

Hoogte en totstandkoming benzineprijzen

Eindrapport

Opdrachtgever: Ministerie van Economische Zaken

ECORYS Nederland BV

Marjan van Schijndel
Prof. dr. Marcel Canoy
Dr. Bjørn Volkerink
Lars Meindert
Wesley van Dijk

i.s.m. IDEA Consult (B) en Adelphi-research (D)

Rotterdam, 25 juni 2009

ECORYS Nederland BV
Postbus 4175
3006 AD Rotterdam
Watermanweg 44
3067 GG Rotterdam

T 010 453 88 00
F 010 453 07 68
E netherlands@ecorys.com
W www.ecorys.nl

K.v.K. nr. 24316726
Fortis Bank rek. nr. 24.01.51.151
BTW-nr. NL8080.28.741.B08

Inhoudsopgave

Samenvatting	9
1 Inleiding	17
1.1 Achtergrond en doel onderzoek	17
1.2 Opzet studie	17
1.3 Leeswijzer	18
2 Verschillen in benzineprijzen tussen landen	19
2.1 Gemiddelde benzineprijzen aan de pomp	20
2.2 Gemiddelde benzineprijzen van grote oliemaatschappijen aan de pomp	22
2.3 Conclusies	23
3 Prijsvorming op de markt voor Euro95	25
3.1 Inleiding	25
3.2 Prijsvorming volgens de economische theorie	25
3.3 Prijsvorming volgens de empirie	26
3.4 Prijsvorming in andere landen	27
3.5 Conclusie	29
4 Kostenfactoren ter verklaring van prijsverschillen	31
4.1 Inleiding	31
4.2 Kostenfactoren	31
4.3 Kostenverschillen door overheidsregulering	32
4.3.1 Biocomponent	32
4.3.2 Milieueisen	36
4.3.3 Gebruiksvergoedingen	39
4.3.4 Verwervingskosten tankstations	41
4.3.5 Omzet/assortiment winkels	43
4.4 Kostenverschillen door andere factoren	46
4.4.1 Opslag- en transportkosten	46
4.4.2 Kortingen	49
4.4.3 Doorzet	53
4.5 Conclusies	54
5 Marktfactoren ter verklaring van prijsverschillen	57
5.1 Inleiding en analysekader	57
5.2 Kenmerken van vraag en aanbod	58
5.3 Structuur	60
5.4 Gedrag	63

5.5 Conclusies	66
6 Conclusies	67
Bijlage 1 Begrippenlijst	73
Bijlage 2 Prijzen Oil Bulletin	75
Bijlage 3 Bronnen brandstofprijz data	79
Bijlage 4 Belastingen, accijnzen en heffingen op motorbrandstoffen	83
Bijlage 5 Gevoeligheidsanalyse brandstofprijzen	86
Bijlage 6 Figuren ontwikkeling brandstofprijz	89
Bijlage 7 Dieselprijzen	91
Bijlage 8 Kostenposten die niet van invloed zijn op prijsverschillen	94
Bijlage 9: Marktfactoren	99
9.1. Inleiding	100
9.2. Analyse kader	100
9.3. Randvoorwaarden	101
9.3.1. Kenmerken van aanbod	102
9.3.2. Kenmerken van de vraag	104
9.4. Overheidsbeleid	107
9.4.1. Vestigingsbeleid	107
9.4.2. Prijsregulering in België	109
9.4.3. Prijstransparantie	111
9.5. Structuurkenmerken	111
9.5.1. Samenvatting structuurkenmerken	111
9.5.2. Structuurkenmerken	113
9.5.3. Mate van verticale integratie	117
9.5.4. Toe- en uittredingsbelemmeringen	123
9.5.5. Kostenstructuur	125
9.6. Gedrag	126
9.6.1. Niveau van concurrentie	127
9.6.2. Prijszetting en (in-) transparantie van de prijs	132
9.6.3. Toetredingsbelemmeringen (strategisch)	135
9.6.4. Kruissubsidiëring	136
9.6.5. Productdifferentiatie	136
9.6.6. Klantenkortingen en loyalty programma's	137
Bijlage 10 Literatuur	139
Bijlage 11 Geïnterviewde personen en organisaties	143

Samenvatting

In opdracht van het Ministerie van Economische Zaken onderzoekt ECORYS in dit rapport of de benzineprijzen in Nederland hoger zijn dan in de ons omringende landen en - indien dit het geval is - wat hiervoor de oorzaak kan zijn. De aanleiding wordt gevormd door de zorgen van de Tweede Kamer over de benzineprijzen, in het bijzonder langs het hoofdwegennet. Deze zorgen hebben zich onder meer vertaald in een tweetal moties van Tweede Kamerleden Ten Hoopen c.s. en Hofstra c.s. (resp. het CDA en VVD).¹ De Minister van Economische Zaken heeft toegezegd onderzoek uit te zetten om meer inzicht te krijgen op de hoogte en totstandkoming van benzineprijzen. Dit onderzoek zal een inhoudelijke bouwsteen vormen voor de reactie van de Minister van Economische Zaken op de door de Tweede Kamer geuite zorgen.

Deze samenvatting bespreekt eerst de onderzoekstrategie en vervolgens de uitkomsten en conclusies.

Onderzoekstrategie

Eerdere pogingen om benzineprijzen te vergelijken stuitten op problemen met vergelijkbaarheid. Zo bleken de prijzen in het Oil Bulletin van de Europese Commissie van een te hoge prijs in Nederland uit te gaan. De methode van ECORYS is daarom gebaseerd op het zo goed mogelijk vergelijken van prijzen. Een perfecte vergelijking is niet mogelijk omdat er nu eenmaal verschillen zijn tussen landen en locaties, en niet alles tot op de cent nauwkeurig kan worden uitgezocht.

Om de vergelijkbaarheid te optimaliseren hebben wij de volgende keuzes gemaakt. Ten eerste beperken we ons tot Euro95, in Nederland voor de consument de courante variant van benzine. Ten tweede bekijken we alleen die delen van de ons omringende landen (te weten België Duitsland en Frankrijk) die dezelfde inkooprijzen als uitgangspunt hanteren. Ten derde vergelijken we alleen bedrijven die in alle vier landen actief zijn. Ten vierde vergelijken we alleen de 'kale' pompprijzen met elkaar, dat wil zeggen de prijzen exclusief belastingen, heffingen en accijnzen. Ten vijfde nemen we alleen bemande benzinestations mee (dit omdat onbemane stations een andere kostenstructuur hebben). Op basis van deze keuzes hebben we gedurende een maand (de periode 16 februari tot en met 15 maart 2009) de prijzen van Euro95 aan de pomp gemeten in de vier landen, Nederland, België, Duitsland en Frankrijk. Hiertoe hebben we gebruik gemaakt van de voor dit doeleinde geschikte websites. De prijzen in Frankrijk en Duitsland hebben we

¹ De motie Hofstra betreft het plaatsen van prijspalen en prijsvergelijkingspalen bij pompstations langs het hoofdwegennet (Tweede Kamer, vergaderjaar 2005–2006, 30 300 XII, nr. 24). In de motie Ten Hoopen wordt o.a. gevraagd om aanpassingen in de veilingssystematiek van tankstations langs de snelwegen (Tweede Kamer, vergaderjaar 2007–2008, 31 200 XIII, nr. 21)

gedurende bovengenoemde periode zelf geregistreerd. Voor Nederland en België hebben we de data gekocht.

We accepteren dat deze keuzes geen volledig beeld opleveren. Volledigheid was echter geen doel van dit onderzoek. Wel is het van belang te bezien in welke mate de resultaten afhangen van de gemaakte keuzes. Hiertoe hebben we gevoeligheidsanalyses uitgevoerd. Zo hebben we gekeken of het uitmaakt als we ook naar andere oliemaatschappijen kijken of naar diesel in plaats van Euro95. Ook hebben we de impact bestudeerd van onbemande stations (die immers niet ons databestand zitten). Als zou blijken dat de resultaten dan veranderen, zou dat impliceren dat de resultaten gevoelig zijn voor de gemaakte keuzes. Uit die toetsen bleek dat onze resultaten voldoende robuust zijn. Meer in het bijzonder blijven de hoofdconclusies onverkort overeind staan.

Na het vergelijken van de kale prijzen en het corrigeren voor belastingen (hoofdstuk 2) analyseren we hoe we de verschillen kunnen verklaren. Daartoe gaan we eerst in op de manier van prijsvorming (hoofdstuk 3). Vervolgens bestuderen we de kostenfactoren (hoofdstuk 4) en de marktfactoren (hoofdstuk 5). De prijsvorming, de kosten- en de marktfactoren leiden samen genomen tot de conclusies (hoofdstuk 6).

Uitkomsten en conclusies

Niveau van prijzen

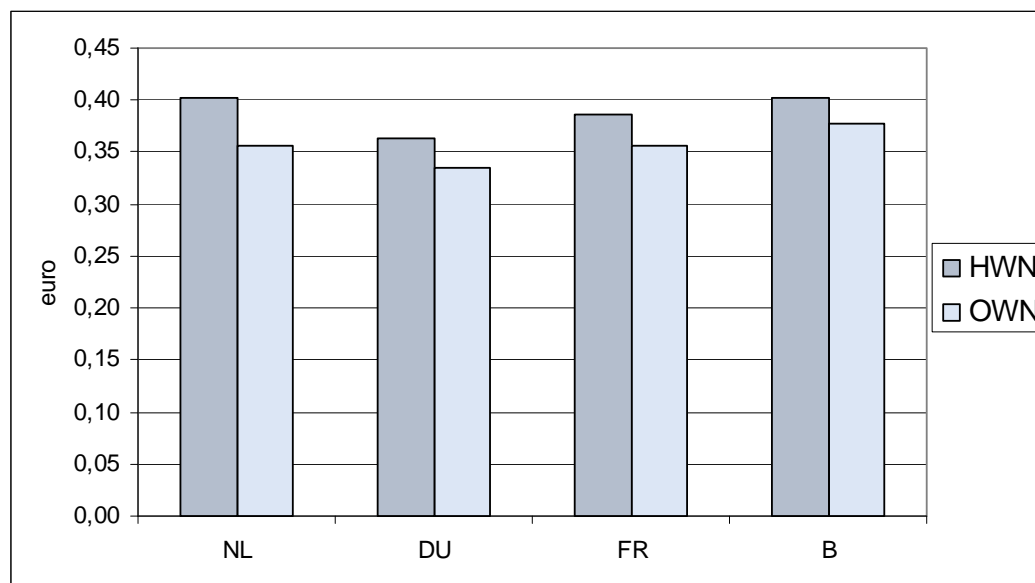
ECORYS concludeert dat de prijzen in Nederland niet substantieel afwijken van die in België en Frankrijk. Duitsland is gemiddeld 4 cent per liter (hoofdwegennet) en 2 cent (onderliggend wegennet) goedkoper. Deze cijfers zijn vergelijkbaar met recente andere bevindingen van de Europese Commissie (Oil Bulletin) en Roland Berger, maar wijken af van eerdere bevindingen van het Oil Bulletin. Aangezien de dynamiek van de markten in de verschillende landen niet wezenlijk is veranderd in de laatste jaren, zijn die eerdere bevindingen in het Oil Bulletin daarmee onjuist.² Dit is ook door de Europese Commissie onderkend, blijkend uit de recente Oil Bulletin waarin de prijzen in Nederland lager bleken te zijn dan in eerdere versies van het Oil Bulletin.

Hoewel we geen uitgebreide analyse hebben gedaan naar diesel scoort Nederland op het gebied van diesel in verhouding wat gunstiger dan bij Euro95, hetgeen ook wordt bevestigd door de bovengenoemde andere bronnen.

In alle landen zijn de prijzen op het Hoofdwegennet (HWN) hoger dan op het onderliggende wegennet (OWN). De verschillen lopen uiteen van 4,6 cent (NL) tot 2,4 cent (BE). Figuur 1 laat dit zien voor alle onderzochte landen.

