



Nieuwsbrief december-editie

Geachte leden,

Het is bijna zo ver; we mogen binnenkort 2016 afsluiten!

De economie trekt weer aan en de vooruitzichten zijn goed; de consumentenbestedingen stijgen. Wel wordt 2017 het "grote verkiezingen jaar" en met verkiezingen in Nederland, Duitsland, Frankrijk en mogelijk een versnelde Brexit alleszins een spannend jaar met mogelijk onverwachte wendingen.

Het bestuur en het secretariaat van de NVKT wensen u een gezond en succesvol nieuwjaar. En uiteraard veel plezier met het lezen van deze nieuwsbrief!



De NVKT wenst u een prettige kerst en een gelukkig nieuwjaar toe!

Column Algemeen Secretaris Paul Holtrop

De agent moet betalen!

Regelmatig informeer ik u over uw positie als handelsagent. Doorgaans omdat u wordt opgezegd door uw principaal en u vraagt mij wat uw rechten zijn. Vaak gaat het om het verbreken van een contract van bepaalde duur, de aanwezigheid van een dringende reden, een onmiddellijke beëindiging, provisieberekening etcetera. Kort gezegd: heeft u een vordering op uw principaal en hoe kunt u het beste handelen? Omdat u te maken heeft met veelal buitenlandse fabrikanten kan het verhalen van uw vordering lastig zijn.

Het tegenovergestelde kan ook gebeuren. Gelukkig gebeurt het niet vaak, maar

toch wil ik u een tweetal situaties schetsen. De principaal kan u met onmiddellijke ingang opzeggen omdat hij een zogenaamd dringende reden heeft. Een ernstige situatie die u te verwijten valt waardoor de principaal met recht de relatie per direct opzegt. U bent uw agentuur dus kwijt en alhoewel u nog aanspraak kunt maken op de achterstallige provisie, denken agenten dat het daarmee eindigt. Dit is niet juist. Ook al laten veel principalen het er bij zitten, de principaal kan wel degelijk schade verhalen op de agent. Immers, normaal gesproken zou de principaal een opzegtermijn in acht nemen. Nu noodgedwongen niet. Plotseling heeft hij dus geen agent meer, terwijl die agent normaal gesproken voor omzet zorgt.

Wanneer door toedoen van de agent de principaal plotseling afscheid van de agent moet nemen en hij heeft ook niet meteen een vervanger, dan lijdt de principaal "schade". Hij mist een seizoen. Deze schade zal dus veel meer zijn dan de provisie die de agent als het ware zou verdienen bij een regelmatige opzegging en welk bedrag doorgaans door de agent wordt geclaimd indien hij wordt geconfronteerd met een plotselinge opzegging. Deze schade die de principaal van u vordert kan zomaar de omzetmarge van zijn seizoen zijn!

De andere situatie is die dat de agent opzegt. In alle gevallen geldt dat ook de agent een correcte opzegtermijn moet aanhouden. Ofwel het contract, ofwel de wet bepaalt de lengte van de opzegtermijn en als de agent dit niet doet, dan kan de principaal wel degelijk zijn schade op de agent verhalen. Als de agent geen vertrouwen meer heeft in de samenwerking om welke reden dan ook, of hij ziet een betere commerciële mogelijkheid omdat een ander product interessanter is, dan nog zal de agent correct moeten zijn. Doorgaans vertaalt dit zich in een goed gesprek met de principaal en partijen gaan in overleg uit elkaar. Wanneer u haast heeft en u zegt met een te korte termijn op, dan heeft u eigenlijk een groot risico genomen. Immers, de principaal kan door u schade lijden. In dit laatste geval doet u er verstandig aan dat u dit risico ook bespreekt met uw nieuwe principaal, die mogelijk bereid is een deel van die schade voor zijn rekening te nemen. Overigens kan die "schade" ook een boete inhouden omdat het contract dat u met de principaal heeft een dergelijke clausule bevat.

Waar u dus een correcte houding van de principaal verwacht, moet u dus ook zelf ook actief correct zijn. Bij twijfel; informeer het secretariaat tijdig en vraag advies.

Paul Holtrop
Algemeen Secretaris



"Als de agent geen vertrouwen meer heeft in de samenwerking om welke reden dan ook, of hij ziet een betere commerciële mogelijkheid omdat een ander product interessanter is, dan nog zal de agent correct moeten zijn."

Agent gezocht!

Zelfstandige agent(en) gezocht – nieuwe headwear merk

Blossom & grace™ is een nieuwe merk dat opgericht is in 2016. Wij hebben een specifieke headwear lijn opgezet, gericht op unieke en exclusieve turbans en turban hoedjes.

