Belangrijk om te weten is dat, in tegenstelling tot btw-nummers, elke economische operator slechts één EORI-nummer kan aanvragen, dat geldig is in de hele EU. Daardoor kan een Belgische onderneming geen EORI-nummer aanvragen voor een Duits bijkantoor, bijvoorbeeld.

Voor een in de EU gevestigde onderneming moet u het EORI-nummer aanvragen in de lidstaat van vestiging. [EORI-nummers afgegeven door de Belgische Administratie hebben dezelfde vorm als het Belgische btw-nummer, tenminste als de economische operator is gevestigd in de EU.](#)

Zeker in de context van de Brexit is het heel belangrijk om een EORI-nummer aan te vragen.

Moet ik worden vertegenwoordigd door een douanevertegenwoordiger?

Om te kunnen invoeren, moet de import worden gemeld aan de douaneadministratie (hierna 'Administratie'). Dat verloopt via het indienen van een douaneaangifte. De importeur kan dit zelf doen, via directe toegang tot het PLDA-aangiftesysteem of via specifieke douanesoftware. Of via een erkende douanevertegenwoordiger die handelt voor rekening van de invoerder. De erkende softwareproviders, waarmee u kan verbinden met PLDA om aangiften zelf in te dienen, [vindt u in dit overzicht](#). Erkende douanevertegenwoordigers, ook wel brokers of expediteurs genoemd, [vindt u op de website van de Administratie](#).

In de praktijk kiezen de meeste bedrijven ervoor om een douanevertegenwoordiger in te schakelen. Het zijn vooral bedrijven met veel in- of uitvoertransacties die hun douaneaangiftes zelf indienen.

Een douanevertegenwoordiging kan direct of indirect zijn:

Bij **directe vertegenwoordiging** zal de vertegenwoordiger handelen in naam en voor rekening van de opdrachtgever. In dit geval zal de invoerder als enige aansprakelijk zijn voor de douaneschuld.

Bij **indirecte vertegenwoordiging** handelt de vertegenwoordiger in eigen naam, maar voor rekening van de opdrachtgever. Bijgevolg zullen beide partijen hoofdelijk aansprakelijk zijn voor de douaneschuld.

Doorgaans zien we dat douanevertegenwoordigers een sterke voorkeur hebben voor directe vertegenwoordiging. Let wel: voor niet in de **EU gevestigde invoerders is indirecte vertegenwoordiging** de enige toegelaten vorm. De Administratie wil immers altijd een aanspreekpunt binnen de EU.

Deze (mede)aansprakelijkheid maakt de keuze van vertegenwoordiger des te belangrijker, want een verkeerd opgestelde douaneaangifte kan zowel de navordering van additionele invoerrechten als sancties opleveren vanuit de Administratie. De aanbeveling aan ondernemingen luidt dan ook om een [vertegenwoordiger te kiezen die beschikt over een AEO-certificaat \(geautoriseerde marktdeelnemer\)](#).

Wat is classificatie en hoe classificeer ik mijn goederen?

Na de aanvraag van het EORI-nummer en de keuze van manier aangifte, is de classificatie van goederen misschien wel de belangrijkste stap. Elk goed dat in de EU wordt ingevoerd, moet een goederencode hebben die op de douaneaangifte komt te staan. Samen met de oorsprong van het goed zal de goederencode de invoertarieven bepalen waarmee uiteindelijk de invoerrechten worden berekend. **Het bepalen van de goederencode wordt classificatie genoemd.**

Voor **invoer** moet de goederencode uit tien cijfers bestaan en de correctheid ervan is de verantwoordelijkheid van de invoerder.

Voor classificatie vormen de indelingsregels in de Gecombineerde Nomenclatuur de basis. Deze bijzonder uitgebreide lijst van de Europese Commissie vermeldt alle mogelijke goederencodes met beschrijving en is gebaseerd op het Geharmoniseerde Systeem (Harmonized System, HS) van de Wereld Douane Organisatie. Jaarlijks wordt de lijst geüpdatet.

Het Geharmoniseerde Systeem bepaalt de eerste 6 cijfers van een goederencode, waarop de goederencodes van de EU (Gecombineerde Nomenclatuur, cijfers 7 en 8) worden gebaseerd. Dit betekent dat de eerste 6 cijfers van een goederencode dezelfde zullen zijn in elk land dat lid is van de Wereld Douane Organisatie (China, de VS ...).

Tip: als u de HS-code van uw goederen moet delen, zijn dat de eerste 6 cijfers van de goederencode. Vaak is er verwarring met het begrip 'goederencode', die dus uit acht (bij uitvoer) of tien cijfers (bij invoer) zal bestaan.

Omdat de indelingsregels op Europees vlak worden vastgesteld en de verantwoordelijkheid van correctheid bij de invoerder ligt, is het afgeraden om de goederencodes van leveranciers over te nemen. U kan alle goederencodes die van toepassing zijn in de EU checken op de officiële database [Taric](#). Daar bestaat ook een Belgische versie van, [Tarbel](#), die aanvullend ook de btw-tarieven en andere nationale regelingen per goederencode vermeldt.

Tip: twijfelt u als invoerder over de correcte classificatie van uw product, dan kan u zekerheid bekomen door een bindende tariefinlichting (BTI) bij de Administratie gratis aan te vragen. Zo'n BTI is 3 jaar geldig en kan u ook gebruiken bij de invoer in andere EU-lidstaten.

Hoe bepaal ik de oorsprong van mijn goederen?

Hiervoor verwijzen we graag naar het [hoofdstuk 5 'Oorsprong'](#).

Hoe waardeer ik mijn goederen?

Zodra het goed is geclassificeerd en de oorsprong bepaald, kan het toepasbare invoertarief worden gevonden.

Invoertarief x douanewaarde = bedrag invoerrechten

De douanewaarde wordt bepaald op basis van zes waarderingmethoden volgens een cascadesysteem. De eerste en meest gebruikte van deze zes regels is de transactiewaarde van het ingevoerde goed. Is er geen transactiewaarde, dan zijn andere methodes de overbrenging van eigen goederen, een nieuw product dat nog geen bekende waarde heeft enzovoort.

De transactiewaarde is de werkelijk betaalde of de te betalen prijs, dus gebaseerd op de factuurwaarde. Omdat de volledige waarde van het ingevoerde goed wordt weerspiegeld in de douanewaarde, moeten bepaalde kosten worden:

- **bijgevoegd:** kosten van werktuigen, matrijzen die nodig waren voor productie, royalty's en licentierechten die als voorwaarde voor de verkoop worden betaald enz.
- **afgetrokken of niet-bijgeteld:** transportkosten nadat de buitengrenzen zijn gepasseerd, verschuldigde invoerrechten enz.

▲ **Belangrijke voetnoot:** de douanewaarde moet worden bepaald volgens de waarde van de goederen aan de Europese buitengrenzen, inclusief de verzekerings- en vrachtkosten (de zogenaamde CIF-waarde als Incoterms®).

Wat zijn Incoterms®?

[Incoterms® zijn regelmatig geüpdatete regels](#), uitgegeven door de Internationale Kamer van Koophandel (ICC). Ze kunnen vrij worden gebruikt tussen contractanten om de verdeling van taken, kosten en aansprakelijkheden bij internationale transacties makkelijker te organiseren.

Voorbeeld: bij een verkoop met Incoterms® DDP ('Delivery Duty Paid') zal de verkoper alle uitvoer- en invoerformaliteiten voor zijn rekening nemen en de goederen leveren bij de koper in het derde land. Omdat bij de douanewaardebepaling wordt gekeken naar de waarde aan de buitengrenzen van de EU, moeten van de factuurwaarde de inlandse transportkosten worden afgetrokken om tot een correcte douanewaarde te komen.

▲ **Belangrijk:** de Incoterms® zijn enkel contractuele regels tussen partijen. Bijgevolg moet nog altijd rekening worden gehouden met de lokale wetgeving om de wettelijke verplichtingen rond de invoer van goederen correct te bepalen.

Zijn er bepaalde vrijstellingen van invoerrechten binnen e-commerce?

In het geval van goederen met een 'te verwaarlozen waarde' geldt een belangrijke vrijstelling van invoerrechten. De hoogte van deze waarde hangt af van:

- 150 euro per zending wanneer een goed rechtstreeks vanuit een derde land wordt verstuurd naar een geadresseerde in de EU;
- 45 euro per zending wanneer een particulier in een derde land een goed stuurt naar een particulier in de EU, mits de zending geen handelskarakter heeft.

Zending betekent in deze context: alle goederen die gelijktijdig door dezelfde afzender naar dezelfde geadresseerde worden verzonden, en die onder dezelfde vervoersovereenkomst vallen.

De vrijstelling van invoerrechten neemt uiteraard niet weg dat de classificatie, oorsprong en douanewaarde nog altijd correct moeten worden bepaald. Nog belangrijk hier is de douaneaangifte. Door de vrijstelling van douanerechten moeten deze goederen worden aangegeven via een vereenvoudigde H7-aangifte. Die bestaat uit een zeer beperkte dataset en is speciaal ontworpen voor zendingen met een lage waarde. Let wel, de H7-aangifte – en bijbehorende vrijstelling – mag niet worden gebruikt voor alcoholische producten, parfum, toiletwater en tabaksproducten. Dat zijn zogenaamde [accijnsproducten](#).

Welke veranderingen zijn er voorzien in de toekomst?

De Europese Commissie wil het Europese douanelandschap meer digitaliseren. Alle douaneprocedures die gebaseerd zijn op een papieren formaat moeten worden vervangen door elektronische procedures. Een lopend proces, waarvan we nu al enkele toepassingen zien, zoals de H7-aangifte sinds 1 juli 2021. Lidstaten zijn volop bezig om nog andere aangiften te digitaliseren. België implementeert bijvoorbeeld tussen oktober 2022 en 1 januari 2023 de H1-, H6- en I1-aangiften. Updates hierover vindt u op de website van de [Administratie](#) of het [Nationaal Forum](#), het overlegplatform tussen Belgische bedrijven en de Administratie.