² Zie hiervoor ook de brief van de Minister van Economische Zaken over hoge benzineprijzen (Tweede Kamer, vergaderjaar 2008–2009, 31 700 XIII, nr. 49).

Figuur0.1 Gemiddelde 'kale' pomprijs voor 1 liter Euro95 bij bemande tankstations langs het hoofdwegennet (HWN) en onderliggend wegennet (OWN), in euro's



Prijsvorming

Benzine is geen homogeen product. Weliswaar lijkt een liter Euro95 in Oost-Groningen hetzelfde als een liter Euro95 in Aken of Brussel-Zuid, maar daarmee is het hele verhaal niet verteld. Als een consument tankt, koopt hij een bundel diensten, waarbij benzine maar één onderdeel is. De consument kan immers producten in de winkel kopen, zijn auto wassen of extra service op prijs stellen. Verschillende consumenten zullen deze diensten verschillend waarderen, hetgeen deels verklaart dat prijzen (in alle landen) op het HWN hoger zijn dan op het OWN. Ook de factor tijd is van belang (een zakelijke rijder of een vrachtwagenchauffeur denkt anders over tijd dan andere type consumenten).

Daarnaast verschilt de kostenstructuur tussen het HWN en het OWN: zo zijn stations op het HWN 24 uur per dag open, zijn de veiligheidseisen hoger en worden alle typen (brandstof)producten aangeboden. De diensten en de consumentenpreferenties verschillen ook tussen landen. Dit compliceert de vergelijkbaarheid enigszins, maar betekent wel dat prijsverschillen tussen OWN en HWN op zichzelf niet noodzakelijkerwijze duiden op gebrekkige concurrentie op het HWN.

De bundel diensten die de consument afneemt is ook erg complex. Het lijkt zo simpel: benzine is toch benzine, maar de realiteit is ingewikkelder. Technisch gezien zijn er biocomponenten en additieven die kunnen verschillen. Voorts kunnen er naast verschillen in eerder genoemde dienstenniveaus ook verschillen zijn in milieuwetgeving, huurprijzen, en talloze andere kostenposten.

Om te begrijpen waarom prijzen tussen verschillende locaties verschillen, gaan we eerst in op de manier waarop prijzen tot stand komen. In Nederland (en in Frankrijk gaat het goeddeels hetzelfde) kijkt men allereerst naar de af-raffinageprijs (zogenoeten Platts), voorts kijkt men hoeveel marge er nodig is om te overleven gegeven de kostenstructuur (die sterk verschilt per locatie). De speelruimte om met marges te schuiven wordt

vervolgens bepaald door de lokaal relevante concurrentiesituatie (hoe ver is de meest nabij gelegen concurrent, is er een prijsvechter in de buurt etc). Dit beeld wordt bevestigd als we in Nederland de hoogste prijzen op het HWN vergelijken met de laagste. Bij de hoogste prijzen is de disciplinerende van omliggende concurrenten het laagst, precies zoals je zou verwachten.

In België en Duitsland gaat het anders. In België worden maximumprijzen door de overheid bepaald, hetgeen de prijsvorming sterk beïnvloedt. Zo zetten in de regel alle stations op het HWN hun prijzen gelijk aan de maximumprijzen. In Duitsland is er een complexe regulering waarbij onder meer de locaties van het HWN gebaseerd zijn op marktaandelen op het OWN. In Duitsland wordt ook veel gewerkt volgens een agentstructuur. Hierbij blijven de oliemaatschappijen eigenaar van de brandstof en dus ook direct verantwoordelijk voor de prijszetting. Dit stelt hen in staat sneller in te spelen op veranderingen in bijvoorbeeld Platts prijzen of gedragingen van concurrenten. We zien in Duitsland dan ook een veel grotere fluctuatie in prijzen dan in andere landen.

Analyse prijsverschillen: kostenfactoren

Bij het analyseren van prijsverschillen tussen landen valt op dat in geen van de onderzochte landen de markt optimaal werkt, zij het in ieder land om verschillende redenen. In ons rapport onderscheiden we kostenfactoren van marktfactoren.

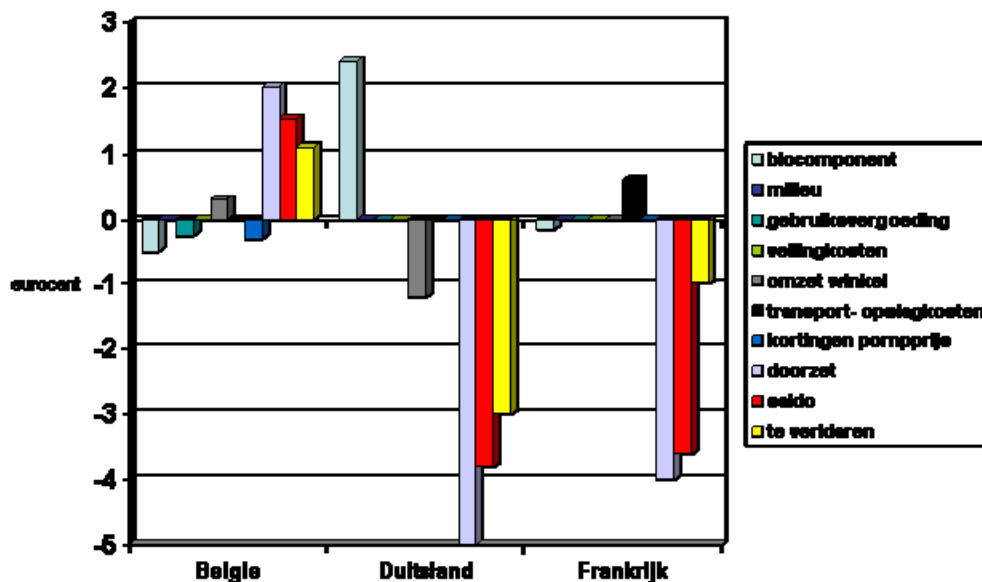
Bij de kostenfactoren heeft *België* een lagere doorzet (hoeveelheid verkochte liters per station) dan Nederland (kan tot 2 cent per liter schelen omdat de kostenbasis van tankstations wordt verhoogd), terwijl de biocomponent (0.5 cent) en de kortingen op de pomprijs (0.3 cent) deze hogere kosten deels compenseren.

Duitsland heeft juist een aanzienlijk hogere doorzet (kan maximaal 5 cent per liter schelen) alsook een hogere omzet van winkels (ongeveer 1 cent) terwijl dit deels wordt gecompenseerd door eisen voor biocomponenten (ongeveer 2.5 cent).

Frankrijk heeft eveneens een veel hogere doorzet (kan maximaal 4 cent per liter schelen), terwijl er hogere transportkosten tegenover staan (ongeveer 1 cent). Het effect van de gebruiksvergoedingsystematiek, omzet winkels en milieueisen konden we voor Frankrijk niet achterhalen.

Onderstaande figuur illustreert het effect van de kostenfactoren ter verklaring van de verschillen in de kale prijs van 1 liter Euro95 ten opzichte van Nederland.

Figuur 0.2 Kostenfactoren die van invloed zijn op de verschillen in de kale prijs van 1 liter Euro95 ten opzichte van Nederland (in centen)



Het totaalbeeld dat na het analyseren van kosten ontstaat, is dat in alle landen de kostenfactoren een stevig deel van het prijsverschil met Nederland verklaren, maar niet alles.

Analyse prijsverschillen: marktfactoren

Naast kostenfactoren spelen ook marktfactoren een mogelijke rol in het verklaren van prijsverschillen.

In Frankrijk geldt dat de hypermarchés voor relatief lage *gemiddelde* prijzen zorgen. Omdat hypermarchés niet in onze gemiddelde prijs zitten³, zijn de feitelijke prijzen in Frankrijk lager dan de gemeten prijzen. Normaal gesproken zou je verwachten dat de hypermarchés voor disciplineren van de overige pompstations zorgen maar dit blijkt maar beperkt het geval. Kennelijk is er sprake van een effectieve segmentatie onder meer veroorzaakt door de tolwegen waar weggebruikers niet gemakkelijk af kunnen of willen. Met andere woorden, voor de Fransen die bereid of in staat zijn om te tanken bij hypermarchés is de prijs laag, maar voor de rest van de consumenten lijkt de prijs hoger dan op basis van kosten aannemelijk lijkt. Hierbij dient te worden aangetekend dat niet alle effecten van kostenfactoren voor Frankrijk bekend zijn.

In België wordt de concurrentie verstoord als gevolg van de door de overheid bepaalde maximumprijzen. Hierdoor wordt ondernemerschap (in de vorm van prijsstrategieën) onderdrukt. In België is het wel gemakkelijker om toe te treden. Bij het toekennen van de maximumprijs wordt een vrij hoge distributiemarge toegekend. Wellicht zorgt een tragere naleving van milieu- en arbeidsregels (vooral in Wallonië) voor een drukkend effect op

³ Wij vergelijken immers alleen de prijzen van bemande tankstations.

de prijzen. Door de geringe doorzet liggen de prijzen op het OWN hoger dan in de andere landen.

In Duitsland is de concurrentie wat intensiever dan in Nederland door gemakkelijkere toetreding op het OWN en de daaraan gekoppelde toetreding op het HWN. Ook reageren bedrijven sneller op elkaar. De zeer sterke prijsfluctuaties (meerdere prijsveranderingen per dag zijn geen uitzondering) is wel een prijs die de consumenten moet betalen in de vorm van minder transparantie.

In alle landen geldt dat het niveau van concurrentie op het HWN lager is dan op het OWN. Voor alle landen geldt dat er op het HWN meer gebonden klanten zijn. Het prijsverschil tussen het HWN en het OWN in Nederland wel wat groter dan in de andere landen. De reden hiervan verschilt van land tot land.

Soms kan het verschil verklaard worden uit de relatief scherpe prijzen op het OWN in Nederland. Dit geldt bijvoorbeeld in verhouding tot België waar onder meer de doorzet van OWN stations lager is.

Voor een ander deel kan dit verklaard worden uit het niet meenemen van supermarkten en onbemande stations in de dataset. Met name in Frankrijk kan dat de gemiddelde prijs op het OWN omlaag brengen. Zoals gezegd lijkt er in Frankrijk een effectieve segmentatie tussen het full service georiënteerde aanbod van de merken en het aanbod van de hypermarchés te zijn. Dit betekent dat het beeld vooral in Frankrijk dus vertekenend is: het feitelijke verschil tussen OWN en HWN is daar van dezelfde orde van grootte als in Nederland als we de hypermarchés wel hadden meegenomen.

Voor Duitsland is het kleinere verschil tussen HWN en OWN vooral te verklaren uit de lagere HWN prijzen.

De verschillen tussen landen zijn daarmee vrij goed te verklaren door de combinatie van kosten- en marktfactoren.

Afsluitend

Opvallend is dat in alle landen de markt in zekere mate gebrekkig werkt en dat overheidsbeleid hierbij een duidelijke rol speelt. In een aantal gevallen staan daar winsten op andere beleidsterreinen tegenover (ruimtelijke ordening, gezondheid).

De factoren die in andere landen een drukkend effect op de prijs hebben, zijn niet eenvoudig door beleid af te dwingen in Nederland. Toetredingsbarrières verlagen is gezien de ruimtelijke ordening niet altijd evident, voor hypermarchés lijkt geen groot maatschappelijk draagvlak, de doorzet kan niet echt verhoogd worden, en alcohol verkopen stuit op andere bezwaren. We concluderen daarmee dat in ieder geval voor een niet-triviaal gedeelte de situatie in Nederland niet veranderd kan worden zonder effecten te genereren op andere beleidsterreinen.

Hoewel het niet volledig hard te maken is op basis van de verzamelde gegevens, is het wel aannemelijk dat er nog margeruimte zit op het hoofdwegennet in Nederland. Zoals te verwachten, wijzen de cijfers uit dat deze ruimte vooral zit bij stations waar relatief

weinig concurrenten in de buurt zitten. Overigens zij opgemerkt dat het niet alleen de exploitanten en oliemaatschappijen zijn die profiteren van gunstig gelegen locaties. De overheid roomt immers een deel van de winsten af in de vorm van hogere veilingopbrengsten en huurprijzen.

