

# Leveringscondities en vervoer: een gesplitste eenheid

Mr. D. M. Andela

1.	Inleiding	C4010- 3
2.	Levering en leveringscondities	C4010- 3
2.1.	Levering	C4010- 3
2.2.	Standaard leveringscondities	C4010- 4
3.	Incoterms	C4010- 5
3.1.	Regelgeving van en voor het bedrijfsleven	C4010- 5
3.2.	Belangrijkste inhoud	C4010- 6
3.3.	Dertien condities	C4010- 7
3.4.	Vier categorieën	C4010-11
3.5.	Misverstanden	C4010-12
4.	Leveringscondities en logistiek	C4010-14
4.1.	Goede communicatie tussen het commerciële en logistieke management noodzakelijk	C4010-14
4.2.	Commercieel management bepaalt veelal leveringscondities	C4010-16
4.3.	Keuzefactoren	C4010-16



## 1. Inleiding

Bij het formuleren van een logistiek beleid dient een ondernemer rekening te houden met tal van factoren. Het realiseren van een optimale goederenstroom is dan ook steeds maatwerk.

Toch geldt voor iedere ondernemer een zelfde uitgangspunt. De externe goederenstroom vindt veelal zijn oorzaak en basis in leveringsverplichtingen. Op basis van bijvoorbeeld een koopovereenkomst moeten goederen worden overgedragen. Ten aanzien van deze overdracht, ook wel levering genoemd, moeten afspraken worden gemaakt tussen koper en verkoper. De inhoud van deze afspraken bepaalt de rechten en plichten van partijen bij de overdracht. Het transporteren van de goederen naar de klant is één van deze plichten!

In dit artikel zullen in de eerste plaats de leveringsvoorwaarden worden behandeld die internationaal veel worden gebruikt, de zogenaamde Incoterms. Dit zijn internationale standaard leveringscondities, opgesteld door de Internationale Kamer van Koophandel in Parijs. Aangezien deze condities voor de praktijk van groot belang zijn, zal naast een algemene introductie iedere Incoterm apart worden besproken. De belangrijkste rechten en plichten van partijen zullen hierbij worden aangegeven. In de tweede plaats wordt de relatie tussen levering en logistiek besproken. Tussen deze twee aspecten van bedrijfsvoering moet steeds een actieve wisselwerking in een onderneming bestaan. Gesteld wordt dat, wanneer dit ontbreekt, een verantwoord logistiek en commercieel beleid niet goed mogelijk is.

## 2. Levering en leveringscondities

### 2.1. *Levering*

Een ondernemer sluit dagelijks vele overeenkomsten. Wanneer wij de dienstverlenende sector buiten beschouwing laten, kan worden gesteld dat de koopovereenkomst één van de meest voorkomende is. Door het sluiten en uitvoeren van koopovereenkomsten worden veelal inkomsten gegenereerd. Dit is dan ook de kern van „het zaken doen”.

Uit een koopovereenkomst vloeien twee hoofdverbintenissen voort. In de eerste plaats het voldoen van de koopsom waartoe de koper verplicht en de verkoper gerechtigd is. Aangezien dit aspect buiten het kader van dit artikel valt, zal hieraan verder geen aandacht worden besteed.

In de tweede plaats dient een levering plaats te vinden. De goederen dienen te worden overgedragen waartoe de verkoper verplicht en de koper gerechtigd is. De uitvoering van deze tweede verbintenis kan in beginsel eenvoudig zijn door middel van simpele overdracht en in ontvangstneming van de gekochte goederen. Vergelijk de wijze waarop de overdracht van de goederen in een winkel plaatsvindt. In de praktijk is de levering echter aanmerkelijk gecompliceerder dan een simpele overdracht van goederen. Met tal van zaken dient dan rekening te worden gehouden. Wie neemt het risico en de uitvoering van de leveringsafpraak voor zijn rekening? Wie moet zorgdragen voor het vervoer? Wanneer gaan de goederen de grens over? Wie neemt de douaneformaliteiten voor zijn rekening? Wie is verantwoordelijk voor de verpakking, controlewerkzaamheden, merken, sluiten van een goederentransportverzekering, bijzondere certificaten of machtigingen enz.? In dit artikel gaan wij er vanuit dat een leveringsverplichting voortvloeit uit een koopovereenkomst. Men moet zich echter realiseren dat er nog tal van anderen overeenkomsten zijn op basis waarvan goederenoverdracht plaatsvindt. Denk bijvoorbeeld aan een huur- of reparatieovereenkomst. Hierbij zullen veelal goederen moeten worden overgedragen van de verhuurder of opdrachtgever aan respectievelijk de huurder of reparateur. Aangezien echter de basis van de leveringsverplichting er in dit artikel verder weinig toe doet, gaan wij er gemakshalve verder vanuit dat geleverd moet worden op basis van een koopovereenkomst.