H1-aangifte: dit wordt de standaardinvoeraangifte. Voor e-commercedoeleinden zal deze aangifte enkel gebruikt worden als de waarde van de goederen hoger is dan 1.000 euro, of voor goederen waarvoor geen H7-aangifte mag worden opgesteld, zoals accijnsgoederen.

I1-aangifte: de vereenvoudigde versie van de H1-aangifte. Komt in aanmerking als aan de bijbehorende voorwaarden in de Europese wetgeving wordt voldaan. Heeft de zending een geringe waarde, dan is nadien geen aanvullende aangifte meer nodig.

H6-aangifte: voor de invoer van postzendingen met een waarde tot en met 1.000 euro. Dus voor zendingen onder 150 euro kan de H6-aangifte ook, maar daarvoor is meer data vereist dan voor de H7-aangifte. Daarom is het aangeraden om de H7-aangifte te gebruiken waar mogelijk.

KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGSPROCES?

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt.
Op www.flanderstrade.be vindt u alle adressen en contactinfo.

4.2. Uitvoer

Veel concepten uit het vorige hoofdstuk [Invoer](#) zijn grotendeels ook van toepassing op de uitvoer van goederen, met enkele verschillen. In dit luik behandelen we de verschillen en specifieke e-commerce-elementen.

Wat zijn uitvoerformaliteiten?

De douaneformaliteiten bij export van goederen komen grotendeels overeen met de invoerformaliteiten, behalve dat er geen 'uitvoerrechten' moeten worden betaald om goederen uit te voeren. Toch is de uitvoeraangifte erg belangrijk, want een gevalideerde uitvoeraangifte is het bewijs voor ontheffing van accijnzen en vrijstelling van btw op de uitgevoerde goederen.

Ook hier is een EORI-nummer nodig. Net zoals bij de indiening van een uitvoeraangifte ofwel door de uitvoerder zelf, ofwel via een douanevertegenwoordiger. De drie basiselementen van douane – classificatie, oorsprong en douanewaarde – tellen evenzeer bij uitvoer. Bij classificatie moet de goederencode uit acht cijfers bestaan, geen tien cijfers zoals bij invoer.

▲ Belangrijk: de douanewaarde. Afhankelijk van de waarde is er voor bepaalde zendingen geen uitvoeraangifte vereist. Post- en exprezendingen met een maximumwaarde van 1.000 euro biedt u aan bij een douanekantoor van uitgang. Onder die waarde verloopt de aangifte simpelweg door de EU te verlaten. Wel moet u dan bij postzendingen nog een CN22- of CN23-formulier invullen om statistische redenen. Bij exprezendingen is dat niet nodig.

CN22 of CN23?

Is de postzending maximaal 425 euro waard en weegt ze niet meer dan 2 kg, dan moet u een CN22-formulier invullen. Is het gewicht hoger maar niet meer dan 20 kg, is het CN23-formulier aan de orde.

Zijn Incoterms[®] ook van belang bij uitvoeren?

Ja, naast het bepalen van de correcte douanewaarde, moet er opgelet worden bij bepaalde Incoterms[®].

Voorbeeld: bij de Incoterms[®] EXW (Ex Works) neemt de koper in het derde land de uitvoer in de EU en de invoer in eigen land voor zijn rekening. Bij zulke verkopen zal de verkoper gevestigd in de EU geen volwaardig bewijs kunnen voorleggen dat de goederen de EU hebben verlaten. Maar een gevalideerde uitvoeraangifte is nodig voor het bewijs van de btw-vrijstelling op uitvoer en eventueel voor de ontheffing van accijnzen. **Het is dus uiterst belangrijk dat de verkoper bij EXW-leveringen kopieën van de uitvoeraangifte opvraagt aan de koper.** Nog een aandachtspunt: alleen iemand die gevestigd is in de EU kan een export voor douanedoeleinden uitvoeren.

Wat is een postzending en wanneer is hiervoor geen aangifte vereist?

Een postzending gaat over andere goederen dan brievenpost. Het kan deel uitmaken van een postpakket of door/onder de verantwoordelijkheid van een postaanbieder worden vervoerd.

Postzendingen met een maximumwaarde van 1.000 euro kunnen worden vrijgesteld van de aangifteverplichting onder deze voorwaarden:

1. niet onderworpen zijn aan een aanvraag tot terugbetaling van (invoer)rechten of andere heffingen;
2. niet aan een verbod en beperkingen zijn onderworpen en;
3. niet aan andere bijzondere formaliteiten zijn onderworpen die in de Uniewetgeving zijn voorzien en die de douaneautoriteiten verplicht moeten toepassen.

Aan de eerste voorwaarde wordt niet voldaan als bijvoorbeeld een btw-teruggave wordt aangevraagd bij de terugzending van goederen. Deze goederen kunnen dan alleen nog worden uitgevoerd zonder een uitvoeraangifte, dus door het oversteken van de Europese buitengrenzen, als de waarde lager is dan 150 euro. Indien hoger, moet een elektronische uitvoeraangifte worden aangegeven. Onthoud dat een CN22- of CN23-formulier nodig is als er geen uitvoeraangifte wordt opgesteld.

Wat is een expreszending en wanneer is hiervoor geen aangifte vereist?

Een expreszending is een zending waarbij een artikel wordt vervoerd door of onder verantwoordelijkheid van een koeriersdienst. Ook hier geldt een maximumdrempel van 1.000 euro om geen uitvoeraangifte te moeten indienen. Anders dan bij een postzending kan de uitvoer voldaan worden door het aanbrenge van de goederen bij een douanekantoor van uitgang – een douanekantoor aan de Europese buitengrens – mits het vervoerdocument/de factuur beschikbaar is. Als bijkomende vereenvoudiging kunnen koeriersdiensten ook afspreken met de bevoegde autoriteiten om hun administratie ter beschikking te stellen.

De voorwaarden om bij een douanekantoor van uitgang langs te gaan om geen uitvoeraangifte in te dienen, komen overeen met de drie voorwaarden vermeld bij postzendingen. En net zoals bij postzendingen zal wanneer aan de eerste voorwaarde niet wordt voldaan, door een teruggezonden expreszending bijvoorbeeld, de uitvoer van het teruggekeerde goed enkel via een douanekantoor van uitgang kunnen gebeuren als de waarde niet hoger is dan 150 euro. Bij een hoger bedrag moet een elektronische uitvoeraangifte worden ingediend.

5. OORSPRONG VAN GOEDEREN EN E-COMMERCE

Op zendingen met een waarde van meer dan 150 euro en ingevoerd van buiten de EU – met uitzondering van accijnsgoederen, waarvoor de drempel niet geldt – gelden in principe douanerechten. De oorsprong van het ingevoerde goed bepaalt samen met de classificatie het te betalen bedrag.

Is oorsprong hetzelfde als herkomst?

Nee, de **oorsprong** van een goed verwijst naar het land waar dat goed hoofdzakelijk tot stand is gekomen. Hetzij 'volledig verkregen', dan wel waar de 'laatste substantiële be- of verwerking plaatsvond'. Hoewel dit simpel lijkt, is het een vrij technisch concept en zijn er verschillende aandachtspunten.

De **herkomst** van een product is het land waar dit goed het laatst werd doorgevoerd, alvorens in het land van bestemming aan te komen.

Voorbeeld: een vrachtwagen geladen met aardappelen geoogst in Nederland rijdt via België naar Frankrijk. Wordt in Frankrijk de oorsprong van de aardappelen vastgesteld, zal dat Nederland zijn. In België is er immers niets substantieels met de aardappelen gebeurd. De herkomst van de aardappelen zal echter België zijn, het laatste land waar ze werden doorgevoerd vooraleer ze in Frankrijk aankwamen.

Het verschil tussen herkomst en oorsprong is vooral van belang voor de voedselveiligheid. Want de autoriteiten moeten kunnen vaststellen of een product op plaatsen is geweest waar besmetting kan voorkomen en dit ongeacht of het product al dan niet bewerkt werd in dat land. De oorsprong van een goed is altijd een land, nooit een provincie, gewest enzovoort.

Hoe wordt de oorsprong van een goed bepaald?

Het onderscheid wordt gemaakt op basis van verschillende criteria: ofwel is het product volledig tot stand gekomen in één en hetzelfde land, zonder tussenkomst van enig ander land. Denk aan ertsen, gewassen, dieren ... Logischerwijs is dat land dan de oorsprong.

Daarnaast zijn er producten die tot stand komen met de betrokkenheid van meer dan één land. Omdat de productieketen over meerdere landen is gespreid, of omdat er tijdens de productie geïmporteerde onderdelen of ingrediënten zijn gebruikt. Dan verkrijgt het eindproduct de oorsprong van het land waar het de zogenaamde 'laatste ingrijpende be- of verwerking' onderging.

In de praktijk wordt dit vastgesteld op basis van 3 criteria:

1. het laatste land waar grote toegevoegde waarde aan het product werd toegevoegd (min. +40%);
2. het laatste land waar nieuwe functies of eigenschappen aan het product werden toegevoegd;
3. of dat het werd opgedeeld in een andere tariefpost van het douaneclassificatiesysteem.

Soms zijn meerdere criteria van toepassing op een product, soms slechts één.