Resumerend, de verschillen in benzineprijzen tussen Nederland en de ons omringende landen zijn minder groot dan voorheen was aangenomen. De verschillen zijn voor een groot deel te verklaren door kostenverschillen tussen landen. De verschillen tussen OWN en HWN zijn ook door kostenverschillen te verklaren, alsmede doordat HWN-stations meer gebonden klanten hebben en er op het HWN een andere dienst wordt aangeboden.

Niettemin is het beter laten functioneren van de markt mogelijk. In Nederland geldt dat op sommige HWN locaties de concurrentiedruk versterkt zou kunnen worden, bijvoorbeeld door op strategische locaties concurrentie op het OWN toe te laten. De OWN stations zorgen dan voor een betere disciplinerende werking van de HWN stations. Evenwel zal gewijzigd beleid op dit gebied naar alle waarschijnlijkheid geen *grote* effecten sorteren. Ook kan een ruimhartig toetredingsbeleid ten koste gaan van andere door de Nederlandse samenleving gewaardeerde zaken, zoals bijvoorbeeld de kwaliteit van de open ruimte.

1 Inleiding

1.1 Achtergrond en doel onderzoek

In de politiek en media is de afgelopen jaren op verschillende momenten melding gemaakt van hoge Nederlandse benzineprijzen, vooral bij tankstations aan het hoofdwegennet. Ook uit berichten in het Oil Bulletin (van de Europese Commissie, zie bijlage 2), leek dat Nederland een hoge positie innam in vergelijking met internationale prijzen. De hoge benzineprijzen zouden kunnen duiden op een niet goed werkende Nederlandse benzinemarkt.

In opdracht van Economische Zaken onderzoekt ECORYS in dit rapport of de prijzen in Nederland inderdaad hoger zijn dan in de ons omringende landen en - indien dit het geval is - wat hiervoor de oorzaak kan zijn.

De aanleiding wordt gevormd door een tweetal moties, door de zorgen van de Tweede Kamer over de hoogte van de Nederlandse benzineprijzen, in het bijzonder langs het hoofdwegennet. Deze zorgen hebben zich onder meer vertaald in een tweetal moties van door Tweede Kamerleden Ten Hoopen c.s. en Hofstra c.s. (resp. het CDA en VVD).⁴ Dit onderzoek is door de Minister van Economische Zaken toegezegd om meer inzicht te krijgen op de hoogte en totstandkoming van benzineprijzen, en zal een inhoudelijke bouwsteen vormen voor de reactie van de Minister van Economische Zaken op de door de Tweede Kamer geuite zorgen..

1.2 Opzet studie

De studie bestaat uit twee onderdelen. Het eerste onderdeel bestaat uit een prijsvergelijking waarin wordt vastgesteld hoe groot de verschillen in prijs nu werkelijk zijn. Het tweede onderdeel van de studie geeft een verklaring van de gevonden prijsverschillen.

Uitgangspunt bij de prijsvergelijking is dat de juiste prijzen met elkaar vergeleken moeten worden. Daarom zijn de volgende uitgangspunten gehanteerd:

- Alleen ‘kale’ prijzen, dat wil zeggen prijzen zonder heffingen, accijnzen en belastingen, worden vergeleken;

⁴ De motie Hofstra betreft het plaatsen van prijspalen en prijsvergelijkingspalen bij pompstations langs het hoofdwegennet. In de motie Ten Hoopen wordt o.a. gevraagd om aanpassingen in de veilingssystematiek van tankstations langs de snelwegen.

- Alleen kale prijzen aan de pomp zelf worden vergeleken (dus bijvoorbeeld adviesprijzen worden buiten beschouwing gelaten);
- De prijsvergelijking vindt alleen plaats tussen die (delen van) ons omringende landen die van dezelfde inkooprijzen uitgaan;
- De prijsvergelijking vindt in alle onderzochte landen gedurende dezelfde periode plaats (van 16 februari tot en met 15 maart 2009);
- We beperken ons tot Euro95, de in Nederland meest verkochte benzine soort;
- We nemen alleen prijzen bij bemande benzinestations in ogenschouw. Op deze wijze worden stations met eenzelfde kostenstructuur vergeleken;
- We vergelijken totale gemiddelde prijzen (van bemande stations) maar ook gemiddelde prijzen van dezelfde bedrijven (Shell, Esso, Total) in verschillende landen.

Op deze wijze is gewaarborgd dat een zorgvuldige vergelijking van pompprijzen mogelijk is.

1.3 Leeswijzer

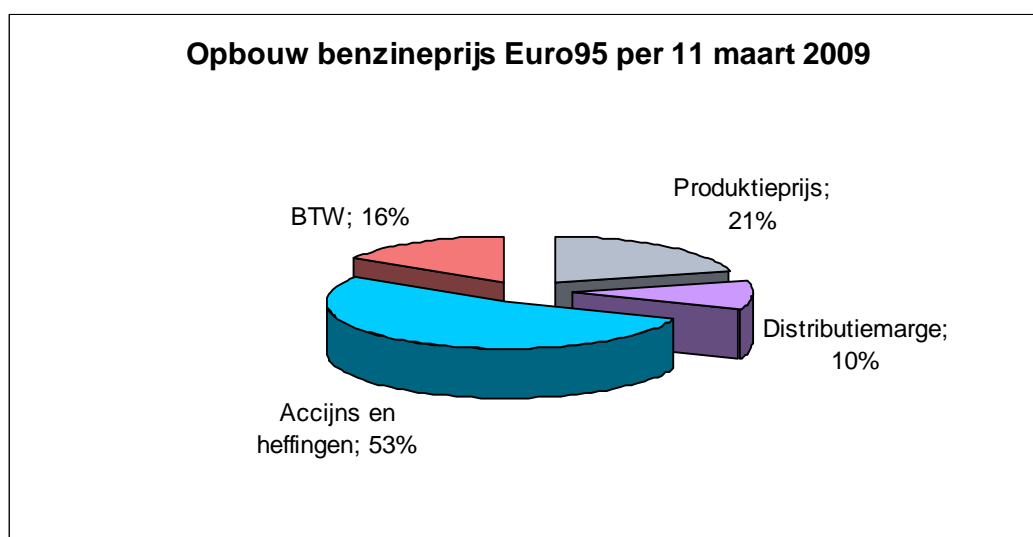
Hoofdstuk 2 geeft inzicht in de verschillen in kale pompprijzen (d.w.z. zonder accijnzen en heffingen) tussen Nederland, België, Frankrijk en Duitsland. Hoofdstuk 4 en 5 beschrijven in hoeverre deze verschillen zijn te verklaren uit verschillen in resp. kostenfactoren en marktstructuur. Daarvoor vindt in hoofdstuk 3 eerst een beschrijving plaats op welke wijze prijsvorming op de markt van motorbrandstoffen plaats vindt. Het rapport sluit af met conclusies in hoofdstuk 6.

2 Verschillen in benzineprijzen tussen landen

Om inzicht te krijgen in hoogte en ontwikkelingen in de benzineprijs (Euro95) aan de pomp bij bemande tankstations in Nederland, België, Frankrijk en Duitsland zijn deze prijzen gedurende een maand (16 februari tot en met 15 maart 2009) geregistreerd. Bijlage 3 geeft een overzicht van de hierbij gebruikte databestanden.

Gebaseerd op deze prijsregistratie geeft paragraaf 2.1 een overzicht van de gemiddelde kale benzineprijzen aan de pomp bij bemande tankstations. Hierbij wordt onder de kale prijs de pompprijs verstaan exclusief BTW, accijnzen en heffingen. Een overzicht van de verschillende belastingen, heffingen en accijnzen is te vinden in bijlage 4. Onderstaande figuur illustreert de opbouw van de benzineprijs in Nederland. De kale prijs in Nederland heeft een aandeel van circa 30% in de uiteindelijke prijs die de consument aan de pomp ziet. Het overige deel van de prijs, circa 70% bestaat uit accijns, heffingen en BTW.

Figuur 2.1 Opbouw benzineprijs euro95, prijs per 11 maart 2009 in Nederland



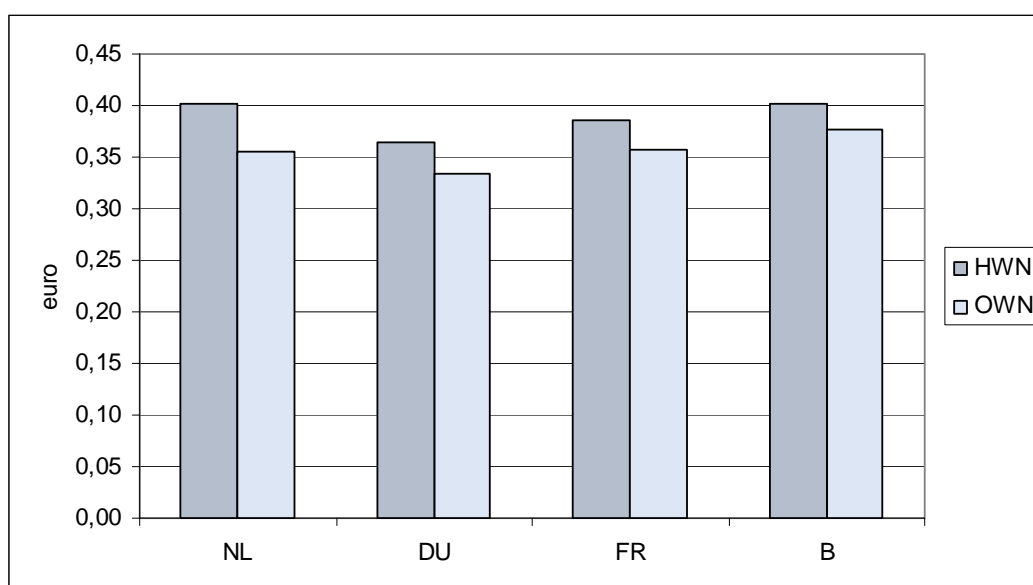
Bron: BOVAG

Tevens zijn de gemiddelde pompprijzen van drie grote oliemaatschappijen, die in alle drie de landen een aanzienlijk marktaandeel hebben (Shell, Total en Esso), bepaald. Deze vergelijking tussen maatschappijen (met eenzelfde prijs/kwaliteitsstrategie) maakt een nog betere vergelijking van prijsverschillen mogelijk. Dit gebeurt in paragraaf 2.2. Het hoofdstuk sluit af met conclusies in paragraaf 2.3.

2.1 Gemiddelde benzineprijzen aan de pomp

Figuur 2.2 geeft een overzicht van de gemiddelde 'kale' pomprijs bij bemande stations gedurende de registratieperiode, onderscheiden naar hoofdwegennet (HWN) en onderliggend wegennet (OWN). Alle benzinemerken zijn dus bij de bepaling van dit gemiddelde meegenomen (voor zover het om bemande stations gaat). Dit betekent dat onbemande stations (prijsvechters) en supermarkten (voornamelijk relevant in Frankrijk) niet in de cijfers zijn opgenomen. De werkelijke gemiddelde prijzen op het OWN zullen hierdoor gemiddeld lager liggen dan hier waargenomen⁵.

Figuur 2.2 Gemiddelde 'kale' pomprijs voor 1 liter Euro95 bij bemande tankstations langs het hoofdwegennet (HWN) en onderliggend wegennet (OWN), in euro's



In alle onderzochte landen ligt de gemiddelde kale pomprijs langs het hoofdwegennet hoger in vergelijking tot het onderliggend wegennet. In Nederland is het verschil het grootst, te weten 4,6 cent per liter. In België is het verschil het kleinst, 2,4 cent per liter.

De gemiddelde kale prijs ligt in Duitsland zowel op het HWN als OWN lager dan in Nederland. In Frankrijk ligt de gemiddelde kale prijs alleen op het HWN lager dan in Nederland, op het OWN zijn de kale prijzen gelijk. Voor België geldt dat op het hoofdwegennet de kale prijzen gelijk zijn aan die in Nederland. Op het onderliggend wegennet liggen de kale prijzen in België hoger dan in Nederland (zie ook tabel 2.1).