Om een beeld te krijgen van onze prachtige collectie van headwear kunt u een kijkje nemen

op www.blossomandgrace.com en www.instagram.com/blossomandgracehd

Wij geloven in draagcomfort voor iedereen en het feit dat de turban hoedjes niet afzakken maken onze items makkelijk verkoopbaar. Daarnaast zijn het echte

eyecatchers van mooie kwaliteit: een echte aanvulling voor de winkels!

Niet voor niets is ons motto: *'Always wear your crown... because you are the queen!'*

De functie

Lijkt het jouw de ultieme uitdaging om Blossom & Grace™ unieke en prachtige turbans te introduceren op de commerciële markt en het merk op de kaart te zetten? Dan zijn wij op zoek naar jouw!

Wij zoeken enthousiaste en betrouwbare agenten die actief zijn in de modemarkt, voor de Benelux en ook daarbuiten zoals Parijs en London, Milaan, Istanbul.

Interesse;

Graag mailen

naar info@blossomandgrace.com en/of blossomandgracehd@gmail.com



BLOSSOM & GRACE
headwear design

'Always wear your crown... because you are the queen!'

Uitnodiging VNHI netwerkbijeenkomst

Veel ondernemers laten zonder het te weten honderden euro's per jaar liggen.

Als zij geld willen besparen is de notaris vaak de laatste partij waar zij aan denken. Toch is de notaris in onze maatschappij een ijzersterke adviseur, die u bij veel vraagstukken verder kan helpen.

Mol Notariaat, officiële partner van het VNHI, zal u op 24 januari 2017 meer vertellen over de rol van de notaris als adviseur, die dus verder gaat dan u vooraf mogelijk verwacht van een notaris. Door middel van workshops waar u actief aan kunt deelnemen, behandelen notaris Hans Mol en kandidaat-notaris Mitchell Jacometti verschillende onderwerpen die voor u als agent of importeur, vaak gehuwd, van belang zijn. Zij zullen onder andere met u bespreken; eenvoudige besparingen binnen uw onderneming, huwelijkse voorwaarden, schenk- en erfbelasting, afstempelen van het aandelenkapitaal, het ontbinden van een rechtspersoon (uw BV) en het omzetten van ondernemingsvormen (bijvoorbeeld van eenmanszaak naar BV).

Wij zullen de bijeenkomst afsluiten met een netwerkborrel, waar we graag met u proosten op het nieuwe jaar!

Programma

15:45-16:00 Inloop

16:00-16:05 Opening – Voorzitter Peter Lommers

16:05-16:15 “De notaris als adviseur” – Hans Mol

16:15-16:55 Verschillende interactieve workshops betreffende besparingen

16:55-17:00 Afsluiting

17:00 Start netwerkborrel

Wilt u graag bij deze netwerkbijeenkomst aanwezig zijn? U kunt zich vanaf heden aanmelden door een bericht te sturen naar info@vnhi.nl o.v.v. uw naam, bedrijfsnaam en de gegevens van uw introducees. Het evenement zal plaatsvinden bij Mol Notariaat aan Emmaplein 8 te Amsterdam. Er is hier voldoende parkeergelegenheid. Bij vragen en/of opmerkingen hoor ik graag van u.

Wij kijken ernaar uit om u de 24ste te mogen verwelkomen!



Komt u ook proosten op het nieuwe jaar tijdens de netwerkbijeenkomst op 24 januari 2017?

De nieuwe textiel kalender is bekend!

Benieuwd naar dé evenementen van 2017?

Neem [hier](#) contact op met het secretariaat voor de meest recente versie.



Agenda

Een aantal maal per jaar geeft het NVKT in samenwerking met het VNHI cursussen aan startende ondernemers. Hierin wordt onderscheid gemaakt tussen de startende handelsagent en de startende importeur. Het inschrijfgeld voor niet-leden bedraagt €50,- en voor leden is deelname gratis. Indien deelnemers binnen een maand na het plaatsvinden van de cursus lid worden, ontvangen zij €50,- korting op hun contributie. Bent of kent u iemand die graag zou willen deelnemen aan een van de cursussen? Vanaf heden kunt u zich inschrijven door een bericht te sturen aan info@vnhi.nl o.v.v. uw naam, telefoonnummer en de branche waarin u actief bent of wenst te zijn.

Donderdag 2 februari 2017: Cursus Starten als Handelsagent

Donderdag 9 maart 2017: Cursus Starten als Importeur

Donderdag 15 juni 2017: Cursus Starten als Handelsagent



Er valt altijd nog te leren. Daarom biedt het VNHI u verschillende gratis cursussen aan.

Wilt u in de volgende NVKT nieuwsbrief staan met uw onderneming? Neemt u dan contact op met het secretariaat. Zij kunnen u informeren over de verschillende mogelijkheden.