Voorbeeld: de productie van een televisietoestel. Het omhulsel van het toestel en het snoer worden in Taiwan geproduceerd. Dus hun oorsprong is Taiwan. Maar de elektronica komt uit Duitsland, waar ook alle onderdelen worden in elkaar gezet tot een werkende televisie. Dan is de oorsprong van het afgewerkte toestel Duitsland. Want het eindproduct heeft een nieuwe functie die de onderdelen nog niet hadden, namelijk tv-kijken. We kunnen ervan uitgaan dat er ook hoge toegevoegde waarde is toegevoegd door de afwerking van de tv. Tot slot zal de tv allicht ook een andere HS-code (douane classificatie) hebben dan de onderdelen. Dat wijst er opnieuw op dat het om een nieuw product gaat en de oorsprong dus veranderd kan zijn.

Welke types oorsprong zijn er en wat is hun relevantie?

De twee types oorsprong hebben elk hun specifieke kenmerken en gebruik.

Preferentiële oorsprong

Preferentiële oorsprong bepaalt of een product op basis van zijn oorsprong een tariefpreferentie – een verlaagd of zelfs nultarief – kan genieten bij invoer in een partnerland. Het is dus enkel van toepassing in de handelsrelaties tussen de EU en landen waarmee zij een vrijhandelsakkoord heeft afgesloten. Dat kan zowel bilateraal, dus wederkerig voor invoer van en uitvoer naar dat land, als unilateraal. Daarbij kent de EU zelf 'korting' toe aan de invoer uit bepaalde landen in ruil voor bepaalde hervormingen, maar zonder dat EU-producenten die naar deze landen uitvoeren een korting genieten op de douanerechten. Deze laatste optie betreft bijvoorbeeld de handel met de landen van het 'Algemeen Preferentiestelsel' waar veel ontwikkelingslanden deel van uitmaken.

Het Algemeen Preferentiestelsel (APS) is een pakket van gunstige handelsvoorwaarden dat de EU aanbiedt aan een selectie van landen die aan de voorwaarden voldoen. In de praktijk gaat het om ontwikkelingslanden met lage tot middeninkomens. Een land valt onder een van deze categorieën:

1. algemene regeling
2. algemene regeling+
3. alles behalve wapens

Landen in elk van deze categorieën kunnen bepaalde goederen tegen verlaagd of nultarief uitvoeren naar de EU, op voorlegging van een preferentieel oorsprongsbewijs (tegenwoordig een REX-verklaring) die aangeeft dat het product uit een APS-land afkomstig is. Landen uit de categorieën 2 en 3 krijgen nog een extra korting, in ruil voor het naleven van engagementen rond duurzaamheid, goed bestuur enz. Jaarlijks wordt de lijst met begunstigde landen geüpdatet door de Europese Commissie.

Het akkoord zal altijd de voorwaarden vermelden waaraan een product, geïdentificeerd via zijn HS-code, moet voldoen alvorens het preferentiële oorsprong kan claimen. Deze voorwaarden zullen gebaseerd zijn op de [drie criteria](#) voor oorsprong, maar ze kunnen verschillen per vrijhandelsakkoord. Vergeet dus niet voor elke uit- of invoer de regels van het toepasselijke vrijhandelsakkoord te raadplegen.

Een goed is ofwel van preferentiële oorsprong, ofwel niet. Het product kan met andere woorden een tariefpreferentie claimen of niet. Dit in tegenstelling tot de niet-preferentiële oorsprong, die altijd kan worden vastgesteld (infra).

De geclaimde preferentiële oorsprong moet bewezen worden aan de douane.

Dat kan op twee manieren:

1. Er kan een oorsprongscertificaat worden voorgelegd, zoals een EUR.1-certificaat, uitgegeven of 'geviseerd' door de douane.
2. Of er kan een vergunning 'toegelaten exporteur' worden aangevraagd bij de douane, wat gepaard gaat met een audit. Nadien kan de exporteur dan zelf een verklaring toevoegen op zijn factuur om de preferentiële oorsprong te bewijzen.

Het vrijhandelsakkoord in kwestie zal stevast vermelden welke mogelijkheid van toepassing is.

Voor de meer recente vrijhandelsakkoorden (het [VK](#), [Canada](#) ...) of voor handelsrelaties met ontwikkelingslanden wordt de vergunning 'toegelaten exporteur' steeds vaker vervangen door een zogenaamde REX-verklaring op factuur. Eenmaal het REX-nummer bij de douane is aangevraagd, is de exporteur zelf verantwoordelijk voor de verklaring van de preferentiële oorsprong. Met de aanvraag van een REX-nummer gaat geen audit meer gepaard. Een laatste recente mogelijkheid is het systeem van 'importer's knowledge'. Dat legt de verantwoordelijkheid voor het claimen van de correcte oorsprong bij de importeur. Aangezien voor deze optie meestal vertrouwelijke informatie moet worden doorgegeven tussen exporteur en importeur, wordt dit vooral toegepast tussen moeder-dochterondernemingen.

Een REX-vergunning/nummer is voor de meest recente EU-vrijhandelsakkoorden zoals [tussen de EU en het VK](#), de voorgeschreven manier om te kunnen gebruikmaken van de voordelen van preferentiële handel tussen de partnerlanden. De onderneming kan via een eenvoudige verklaring op haar factuur de preferentiële oorsprong van het product aangeven. Een REX-vergunning/nummer kan zelf via het [EU-trader portal](#) worden aangevraagd zonder dat een vertegenwoordiger van het bedrijf fysiek via de douane moet passeren. Ook nadien hoeven er geen formulieren, stempels enzovoort bij de douane worden opgehaald en er vindt ook geen voorafgaande audit meer plaats bij de REX-vergunninghouder. Nadeel van dit systeem van zelfcertificatie is dat alle verantwoordelijkheid voor de correcte toepassing volledig bij de onderneming komt te liggen.

Niet-preferentiële oorsprong

De niet-preferentiële – of economische – oorsprong van een goed bepaalt of er zogenaamde handelsbeperkende maatregelen van toepassing zijn bij de in- of uitvoer ervan. Denk aan quota, antidumpingmaatregelen, markering van oorsprong op voedingsproducten en export- of importverbod. Een voorbeeld is het importverbod op steenkool van niet-preferentiële oorsprong Rusland, naar aanleiding van de oorlog in Oekraïne. In die zin beoogt niet-preferentiële oorsprong het tegenovergestelde van [preferentiële oorsprong](#), namelijk checken of er verhoogde tarieven van toepassing zijn in plaats van tariefpreferenties. Net omdat moet kunnen worden nagegaan of een product onder handelsbeperkende maatregelen valt of niet, kan de niet-preferentiële oorsprong altijd worden vastgesteld. Niet op basis van een vrijhandelsakkoord, maar door gebruik van de betrokken Europese regels in de Europese douanewetgeving en via rechtspraak van het Hof van Justitie.

Opnieuw vormen de drie criteria voor oorsprong de basis: toegevoegde waarde, nieuwe functie of verandering van tariefpost. Bij de bepaling van de niet-preferentiële oorsprong van een product is de tweede regel (nieuwe functie of eigenschap van het eindproduct) doorslaggevend, de andere regels zijn indicatief. Blijken deze criteria toch onvoldoende om de niet-preferentiële oorsprong te bepalen, dan wordt gebruikgemaakt van de restregel, ook 'major portion rule' genoemd. Volgens deze restregel wordt een product van oorsprong in het land waar – naargelang de HS-classificatie van het product – het grootste deel van de waarde, het gewicht of het volume van oorsprong is.

Het bewijs van niet-preferentiële oorsprong wordt geleverd door een oorsprongsattest, afgegeven door de Kamer van Koophandel die bevoegd is voor het vestigingsgebied van het bedrijf. Maar niet alle landen ter wereld vragen zo'n certificaat of aanvaarden een Belgisch oorsprongsattest.

1. Hoe kan ik weten of er een vrijhandelsakkoord is afgesloten met het land waaruit ik mijn pakje invoer of naar waar ik een bestelling uitvoer?

Door de jaren heen bouwde de EU een breed netwerk aan vrijhandelsakkoorden uit. Jammer genoeg ontbreken enkele van onze belangrijkste handelspartners (China, de VS, Australië ...). Om na te gaan of er met een bepaald land een vrijhandelsakkoord is – en de wederzijdse handel dus mogelijk tegen tariefpreferentie kan – is er het [overzicht op de website van de Belgische Douane](#), waar u meer gedetailleerde info vindt.

2. Een tweede nuttige website is de [Access2Markets](#)-database van de Europese Commissie. Dit portaal combineert de voormalige Market Access Database en de EU Trade Helpdesk, en is [de nieuwe one-stop-shop voor export buiten de EU](#). Geef de HS-code en begin- en doelbestemming op en u krijgt gratis een schat aan informatie over taksen, handelsbelemmeringen, invoerprocedures enzovoort.

Tip: laat u voor de oorsprongregels begeleiden door de '[Rosa-zelfevaluatiETOOL](#)'. Die schat op basis van enkele vragen in of het geëxporteerde goed van preferentiële oorsprong is en kan worden uitgevoerd tegen tariefpreferentie.

KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGSproces?

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt.
Op www.flanderstrade.be vindt u alle adressen en contactinfo.

6. GEOBLOCKING

Bij geografische blokkering of geoblocking wordt de toegang tot websites, webshops of andere internetapplicaties geblokkeerd in functie van de geografische locatie van bepaalde gebruikers/klanten. Deze discriminatie kan in e-commerce verschillende vormen aannemen. Zo kan de toegang tot een webshop worden geblokkeerd op basis van de nationaliteit of verblijfplaats van bepaalde bezoekers. Of buitenlandse klanten kunnen het bestelproces niet afronden of moeten betalen met een betaalmiddel uit een bepaald land. Daardoor kunnen buitenlandse klanten een minder gevarieerd aanbod in de webshop hebben, wat kan leiden tot prijsdiscriminatie enzovoort.