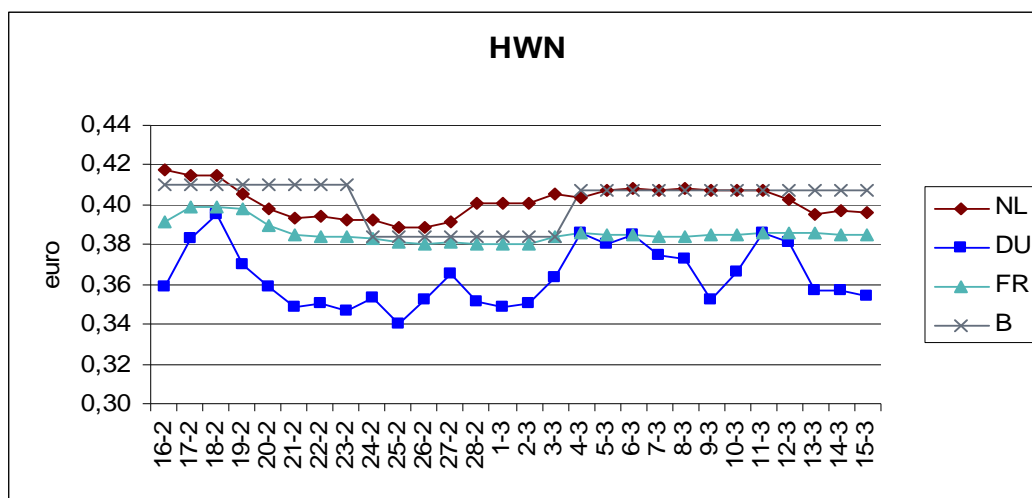
⁵ Uit de prijsregistratie in Frankrijk blijkt dat de gemiddelde kale prijs bij supermarkten 3,6 cent lager ligt dan de gemiddelde kale prijs zoals hier gerapporteerd, te weten bij bemande stations met een shop langs het OWN.

Tabel 2.1 Het verschil in de kale prijs van 1 liter Euro95 bij bemande tankstations in België, Duitsland en Frankrijk ten opzichte van Nederland (in eurocenten)

Verskil met Nederland (in centen)	België	Duitsland	Frankrijk
Hoofdwegennet	0	-3,8	-1,6
Onderliggend wegennet	+2,1	-2,2	0

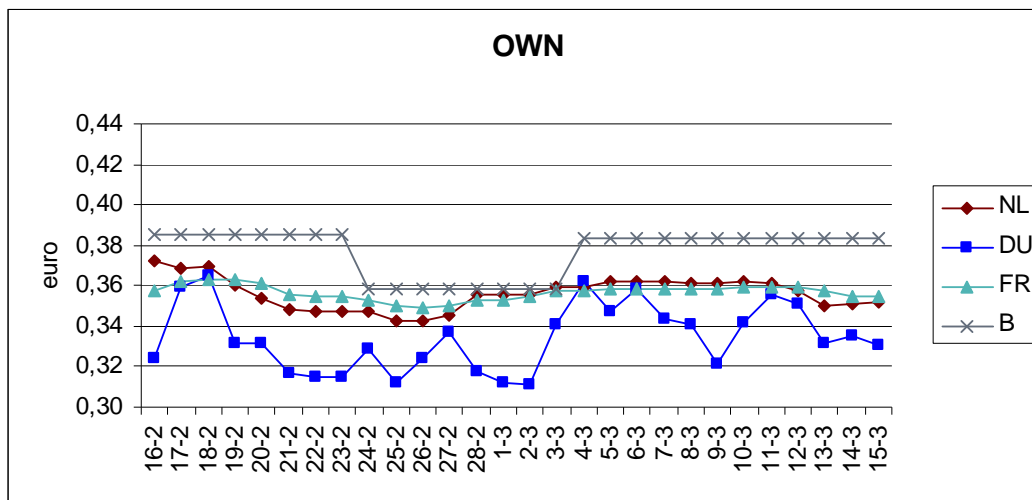
Tijdens de registratieperiode fluctueren de prijzen in Duitsland het sterkst (zie onderstaande figuren 2.3 a en b). De Belgische prijzen fluctueren zowel op het hoofdwegennet als het onderliggend wegennet mee met de maximumprijs⁶ en wijzigen zich gedurende de registratieperiode maar twee keer. Kennelijk wordt op het onderliggend wegennet in België een vaste korting gegeven ten opzichte van de maximumprijs. Op het hoofdwegennet wordt de officiële maximumprijs gehanteerd.

Figuur 2.3a Daggemiddelde van de kale pompprijs voor 1 liter Euro95 bij bemande tankstations langs het hoofdwegennet (HWN) en onderliggend wegennet (OWN) in Nederland, Duitsland, Frankrijk en België, in euro's gedurende de periode 16/2/2009 – 15/3/2009



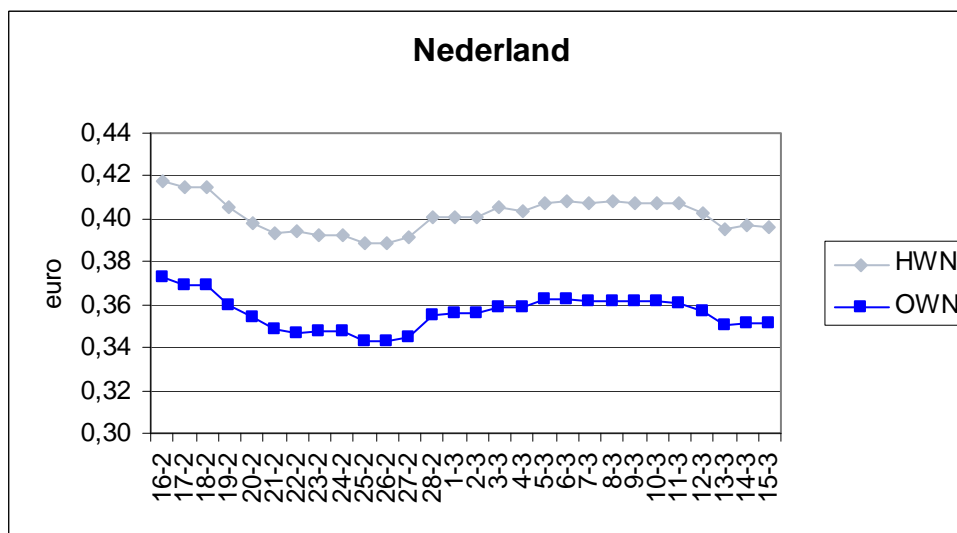
⁶ In België berekent het Ministerie van Economische Zaken dagelijks de prijs per liter van de eindproducten (o.a. benzine, diesel, stookolie) op basis van hun internationale notering en de dollarkoers. Via een drempelmechanisme wordt vermeden dat er dagelijks officiële prijswijzigingen zijn. Bij deze prijs wordt een distributiemarge gevoegd die alle operationele kosten dekt om het product van de raffinaderij naar de consument te brengen (deze marge wordt halfjaarlijks berekend). Deze distributiemarge bedroeg ten tijde van de prijsregistratie 15,636 eurocent/l. Daar komen ook nog eens bij: de kosten verbonden aan de verplichte reservevoorraad, de bijdrage aan het Bodemsaneringsfonds voor tankstations en de taken (accijnzen en btw).

Figuur 2.3b



Dat de prijzen op het HWN en OWN zich in elk land ten opzichte van elkaar op dezelfde wijze ‘bewegen’ is duidelijk te zien in de volgende figuur. Nederland is hierbij als representatief voorbeeld genomen, voor Duitsland, België en Frankrijk geven we deze ontwikkeling in bijlage 6 weer.

Figuur 2.4 Daggemiddelde van de kale pompprijs voor 1 liter Euro95 bij bemande tankstations langs het hoofdwegennet (HWN) en onderliggend wegennet (OWN) in Nederland, in euro's gedurende de periode 16/2/2009 – 15/3/2009



2.2 Gemiddelde benzineprijzen van grote oliemaatschappijen aan de pomp

Voor een nog betere vergelijking van prijzen zijn de gemiddelde pompprijzen bij bemande tankstations van drie grote oliemaatschappijen, die in alle drie de landen een aanzienlijk marktaandeel hebben (Shell, Total en Esso), bepaald. Vervolgens bekijken we de prijsverschillen (voor kale prijzen) met Nederland. Tabel 2.2 geeft het resultaat.

Tabel 2.2 Het verschil in de kale prijs van 1 liter Euro95 bij bemande tankstations in België, Duitsland en Frankrijk ten opzichte van Nederland bij Shell, Total en Esso (in eurocenten)

Verskil met Nederland (in centen)	België	Duitsland	Frankrijk
Shell			
Hoofdwegennet	+0,3	-3,2	-1,7
Onderliggend wegennet	+2,4	-0,9	-0,1
Esso			
Hoofdwegennet	+0,2	n.b.	n.b.
Onderliggend wegennet	+2,6	n.b.	+0,3
Total			
Hoofdwegennet	-0,4	-4,6	-2,2
Onderliggend wegennet	+3,4	-2,8	+1,3
Gemiddeld alle benzinemerken (bemand)			
Hoofdwegennet	0	-3,8	-1,6
Onderliggend wegennet	+2,1	-2,2	0

n.b.: niet bekend. In Duitsland zijn geen prijzen over Esso bekend. In de noordelijke regio van Frankrijk liggen geen Esso tankstations langs het HWN.

Het ‘teken’ (plus of min) van de prijsverschillen die Shell, Esso en Total hanteren ten opzichte van de Nederlandse markt wijkt nauwelijks af van het gemiddelde beeld, met uitzondering van Frankrijk: Total, en in mindere mate Esso, vragen op het OWN hogere (kale) prijzen dan in Nederland, dit in tegenstelling tot Shell die in Frankrijk dezelfde/iets lagere (kale) prijzen hanteert als in Nederland. Tot slot kan worden opgemerkt dat het prijsverschil met Nederland voor 1 liter euro95 geleverd door de grote oliemaatschappijen (Shell, Total en Esso) in België iets groter is dan het gemiddelde prijsverschil. In Duitsland is het beeld gemengd: de Shell prijzen verschillen minder met Nederland dan de gemiddelde prijzen, de Total prijzen verschillen juist meer.

2.3 Conclusies

Op basis van voorgaande paragrafen kan het volgende worden geconcludeerd:

- Tussen Nederland, Duitsland, Frankrijk en België zijn de prijsverschillen in kale Euro95 pompprijzen veel minder groot dan zoals vermeld in het Oil Bulletin van juni 2008. Dit impliceert dat de cijfers in het Oil Bulletin van juni 2008 geen correct beeld weergaven. De Commissie was zich daarvan bewust en heeft de cijfers hierop aangepast. Uit de recente versies van het Oil Bulletin blijken de prijzen in Nederland lager liggen dan in eerdere versies van het Oil Bulletin.
- Uit voorliggend onderzoek blijkt dat in vergelijking tot Nederland 1 liter Euro95 in Duitsland op het HWN gemiddeld 4 cent goedkoper is en op het OWN 2 cent. In Frankrijk ligt de gemiddelde prijs voor Euro95 op het HWN een kleine 2 cent lager dan in Nederland, op het OWN zijn de prijzen vergelijkbaar. Belgische prijzen op het HWN voor Euro95 zijn eveneens gelijk aan Nederlandse prijzen op het HWN, op het OWN is België 2 cent duurder.