## *2.2. Standaard leveringscondities*

De partijen zullen bij een koopovereenkomst alle leveringsaspecten duidelijk moeten regelen. De genoemde aspecten zijn allen direct op geld waardeerbaar. De inhoud van leveringsafspraken is dan ook direct van invloed op de koopprijs. In het algemeen kan dan ook worden gesteld dat hoe meer leveringsverplichtingen de verkoper of koper op zich neemt, hoe hoger respectievelijk lager de koopprijs is (zie par. 4.3 van dit hoofdstuk). Leveringsafspraken kunnen op verschillende manieren worden gemaakt. Bij elk koopcontract kunnen deze bijvoorbeeld uitvoerig worden omschreven. Alle rechten en plichten ten aanzien van de levering worden apart besproken en vastgelegd. Aan deze methode kleven een aantal bezwaren. Het is praktisch gezien bijna niet mogelijk om bijvoorbeeld bij ieder contract alle leveringsaspecten uitvoerig vast te leggen.

In de praktijk wordt daarom veelal verwezen naar standaard leveringscondities. Hierbij zijn de volgende categorieën te onderscheiden:

*a. Eigen condities:*

Verkopers verwijzen soms naar hun eigen standaard leveringscondities. Deze verwijzing kan uitdrukkelijk in het koopcontract zijn opgenomen. Meestal zijn deze condities van toepassing door verwijzing op het briefpapier, facturen enz. van de verkoper.

*b. Branchecondities:*

In een aantal branches wordt vaak verwezen naar specifieke branche leveringscondities. Deze condities zijn meestal opgesteld door een branchevereniging, geaccepteerd in de betreffende branche en bevatten hierop toegesneden bepalingen.

*c. Internationale standaard leveringscondities:*

Bij internationale leveringen wordt vaak verwezen naar internationaal geaccepteerde leveringscondities. De meest bekende condities zijn de reeds vermelde Incoterms. Deze zijn opgesteld door de internationale Kamer van Koophandel in Parijs. Daarnaast bestaan onder andere de nog in Amerika gehanteerde Revised American Foreign Trade Definitions. Zij worden echter steeds meer verdrongen door de Incoterms.

Hoewel de Incoterms internationale leveringscondities zijn, worden zij ook steeds meer analoog van toepassing verklaard bij nationale leveringen. Aangezien de Incoterms inmiddels de belangrijkste leveringscondities zijn geworden voor het internationale bedrijfsleven, worden alleen deze behandeld in dit artikel. Een uiteenzetting van de verschillende branchecondities en de condities die door een bedrijf zelf zijn opgesteld, zou te ver gaan.

### **3. Incoterms**

#### *3.1. Regelgeving van en voor het bedrijfsleven*

Al in 1936 besloot het bedrijfsleven een aantal veel gebruikte leveringsafspraken te rubriceren in standaardcondities onder leiding van de Internationale Kamer van Koophandel. Deze condities werden Incoterms genoemd. Het standaardiseren van leveringsafspraken had een aantal grote voordelen. Doordat de inhoud van de leveringsafspraken werd ondergebracht in een aantal standaardcondi-

ties, werd internationaal veel meer duidelijkheid gecreëerd. Wanneer een koper en verkoper verwezen naar een bepaalde conditie uit de Incoterms wisten beide partijen precies waar zij aan toe waren. De rechten en plichten van partijen bij de levering stonden hiermee vast.

Na de eerste versie van 1936 zijn de Incoterms nog vijf maal gewijzigd. De wijzigingen vonden plaats in 1953, 1967, 1976, 1980 en in 1990. Steeds weer gaven technische en logistieke ontwikkelingen aanleiding tot een aanpassing. De Internationale Kamer van Koophandel is steeds in staat geweest hier flexibel op in te spelen.

De genoemde flexibiliteit is een groot voordeel van regelgeving door het bedrijfsleven. Regels die door het bedrijfsleven zijn opgesteld kunnen meestal veel sneller worden aangepast dan wanneer zij door overheden zijn opgesteld. De procedures die dikwijls bij wetswijzigingen moeten worden gevoerd duren immers vaak betrekkelijk lang.