Geoblocking kwam tot voor kort zeer vaak voor in e-commerce. Maar de Europese Commissie oordeelde dat het de Europese interne markt verstoorde en riep in 2018 de Europese Geoblocking-verordening in het leven. Met deze regelgeving beoogt de EU discriminatie op de toegang tot goederen of diensten in de EU op grond van nationaliteit, verblijfplaats of vestiging aan te pakken. Zo zijn er regels rond de toegang tot online interfaces zoals een website of mobiele applicaties, toegang tot goederen en diensten, en non-discriminatie in verband met betaling.

Toepassingsgebied van de Europese Geoblocking-verordening

Voor welke ondernemingen geldt het verbod op geoblocking?

Deze regelgeving speelt enkel bij **grensoverschrijdende transacties**. Ze geldt voor alle handelaren die hun **goederen of diensten aanbieden in de EU**, ongeacht waar ze zijn gevestigd. Met andere woorden, ook ondernemingen die gevestigd zijn in derde landen* (niet-EU-lidstaten), maar goederen en diensten aanbieden in de EU, moeten de regels naleven. Een in het VK gevestigde handelaar die goederen of diensten aanbiedt aan een Belgische consument en dus actief is in de EU, bijvoorbeeld. De Europese Geoblocking-verordening heeft **zowel op b2c- als op b2b-transacties betrekking**, voor zover de b2b-transactie voor eindgebruik is bestemd.

Uitzonderingen

Niet alle sectoren vallen onder de werkingssfeer van de Geoblocking-verordening:

- niet-economische diensten van algemeen belang;
- financiële diensten, inclusief betalingsdiensten;
- diensten op het gebied van vervoer (bv. verkoop van vliegtickets);
- audiovisuele diensten (films, tv-series en diensten met als hoofddoel het verstrekken van toegang tot uitzendingen van sportevenementen).

* Sinds het verstrijken van de overgangperiode in navolging van de Brexit, heeft ook het VK de status van 'derde land'.

Wat betekenen de bepalingen inzake geoblocking voor ondernemingen en consumenten in de praktijk?

Webshophouders zijn verplicht om klanten uit de EU in gelijke situaties ook gelijk te behandelen. Het geoblocking-verbod bestaat uit twee **deelverboden**:

1. verbod op blokkeren/beperking van de toegang tot online interfaces

Met online interfaces worden zowel websites en webshops als software en mobiele applicaties bedoeld. Het is verboden om de toegang te blokkeren op basis van nationaliteit, woonplaats of plaats van vestiging van de klant. Een klant moet bij de bestelling ook een buitenlands verblijfadres kunnen opgeven, bijvoorbeeld. Sluit u die mogelijkheid uit, dan kunnen klanten met een verblijfplaats in het buitenland onmogelijk een bestelling plaatsen.

2. verbod op omleiden van bezoekers naar andere versies van de online interface op basis van hun nationaliteit, woonplaats of plaats van vestiging

Bijvoorbeeld: een Belgische klant geeft het webadres van een Italiaanse webshop in, maar wordt automatisch doorgeleid naar de Belgische website van de onderneming. Dat mag alleen als de bezoeker hiervoor **uitdrukkelijk toestemming** heeft verleend (bv. via een pop-upvenster met een check-box). Daarnaast moet het voor de bezoeker altijd eenvoudig blijven om terug te keren naar de oorspronkelijke versie.

Wanneer bij het verlenen van toestemming de verwerking van persoonsgegevens komt kijken, is de [EU-gegevensbeschermingswetgeving](#) van kracht.

Wel is het toegelaten om verschillende versies van een website te gebruiken die gericht zijn op klanten uit andere lidstaten, zolang alle landenversies altijd voor elke klant toegankelijk blijven.

Wanneer is er sprake van een verschil in behandeling op basis van nationaliteit, verblijfplaats of plaats van vestiging van de klant?

De Europese wetgever omschreef drie scenario's waarin de onderneming een volledige en gelijke toegang tot de verschillende aangeboden goederen en diensten moet verzekeren:

1. verkoop van goederen zonder levering buiten het door de handelaar bediende gebied

Een eerste verbod op ongelijke behandeling geldt wanneer een klant goederen koopt die de handelaar niet in de lidstaat van de klant bezorgt.* Dan heeft de klant het recht om de goederen tegen exact dezelfde voorwaarden te kopen als vergelijkbare klanten van de lidstaat van de onderneming, zoals tegen dezelfde prijs en leveringsvoorwaarden.**

* Artikel 4, lid 1, (a) Verordening inzake de aanpak van ongerechtvaardigde geoblocking.

** E. VAN SEVEREN en E. LIEVENS, "Online winkelen over grenzen heen: De nieuwe Verordening inzake de aanpak van ongerechtvaardigde geoblocking", DCCR 2018, afl. 12.

Bijvoorbeeld: een Belgische klant wil producten kopen op een Duitse website, maar er zijn alleen leverings- of afhaalpunten in Duitsland. Volgens de Europese Geoblocking-verordening moet de Belgische klant net zoals Duitse klanten de mogelijkheid hebben om de producten te bestellen en vervolgens af te halen bij de handelaar of te laten leveren op een adres of afhaalpunt in Duitsland.

De verplichting geldt om goederen tegen precies dezelfde voorwaarden aan te bieden, niet om te leveren in andere lidstaten.

2. verkoop van langs elektronische weg verrichte diensten

De verplichtingen gelden ook wanneer een onderneming digitale diensten verricht en dus niet fysiek levert bij de klant. Clouddiensten, gegevensopslagdiensten en webhosting, bijvoorbeeld. Ook in dit scenario hebben buitenlandse klanten het recht om de dienst op dezelfde manier en tegen dezelfde voorwaarden af te nemen als lokale klanten.

De levering van auteursrechtelijk beschermde werken zoals e-books, muziek en software, valt niet onder het verbod om verschillende toegangsvoorwaarden toe te passen op basis van de klantlocatie. Deze diensten blijven echter wel onderworpen aan het verbod op blokkeren/beperken van online interfaces.

3. verkoop van diensten die op een specifieke fysieke locatie worden verleend

Tot slot strekt het verbod zich ook uit tot diensten die de klant afneemt in het land waar de onderneming actief is. Accommodaties boeken, evenementen, autoverhuur en toegangstickets voor festivals, bijvoorbeeld. Zo moet een Italiaans gezin toegangstickets kunnen kopen voor een Belgisch pretpark tegen dezelfde voorwaarden als Belgische gezinnen.

Verbod om verschillende betalingsvoorwaarden te hanteren

Een onderneming mag geen verschillende betalingsvoorwaarden hanteren voor de verkoop van goederen of het verlenen van diensten op basis van nationaliteit, woonplaats, plaats van vestiging van de klant, plaats van betaalrekening, plaats vestiging betaaldienstverlener, enzovoort. Als een Belgische onderneming betaling per VISA aanbiedt, moet een Franse klant die mogelijkheid ook hebben.

Ondernemingen mogen wel vrij beslissen welke betaalmiddelen ze accepteren van hun klanten. In de praktijk betekent dit dat een handelaar die debetkaarten van een bepaald merk aanvaardt, niet verplicht is om kredietkaarten van datzelfde merk of debetkaarten van andere merken te aanvaarden.

Handhaving van de bepalingen van de Europese Geoblocking-verordening?

Een geval van geoblocking kan worden gemeld bij het [meldpunt van de Economische Inspectie](#) van de FOD Economie. Zij staan in België in voor de adequate en doeltreffende handhaving van de bepalingen van de Europese Geoblocking-verordening. Bij een geschil kunnen consumenten bijstand vragen aan het [Europees Centrum voor de Consument](#).

7. BTW-REGELS INZAKE E-COMMERCE

Sinds 1 juli 2021 zijn de Europese btw-regels rond e-commerce grondig gewijzigd. Doelstelling van de nieuwe regels: de administratieve lasten voor e-commercebedrijven te vereenvoudigen en een gelijk speelveld voor ondernemers creëren binnen en buiten de EU.

Belangrijkste uitgangspunt daarbij is dat **btw wordt geheven in het land van aankomst, ongeacht waar het pakket vandaan komt**. Alleen (kleine) ondernemingen die onder het drempelbedrag van 10.000 euro blijven, zijn vrijgesteld van de btw-plicht in andere landen in de EU.

Hier gaan we dieper in op de [e-commerceverkopen binnen de EU](#), de [e-commerceverkopen waarbij de goederen worden verzonden vanuit een derde land naar de EU](#), en de [e-commerceverkopen via platformen](#).

E-commerceverkopen binnen de EU

Vroeger was het basisprincipe voor verkopen op afstand aan particulieren dat de verkoper btw verschuldigd is in de lidstaat waar het transport van de goederen aanvangt. Maar overschreed de leverancier de jaarlijkse drempel in de lidstaat van aankomst van de goederen, dan was btw verschuldigd in de lidstaat van aankomst.

Sinds 1 juli 2021 is die regeling veranderd voor intracommunautaire afstandsverkopen aan particulieren of aan een lid van de zogenaamde 'groep van vier' wiens intracommunautaire verwerving niet is onderworpen aan btw (b2c). De jaarlijkse drempels per lidstaat werden afgeschaft en btw is nu meteen verschuldigd in de lidstaat van aankomst van de goederen.

De leden van de groep van vier zijn de:

1. vrijgestelde belastingplichtigen van artikel 44 WBTW
2. vrijgestelde kleine ondernemingen van artikel 56bis WBTW
3. forfaitaire landbouwers van artikel 57 WBTW
4. niet-belastingplichtige rechtspersonen van artikel 6 WBTW.

Voorbeeld: een Belgische ondernemer verkoopt via de webshop kledingstukken aan particulieren in Duitsland. De leverancier geeft de opdracht aan een koeriersbedrijf om de goederen vanuit België tot bij de Duitse particulieren te leveren. Deze intracommunautaire afstandsverkopen aan Duitse particulieren zijn meteen onderworpen aan Duitse btw – en niet pas na het overschrijden van de vroegere drempel van 100.000 euro*.