- Het prijsverschil met Nederland voor 1 liter euro95 geleverd door de grote oliemaatschappijen (Shell, Total en Esso) is in België iets groter dan het gemiddelde prijsverschil. In Duitsland is het beeld gemengd: de Shell prijzen verschillen minder met Nederland dan de gemiddelde prijzen, de Total prijzen verschillen juist meer. In Frankrijk liggen de prijzen van Esso en Total langs het OWN hoger dan in Nederland terwijl gemiddeld genomen de prijzen gelijk liggen aan Nederland.
- In alle onderzochte landen ligt de gemiddelde kale pompprijs van Euro95 langs het HWN hoger in vergelijking tot het OWN.
- In Nederland is het verschil tussen prijzen op het HWN en OWN het grootst, in België het kleinst.
- De gemiddelde kale pompprijzen fluctueren in Duitsland op het HWN en het OWN het meest. Dit beeld doet zich zowel voor op landelijk niveau als op het niveau van de grote individuele oliemaatschappijen;
- In België bewegen de gemiddelde kale pompprijzen van Euro95 mee met de maximumprijs, zowel op het HWN als OWN. Kennelijk wordt er op het onderliggend wegennet in België een vaste korting gegeven op de maximumprijs. Op het HWN wordt de maximumprijs gehanteerd.
- In alle landen is het aannemelijk dat de werkelijke prijzen op het OWN gemiddeld lager zijn dan hier waargenomen. Dit komt omdat onbemande prijsvechters en supermarkten niet in de cijfers zijn opgenomen.

3 Prijsvorming op de markt voor Euro95

3.1 Inleiding

Dit hoofdstuk beschrijft hoe prijzen in Nederland tot stand komen. We beschrijven eerst in paragraaf 3.2 wat de economische theorie zou voorspellen en confronteren dit dan met de waarnemingen in paragraaf 3.3. Paragraaf 3.4 beschrijft hoe prijsvorming in andere landen tot stand komt. Paragraaf 3.5 concludeert.

3.2 Prijsvorming volgens de economische theorie

Op de markt voor motorbrandstoffen is sprake van gedifferentieerde producten zowel in kwaliteit (d.w.z. de mate van dienstverlening) als locatie. Volgens de theorie kunnen bedrijven deze differentiatie benutten om marges te halen die hoger zijn dan bij perfecte concurrentie. Het feit dat er dus winstmarges aanwezig zijn in deze markt is te verwachten (waarbij uiteraard geldt hoe minder de concurrentie hoe hoger de marges).⁷

De benzinemarkt kent zowel vaste kosten (bijv. verwervingskosten, huur) als variabele kosten (bijv. personeelskosten, accijns). De manier waarop prijzen tot stand komen, aangenomen dat een individuele pomp zijn eigen prijs bepaalt, in dergelijke markten is als volgt.

Eerst kijkt het bedrijf naar zijn inkoopprijs en telt daar alle variabele kosten bij op. Dit definieert de prijs waarop het bedrijf op een liter benzine precies quitte draait. Het bedrijf kan in de regel deze prijs niet werkelijk in rekening brengen omdat hij dan zijn vaste kosten niet kan goedmaken. Een uitzondering hierop is als nevenverkoop zo hoog zijn dat het bedrijf daarmee al zijn vaste kosten goedmaakt. Dit lijkt niet het geval te zijn in deze markt. Ook is het zo dat overheaden een deel van de neveninkomsten afkomen door locaties te veilen en hogere huurprijzen in rekening te brengen voor lucratievere locaties.

Door te kijken naar de vaste kosten en geschatte neveninkomsten, kan het bedrijf bepalen hoe hoog de marge bovenop de 'quitteprijs' moet zijn om te kunnen overleven in de markt. We noemen dit de overlevingsprijs. Vervolgens kijkt het bedrijf naar de lokale concurrentie. Die bepaalt uiteindelijk hoe ver het bedrijf boven de overlevingsprijs kan gaan zitten. Uiteraard is het zo dat de overlevingsprijs niet uniform is. Die zal namelijk per locatie verschillen, eenvoudigweg omdat de kosten en de mogelijkheid tot het behalen van neveninkomsten per locatie verschillen.

⁷ Er dient overigens te worden opgemerkt dat perfect competition waarbij de marge nul is in de praktijk eigenlijk niet voorkomt. Daarnaast is een zekere marge ook noodzakelijk om te kunnen investeren en innoveren etc..

De huurprijs of de verwervingskosten fungeren als een soort vaste kosten. Hoe hoger de prijs is die een bedrijf voor een locatie moet betalen (of bereid is te betalen), hoe hoger de overlevingsprijs. Het zegt nog niet direct iets over de prijs aan de pomp, want die hangt als gezegd af van de concurrentieverhoudingen. Evenwel, als een bedrijf bereid is veel te betalen voor een locatie (via huur of veiling), betekent dit dat het bedrijf verwacht dit via zijn marges terug te verdienen (anders doet het bedrijf niet mee of biedt het lager). Een hoge veilingprijs kan daarmee soms een slecht signaal voor de consument zijn (en minder voor het bedrijf of de staatskas).

In een markt met afgestemd gedrag kan men zien dat de laatste stap, namelijk het inschatten van lokale concurrentiekracht, onderdrukt wordt. Dat wil zeggen dat er minder prijsverschillen zijn dan op basis van lokale karakteristieken mag worden verondersteld. Of anders gezegd, dat bedrijven meer op basis van hun kosten dan op basis van concurrentie bepalen wat de prijs is. Het kan overigens ook zo zijn dat het gebrek aan prijsverschillen veroorzaakt wordt door regulering, zoals in België.

In het algemeen kan het ook zo zijn dat juist gelijke prijzen wijzen op perfecte concurrentie. Dit is alleen maar waar in markten met symmetrische kosten. In deze markt is hiervan geen sprake. De benzinemarkt werkt in principe goed als er prijsverschillen zijn en als die prijsverschillen verklaard kunnen worden door andere dienstverlening, een andere vraagelasticiteit of een andere concurrentiedruk.

3.3 Prijsvorming volgens de empirie

Hoe verhoudt het theoretische verhaal van hierboven zich nu met de empirie in Nederland? Als de markt concurrerend is, zoals in de zin van het uitblijven van afgestemd gedrag, dan moeten we prijsverschillen logisch kunnen verklaren. Hiertoe hebben we de acht locaties gekozen met de laagste prijs en die vergeleken met de acht locaties met de hoogste prijs. Vervolgens hebben we Google Maps gebruikt om te achterhalen wat de omgevingskarakteristieken zijn van de diverse stations langs het HWN met respectievelijke hoge en lage prijzen.

Tabel 3.1 geeft een overzicht in de factoren die bijdragen aan een sterke of minder sterke concurrentiedruk. Veel factoren liggen voor de hand. Aan de ene kant zijn het factoren die te maken hebben met concurrenten (veel of weinig, dichtbij of ver weg, prijsvechters in de buurt of niet), aan de andere kant met de vraag (meer of minder intensief gebruikte wegen, grote of kleine steden, Randstad of niet).

Van de stations met hogere prijzen liggen er een paar op zeer drukke snelwegen en is de nabijgelegen concurrent redelijk ver weg. Ook zijn er stations waarbij de nabijgelegen concurrent van hetzelfde merk is. Voor stations met lagere prijzen geldt het omgekeerde. Er zijn prijsvechters in de buurt, er zijn minder gebonden klanten of er zijn meerdere concurrenten op het HWN in de buurt.

Het feit dat je deze factoren in de empirie terugziet, is een sterke aanwijzing dat de markt als een gewone markt functioneert. Dat wil niet zeggen dat de tarieven niet lager kunnen.

Immers is het zo (zoals onderstaande voorbeelden uitwijzen) dat er locaties zijn met beperkte concurrentiedruk. Aangezien het moeilijk is iets aan de vraagkant te veranderen (het plaatsen van prijs(vergelijkings)palen zal voor dit specifieke probleem naar verwachting weinig effect sorteren, omdat veel vraagfactoren meer te maken hebben met tijd of voorkeuren voor bepaalde diensten dan met transparantie), kan men ervoor kiezen op die locaties de druk op te voeren door meer concurrenten in de buurt toe te laten.

Overigens is het ook zo dat een deel van de overwinsten die mogelijk zijn op de locaties met beperkte concurrentie door de overheid wordt geïncasseerd doordat bedrijven bereid zijn hogere veilingprijzen of hogere huurprijzen te betalen voor dergelijke locaties. In dat geval is er dus een afruil tussen het creëren van consumentensurplus (via verhoogde concurrentiedruk) en belastingopbrengsten.

Tabel 3.1 Karakteristieken stations langs HWN met lage en hoge prijzen

	Lage prijzen	Hoge prijzen
Locatie	Tussen twee steden/dorpen Snelweg met lagere intensiteit Aan begin/eind snelweg/ vlakbij afslag	Bij grote stad, Randstad Snelweg met hogere intensiteit Midden op de snelweg
Concurrentie	Meerdere concurrenten in de buurt Prijsvechters in de buurt	Weinig tot geen concurrenten Geen prijsvechters in de buurt

De in Tabel 3.1 gevonden effecten kunnen relatief eenvoudig geverifieerd worden door prijzen te meten en Google Maps te gebruiken. Het verifiëren of de hierboven beschreven theoretisch verwachte manier waarop prijzen tot stand komen ook in de praktijk waargenomen wordt, heeft een illustratief karakter. Op basis van de beperkte waarnemingen kunnen geen econometrisch verantwoorde uitspraken gedaan worden over het relatieve belang van de diverse factoren. Het doel van deze exercitie is evenwel om aan te geven hoe de prijsvorming werkt, hoe pompstations omgaan met concurrentiedruk en welke factoren aanleiding lijken te geven tot die concurrentiedruk. Een beperkte illustratie dient dat doel.

3.4 Prijsvorming in andere landen

Deze paragraaf beschrijft beknopt en in algemene zin hoe de manier van prijsvorming in Nederland, zoals uiteengezet in de vorige paragrafen, zich verhoudt tot de ons omringende landen. Een uitgebreide analyse vindt plaats in hoofdstuk 5 en in bijlage 9.

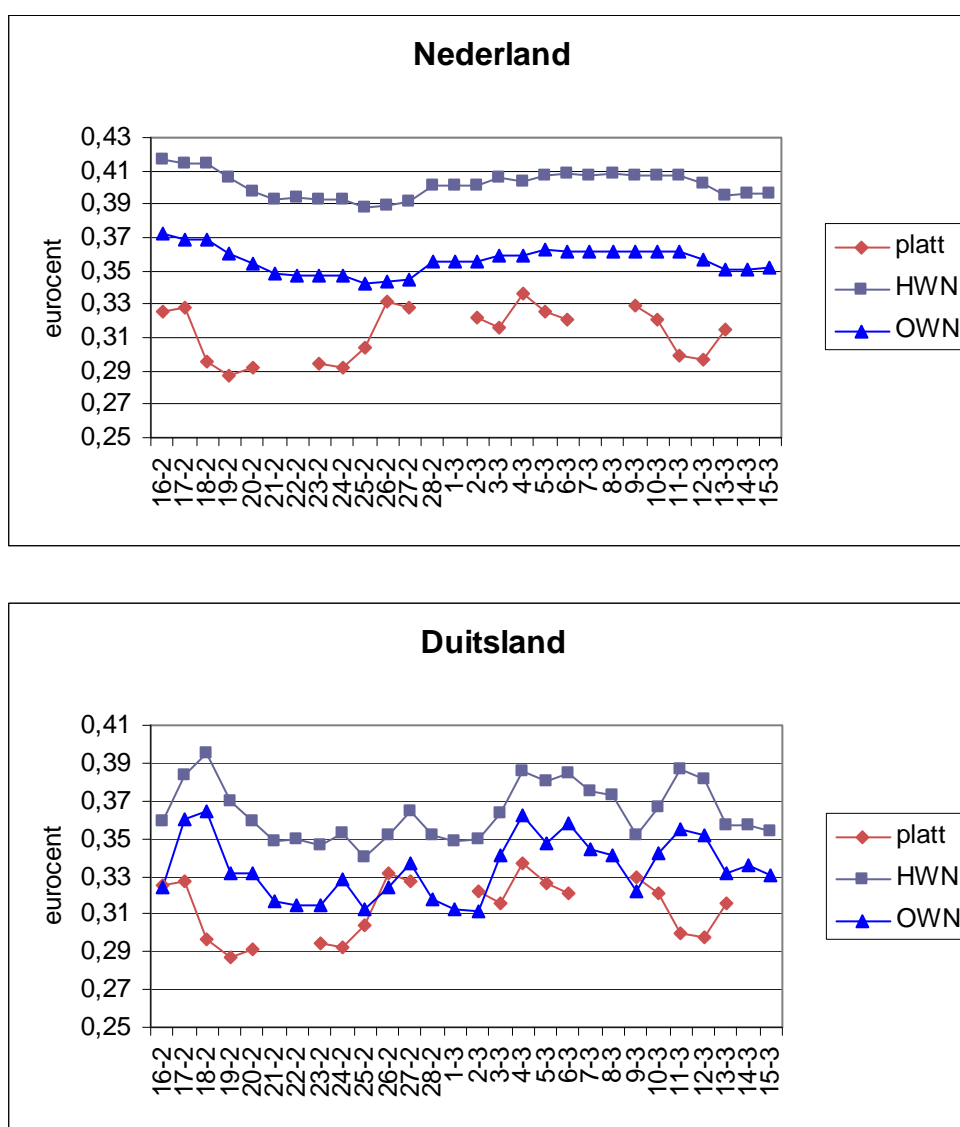
In België wordt de prijsvorming beïnvloed door de overheid via maximumprijzen. De details daarvan staan in bijlage 9. Voor dit hoofdstuk is van belang dat dit een heel andere vorm van concurrentie impliceert dan in Nederland.