Ontwikkelingen ten aanzien van Electronic Data Interchange (EDI) waren voor de Kamer de belangrijkste aanleiding om de versie van 1980 aan te passen. Deze oude versie ging bij het formuleren van rechten en plichten slechts uit van papieren documenten en formulieren. Aangezien echter bij de beheersing en uitvoering van goederenstromen steeds meer via EDI werd gecommuniceerd, dreigden de oude Incoterms te gaan achterlopen bij de praktijk. In de nieuwe Incoterms is uitdrukkelijk vastgelegd dat een EDI-bericht gelijk kan worden gesteld met een document.

Een ander voordeel van regelgeving door het bedrijfsleven is dat deze regels per definitie aansluiten bij de praktijk. Dit in tegenstelling tot formele wetten die door een te theoretische en dogmatische inhoud nogal eens aanleiding geven tot vragen en onduidelijkheden. Bij iedere versie van de Incoterms is het bedrijfsleven in de verschillende landen in de gelegenheid gesteld suggesties te doen. Hoewel bij het opstellen van condities soms moest worden gezocht naar compromissen, is hierdoor een breed draagvlak gecreëerd.

### *3.2. Belangrijkste inhoud*

De Incoterms zijn opgenomen in een door de Internationale Kamer van Koophandel uitgegeven handboek. In dit handboek zijn bij elke Incoterm de rechten en plichten van de koper en verkoper in tien bepalingen opgenomen. Elke bepaling regelt een aspect van de levering. Voor een goed begrip van de Incoterms is het noodzakelijk een kort overzicht te geven van de tien bepalingen.

Bepaling 1: „Verschaffing van de goederen in overeenstemming met het contract.”

- De verkoper is steeds verplicht de goederen en de handelsfactuur aan de koper te leveren.
- Bepaling 2: „Vergunningen, machtigingen en formaliteiten.”  
Deze bepaling regelt voor wiens rekening en risico het verkrijgen van exportvergunningen, machtigingen en andere formaliteiten is.
- Bepaling 3: „Vervoerovereenkomst en verzekering.”  
Wie dient zorg te dragen voor het vervoer en een verzekering.
- Bepaling 4: „Levering.”  
Wanneer en waar dienen de goederen te worden geleverd.
- Bepaling 5: „Overgang van risico's.”  
Wie draagt de risico's van verlies van of schade aan de goederen.
- Bepaling 6: „Verdeling van de kosten.”  
Deze bepaling regelt tot welk punt de verkoper of koper de kosten van de levering moet dragen.
- Bepaling 7: „Kennisgeving aan koper.”  
De verkoper moet de koper tijdig in kennis stellen van het moment waarop de goederen zijn verzonden respectievelijk bij de koper kunnen arriveren.
- Bepaling 8: „Bewijs van levering, vervoersdocument of gelijkwaardig elektronisch bericht.”  
Deze bepaling regelt in hoeverre de verkoper of koper verplicht is om een bewijs van levering of vervoersdocument te verstrekken aan zijn wederpartij.
- Bepaling 9: „Inspectie van de goederen.”  
Wie draagt de kosten van inspectie van de goederen.
- Bepaling 10: „Overige verplichtingen.”

De rechten en plichten van de verkoper en koper zijn steeds ondergebracht in deze tien bepalingen. De dertien Incoterms kennen hierbij per conditie steeds weer een (iets) andere verdeling van rechten en plichten.

### 3.3. *Dertien condities*

De Incoterms van 1990 bevatten de volgende 13 condities:

1. **Ex Works** . . . . . (invullen van overeengekomen plaats)  
Deze conditie (af fabriek) kan worden afgekort met de code

**C4010-8** Leveringscondities en vervoer: een gesplitste eenheid

„EXW”. Voor de verkoper is de conditie EXW het eenvoudigste. Hij kan ermee volstaan de goederen op zijn bedrijfsterrein ter beschikking van de koper te stellen. De verkoper hoeft zelfs de goederen niet te laden. (Dat dit in de praktijk bijna altijd wordt gedaan door verkoper is uiteraard een geheel andere zaak.) Alle kosten en risico's van het transport van de goederen naar de bestemming, zijn voor rekening van de koper. Deze conditie kan worden gebruikt bij elke wijze van vervoer.

