

# »Informatisering stuwt kennis Incoterms vooruit«

*In de moderne handel is de 'levering' een complexe logistieke ketting. Duidelijke afspraken over elk detail in de keten zijn essentieel om risico's en kosten in te schatten. Toch is de keuze van de 'juiste' Incoterm geen eenvoudige zaak. Men zou kunnen stellen dat salesmensen van Venus komen en logistiekeelingen van Mars.*

KRIS ZEUWTS

**A**ls specialist reglementering bij het Agentschap voor Buitenlandse Handel is Koen Vanheusden zeer vertrouwd met de Incoterms die in 2010 werden herzien. Ook vandaag blijft hij masterclasses verzorgen over het toepassen van deze Incoterms. Hij is verheugd dat steeds meer bedrijven het belang ervan beginnen in te zien.

»Er is inderdaad sprake van een toenemende bewustwording, maar vooral is het van belang dat de voortdurende sensibilisering stilaan effect sorteert. Correcte toepassing van Incoterms kunnen een wereld van verschil maken, nog

boomstructuur te komen tot een klaar antwoord op de hamvraag: Welke Incoterm moet ik kiezen? Daarbij wordt dan ook nog een grafische en tekstuele toelichting bij gegeven.

Met de nieuwe tool blijft het Agentschap voor Buitenlandse Handel eigenlijk slaan op dezelfde nagel: de keuze van de Incoterm is afhankelijk van mijn concrete behoeften en capaciteiten, van mijn

**»Salesmensen ontbreekt het vaak aan de praktische kennis van documenten, van de logistieke kosten en risico's, met andere woorden kennis van de Incoterms. Deze applicatie is dus op hun lijf geschreven«**

al te vaak worden er onverantwoorde risico's genomen«.

Het Agentschap voor Buitenlandse Handel staat bedrijven bij die met vragen over de keuze van de 'juiste' Incoterm zitten en op de site worden voortdurend ook actuele vragen daarover voorzien van een gemotiveerd antwoord. Het gratis beschikbaar document '10 criteria voor een juiste keuze - Incoterms 2010' kan al veel opheldering brengen. Maar het is nooit genoeg en het kan altijd beter.

Het zijn vaak andere afdelingen binnen de onderneming (boekhouding, logistiek) die de impact van een Incoterms ondervinden. Maar zij zitten dikwijls niet mee aan de onderhandelings tafel. Salesmensen ontbreekt het vaak aan praktische kennis van de documenten, van de logistieke kosten en risico's ... en dus van Incoterms. Dit is soms toch wel problematisch. De nieuwe applicatie is erop gericht om aan de hand van heel eenvoudige ja/nee-vragen en via een

specifieke situatie als koper of verkoper. Met andere woorden: je kiest de Incoterm in functie van een bepaalde wens of behoefte. Je kiest niet eerst je Incoterm om je dan af te vragen wat dat aan rechten en plichten meebrengt. Het is van groot belang dat men zich daarvoor bij handelstransacties bewust is, vandaar ook de eenvoudige tool die in het bijzonder gericht is op verkopers«.

»Toen ICC Belgium in 2011 de nieuwe Incoterms begon te verkopen en daaraan ook de nodige ondersteuning gaf, bleek al snel dat er in het bedrijfsleven een grote behoefte aan een betere kennis ervan bestond. In ons land werden er in dat eerste jaar meer dan 5.000 exemplaren van verkocht en nog steeds komen er nieuwe vragen naar boven. Dit resulteert in een groot aantal trainingen (ongeveer

70 per jaar) in bedrijven, bij organisaties enz.«, zo stelt Vanheusden vast. »Mag ik even vergelijken? In Kroatië werden er 620 exemplaren verkocht, in Marokko 120. Het zegt iets over hoe een kwalitatief aanbod de bewustwording bevordert. Door deze vele trainingen en de vele vragen groeit in eigen rangen de competentie, wat maakt dat onze stem wordt gehoord bij ICC Parijs; en we daar een grotere rol kunnen spelen om de belangen van onze bedrijven te ondersteunen. Ook de nieuwe toepassing spruit hieruit voort. Incoterms zijn niet een of ander vreemd schimmig gegeven, maar wel dagelijkse realiteit. Een levende materie waarmee steeds meer mensen binnen een organisatie te maken hebben, zeker wanneer een transactie onderdeel vormt van een grote, complexe ketting.

Denk maar aan de verschuldigde btw

bij een kettingverkoop. Je hebt vier facturen maar slechts één internationale levering en uiteindelijk zal slechts op één van deze facturen een btw-vrijstelling kunnen toegepast worden. Op welke dan? Hier zien we dat de bevoegde instanties in tal van landen steeds meer gaan kijken naar de betrokken Incoterm, of met andere woorden: de Incoterm stuurt, omdat hij aangeeft wie het vervoer doet, de btw en de vrijstelling ervan aangeeft. Een mooi voorbeeld van het belang van de juiste keuze«.

Tenslotte speelt in het verhaal van de Incoterms en de toenemende bewustwording erover, ook de informatisering een steeds dwingendere rol, stelt Koen Vanheusden vast. »Neem nu goederen die op de kadde blijven staan omdat een bepaalde soms zeer geringe kost van een document door de ene of de andere partij nog niet is betaald. Vroeger kon dit gemakkelijk worden opgelost, maar in het digitale tijdperk is dit vaak onmogelijk. De informatisering van de bedrijfsprocessen en de goederenstromen maakt dat het systeem bepaalde kosten verwerpt, hoe klein zij ook zijn en hoe verstrekkend de gevolgen ook mogen zijn. Het is 'ja' of 'nee', en niet 'misschien'. Omdat de computer-gestuurde bedrijfsprocessen de ruimte voor individuele, persoonlijke appreciatie beperken, is men zich 'in the field' veel bewuster geworden van het belang van de keuze van de juiste Incoterm en van de gevolgen hiervan. Dit leidt ertoe dat eens de Incoterm contractueel bepaald is en in het ERP-systeem is ingegeven, het proces een vaste wetmatigheid en vervolg kent. Daarop ingrijpen is niet meer mogelijk. De informatisering dwingt de bedrijven tot een betere, correcte toepassing van de Incoterms, wat betekent dat de mensen die daarmee te maken hebben ook de nodige knowhow moeten verwerven«.