In Duitsland vindt de prijsvorming net als in Nederland plaats met een belangrijke uitzondering. In Duitsland wordt veel gewerkt volgens een agentstructuur. Hierbij blijven de oliemaatschappijen eigenaar van de brandstof en dus ook verantwoordelijk voor de

prijzetting. Dit stelt hen in staat sneller in te spelen op veranderingen in bijvoorbeeld Platts prijzen⁸ of gedragingen van concurrenten. We zien in Duitsland dan ook een veel grotere fluctuatie in prijzen dan in andere landen.

Een implicatie hiervan is dat de transparantie in Duitsland voor oliemaatschappijen hoger is dan in ander landen en dat ze sneller aan de prijsknoppen kunnen zitten. We kunnen dit zien door naar Figuur 3.1 te kijken. Duitsland volgt de Platts prijzen vrijwel onmiddellijk. Nederland volgt ook de Platts prijzen maar met een veel rustiger patroon⁹.

Figuur 3.1 Gemiddelde Platt prijs (FOB) en daggemiddelde van de kale pompprijs voor 1 liter Euro95 bij bemande tankstations langs het hoofdwegennet (HWN) en onderliggend wegennet (OWN) in Nederland en Duitsland, in euro's gedurende de periode 16/2/2009 – 15/3/2009



⁸ Platt is een onafhankelijk onderzoeksbureau dat dagelijks de af-raffinage prijzen van benzine en diesel publiceert.

⁹ Uit onderzoek door Bettendorf e.a. (2008) is gebleken dat asymmetrische prijsaanpassingen op Nederlandse benzinemarkt verwaarloosbaar zijn.

Tenslotte, Frankrijk lijkt op Nederland met dien verstande dat op het OVN een actievere rol is voor hypermarktes en, zoals in hoofdstuk 5 nader uit de doeken wordt gedaan, bedrijven er beter in slagen de verschillende markten te segmenteren.

3.5 Conclusie

Dit hoofdstuk legt uit hoe prijzen in theorie tot stand komen en hoe de theorie zich verhoudt met de praktijk.

In een normaal functionerende markt kijken bedrijven naar hun inkooprijzen en variabele kosten om te bepalen wat de prijs is waarop ze quitte draaien per liter. Vervolgens bepalen ze de marge die nodig is om hun vaste kosten goed te maken. De winstmarge is dan gerelateerd aan de concurrentieverhoudingen ter plaatse. Er zijn duidelijke aanwijzingen dat dit inderdaad de handelwijze in Nederland is: lokale factoren in concurrentie en vraag maken het verschil uit tussen hoge en lage prijzen.

4 Kostenfactoren ter verklaring van prijsverschillen

4.1 Inleiding

De uiteindelijk te betalen prijs voor een liter Euro95 of diesel bij een tankstation bestaat uit verschillende componenten, te weten:

- De kosten voor ruwe olie
- Raffinagekosten
- Opslag- en distributiekosten
- Verkoopkosten tankstation
- Accijnzen en heffingen
- BTW
- Kortingen

Om verschillen in prijzen voor Euro95 in de onderzochte landen te verklaren is het op kwantitatieve wijze inzichtelijk maken van de prijsopbouw de beste manier. Dit is ons niet gelukt. Hiervoor zijn twee redenen aan te wijzen. Allereerst geldt dat factoren tot op het niveau van een individueel tankstation (flink) kunnen verschillen. Dit maakt het onmogelijk om kosten helder door te rekenen. Ten tweede gaat het om concurrentiegevoelige informatie die oliemaatschappijen en –handelaren niet openbaar willen maken.

Daarom is gekozen voor een andere aanpak. Voor iedere onderscheiden kostengroep geven we aan in hoeverre het aannemelijk is dat de kosten in het buitenland significant afwijken van de Nederlandse situatie. Daaruit volgt een kostengerelateerde verklaring voor geconstateerde prijsverschillen (zie hoofdstuk 2). Indien mogelijk kwantificeren we de kostenverschillen.

4.2 Kostenfactoren

Tijdens het onderzoek zijn interviews gehouden met verschillende betrokkenen uit het veld (zie bijlage 11). Daarbij zijn verschillende kostenposten besproken die mogelijk een verklaring geven van de prijsverschillen tussen landen. Op basis van deze gesprekken is de volgende tabel opgesteld:

Tabel 4.1 Overzicht factoren die wel en niet van invloed zijn op prijsverschillen tussen landen

Van invloed op kostenverschillen	Niet van invloed op kostenverschillen
Door overheidsregulering	
Biocomponent	OZB
Milieueisen	
Vergoedingssystematiek/precariorechten	
Verwervingskosten tankstations	
Omzet/assortiment winkels	
Niet door overheidsregulering	
Opslag- en transportkosten	Platts prijzen
Kortingen	Additieven
Doorzet	Personeelskosten
	Inventariskosten station
	Energiekosten
	Kosten betalingsverkeer
	Overige kosten

‘Niet van invloed op kostenverschillen’ zijn kostenposten die òf zodanig klein zijn dat zij nauwelijks een rol spelen in de uiteindelijk te betalen pompprijs òf het zijn kosten die in de onderzochte landen niet of nauwelijks van elkaar verschillen. Bijlage 8 gaat nader in op deze kosten. Dit hoofdstuk spitst zich alleen toe op de wel van invloed zijnde kostenposten.

4.3 Kostenverschillen door overheidsregulering

4.3.1 Biocomponent

Het Europees beleid voor biobrandstoffen is vastgesteld op 8 mei 2003 in de EU-richtlijn 2003/30. De EU-richtlijn uit 2003 verplicht lidstaten om zich in te spannen om biobrandstoffen voor het wegverkeer op de markt te krijgen. Volgens deze richtlijn zou in 2005 2% van de energie-inhoud van fossiele brandstoffen uit biobrandstoffen moeten bestaan, oplopend tot 5,75% in 2010. Deze percentages zijn streefwaarden. Lidstaten zijn niet verplicht ze over te nemen.¹⁰

Nederland

In Nederland zijn leveranciers van benzine en diesel voor het wegverkeer op grond van de biobrandstoffenverplichting verplicht om een minimum aandeel van benzine en diesel als biobrandstof op de markt te brengen. Voor 2008 bedroeg dit minimum aandeel 3,25% en voor 2009 is dit 3,75%. De verplichting loopt geleidelijk op tot 2010. Oorspronkelijk was voor 2010 het verplichte percentage 5,75%. In het najaar van 2008 zijn de verplichte percentages naar beneden bijgesteld: 3,75% voor 2009 en 4,0% voor 2010. Als oorzaak

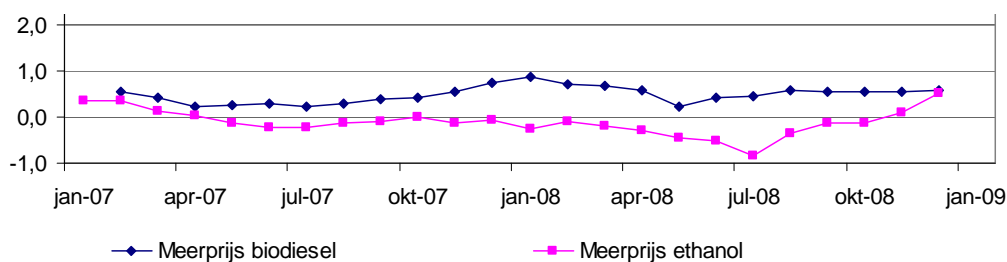
¹⁰ Bron: <http://www.vrom.nl/pagina.html?id=20931>

voor de aanpassing geeft de minister van VROM drie redenen: ten eerste de twijfel aan de effectiviteit bij het reduceren van broeikasgasemissies, ten tweede de twijfel aan de duurzaamheid van biobrandstoffen en ten derde de mogelijke concurrentie met voedsel¹¹.

Het verplicht op de markt brengen van een aandeel biobrandstoffen kan plaatsvinden door aan iedere liter verkochte benzine en diesel dat percentage biobrandstof toe te voegen, dan wel een kleiner deel van het totaal als pure biobrandstoffen of als hogere blends op de markt te brengen, of een mengvorm van beide systemen. Indien de biocomponent wordt gemixed met 'gewone' brandstof, zoals bijvoorbeeld in Euro95, dan worden de biobrandstoffen op dezelfde wijze belast als fossiele brandstoffen.

SenterNovem heeft in haar Monitoring biobrandstofprijzen de meerprijs berekend als gevolg van het toevoegen van biobrandstof (ethanol) in de benzine. In december 2008, met een biocomponent van 3,25% ethanol, was de meerprijs voor een liter benzine 0,6 cent (excl. belastingen).

Figuur 4.1 Meerprijs liter benzine (en diesel) door toevoeging biobrandstoffen in 2007 - 2008



Bron: SenterNovem, Monitor Biobrandstofprijzen, Q4 2008

Leveranciers van benzine en diesel kunnen aan de biobrandstof verplichting voldoen door zelf biobrandstoffen op de markt te brengen, maar ook door op de markt gebrachte biobrandstoffen van anderen in te kopen. Dit administratief verhandelen van biobrandstoffen vindt plaats in de vorm van zogenaamde biotickets. Een bioticket is als het ware een contract waarin twee partijen afspreken dat de ene partij voor een bepaalde hoeveelheid brandstof de verplichting overneemt van de andere partij¹².

De grote oliemaatschappijen mengen bij voor zichzelf en voor het verkopen van biotickets. Ditzelfde geldt voor middelgrote spelers en sommige kleinere organisaties. Kleine spelers kopen over het algemeen biotickets omdat het voor hen economisch en logistiek niet haalbaar is om zelf bij te gaan bijmengen. Dit heeft tot gevolg dat, alhoewel slechts een klein deel van de biotickets verhandeld wordt, de handelsprijs van de biotickets een indicatie van de prijs geeft van een kubieke meter benzine met daarin het verplichte percentage biocomponent.

In februari 2009 kostte een bioticket voor benzine 16 à 17 euro per kubieke meter benzine. Dit betekent dat de prijs om 1 m³ bio-ethanol via biotickets op de markt te laten

¹¹ VROM, 13 oktober 2008_DGM 2008099192.

¹² Bron: SenterNovem.

brennen circa €440 kost. In de tweede helft van februari bedroeg de gemiddelde Platts prijs voor Euro95 €308 per m³. Dit betekent dat 1 m³ bio-ethanol op dat moment ruim 42% meer kost dan pure Euro95. Bij een aandeel van 3,75% bio-ethanol in Euro95 betekent dit een prijsverhoging van de pompprijs met circa 1,6% (3,75*42). Bij een gemiddelde kale pompprijs van €0,40 langs het HWN en €0,36 op het OWN betekent dit dat zonder bio-ethanol de kale prijs in Nederland 0,6 cent/liter lager zou liggen. Dit is in lijn met de monitor van SenterNovem in Q4 2008.