2. **Free Carrier** . . . . . etc. (invullen van overeengekomen plaats)  
Deze conditie kan worden afgekort met de code „FCA”. Bij deze conditie heeft de verkoper aan zijn leveringsplicht voldaan, wanneer hij de goederen uitgeklaard aan de door de koper genoemde vervoerder heeft overgedragen op de plaats of het punt als overeengekomen. Deze conditie kan worden gebruikt bij elke wijze van vervoer.
3. **Free Alongside Ship** . . . . . (invullen van overeengekomen verschepingshaven)  
Deze conditie kan worden afgekort met de code „FAS”. Bij deze conditie moet de verkoper de goederen langs het schip op de kade of in lichters plaatsen in de genoemde verschepingshaven. Vanaf dat moment draagt de koper alle kosten en risico's van verlies van of schade aan de goederen. De koper dient de goederen uit te klaren. Deze term kan slechts gebruikt worden voor binnenvaart- of zeevervoer.
4. **Free on Board** . . . . . (invullen van overeengekomen verschepingshaven)  
Deze conditie kan worden afgekort met de code „FOB”. Hierbij heeft de verkoper aan zijn leveringsplicht voldaan wanneer de goederen de scheepsreling zijn gepasseerd in de genoemde verschepingshaven. Vanaf dat punt draagt de koper dus alle kosten risico's van verlies van of schade aan de goederen. De verkoper is verplicht de goederen uit te klaren. Levering onder de condities FOB is slechts mogelijk wanneer gebruik wordt gemaakt van binnenvaart- of zeevervoer.
5. **Cost and Freight** . . . . . (invullen van overeengekomen bestemmingshaven)  
Deze conditie kan worden afgekort met de code „CFR”. De verkoper draagt de kosten en vracht tot en met de genoemde



bestemmingshaven. Het risico van verlies of schade aan de goederen en extra kosten ligt bij de koper. De koper draagt dit risico vanaf het moment dat de goederen de scheepsregeling passeren in de verschepingshaven. De verkoper is verplicht de goederen uit te klaren. Evenals de condities FAS en FOB kan ook de term CFR alleen worden gebruikt bij binnenvaart- of zeevervoer.

6. **Cost, Insurance and Freight** . . . . . (invullen van overeengekomen bestemmingshaven)  
 Deze conditie kan worden afgekort met de code „CIF”. Bij deze conditie hebben partijen bijna dezelfde plichten als bij de sub 5 genoemde conditie CFR. Het verschil is dat bij de onderhavige conditie de verkoper een verzekering moet afsluiten ten behoeve van de koper tegen het risico van verlies of schade aan de goederen tijdens het vervoer. De verkoper dient ook de verzekeringspremie te betalen.
  
7. **Carriage Paid To** . . . . . (invullen van overeengekomen plaats van bestemming)  
 Deze conditie kan worden afgekort met de code „CPT”. Deze conditie heeft een sterke gelijkenis met de term CFR. Een kenmerkend verschil is echter dat, bij de onderhavige conditie in tegenstelling tot bij de sub 5 behandelde term, het punt „scheepsreling” geen enkele rol speelt. De conditie CPT kan dan ook bij alle vervoertechnieken worden gebruikt. De verkoper betaalt de vrachtprijs voor het vervoer van de goederen naar de genoemde bestemming. Het risico van verlies van of schade aan de goederen of andere extra kosten tijdens het transport ligt bij de koper. Dit risico draagt hij vanaf het moment dat de verkoper de goederen heeft overgedragen aan de vervoerder.
  
8. **Carriage and Insurance Paid To** . . . . . (invullen van overeengekomen plaats van bestemming)  
 Deze conditie kan worden afgekort met de code „CIP”. Deze conditie stemt nagenoeg overeen met de sub 7 genoemde Incoterm. Een verschil is echter dat bij de conditie CIP de verkoper een verzekering moet afsluiten ten behoeve van de koper tegen het risico van verlies of schade aan de goederen tijdens het vervoer. De verkoper moet ook de verzekeringspremie betalen. Vergelijk in dit verband het verschil tussen de in punt 5 en 6 genoemde condities.

