



Salesmanagers en Incoterms

Een moeizaam huwelijk

In cursussen en bij enquêtes is het een terugkerende zorg:

sales(area)managers die Incoterms met de klant afspreken waar de eigen organisatie niet op ingericht is. Dat moet toch beter kunnen.

Globe magazine praat over het onderwerp met Ivo Veraart, consultant internationale handel, auteur en uitgever van het boek "Havenlogistiek, partijen en processen in de internationale handel en de haven."

Waarom is Incoterms voor veel salesmanagers nog steeds een blinde vlek?

"Ik denk dat 'sales' zich nog te weinig realiseert dat Incoterms niet een losstaand fenomeen is, maar effect heeft op de operatie binnen alle andere afdelingen. Productie, logistiek, finance, fiscaal, marketing, legal: allemaal ondervinden ze direct de positieve of negatieve consequenties als gevolg van de gebruikte Incoterms."

Hoe voorkom je dat 'sales' onhandige Incoterms afspreekt?

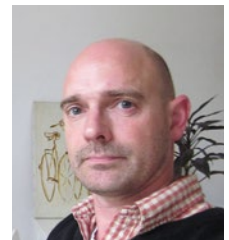
"Je kunt je afvragen of nu net deze afdeling zou moeten beslissen over Incoterms. Het is niet hun primaire taak om zich daarmee bezig te houden en ze zijn vaak ook niet in de optimale positie om de gevolgen voor alle afdelingen te zien.

Het ontbreken van technische kennis is een zeer groot probleem. Ik zie en hoor nog bijna dagelijks berichten over de vervelende gevolgen van verkeerd gekozen Incoterms. Bedrijven die denken dat ze alles goed geregeld hebben maar toch de klant moeten compenseren als gevolg van het gebruik van condities die leiden tot 'gebroken' risico's (FOB, CIF), naheffingen op gebied van de BTW, logistieke en kwaliteitsproblemen. 'Lekker makkelijke' afhaalcondities als Ex-Works en FCA zorgen vaak voor problemen."

Hoe voorkom je dat?

"Het management zou een strategie moeten ontwikkelen waarin niet alleen de belangen van de klant en sales worden meege-

wogen, maar van het hele bedrijf. Met beargumenteerde voorkeuren en lijst met condities die gewoon nooit gebruikt mogen worden. Geef sales daar een korte training in en je zult zien dat de hoeveelheid problemen flink afneemt."



Is er een stappenplan om tot de best Incoterm te komen?

"Dit verschilt per organisatie. Probeer niet alleen naar transportrisico's te kijken. Het klinkt misschien tegenstrijdig, maar juist door te proberen die te vermijden sta je in veel gevallen bloot aan grote risico's. Belangrijker dan het vermijden is het verlagen en afdekken van risico's. Controle hebben. Het ontwikkelen van een beslisboom is zeer aan te raden, maar omdat elke organisatie, product en markt verschilt is dat maatwerk. Zaken die *in ieder geval* moeten worden meegenomen bij de selectie van een Incoterm zijn de betalingsconditie, productieproces en grootte van de logistieke operatie, waarde en karakteristieken van het product, de verzendwijze en de relatie met de klant." ●●●

evofenedex biedt speciaal voor managers incompany sparringsessies en trainingen aan over Incoterms. Ook biedt evofenedex ondersteuning bij het analyseren van de beste Incoterms voor de organisatie. Neem voor meer informatie contact op met Marit Kuijpers.

☎ 079-3466940

@ m.kuijpers-vanmeurs@evofenedex.nl