België

Op dit moment is het percentage biobrandstof dat wordt bijgemengd in België hooguit 1%. Om het gebruik van biobrandstoffen te stimuleren opteerde de Belgische regering er in 2006 voor om biobrandstoffen te stimuleren via fiscale vrijstellingen. Uit de interviews komt naar voren dat dit echter zo goed als niets heeft opgeleverd. Zo kan er vrijwel nergens in België biobrandstof worden getankt. Volgens geïnterviewden komt dit door de wijze waarop ervoor gekozen is het gebruik van biobrandstoffen te stimuleren. Bij aankoop van biobrandstoffen bij een tankstation wordt een korting gegeven op de accijnzen. De biobrandstoffen zelf kunnen echter bij slechts een beperkt aantal bedrijven worden gekocht. Deze bedrijven hebben de korting onmiddellijk verwerkt in de aankoopprijs waardoor het fiscale voordeel volledig is afgeroomd en daardoor niet voor de verwachte stimulans heeft gezorgd.

Daarom heeft de Belgische regering onlangs besloten dat producenten van benzine en diesel vanaf 1 juli 2009 verplicht worden om 4% biobrandstoffen te mengen in diesel en benzine. De verplichting geldt voorlopig voor 2 jaar. Indien de markt zo voldoende op gang wordt getrokken, vervalt de verplichting nadien. Zo niet dan wordt de maatregel verlengd. De fiscale vrijstelling van accijnzen blijft bestaan¹³.

Het feit dat in België ten tijde van de prijsmetingen maximaal 1% van Euro95 uit biobrandstoffen bestaat drukt de kale prijs met circa 0,5 cent in België ten opzichte van Nederland¹⁴.

Frankrijk

De Franse overheid heeft wettelijk vastgelegd welk percentage van geleverde motorbrandstoffen uit biobrandstoffen moet bestaan. Voor 2008 is dit percentage vastgelegd op 5,75%, oplopend naar 7% in 2010. De leveranciers van benzine en diesel mogen, net als in Nederland, aan deze verplichting voldoen door biobrandstoffen bij benzine en diesel bij te mengen of door speciale biobrandstofmengsels of zelfs pure biobrandstoffen op de markt te brengen.

Het is onbekend welk percentage aan biobrandstoffen in 2009 wordt bijgemengd in Euro95. Het effect op de kale prijs kan dan ook niet worden ingeschat. Wel kan een range van uitkomsten worden gegeven, uitgaande van het minimum percentage in België (1% bijmenging) en het wettelijk maximaal toegestane percentage in Frankrijk (5%

¹³ Bron: Belga, 3-4-2009

¹⁴ In Nederland leidt 3,75% biocomponent tot een 0,64 cent hogere prijs/liter. Onder de veronderstelling dat de prijs van een bioticket tevens de prijs van bio-ethanol in België weerspiegelt, leidt 1% biocomponent dan tot een 0,17 cent hogere (kale) prijs in België. In vergelijking met Nederland betekent dit dat de kale prijs theoretisch gezien (2,75*0,17=) 0,47 cent lager zou moeten liggen in België.

bijmenging). Wanneer slechts 1% bijmenging plaatsvindt, drukt dat de kale prijzen met 0,5 cent (zie berekeningen onder België) ten opzichte van Nederland. Bij een bijmenging van 5% verhoogt dat de kale prijs met circa 0,21 cent ten opzichte van Nederland¹⁵.

Duitsland

In Duitsland is op 1 Januari 2007 het Biokraftstoffquotengesetz in werking getreden¹⁶. Deze wet verplicht leveranciers van benzine en diesel een stijgend aandeel van benzine en diesel als biobrandstof op de markt te brengen. In 2009 geldt de verplichting dat Euro95 voor 2,8% wordt bijgemengd met biobrandstof¹⁷. In 2008 bedroeg dit aandeel 2%.

Net als in Nederland mogen de leveranciers van benzine en diesel aan de verplichting voldoen door biobrandstoffen bij benzine en diesel bij te mengen of door speciale biobrandstofmengsels of zelfs pure biobrandstoffen op de markt te brengen. Indien de biocomponent wordt gemixed met 'gewone' brandstof dan worden de biobrandstoffen op dezelfde wijze belast als fossiele brandstoffen. Net als in Nederland kan een bedrijf aan deze verplichting voldoen door zelf deze biobrandstoffen op de markt te brengen dan wel deze in te kopen bij een derde partij.

De kosten van bijmenging met ethanol worden in Duitsland geschat op circa 3 cent per liter¹⁸. Dit is hoger dan in Nederland ondanks het feit dat er slechts 2,8% hoeft te worden bijgemengd. Dit wordt veroorzaakt doordat in Duitsland alleen de duurdere gedenatureerde ethanol¹⁹ mag worden gebruikt voor bijmenging. De bijmenging in Duitsland verhoogt de kale prijs aldus met circa 0,24 cent ten opzichte van Nederland.

Conclusie

Het bijmengen van Euro95 (en diesel) met bio-ethanol (bio-diesel) leidt in de door ons onderzochte periode tot hogere brandstofprijzen omdat de prijs van bio-ethanol (en bio-diesel) hoger ligt dan die van fossiele brandstoffen.

In Nederland ligt het percentage bio-ethanol dat dient te worden bijgemengd hoger in vergelijking tot Duitsland en België. Dit beïnvloedt de prijzen: in België met een halve cent, in Duitsland (omdat alleen met de duurdere gedenatureerde ethanol mag worden bijgemengd) is het effect op de prijs 2,4 cent. Voor Frankrijk ligt het effect tussen min 0,5 cent tot plus 0,21 cent.

¹⁵ In Nederland leidt 3,75% biocomponent tot een 0,64 cent hogere prijs/liter. Onder de veronderstelling dat de prijs van een bio-ticket tevens de prijs van bio-ethanol in Frankrijk weerspiegelt, leidt 5% biocomponent dan tot een 0,85 cent hogere (kale) prijs in Frankrijk. In vergelijking met Nederland betekent dit dat de kale prijs theoretisch gezien $(1,25 \cdot 0,17 =)$ 0,21 cent hoger zou moeten liggen in Frankrijk.

¹⁶ Bron: www.zoll.de

¹⁷ <http://www.bio-kraftstoffe.info/kraftstoffe/rahmenbedingungen.html>

¹⁸ Bron: ZTG (centrale verbond van Duitse pomphouders)

¹⁹ Gedenatureerde bio-ethanol ontstaat door toevoeging van chemische ingrediënten aan normale ethanol (90-100% pure alcohol). Hierdoor is de bio-ethanol ongeschikt voor menselijke consumptie.

Tabel 4.2 Effect biocomponent op kale prijs van 1 liter Euro95

Biocomponent	België	Duitsland	Frankrijk
Prijsverschil ten opzichte van Nederland voor 1 liter Euro95 (kale prijzen)	-0,5 cent	+2,4 cent	-0,5 tot +0,21 cent

4.3.2 Milieueisen

Wettelijke milieueisen leiden tot milieukosten. Op verschillende plaatsen in het traject van raffinaderij naar consument worden milieukosten gemaakt. De milieu-investeringen in af-raffinage zijn geharmoniseerd in Europees verband. Kostenverschillen zullen hierdoor niet of nauwelijks optreden²⁰. Deze paragraaf richt zich daarom op de milieu-investeringen die tankstations (moeten) verrichten.

Nederland

Per 1 januari geldt voor tankstations zonder LPG het Activiteitenbesluit Tankstation. Dit besluit heeft de AMVB Tankstations Milieubeheer vervangen. Inhoudelijk is er niet veel veranderd. De belangrijkste wijziging is o.a. dat onder dit besluit niet alleen de tankstations vallen maar meerdere branches. De milieuvoorschriften worden nu per soort activiteit geregeld ongeacht de branche.

Voor de bescherming van de bodem, het grondwater en de lucht bij tankstations zijn diverse milieueisen opgesteld. De belangrijkste zijn:

- Vloeistofdichte vloeren (sinds 1994). Om de 6 jaar dient de vloer te worden gekeurd.
- Een ondergrondse opslagtank van staal wordt ten minste eens in de 15 of 20 jaar gekeurd (afhankelijk van het type tank). De termijn bedraagt 10 jaar indien de ondergrondse opslagtank is gelegen in een grondwaterbeschermingsgebied. Een ondergrondse opslagtank van kunststof wordt ten minste eens in de 10 tot 15 jaar gekeurd (afhankelijk van het type tank). Daarnaast wordt de opslagtank ten minste eens per jaar gecontroleerd op de aanwezigheid van water en bezinksel.
- Om bodemverontreiniging ten gevolge van overvulling te voorkomen moet een tank zijn voorzien van een overvulbeveiliging.
- Onderhoudswerkzaamheden (aan installaties of ondergrondse tanks) mogen alleen door hiervoor erkende bedrijven worden uitgevoerd.
- Bij het gebruik van een ondergrondse opslagtank moet ook een verzekering zijn afgesloten om de schade van een eventuele bodemverontreiniging te dekken. Het besluit kent een vast verzekerd bedrag van €225.000,- per opslagtank.
- Dampretour systemen (sinds 1994). In Nederland is het verplicht om 75% van de benzinedampen die vrijkomen tijdens het tanken van auto op te vangen.

Indien een tankstation tevens LPG verkoopt dient tevens te worden voldaan aan het Besluit LPG-tankstations milieubeheer²¹. De belangrijkste eisen in dit Besluit zijn:

²⁰ Bron: De markt voor motorbrandstoffen, NEI, november 2001.

²¹ Zie http://wetten.overheid.nl/BWBR0004327/geldigheidsdatum_05-05-2009

- het LPG-reservoir en de leidingen met hun toebehoren dienen elke 6 jaar te worden gekeurd.
- De installatie moet ten minste éénmaal per half jaar door een door de Dienst voor het Stoomwezen geaccepteerde installateur worden gecontroleerd.
- Indien de inrichting is geopend voor de aflevering van LPG moet een met het toezicht belast persoon, met een leeftijd van ten minste 18 jaar, in de inrichting aanwezig zijn. De met het toezicht belaste persoon moet over voldoende deskundigheid beschikken, zowel ten aanzien van de bij normaal bedrijf in acht te nemen veiligheidsvoorschriften, als ten aanzien van de in geval van een gaslekkeg of brand noodzakelijk te verrichten handelingen.
- De gehele inrichting moet tijdens bedrijf dusdanig zijn verlicht dat voldoende overzicht is gewaarborgd. Alleen elektrische verlichting mag zijn toegepast.
- Nabij het aflevertuostel en in het bedieningsgebouw moet een draagbaar poederblustuostel met een vulling van tenminste 6 kg blusstof aanwezig zijn. Het blustuostel moet tenminste éénmaal per jaar door een deskundige op zijn goede werking worden onderzocht.

In een onderzoek uit 2001 zijn de kosten in Nederland voortvloeiend uit milieuwetgeving op 2,4 gulden/liter berekend. In Euro's komt dit neer op 1,08 eurocent/liter. Dit bedrag is inclusief de grondsaneringskosten van 0,45 eurocent die momenteel in Nederland niet meer behoeven te worden gemaakt omdat deze sanering inmiddels is afgerond. Dit brengt de destijds berekende milieukosten op 0,63 eurocent. Rekening houdend met de inflatie (14%)²² over de periode 2001-2009 brengt dit de huidige kosten op ca. 0,72 eurocent/liter.

België

In Vlaanderen moesten tussen 2004 en 2006 alle stations aangepast worden aan een aantal milieueisen. De stations in Wallonië krijgen tijd tot 2010. Het gaat om volgende milieuinvesteringen:

- Lekdetectie bij tanks;
- Dubbelwandige leidingen met een vloeistof in de dubbele wand en detectie bij verontreiniging;
- Dubbelwandige ketels (deze zijn niet verplicht in Nederland);
- Vloeistofdichte vloeren (Lekdichte pistes);
- Dampretoursysteem (Gasrecuperatie) bij benzine (klaar einde 2007).