9. **Delivered At Frontier** . . . . . (invullen van overeengekomen plaats bij de grens)  
Deze conditie kan worden afgekort met de code „DAF”. Bij deze Incoterm heeft de verkoper aan zijn leveringsplicht voldaan, wanneer hij de goederen in het genoemde punt aan de genoemde grens ter beschikking van de koper heeft gesteld. De verkoper moet de goederen uitklaren. De conditie wordt meestal gebruikt bij leveringen door middel van het spoor- of wegvervoer. Noodzakelijk is dit echt niet. De Incoterm DAF kan voor iedere vervoertechniek worden gebruikt.
10. **Delivered Ex Ship** . . . . . (invullen van overeengekomen bestemmingshaven)  
Deze conditie kan worden afgekort met de code „DES”. Hierbij moet de verkoper de goederen aan boord in de genoemde bestemmingshaven ter beschikking stellen. De kosten en risico's verbonden aan het vervoer naar die bestemmingshaven komen volledig voor rekening van de verkoper. Uiteraard kan deze term alleen worden gebruikt in binnenvaart- of zeevervoer.
11. **Delivered Ex Quay** . . . . . (invullen van overeengekomen bestemmingshaven)  
Deze conditie kan worden afgekort met de code „DEQ”. De verkoper heeft aan zijn leveringsplicht voldaan wanneer hij de goederen aan de koper beschikbaar heeft gesteld op de kade in de genoemde bestemmingshaven. Tot en met dat punt draagt hij alle risico's en kosten. Deze condities kunnen alleen worden gebruikt voor binnenvaart- of zeevervoer.
12. **Delivered Duty Unpaid** . . . . . (invullen van overeengekomen plaats van bestemming)  
Deze conditie kan worden afgekort met de code „DDU”. De verkoper moet de goederen afleveren op de overeengekomen plaats in het land van invoer. Tot dit punt draagt de verkoper de kosten. Met uitzondering echter van rechten, belastingen en overige bij invoer verschuldigde officiële heffingen en kosten van de te vervullen douaneformaliteiten. Deze term kan worden gebruikt bij iedere levering. Dus ongeacht de wijze waarop de goederen worden vervoerd.
13. **Delivered Duty Paid** . . . . . (invullen van overeengekomen plaats van bestemming)  
Deze conditie kan worden afgekort met de code „DDP”. Terwijl de conditie Ex Works de minimale verplichtingen van de

verkoper aangeeft, bevat de onderhavige conditie zijn maximale verplichtingen. De conditie DDP verschilt van DDU, doordat bij deze conditie de verkoper wel alle rechten, belastingen en andere heffingen in verband met de invoer dient te voldoen.

### 3.4. Vier categorieën

Wanneer wordt gekeken naar de verdeling van rechten en plichten tussen de koper en verkoper, kunnen de Incoterms in vier categorieën worden verdeeld. De zogenaamde E, F, C en D terms.

#### Categorie E terms

In deze categorie valt alleen de in de vorige paragraaf sub 1 genoemde conditie „Ex Works”. Bij Ex Works hoeft de verkoper de goederen in beginsel alleen maar op zijn terrein ter beschikking van de koper te stellen.

#### Categorie F terms

Onder deze categorie vallen de in sub 2, 3 en 4 genoemde condities. Bij deze categorie heeft de verkoper iets meer verplichtingen. Hij moet de goederen afleveren aan een door de koper aangewezen vervoerder. Vanaf dat moment worden de goederen voor rekening en risico van de koper vervoerd.

#### Categorie C terms

Onder deze categorie vallen de in sub 5, 6, 7 en 8 genoemde condities. Hierbij dient de verkoper de vervoerder in te schakelen en de vracht te betalen. Het risico van verlies of schade aan de goederen en andere calamiteiten tijdens het vervoer ligt echter bij de koper.

#### Categorie D terms

Onder deze categorie vallen de in sub 9, 10, 11, 12 en 13 genoemde condities. Bij deze categorie gaan de verplichtingen van de verkoper het verst. Hij draagt zowel de kosten als het risico van het transport.

Bovenstaande kan als volgt in een schema worden uiteengezet:

	E-terms	F-terms	C-terms	D-terms
Kosten van hoofdvervoer	koper	koper	verkoper	verkoper
Risico van schade, verlies, calamiteiten	koper	koper	koper	verkoper

### 3.5. Misverstanden

Ondanks het feit dat de Incoterms duidelijk zijn geformuleerd, bestaan in de praktijk nog enkele hardnekkige misverstanden. Deze misverstanden hebben betrekking op de relatie tussen leverings- en vervoercondities en eigendomsovergang.

Leverings- en vervoercondities:

Zoals inmiddels meerdere malen is gesteld, zijn leveringscondities slechts van belang in de relatie verkoper – koper. Vervoercondities daarentegen bepalen de relatie opdrachtgever – vervoerder. Deze verhoudingen kunnen als volgt weergegeven worden.