* Eén uitzondering wordt gemaakt. Mits aan bepaalde voorwaarden is voldaan, kunnen afstandsverkopen onderworpen zijn aan de btw van de lidstaat van verzending.

Wat is er nu precies veranderd?

Vanaf 1 juli 2021 zijn intracommunautaire afstandsverkopen aan b2c-consumenten meteen onderworpen aan btw in de lidstaat van aankomst van de goederen. Verderop bespreken we de enige uitzondering op deze regel.

Wat zijn intracommunautaire afstandsverkopen?

Intracommunautaire afstandsverkopen zijn de leveringen van goederen die worden verzonden of vervoerd door of voor rekening van de leverancier vanuit de ene naar een andere EU-lidstaat. Met andere woorden: de goederen moeten binnen de EU blijven, maar wel minstens de grens overschrijden naar een andere lidstaat.

Wie is de consument bij intracommunautaire afstandsverkopen?

De hoedanigheid van de consument is cruciaal bij de regeling van intracommunautaire afstandsverkopen die alleen geldt als de consument een particulier is of een lid van de ['groep van vier'](#) wiens intracommunautaire verwervingen niet zijn onderworpen aan btw (b2c).

Wanneer worden de goederen vervoerd door of voor rekening van de verkoper?

Een van de voorwaarden opdat de regeling van intracommunautaire afstandsverkopen van toepassing is, is dat de verkoper instaat voor het vervoer van de goederen. In welke mate dat is, maakt niets uit, want ook een louter indirecte tussenkomst in de verzending belet de kwalificatie als intracommunautaire afstandsverkoop niet.

Enkel als de consument de goederen zelf ophaalt bij de leverancier, of helemaal zelf het vervoer regelt zonder enige tussenkomst van de leverancier, gelden de normale btw-regels en zal de leverancier lokale btw aanrekenen.

Zijn er uitzonderingen?

Ja, leveranciers die het drempelbedrag van 10.000 euro per kalenderjaar voor intracommunautaire afstandsverkopen én elektronische diensten aan b2c-consumenten niet overschrijden, kunnen lokale (Belgische) btw blijven aanrekenen. Let er wel op dat dit een communautaire drempel betreft en dus niet per lidstaat mag worden bekeken. De uitzondering is ook enkel van toepassing als de leverancier gevestigd is in slechts één lidstaat.

Voorbeeld: een Belgische ondernemer heeft kleding verkocht voor 6.000 euro aan Duitse particulieren en voor 3.000 euro aan Nederlandse particulieren. Dan kan de Belgische ondernemer Belgische btw blijven aanrekenen over de verkopen, aangezien de communautaire omzet van 9.000 euro de drempel niet overschrijdt.

Zijn er vereenvoudigingen?

Vanaf 1 juli 2021 zijn intracommunautaire afstandsverkopen aan b2c-consumenten meteen onderworpen aan btw in de lidstaat van aankomst van de goederen, tenzij de communautaire drempel van 10.000 euro niet is overschreden.

Om te vermijden dat een leverancier zich in elke lidstaat moet registreren om lokale btw af te dragen, kwam een vereenvoudiging: de OSS (One Stop Shop)-regeling. Daarmee kan de leverancier de verschuldigde btw-bedragen in de verschillende lidstaten aangeven via één btw-aangifte, die wordt ingediend in de lidstaat van vestiging.

De OSS-regeling is een facultatieve regeling. Een leverancier kan zich ook voor de verrichte intracommunautaire afstandsverkopen in elke lidstaat van aankomst van goederen registreren voor btw-doeleinden. Dit zal wel een prijskaartje hebben.

Als de leverancier de OSS-regeling toepast, dan moet hij alle intracommunautaire afstandsverkopen en elektronische diensten verricht aan b2c-consumenten in een lidstaat waarin hij niet is gevestigd, rapporteren via de OSS-aangifte. De OSS-aangifte wordt ingediend op kwartaalbasis.

Voorbeeld: een Belgische ondernemer verkoopt kleding voor 6.000 euro aan Duitse particulieren, voor 3.000 euro aan Nederlandse particulieren, voor 7.000 euro aan Franse particulieren en voor 2.500 euro aan Luxemburgse particulieren. De communautaire drempel van 10.000 euro is dan overschreden. Om te vermijden dat de Belgische ondernemer zich in Duitsland, Nederland, Frankrijk en Luxemburg moet registreren voor btw-doeleinden – en dus in die landen periodieke btw-aangiften moet indienen – registreert hij zich in België voor de OSS-regeling. In de OSS-aangifte geeft hij de omzet en verschuldigde btw per lidstaat aan. Die OSS-regeling enkel toepassen voor de intracommunautaire afstandsverkopen aan Duitse, Franse en Nederlandse particulieren en die aan Luxemburgse particulieren via het Luxemburgse btw-identificatienummer, kan niet.

Hoe dient u een aanvraag tot registratie in?

U kan zich registreren voor OSS-doeleinden via [Intervat](#), onder de titel 'One Stop Shop (OSS) – EU E-commerce'. Binnen de 14 dagen krijgt u antwoord over de toekenning of weigering ervan. De aanvraag zelf is in principe gratis.

Wat met zogenaamde drop shipments?

'Drop shipments': de verkoop van goederen die de leverancier van de webshop niet zelf op voorraad heeft. Nadat een klant in de webshop een goed heeft besteld en betaald, zal de leverancier op zijn beurt de bestelling plaatsen bij de fabrikant, een groothandelaar of een andere e-commercehandelaar die het product rechtstreeks verzendt naar de b2c-consument. De leverancier van de webshop komt dus niet tussen in het vervoer van het goed.

Voorbeeld: een Duitse particulier bestelt een paar schoenen bij een Belgische webshop. Omdat de Belgische webshop de schoenen niet meer op voorraad heeft, vraagt hij een Nederlandse fabrikant om de schoenen rechtstreeks vanuit Nederland naar de Duitse particulier te verzenden. Aangezien de schoenen worden verzonden door of voor rekening van de Nederlandse fabrikant, wordt het vervoer van de schoenen voor btw-doeleinden geacht plaats te vinden tussen de Nederlandse fabrikant en de Belgische webshop. Deze transactie heeft als gevolg dat de Belgische webshop wordt geacht een intracommunautaire verwerving te verrichten in Duitsland, gevolgd door een lokale verkoop in Duitsland. Dit betekent ook dat de Belgische webshop zich moet registreren voor btw-doeleinden in Duitsland – en periodieke Duitse btw-aangiften moet indienen. Hier geldt de OSS-regeling dus niet, want er is geen sprake van een intracommunautaire afstandsverkoop.

Een algemene oplossing voor dit probleem bestaat nog niet, maar de Europese Commissie is hiermee bezig. Door andere afspraken te maken over het vervoer en een btw-identificatienummer aan te vragen in het land waar het vervoer aanvangt, kan de leverancier het aantal buitenlandse btw-registraties wel tot een minimum herleiden.

Moet ik een factuur uitreiken voor intracommunautaire afstandsverkopen?

In principe moet de leverancier een factuur uitreiken als hij een intracommunautaire afstandsverkoop verricht. Maar als hij de OSS-regeling toepast, is hij niet langer verplicht om een factuur te geven.

Hoe zit het met de btw-tarieven?

Intracommunautaire afstandsverkopen zijn in de regel onderworpen aan btw in de lidstaat van aankomst van de goederen. Als leverancier moet u dan ook weten welk btw-tarief daar van toepassing is.

Kan ik via de OSS-aangifte ook btw in aftrek brengen?

Nee, de leverancier kan zijn recht op aftrek van btw op aankoopfacturen niet uitoefenen via de OSS-aangifte. Eventuele voorbelasting kan maar worden opgenomen in de lokale btw-aangifte (indien de leverancier lokaal btw-aangiften indient) of via het indienen van een teruggaafverzoek.

De consument retourneert het goed, wat nu?

Als de goederen geretourneerd worden naar de lidstaat van waaruit ze zijn verzonden, kan de OSS-regeling van toepassing zijn. Dat is het geval als de leverancier de OSS-regeling toepast. Maar worden ze naar een andere plaats teruggestuurd – naar een fysieke winkel in de lidstaat van de consument of naar een andere lidstaat dan van waaruit ze zijn verzonden, bijvoorbeeld – dan geldt de OSS-regeling niet. Dan moet de leverancier, afhankelijk van de situatie, de juiste btw-regels nagaan.

KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGSPROCES?

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt.

Op www.flanderstrade.be vindt u alle adressen en contactinfo.

E-commerceverkopen en de goederen komen uit een derde land

Vroeger kwamen goederen die bij een leverancier in een derde land of een derdelandsgebied werden besteld (voor max. 22 euro), in aanmerking voor de btw-vrijstelling voor kleine invoerzendingen, zodat deze btw-vrij aan particulieren of een lid van de [groep van vier](#) in de EU werden geleverd ('extracommunautaire afstandsverkopen'). Vaak werd hier misbruik van gemaakt door goederen zodanig te gaan onderwaarderen dat er geen btw verschuldigd was. Dat gaf deze leveranciers een concurrentievoordeel ten opzichte van andere die wel btw moesten afdragen in de EU.

Sinds 1 juli 2021 werd de btw-vrijstelling voor invoer van goederen met een geringe waarde (max. 22 euro) dan ook afgeschaft in de EU. Bijgevolg moet er altijd invoer-btw worden betaald, ongeacht de waarde van de zending. Deze btw is verschuldigd in de lidstaat van aankomst van de goederen.

Wat is er nu precies veranderd?

Sinds 1 juli 2021 is de btw-vrijstelling voor invoer van goederen met een geringe waarde (max. 22 euro) afgeschaft. Sindsdien moet altijd invoer-btw worden betaald op extracommunautaire afstandsverkopen.

Wat is een extracommunautaire afstandsverkoop?

Extracommunautaire afstandsverkopen zijn de leveringen van goederen die worden verzonden of vervoerd door of voor rekening van de leverancier vanuit een derde land of derdelandsgebied naar een lidstaat in de EU.

Wie is de consument bij extracommunautaire afstandsverkopen?

De hoedanigheid van de consument is cruciaal bij de regeling van extracommunautaire afstandsverkopen. Die is enkel van toepassing als de consument een particulier is, of een lid van de ['groep van vier'](#) wiens intracommunautaire verwervingen niet zijn onderworpen aan btw (b2c).

Zijn er uitzonderingen?

Nee, er is altijd btw verschuldigd in de lidstaat van aankomst van de goederen.

Hoe wordt de verschuldigde btw afgedragen?

Als een leverancier goederen verkoopt aan een consument in de EU en de goederen worden ingevoerd op naam van de leverancier, dan is zowel de invoer onderworpen aan btw – die in principe ook aftrekbaar is – als de daaropvolgende levering aan de consument. De precieze btw-gevolgen van deze levering hangen af van het antwoord op de vraag of de lidstaat van invoer dezelfde is als de lidstaat van aankomst van de goederen. Beschikt de leverancier in België over een invoervergunning ('ET14.000-vergunning'), dan zal hij de btw over de in België ingevoerde goederen niet betalen op het moment dat de goederen worden ingeklaard in België, maar via de periodieke btw-aangifte. Op die manier zal hij de btw ook onmiddellijk in aftrek kunnen brengen en vermijdt hij dat hij de invoer-btw moet voorschieten.

Worden de goederen ingevoerd op naam van de consument, dan moet de consument de invoer-btw betalen. Commercieel is dit een minder interessante optie, aangezien consumenten in de EU niet happig zijn om extra kosten te betalen nadat ze een pakket hebben besteld en betaald.

Zijn er vereenvoudigingen?

Ja, **voor goederen met een intrinsieke waarde van max. 150 euro** zijn er twee vereenvoudigde invoerregelingen:

1. het 'Invoer One Stop Shop-systeem' (IOSS) voor extracommunautaire afstandsverkoop vanuit derde landen of derdelandsgebieden;
2. de bijzondere invoerregeling voor de aangifte en betaling van invoer-btw.

Goederen die onder het toepassingsgebied van de accijnsheffing vallen zoals alcoholische en tabak-sproducten, zijn uitgesloten van deze bijzondere regeling.

Wat houdt de IOSS-regeling in?

Bij toepassing van de IOSS-regeling moet de leverancier op het moment dat de consument de bestelling plaatst op de webshop, onmiddellijk btw aanrekenen overeenkomstig het btw-tarief dat geldt in de lidstaat waarnaar de goederen worden verzonden. Deze btw is verschuldigd op het moment van aanvaarding van de betaling.

Op het moment dat de goederen worden verzonden naar de consument, moet de leverancier zijn IOSS-btw-identificatienummer meedelen aan de partij die verantwoordelijk is voor de inklaring van de goederen in de EU. De leverancier moet geen invoer-btw betalen aangezien de invoer van de goederen in de lidstaat van aankomst van de goederen is vrijgesteld van btw.

De leverancier betaalt de verschuldigde btw via de maandelijkse IOSS-aangifte. Is hij niet in de EU gevestigd, dan moet de tussenpersoon de IOSS-aangifte indienen. De IOSS-regeling is een facultatieve regeling.

Voorbeeld: een Belgische ondernemer verkoopt een paar schoenen voor 100 euro aan een Duitse particulier, een paar schoenen voor 100 euro aan een Nederlandse particulier, een jurk van 130 euro aan een Franse particulier en een broek van 200 euro aan een Luxemburgse particulier. Alle stukken komen rechtstreeks vanuit het VK. Als de Belgische ondernemer zich in België registreert voor IOSS, dan kan hij de verschuldigde Duitse, Nederlandse, en Franse btw afdragen via de maandelijkse IOSS-aangifte. Maar omdat de levering van de broek aan de Luxemburgse particulier meer dan 150 euro kost, kan hij hiervoor de IOSS-regeling niet toepassen. De leverancier zal zich in dit geval moeten registreren voor btw in Luxemburg.

Voordelen van de IOSS-regeling is dat de consument de exacte prijs kent en dit in één keer betaalt aan de leverancier. Ook worden de bestelde goederen sneller vrijgegeven door de douane en dus sneller geleverd aan de consument.

Importeert een leverancier goederen in bulk in zijn eigen naam om die vervolgens te verkopen aan consumenten, dan kan de IOSS-regeling niet worden toegepast. Hiervoor moet de leverancier stevast de standaardinvoerprocedure volgen. De precieze btw-gevolgen van de daaropvolgende verkoop aan consumenten hangen af van de goederenstroom.

Wat moet een afnemer weten alvorens hij een online bestelling plaatst?

Als een afnemer online een bestelling plaatst waarbij de goederen worden verzonden of vervoerd vanuit een derde land of derdelandsgebied naar een EU-lidstaat – extracommunautaire afstandsverkoop – dan is het belangrijk voor de afnemer om na te gaan hoe hij de verschuldigde btw moet betalen. Is dat aan de leverancier, die het op zijn beurt zal afdragen aan de Schatkist via de IOSS-aangifte? Of moet hij de btw nog betalen op het moment dat de bestelde goederen worden ingevoerd in België, via de koerier?

De afnemer ziet dit als op het moment van bestelling ook het btw-bedrag wordt vermeld in zijn overzicht. De leverancier is immers verplicht om expliciet te vermelden dat hij gebruikmaakt van de IOSS-regeling. Ziet de afnemer expliciet het (Belgische) btw-bedrag staan wanneer hij bestelt/betaalt, dan zal hij achteraf geen rekening meer krijgen wanneer de goederen België binnenkomen. Staat er geen (Belgisch) btw-bedrag op het moment van de bestelling/betaling, dan moet de afnemer op het moment dat de goederen België binnenkomen, eerst nog de Belgische btw en transportkosten betalen aan de koerier vooraleer die het pakje thuis levert.

Wat houdt de bijzondere invoerregeling in?

Als de leverancier voor extracommunautaire afstandsverkopen de IOSS-regeling niet toepast en de intrinsieke waarde van het pakketje is max. 150 euro, dan is de consument de schuldenaar van de invoer-btw. Dat kan eenvoudig: de consument betaalt de verschuldigde btw aan een derde partij zoals de douane-expediteur of logistieke dienstverlener, die voor een correcte btw-rapportering en afdracht van de verschuldigde btw zorgt via een maandelijkse speciale btw-aangifte.

Voorbeeld: een Belgische ondernemer verkoopt een paar schoenen voor 99 euro aan een Nederlandse particulier. De schoenen komen uit het magazijn in het VK. Hij verpakt de schoenen en het pakket wordt verzonden naar de Nederlandse consument. Bij aankomst in Nederland, wordt het pakket overhandigd aan een logistieke dienstverlener die een invoeraangifte indient in Nederland om de goederen in het vrij verkeer te brengen. De Nederlandse particulier heeft de mogelijkheid om het pakket al dan niet te aanvaarden. Indien wel, dan zal de logistieke dienstverlener voor aflevering van het pakket de particulier mailen met de vraag om de verschuldigde Nederlandse btw te betalen. Na betaling zal de logistieke dienstverlener het pakket afleveren en de btw doorstorten aan de Nederlandse Schatkist.

Moet ik een factuur uitreiken voor extracommunautaire afstandsverkopen?

Ja, dat is verplicht, ongeacht of de IOSS-regeling wordt toegepast.

Hoe zit het met de btw-tarieven?

Extracommunautaire afstandsverkopen zijn in de regel onderworpen aan btw in de lidstaat van aankomst van de goederen. Maakt de leverancier gebruik van de IOSS-regeling, dan moet hij weten welk btw-tarief van toepassing is in die lidstaat.

Kan ik via de IOSS-aangifte ook btw in aftrek brengen?

Nee, de leverancier kan zijn recht op aftrek van btw op aankoopfacturen niet uitoefenen via de IOSS-aangifte. Eventuele voorbelasting kan maar worden opgenomen in de lokale btw-aangifte – als de leverancier lokaal btw-aangiften indient – of via het indienen van een teruggaafverzoek.

Verkoop van goederen via platformen

Platformen of elektronische interfaces spelen een belangrijke rol bij e-commerceverkoop, omdat zij verkopers en kopers in contact brengen met elkaar. Sinds 1 juli 2021 worden platformen in bepaalde situaties geacht de goederen te leveren aan de consument in plaats van de leverancier ('commissionair-principe'). Voor btw zijn er dan twee fictieve leveringen, namelijk van de leverancier aan het platform en van het platform aan de consument.

Het commissionairsprincipe houdt in dat – enkel voor btw-doeleinden – het platform wordt geacht enerzijds de goederen aan te kopen van de leverancier en anderzijds te verkopen aan de afnemer. Het platform komt als het ware fictief tussen in de facturatiestroom.

Wanneer wordt een platform geacht goederen te leveren aan de consument?

Niet elke verkoop via een platform valt onder het commissionairsprincipe, alleen als:

- een niet-EU-leverancier via het platform goederen (die zich in het vrije verkeer bevinden) levert aan een consument in de EU (ongeacht hun waarde), of
- een goed met een waarde van max. 150 euro wordt ingevoerd en geleverd aan een consument (ongeacht waar de onderliggende leverancier is gevestigd).