- verkoper schakelt vervoerder in:



0838-0443

- koper schakelt vervoerder in:



Leveringscondities zijn dus voor een vervoerder irrelevant. Voor een vervoerder is slechts van belang wie hem de opdracht tot vervoer heeft gegeven en welke vervoercondities zijn overeengekomen. Dat een leveringsconditie de verkoper dan wel de koper verplicht om de kosten en/of het risico van het vervoer te dragen, is een geheel andere zaak. Deze bepaling geldt immers in de relatie tussen partijen bij een koopovereenkomst waar een vervoerder geheel buiten staat. De functie en betekenis van een leveringsconditie kan worden geïllustreerd met de volgende, aan de praktijk ontleende, casus:

Een exporteur (verkoper) en importeur (koper) spreken terzake van de verkoop van een partij goederen de leveringsconditie „Ex Works” af. De importeur draagt dus de kosten en het risico van het transport.

Aangezien de importeur er echter niet in slaagt om een geschikte vervoerder te vinden, verzoekt hij aan de exporteur een vervoerder in te schakelen. Deze gaat in op dit verzoek en geeft een vervoerder de opdracht om de verkochte goederen bij de importeur af te leveren. Hij maakt met de vervoerder verder geen speciale afspraken over de betaling van de vrachtsom. Het is de bedoeling dat de exporteur deze vrachtsom aan de vervoerder betaalt en dit vervolgens weer in rekening brengt bij de importeur. Zover komt het echter niet. Nadat de vervoerder de goederen bij de importeur heeft afgeleverd, gaat zijn opdrachtgever (exporteur) failliet. Hier valt voor de vervoerder niets meer te halen. Hij gaat er echter vanuit dat hij nu de koper aansprakelijk kan stellen voor deze vrachtkosten. Deze heeft immers Ex Works gekocht en moet „dus de vrachtkosten betalen”.

Het aansprakelijk stellen van de importeur zal echter hoogstwaarschijnlijk tevergeefs zijn. De vervoerder kan op basis van de toepasselijke vervoercondities alleen zijn opdrachtgever (de failliete exporteur) aansprakelijk stellen voor de betaling van de vrachtsom. Op basis van de conditie Ex Works zal de importeur op zijn beurt de vrachtsom aan de curator in het faillissement van de exporteur moeten betalen.

*Incoterms en eigendom:*

Helaas wordt in de praktijk nog vaak uitgegaan dat de Incoterms iets bepalen over eigendomsovergang. Dat dit misverstand hardnekkig is, mag blijken uit het feit dat zelfs juristen regelmatig deze mening verkondigen. Niets is echter minder waar. De Incoterms bepalen niets over eigendom. Bij het opstellen van deze condities heeft de Internationale Kamer van Koophandel hier juist bewust van af gezien. De reden hiervan is dat de wettelijke bepalingen in de verschillende landen inzake eigendomsovergang te veel onderling verschillen. Een uniforme regeling op dit punt in de Incoterms bleek daardoor niet goed mogelijk.

Dat de Incoterms wel bepalingen bevatten over risico-overgang, is een geheel andere zaak. Risico-overgang staat hierbij los van eigendomsovergang.

De vraag op welk moment de eigendom van verkochte goederen overgaat van de verkoper naar de koper hangt af van een aantal factoren. Zo zullen verkopers in hun algemene leverings- en verkoopvoorwaarden vaak een eigendomsvoorbehoud hebben opgenomen. Dit betekent dat de koper van de goederen pas hiervan eige-

naar wordt op het moment dat hij de volledige koopprijs heeft voldaan.

Een ander aspect bij eigendomsovergang van verkochte goederen is uiteraard de rol van een connossement. Dit vervoerdocument speelt een belangrijke rol in de zeevaart. In tegenstelling tot de vervoerdocumenten in andere technieken, vertegenwoordigt dit document de goederen. De eigenaar van het connossement is tevens eigenaar van de goederen. Eigendomsoverdracht van dit vervoerdocument impliceert dus tevens eigendomsoverdracht van de goederen.

#### **4. Leveringscondities en logistiek**

##### *4.1. Goede communicatie tussen het commerciële en logistieke management noodzakelijk*

Leveringscondities kunnen worden gezien als de synthese van commercie en logistiek. In een optimale situatie sluit de keuze van een leveringsconditie aan bij zowel de logistieke als commerciële doelstellingen van een onderneming. Zowel het commerciële als het logistieke management dient dan ook betrokken te zijn bij de keuze c.q. uitvoering van leveringscondities. Wanneer hieraan geen inhoud wordt gegeven kan geen afgewogen commercieel en logistiek beleid worden gevoerd.

Wanneer bijvoorbeeld vanuit een logistiek oogpunt wordt gestreefd naar zoveel mogelijk invloed uitoefenen op externe goederenstromen, heeft dit consequenties voor de keuze van de leveringsconditie in een koopcontract. Deze beleidsdoelstelling zou direct worden gefrustreerd wanneer commerciële functionarissen bij import of export, respectievelijk, Delivered Duty Paid of Ex Works overeenkomen. Het integraal doorvoeren van het „just in time”-beginsel, is bijvoorbeeld niet goed mogelijk wanneer een bedrijf onder de hierboven genoemde Incoterms levert uit de E of F categorie. De organisatie en besturing van de goederenstroom liggen bij deze condities te veel bij de ontvanger. Ook wanneer het logistieke beleid erop is gericht om bij de transport van goederen gebruik te maken van bepaalde vervoertechnieken, heeft dit gevolg voor de keuze van een geschikte Incoterm. Wanneer wordt gestreefd naar steeds meer lading over de weg in plaats van via de binnenvaart aangeleverd te krijgen, moet niet worden gekocht onder de conditie „Free Alongside Ship”, maar onder bijvoorbeeld de bepaling „Free Carrier”.

Het commerciële management dient zich ook steeds te realiseren dat de winstmarges op een produkt mede worden bepaald door de overeengekomen leveringscondities. De verschillende verplichtingen die uit een leveringsconditie voortvloeien zijn immers direct te vertalen in kosten. Wanneer deze kosten niet steeds integraal bekend zijn, is het sluiten van een commerciële transactie niet goed mogelijk.

De directe en indirecte kosten die samenhangen met de uitvoering van een leveringsconditie, kunnen slechts goed worden ingeschat door de logistieke en expeditiefunctionarissen. Zij zijn in staat om de totale logistieke consequenties te overzien.

Wanneer verschillende leveringscondities als uitgangspunt worden opgenomen kan ook aan prijsdifferentiatie worden gedaan. Doordat hiermee verschillende alternatieven worden gecreëerd, kan veelal marktgerichter worden gehandeld. In ieder geval dient voorkomen te worden dat verkopers slechts bijvoorbeeld „af fabrieksprijzen” kennen. Hiermee beperkt een ondernemer onnodig zijn produktaanbod.

Niet alleen bij het voorbereiden c.q. sluiten van een commerciële transactie, is een goede communicatie tussen commerciële en logistieke functionarissen noodzakelijk. Bij de uitvoering van de levering kunnen zich calamiteiten voordoen die van invloed kunnen zijn op de commerciële relatie tussen partijen. Wanneer bijvoorbeeld tijdens het transport schade of vertraging ontstaat, dienen de logistieke functionarissen dit terug te koppelen naar het commerciële management. Anderzijds dienen commerciële functionarissen bij onregelmatigheden steeds hun logistieke collega's te consulteren. Met alle respect voor commerciële belangen en verhoudingen, nemen in de praktijk verkopers te vaak de gevolgen van dit soort onregelmatigheden bijna automatisch voor hun rekening. Wanneer bijvoorbeeld bij een zending die geleverd is onder de conditie „Cost and Freight” extra vrachtkosten ontstaan door onvoorziene omstandigheden, zijn veel commerciële functionarissen geneigd dit voor hun rekening te nemen. Terwijl de overeengekomen leveringsconditie in dit geval duidelijk bepaalt dat de koper het risico van dergelijke extra vrachtkosten draagt. Met behulp van logistieke functionarissen moet altijd eerst de oorzaak van calamiteiten tijdens de levering worden geïnventariseerd. Daarna kan door bestudering van de overeengekomen leveringsconditie worden vastgesteld wie juridisch gezien de consequenties heeft te dragen van deze onregelmatigheden. Met behulp van deze kennis kan pas een verantwoord commercieel standpunt worden ingenomen tegenover een wederpartij.