Voorbeeld: een Belgische onderneming verkoopt via een platform een paar schoenen van 89 euro aan een particulier in Duitsland en een broek van 139 euro aan een particulier in Nederland. De onderneming geeft de opdracht aan een koeriersbedrijf om de goederen vanuit België tot bij de Duitse en Nederlandse particulieren te leveren. Aangezien de leverancier is gevestigd in de EU en de schoenen zich in België bevinden, wordt het platform niet geacht tussen te komen in deze levering. Dit betekent dat de leverancier zelf de Duitse en Nederlandse btw dient af te dragen – via een lokale btw-aangifte of via de OSS-regeling). Enkel indien de goederen vanuit een derde land of derdelandsgebied worden verzonden naar de consument, wordt het platform geacht tussen te komen in de levering.

Kan een platform ook toepassing maken van vereenvoudigingen?

Ja, het platform kan opteren voor een OSS- of IOSS-registratie om aan de btw-verplichtingen te voldoen.

8. ACCIJNZEN EN E-COMMERCE

De opstart van een webshop met alcoholhoudende dranken, alcoholvrije dranken of koffie gaat gepaard met vele vragen, omdat hierbij ook de accijnswetgeving komt kijken.

Een veelvoorkomende misvatting is dat vrij verkeer van goederen tussen de EU-lidstaten zonder formaliteiten verloopt, maar voor accijnsgoederen en accijnsproducten geldt dat niet altijd. Hieronder gaan we dieper in op het verschil tussen 'communautaire accijnsgoederen' en 'nationale accijnsproducten'.

Accijnzen zijn verschuldigd in de lidstaat waar de goederen worden geconsumeerd. Daardoor is een goede controle voor elke lidstaat van belang. Omdat accijnstarieven verschillen in de EU-lidstaten, is het belangrijk om deze goederen tijdens hun reis doorheen de EU op te volgen en zullen ze dus onderworpen zijn aan controle bij het vervoer van de ene naar de andere lidstaat.

Met de informatie in deze gids beogen we niet om een volledig overzicht te geven van de accijnswetgeving, wel om u vlot en geïnformeerd op weg te helpen met uw verkopen via een Belgische webshop.

Algemeen

Wanneer ontstaan accijnsverplichtingen?

Accijnsverplichtingen kunnen ontstaan wanneer u handelt in communautaire accijnsgoederen of nationale accijnsproducten.

Wat zijn communautaire accijnsgoederen?

Dit zijn goederen die in de hele EU onderhevig zijn aan accijnzen en accijnsformaliteiten. Zowel voor lokale handel in België als voor intracommunautaire handel met een andere EU-lidstaat gelden voor deze goederen bepaalde accijnsverplichtingen, naargelang de schakel in de verkoopketting.

De communautaire accijnsgoederen zijn:

- energieproducten en elektriciteit
- alcohol en alcoholhoudende dranken
- tabaksfabricaten

Kan ik tabaksfabricaten verkopen of aankopen via een webshop in België?

Neen, dat is verboden in België. Ook de verkoop van e-sigaretten (nicotinehoudend) en hun navullingen via een webshop mag niet in België.

Wat zijn nationale accijnsproducten?

Naast de communautaire accijnsgoederen staat het de individuele lidstaten ook vrij om accijnzen te heffen op bepaalde nationaal gedefinieerde accijnsproducten. Voor de handel in dergelijke producten is de nationale wetgeving van toepassing. Accijnsformaliteiten zullen hier per definitie enkel ontstaan bij een aankoop of verkoop op de nationale markt of wanneer dergelijke accijnsproducten over het nationale grondgebied worden vervoerd.

De Belgische nationale accijnsproducten zijn:

- alcoholvrije dranken
- koffie en thee

U vindt de accijnstarieven voor de Belgische nationale accijnsproducten hier: [MyMinfin \(fgov.be\)](https://myminfin.fgov.be).

Hoe worden accijnzen op alcoholhoudende dranken berekend?

De berekening van het exacte bedrag gebeurt op basis van een ingewikkelde formule, maar hangt in hoofdzaak af van:

- de hoeveelheid (in hectoliter)
- het volumepercentage alcohol
- het overeenstemmende belastingtarief

Verkoop van alcoholhoudende dranken via webshop

Een webshop in België kan alcoholische dranken aanbieden aan klanten, zowel b2b als b2c, die in België, een andere EU-lidstaat of buiten de EU zijn gevestigd.

Moet ik als uitbater van een webshop in het bezit zijn van een vergunning erkend entrepouhouder?

Als u goederen onder schorsing van accijns wil ontvangen, stockeren of verzenden, is een vergunning erkend entrepouhouder noodzakelijk. Dat kan u [hier aanvragen](#).

Beschikt u als verkoper niet over deze vergunning, dan kan u de alcoholhoudende dranken slechts aankopen van uw leverancier indien die al 'in verbruik' zijn gesteld in België. Lees: de accijnzen en drankverpakking zijn betaald. Ook moet u dan over de vergunning 'Ethylalcohol en alcoholhoudende dranken – type handelaar' beschikken die u bij elke controle van de douane- en accijnsdiensten moet kunnen voorleggen. Deze vergunning [vraagt u hier aan](#).

Ik heb al een vergunning erkend entrepouhouder, moet ik dan ook nog de vergunning 'Ethylalcohol en alcoholhoudende dranken – type handelaar' hebben?

Nee, wanneer u de vergunning erkend entrepouhouder voor alcoholhoudende dranken hebt, is de vergunning 'Ethylalcohol en alcoholhoudende dranken – type handelaar' niet nodig.

KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGSproces?

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt.

Op www.flanderstrade.be vindt u alle adressen en contactinfo.

Verkoop van alcoholhoudende dranken via webshop en levering in België

Verkoop b2b

Beschikken de webshop én de klant over een vergunning erkend entrepouhouder, dan kunnen de goederen worden verkocht en verzonden onder schorsing van accijnzen, met voldoening van de verplichtingen van de elektronische EMCS-procedure.

EMCS - Excise Movement and Control System

Dit is het automatiseringssysteem om de goederen onder een accijnsschorsingsregeling over te brengen. Sinds 2010 vervangt EMCS de toenmalige papieren documentenflow wat het risico op fraude heeft verminderd. Het verkeer verloopt met een e-AD: een elektronisch administratief document met alle nodige gegevens van de zending. Denk aan de info over de afzender en bestemming, de omschrijving van de goederen, de goederencode, het gewicht, de hoeveelheid, uur en datum van vertrek en de gegevens van het vervoermiddel. EMCS centraliseert alle accijnsbewegingen op Europees niveau.

Beschikt uw klant niet over een vergunning erkend entrepouhouder, dan moeten de betrokken goederen eerst in verbruik worden gesteld in België. Hierbij moet een accijnsaangifte worden ingediend ('AC4') en moeten de accijnzen en eventuele verpakkingshoefting in België worden betaald.

Moeten de goederen inclusief of exclusief accijnzen en eventuele verpakkingshoefting worden verkocht?

Verkoop b2b

Zowel u als uw klant hebben een vergunning erkend entrepouhouder: u factureert de goederen exclusief Belgische accijnzen en eventuele verpakkingshoefting.

Alleen u heeft een vergunning erkend entrepouhouder: u factureert de goederen inclusief Belgische accijnzen en eventuele verpakkingshoefting.

Verkoop b2c

Bij de verkoop aan particulieren in België moeten de betrokken goederen eerst in verbruik worden gesteld en moeten de goederen worden gefactureerd inclusief Belgische accijnzen en eventuele verpakkingshoefting.

Verkoop alcoholhoudende dranken via webshop en levering in andere lidstaat van de EU

Verkoop b2b

Beschikken de webshop én de klant over een vergunning erkend entrepouhouder of geregistreerd geadresseerde (zie onder)? Dan kunnen de goederen onder schorsing van accijnzen worden verkocht en verzonden, met voldoening van de verplichtingen van de elektronische EMCS-procedure.

Heeft uw klant geen vergunning erkend entrepouhouder of geregistreerd geadresseerde, dan geldt de procedure van het Vereenvoudigd Geleidedocument (VGD). Met VGD moeten de betrokken goederen voorafgaand aan verzending eerst in verbruik worden gesteld in België. Dus indienen accijnsaangifte met betaling van accijnzen en eventuele verpakkingshelling. Voorafgaand aan de zending moeten de accijnzen in het land van bestemming (bv. Nederland) worden geborgd bij de betrokken accijnsadministratie. De goederen moeten tijdens de zending altijd worden vergezeld van een (papieren) VGD. Van zodra de goederen in het land van bestemming zijn aangekomen, moet aan de lokale accijnsverplichtingen – accijnsaangifte en betaling accijnzen in het land van bestemming – worden voldaan. Daarna moet de lokale accijnsadministratie (bv. in Nederland) een exemplaar van het VGD krijgen voor visering. Met dat geviseerde VGD kunnen de in België betaalde accijnzen dan worden teruggevorderd bij de Belgische administratie. De accijnsverplichtingen in het land van bestemming – borgstelling en aangifte – kunnen worden voldaan door ofwel de koper/geadresseerde (i.e. uw klant), ofwel door de verzender.

Wat is een erkend entrepouhouder?

Deze natuurlijke persoon of rechtspersoon is door de Algemene Administratie Douane en Accijnzen gemachtigd om bij de bedrijfsuitoefening communautaire accijnsgoederen onder schorsing van accijnzen in een belastingentrepot te produceren, verwerken, voorhanden hebben, ontvangen en verzenden – binnen België, van of naar een andere EU-lidstaat, van of naar een derde land. Het belastingentrepot is de fysieke plaats waar deze handelingen plaatsvinden.

Wat is een geregistreerde geadresseerde?