#### *4.2. Commercieel management bepaalt veelal leveringscondities*

Voor zover mij bekend, is nog nimmer een gericht onderzoek verricht naar de wijze waarop leveringscondities in een onderneming worden vastgesteld. De bedrijfsadviseurs van de EVO hebben op basis van hun ervaringen ten aanzien van het onderhavige onderwerp echter sterk de indruk dat het commerciële management in verreweg de meeste gevallen beslist over de keuze van een leveringsconditie. Het logistieke management wordt pas in de uitvoeringsfase betrokken. De uitvoering van de verschillende leveringsverplichtingen, zoals het transporteren en vervullen van douaneformaliteiten, worden dan slechts gezien als het maken van een aantal „aanvullende werkafspraken”. Zoals aangegeven gaat dit per definitie ten koste van de kwaliteit van het commerciële beleid in een onderneming. Hieruit blijkt ook dat hoewel logistiek voor veel ondernemingen de afgelopen jaren steeds belangrijker is geworden, het belang van leveringscondities voor de totale goederenstroom nog steeds wordt onderschat.

#### *4.3. Keuzefactoren*

Het geven van een uitputtende opsomming van factoren die van belang zijn bij de keuze van een leveringsconditie is niet goed mogelijk. Doordat leveringscondities moeten aansluiten bij commerciële en logistieke doelstellingen, verschillen deze factoren immers per onderneming. Toch kunnen, naast hetgeen hierover reeds in vorige paragrafen is opgemerkt, over de keuze van een leveringsconditie wel enige algemene opmerkingen worden gemaakt.

Een ondernemer moet voorkomen dat hij een leveringsconditie overeenkomt waar hij geen uitvoering aan kan geven. Dit lijkt voor zich te spreken, maar het komt in de praktijk nog regelmatig voor dat een importeur of exporteur op basis van de overeengekomen Incoterm bepaalde leveringshandelingen moet verrichten waartoe hij echter technisch niet in staat is. Vergelijk in dit verband de Incoterm „Delivered Duty Paid”. Hierbij moet de verkoper bij een exportzending veelal ook in het land van bestemming bepaalde douaneformaliteiten verrichten. In tal van landen echter bepaalt de toepasselijke douanewetgeving dat deze formaliteiten slechts verricht mogen worden door ondernemingen die in het betreffende land hun (hoofd)vestiging hebben. Een exporteur die dus aan zo'n land onder de conditie „Delivered Paid Duty” heeft geleverd, komt dus gegarandeerd in de problemen. Een ander voorbeeld waarbij een



ondernemer geen tot moeilijk uitvoering kan geven aan een overeengekomen leveringsconditie, betreft de export naar een aantal Afrikaanse landen. Stel dat een exporteur goederen onder de conditie „Cost and Freight” verkoopt aan een Afrikaanse onderneming. Op basis van deze conditie moet de exporteur een vervoerder kiezen en betalen. Desondanks is hij niet vrij in de keuze. Regeringen van verschillende Afrikaanse landen hebben namelijk bepaald dat importzendingen alleen met nationale lijnen mogen worden vervoerd. Exporteurs kunnen dus ondanks de conditie „Cost and Freight” niet zelf bepalen welke rederij zij gaan inschakelen.

De hoeveelheid leveringsverplichtingen die een ondernemer bereid is om voor zijn rekening te nemen, zal mede afhangen van zijn logistieke kennis en ervaring. Voorts is uiteraard zijn commerciële positie ten opzichte van vervoerders van groot belang. Daarom bestaat bij kleine en middelgrote ondernemingen over het algemeen ook de neiging om bij export te verwijzen naar een Incoterm uit de E of F categorie en bij import naar een conditie uit de C of D categorie. Door hun relatief beperkte ladingaanbod hebben kleine en vaak ook middelgrote ondernemingen een betrekkelijk zwakke commerciële positie ten opzichte van vervoerders. Hierdoor zijn zij genoodzaakt om relatief hoge vrachtprijzen te betalen. Met name wanneer de wederpartij wel een sterke commerciële positie heeft op de transportmarkt, kan het voor beide partijen voordelig zijn wanneer hij het vervoer voor zijn rekening neemt. Bij betrekkelijk gecompliceerde leveringen komt met name het argument van logistieke kennis en ervaring naar voren. Een importeur die een partij goederen in bijvoorbeeld de binnenlanden van Afrika koopt, zal vaak geneigd zijn om het vervoer vanuit deze binnenlanden naar een zeehaven over te laten aan de Afrikaanse verkoper. Dit „voortransport” vereist vaak een grondige kennis van de lokale vervoermarkt. Meestal beschikt een Westerse importeur niet over dergelijke specifieke kennis. Een levering „Free on Board” in plaats van bijvoorbeeld „Ex Works” ligt in een dergelijke situatie meer voor de hand.