Een geregistreerde geadresseerde is een natuurlijke persoon of rechtspersoon die niet de hoedanigheid heeft van 'erkend entrepouhouder' en door de Douane gemachtigd is om bij de bedrijfsuitoefening communautaire accijnsgoederen onder schorsing van accijnzen te ontvangen uit andere EU-lidstaten. U kan deze vergunning [hier aanvragen](#).

Wat is een tijdelijke geregistreerde geadresseerde?

Een tijdelijk geregistreerde geadresseerde is een natuurlijke persoon of rechtspersoon die niet de hoedanigheid bezit van 'erkend entrepouhouder' en door de Douane gemachtigd is om bij de bedrijfsuitoefening sporadisch communautaire accijnsgoederen onder schorsing van accijnzen te ontvangen uit andere EU-lidstaten. Sporadisch betekent hier maximaal 6 overbrengingen per jaar van accijnsgoederen onder de schorsingsregeling.

Het gebruik van het VGD is een vrij omslachtige procedure.

Bestaat er geen alternatief?

Bij intracommunautaire handel wordt als alternatief soms samengewerkt met een logistieke provider in het land van bestemming die gemachtigd is om accijnsgoederen onder schorsing te ontvangen. Dit kan enkel indien de verzender een vergunning erkend entrepouhouder heeft of geregistreerd geadresseerde is.

Elektronisch vanaf 2023

Vanaf 2023 moeten de goederen tijdens de zending niet langer worden vergezeld van een papieren VGD, maar onder dekking van een elektronisch 'vereenvoudigd administratief document (VAD)'. Dit VAD wordt aangemaakt door de afzender via het op Europees niveau geharmoniseerd informaticasysteem EMCS. De persoon die de accijnsproducten vergezelt of de vervoerder moet altijd de vereenvoudigde administratieve referentiecode kunnen verstrekken die door de lidstaat van verzending aan het vervoersdocument is toegekend. Bij ontvangst van de accijnsgoederen zal de geadresseerde, uiterlijk binnen de vijf werkdagen na de overbrenging, een bericht over de ontvangst van de goederen naar de bevoegde autoriteiten van de lidstaat van bestemming moeten zenden (met behulp van het geautomatiseerde systeem).

Verkoop b2c en de webshop beschikt over een vergunning erkend entrepouhouder

Bij de verkoop aan particulieren in een andere EU-lidstaat (bv. Nederland), onderscheiden we 3 situaties, afhankelijk van welke partij het vervoer doet of verantwoordelijk is voor het vervoer:

1. particulier verricht vervoer (Belgische accijnzen zijn betaald)
2. vervoer wordt door of voor rekening van de verkoper verricht (Belgische accijnzen zijn betaald)
3. vervoer wordt door een andere persoon dan de koper of verkoper (of iemand die handelt voor hun rekening) verricht (Belgische accijnzen zijn betaald)

Wat indien de particulier het vervoer vanuit België verricht?

Een specifieke vrijstelling van accijnzen is voorzien voor accijnsgoederen die door particulieren voor hun eigen behoefte zijn verkregen en die door hen zelf worden vervoerd. In deze situatie zijn geen verdere accijnsformaliteiten van toepassing. Deze situatie is evenwel enkel van toepassing wanneer de particulier zelf fysiek de goederen komt ophalen en lijkt ons – op basis van de huidige wetgeving en administratieve commentaren – niet van toepassing op verkopen via het web.

Wat indien het vervoer door of voor rekening van de verkoper wordt verricht?

Hier is de regeling 'afstandsverkopen' van toepassing. Daarbij moet de verkoper voorafgaand aan de verzending de accijnzen borgen in het land van bestemming bij de lokale accijnsadministratie (bv. Nederland). Het vervoer moet steeds vergezeld gaan van een commercieel document (bv. factuur of verzendingsnota). Ook is de verkoper die de accijnsverplichtingen in het land van bestemming moet voldoen (i.e. borgstelling, aangifte en betaling van accijns).

Wat indien het vervoer door of voor een andere persoon dan de koper of verkoper (of iemand die handelt voor hun rekening) wordt verricht?

Dan is de VGD-procedure van toepassing. Wel is deze situatie in de praktijk zeer uitzonderlijk is en waarschijnlijk geldt dit niet voor verkopen via het web.

Verkoop alcoholhoudende dranken via webshop en levering buiten de EU

Alcoholische dranken die zich in België in een accijnsentrepot bevinden, kunnen onder schorsing van accijnzen worden uitgevoerd buiten de EU. Uitvoer onder schorsing is zowel mogelijk voor b2c- als b2b-verkopen. De geijkte procedures (EMCS/uitvoeraangifte) zijn van toepassing.

Wanneer al in verbruik gestelde accijnsgoederen worden uitgevoerd, kan onder bepaalde omstandigheden terugbetaling worden gevraagd van de in België voldane accijns.

KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGSPROCES?

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt.
Op www.flanderstrade.be vindt u alle adressen en contactinfo.

NOG MEER LEZEN

Via deze praktische gids willen we de beginnende exporteur helpen navigeren bij zijn eerste stappen richting online verkoop naar buitenlandse klanten. Wie meer wil weten, vindt hieronder een lijst met interessante dienstverleners.

Auteurs van deze gids

[FIT](#)

Flanders Investment & Trade is het aanspreekpunt voor internationaal ondernemen in Vlaanderen.

[KPMG](#)

Het multidisciplinaire team van KPMG Tax & Legal verstrekt diensten rond fiscaliteit en juridische kwesties aan Belgische kmo's, zelfstandigen, non-profitorganisaties en regionale overheden.

[KPMG Law](#)

Associaties en federaties

[Safeshops.be](#)

Belgische e-commerceassociatie die ontstaan is uit het initiatief van enkele belangrijke Belgische webshops. Hun doel is om het vertrouwen van de consument in online winkelen te vergroten.

[BeCommerce](#)

Belgische vzw die ondernemingen actief op de Belgische digitale markt verenigt en vertegenwoordigt.

[Comeos](#)

Comeos vertegenwoordigt de Belgische handel en diensten. De leden van Comeos zijn actief in 20 sectoren en verkopen aan bedrijven of rechtstreeks aan de consument.

[Feweb](#)

Feweb richt zich als vereniging op belangenbehartiging, de promotie van de sector en het waken over en het bevorderen van de kwaliteit van webbedrijven.

[Retail Detail](#)

RetailDetail is een b2b-retailcommunity in de Benelux met doelstelling om alle retailprofessionals (in het brede retailspectrum) up-to-date te houden.

Overheid

[Belgische gegevensbeschermingsautoriteit](#)

De Gegevensbeschermingsautoriteit (GBA) is een onafhankelijk orgaan dat erop toeziet dat de grondbeginselen van de bescherming van de persoonsgegevens correct worden nageleefd. De Gegevensbeschermingsautoriteit werd opgericht door de Belgische Federale Kamer van volksvertegenwoordigers bij Wet van 3 december 2017 tot oprichting van de Gegevensbeschermingsautoriteit en is de opvolger van de voormalige Privacycommissie.

[Douane en Accijzen](#)

De Administratie van de Douane en Accijzen staat in voor de bevordering van internationale handel door het beheer van de buitengrenzen en het verzekeren van de veiligheid van de logistieke keten.

[FOD Economie](#)

De FOD Economie voorziet de hefboomen voor een competitieve, goedwerkende en duurzame economie en ondersteunt de economische groei van ons land.

[VLAIO](#)

Het Agentschap Innoveren & Ondernemen is het aanspreekpunt van de Vlaamse overheid voor alle ondernemers in Vlaanderen. VLAIO stimuleert en ondersteunt innovatie en ondernemerschap en draagt bij aan een gunstig ondernemersklimaat. Via VLAIO kan verwezen worden naar volgende initiatieven:

[Digitaal Lokaal](#)

[Opnames webinar VLAIO: Je zaak online? Nu of nooit!](#)

Adviesbureaus marktplaatsen

[Aleetoe](#)

Belgisch agency dat zich gespecialiseerd heeft in verkopen op marktplaatsen zoals Amazon, bol.com en Allegro.

[Horsten International](#)

Helpt bedrijven met hun e-commerce en sociale media activiteiten in China, bijvoorbeeld op Tmall Global van Alibaba of WeChat van Tencent.

[Merkado](#)

Merkado helpt bedrijven lanceren en accelereren op marktplaatsen zoals bol.com en Amazon.

Structurele partners van FIT

Voor de periode 2022-2026 omringt FIT zich door een ploeg van [21 structurele partners](#). '[Vlaanderen versnelt!](#)' vormt hierbij de ruggengraat. Dat is de internationaliseringsstrategie voor de Vlaamse economie die door FIT wordt gecoördineerd.

Deze partners zijn sectorfederaties en clusters, maar ook bilaterale Kamers van Koophandel, ondernemersorganisaties, incubatoren enzovoort. Elk van hen legt zich toe op essentiële aspecten van de internationalisering van Vlaanderen: van handelsrelaties over 'peer learning' tot connecteren met buitenlandse innovatienetwerken.

Vele partners richten zich ook op e-commerce. Zo schreef UNIZO een [handige gids voor startende online ondernemers](#).



Vlaanderen
is internationaal
ondernemen

INTERNATIONALE PLANNEN VOOR UW ONDERNEMING?

Bestel dan het boekje
**'101 veelgestelde vragen
over internationaal ondernemen'**.
De inhoud is to-the-point en handig
voor elk bedrijf dat zich vragen stelt
over exporteren en ondernemen
in het buitenland.

U kan het gratis bestellen op
www.flanderstrade.be



**101 VEELGESTELDE VRAGEN
OVER INTERNATIONAAL ONDERNEMEN**
Leidraad voor Internationaal Ondernemen
Flanders Investment & Trade

> DE BESTSELLER
TO SELL BETTER
IN HET BUITENLAND