Inmiddels zijn er in Vlaanderen de nodige investeringen gedaan. De kosten hiervan voor een station met shop worden geschat op €800.000 tot €900.000. De kosten worden in 15 jaar afschreven. Uitgaande van een gemiddelde doorzet van 2,9 mln liter bij een Belgisch tankstation komt dit neer op 2 cent/liter (bij Vlaamse tankstations, in Wallonië moeten de grootste investeringskosten nog worden gemaakt). Gemiddeld voor heel België wordt daarom uitgegaan van een kostenpost van 1 cent/liter brandstof.

Daarnaast vinden er ook controles plaats. Zo is er om de vijf jaar een bodemonderzoek vereist, indien de jaarlijkse benzinecapaciteit een minimum van 30.000 liter bedraagt. Bij een capaciteit onder de 30.000 liter, is dit slechts om de 20 jaar vereist. Om de 2 jaar

²² Inflatie voor een werknemersgezin, bron CBS.

vindt er een beperkt onderzoek door controle-organisme plaats (kosten €150). Elk station heeft tevens een milieucoördinator (kosten €200 per jaar): deze brengt 4 keer per jaar verslag uit aan de uitbater. Meestal is de milieucoördinator een extern persoon maar een zelfstandige uitbater kan het ook zelf zijn. De kosten samenhangend met de controles zijn verwaarloosbaar. Daarnaast geldt volgens de Belgische expert dat toepassing van milieu- en arbeidsregels met name in Wallonie minder streng worden toegepast in vergelijking tot Nederland (en in mindere mate Vlaanderen).

Tot slot kan worden opgemerkt dat er bodemsaneringsfonds – BOFAS – is opgericht om de bodem van tankstations in België te saneren. In Nederland is de bodemsanering al begin jaren 90 begonnen en is een aantal jaar geleden voltooid (Stichting Uitvoering Bodemsanering Amovering Tankstations, SUBAT). Een gemiddelde bodemsanering in België kost €100.000 waarvan de eigenaar van het pompstation, bij voortzetting van het station, €40.000 zelf dient te betalen en rest uit het BOFAS fonds betaald wordt. De hiermee samenhangende kosten per liter, uitgaande van een afschrijvingstermijn van 15 jaar en een gemiddelde doorzet van 2,9 mln liter, zijn marginaal.

Frankrijk

Voor Frankrijk is geen overzicht beschikbaar van de verschillende milieueisen waaraan tankstations moeten voldoen. De Franse overheid is hier momenteel wel mee bezig. Tankstations worden wel gekwalificeerd als een potentieel gevaar voor de volksgezondheid en zijn als zodanig opgenomen in de Code l'environnement (milieuwetgeving). Hierin staan de volgende eisen voor tankstations:

- Nieuwe ondergrondse opslagtanks moeten dubbelwandig zijn en voorzien van een lekdetectie systeem of zij moeten zijn geplaatst in een bak met een lekdetectie systeem. Ondergrondse opslagtanks die niet dubbelwandig zijn (en niet in een bak staan) moeten in 2010 zijn vervangen;
- Het tankstation moet voldoende afstand bewaren tot huizen en gebouwen;
- Het tankstation moet beschikken over een dampretoursysteem.

Geïnterviewde partijen konden niet aangeven of de milieukosten in Frankrijk per saldo veel verschillen van de kosten in Nederland.

Duitsland

Vergelijkbare verplichte preventieve milieu-investeringen zoals in Nederland (b.v. een vloeistofdichte verharding, dampretourinstallaties en overvulbeveiliging) zijn ook in Duitsland al jaren verplicht. Opslagtanks worden om de 5 jaar gecontroleerd, gastanks om de 2 jaar. Inspecties worden door onafhankelijke autoriteiten uitgevoerd.

Kostenverschillen met Duitsland als gevolg van verschillende milieueisen worden dan ook niet of nauwelijks verwacht. Ook uit de gesprekken komt het beeld naar voren dat de milieukosten in Duitsland nauwelijks afwijken van de kosten in Nederland.

Conclusie

Het kostenverschil tussen Nederland en de overige onderzochte landen als gevolg van andere milieuwetgeving zijn minimaal. De kosten in België liggen misschien marginaal hoger dan in Nederland, bedacht moet echter worden dat Wallonië achterloopt bij de implementatie van de milieumaatregelen en dat milieu- en arbeidsregels met name in

Wallonië minder streng worden toegepast in vergelijking tot Nederland (en in mindere mate Vlaanderen). De milieukosten in Duitsland wijken niet of nauwelijks af van Nederland, over Frankrijk kunnen geen uitspraken worden gedaan.

Tabel 4.3 Effect milieueisen op kale prijs van 1 liter Euro95

Milieueisen	België	Duitsland	Frankrijk
Prijsverschil ten opzichte van Nederland voor 1 liter Euro95 (kale prijzen)	0 (max. +0,3 cent)	0 cent	onbekend

4.3.3 Gebruiksvergoedingen

Nederland

Alle tankstations langs de rijksweg in Nederland betalen een gebruiksvergoeding aan het Rijk. Sinds 1 januari 2002 geldt er een nieuwe vergoedingssystematiek voor gebruik van Staatseigendom voor het hebben en behouden van een motorbrandstoffenverkooppunt langs een rijksweg. In de volksmond wordt in plaats van vergoedingssystematiek overigens meestal gesproken over precariorechten.

Tankstations langs het onderliggend wegennet betalen eveneens gebruiksvergoedingen, echter alleen indien de grond niet in eigendom is en wanneer de provincie of gemeente een gebruiksvergoeding vraagt.

De gebruiksvergoeding op het HWN is opgebouwd uit een vaste en variabele component²³. De vaste component wordt berekend aan de hand van een REN score (“real estate norm”) die drie componenten heeft:

- Passantenstroom (83% van de score)
- Voorzieningen aanwezig op de locatie (7% van de score)
- Kavelgrootte van de locatie (10% van de score)

De variabele component wordt berekend naar doorzet van liters brandstof.

De gebruiksvergoeding op het OVN verschilt per provincie en gemeente. De gebruiksvergoeding op het OVN is lager dan op het HWN. Daar komt bij dat de meerheid van de stations op eigen grond staat en dus geen gebruiksvergoeding hoeft te betalen.

De vaste gebruiksvergoeding is dus afhankelijk van de REN-score (lopend van 0 t/m 100). Uit gegevens van de veiling van stations gedurende 2002 t/m 2008 blijkt dat de REN-scores uiteenlopen van 3 tot 76, waarbij de meeste scores tussen de 20 en de 40 liggen. Uitgaande van een REN-score van 30 punten, bedraagt de vast gebruikvergoeding €30.000. Bij een score van 60 punten bedraagt deze ruim €150.000. In de variabele component is een progressie ingebouwd waardoor de variabele vergoeding per liter toeneemt naarmate er een hogere omzet wordt gerealiseerd. Bij een doorzet van 7,5 mln

²³ Ministerie van Financiën (2009).

liter²⁴ bedraagt de variabele component €43.350 per jaar. Bij een doorzet van 10 mln liter bedraagt de variabele component €68.150.

Uitgaande van een REN-score van 30 punten en een doorzet van 7,5 mln liter²⁵ bedraagt de totale gebruiksvergoeding €73.350 per jaar ofwel 1 cent per liter. Een REN-score van 60 punten en 10 mln liter doorzet geeft een gebruiksvergoeding van €218.150 per jaar ofwel ca. 2,2 cent per liter.

Tijdens de interviews is eveneens gevraagd naar het effect op de brandstofprijzen van de gebruiksvergoeding. Deze kosten zijn voor het HWN geschat op 1 – 3 cent per liter, voor het OWN op 0,5 – 1 cent per liter. Op basis van onze berekeningen kan geconcludeerd worden dat op het HWN een effect van 3 cent/liter waarschijnlijk wat aan de hoge kant is maar 1 tot 2 cent per liter reëel lijkt. Voor het OWN wordt uitgegaan van 0,5 cent per liter, gegeven het feit dat deze kosten lager moeten liggen dan op het HWN.

België

Volgens de Belgische expert zal de hoogte van de gebruiksvergoeding in België niet veel verschillen van de gebruiksvergoeding in Nederland. Eén oliemaatschappij daarentegen schat in dat de gebruiksvergoeding in Nederland 30% hoger ligt dan in België²⁶. Dit betekent per saldo dat de gebruiksvergoeding per liter brandstof in België varieert tussen 1 à 2 cent per liter op het HWN en 0,5 cent/liter op het OWN (conform Nederlandse situatie) tot 0,77 à 1,5 cent/liter (HWN) en 0,38 cent/liter (OWN). Theoretisch zouden de pomprijzen in België hierdoor 0 tot 0,5 cent/liter lager kunnen liggen op het HWN en 0 tot 0,12 cent/liter op het OWN.

Frankrijk

Het is niet bekend welke bedrag tankstations in Frankrijk betalen aan gebruiksvergoeding.

Duitsland

In Duitsland behoren de tankstations langs het HWN tot de onderneming Autobahn Tank & Rast. Het merendeel van deze stations wordt echter niet gerund door Tank & Rast zelf, deze worden verpacht. Tank & Rast is een, sinds 1998, geprivatiseerd bedrijf. Tank & Rast willen geen informatie geven over de gebruiksvergoeding die men aan tankstations berekent. De maximale kosten verbonden met de verpachting zijn vastgelegd in het Bundesfernstrassengesetz. De hoogte mag maximaal 1,53 euro bedragen per 100 liter verkochte brandstof ofwel 1,5 cent per liter. Deze kosten liggen gelijk aan de kosten in Nederland.

Over gebruiksvergoedingen die tankstations langs het onderliggend wegennet betalen zijn geen gegevens bekend.

²⁴ Op het HWN is de gemiddelde doorzet ca. 7-8 mln liter/jaar. Bron: interviews

²⁵ Hierbij wordt verondersteld dat bij een hogere REN score een hogere doorzet hoort.

²⁶ Voor het HWN betekent dit een bedrag aan gebruiksvergoedingen van 0,77 cent/liter in België tegen 1 cent in Nederland. Op het OWN betekent dit een bedrag van 0,38 cent/liter in België tegen 0,5 cent in Nederland.

Conclusie

In Duitsland zal de gebruiksvergoeding nagenoeg gelijk zijn aan die in Nederland. Voor Frankrijk zijn helaas geen gegevens beschikbaar over de gebruiksvergoedingen. In België ligt de gebruiksvergoeding maximaal 30% onder de Nederlandse vergoeding.

Tabel 4.4 Effect van verschillende gebruiksvergoedingen tankstations op het prijsverschil voor 1 liter Euro95 ten opzichte van Nederland

Gebruiksvergoeding	België	Duitsland	Frankrijk
Prijsverschil ten opzichte van Nederland voor 1 liter Euro95 (kale prijzen)	0 tot maximaal -0,5 cent	0	onbekend

4.3.4 Verwervingskosten tankstations

In de onderzochte landen is het eigendom van een tankstation langs het HWN niet voor 'eeuwig'. Zo worden in Nederland tankstations geveild die vervolgens voor een periode van 15 jaar in beheer mogen worden genomen. In Frankrijk worden tankstations eveneens geveild en in Duitsland worden tankstations door overkoepelende bedrijven in concessie gegeven. Deze paragraaf gaat na in hoeverre dit tot prijsverschillen leidt.

Nederland

Met het convenant alternatief traject MDW Benzine Hoofdwegennet²⁷ beoogt de overheid over een periode tot 2024 de licenties voor alle tankstations gevestigd op rijksgrond langs de Nederlandse hoofdwegen tenminste één keer geveild te hebben om zo de benzinemarkt open te breken voor nieuwkomers. De tankstations die inmiddels geveild zijn of die nog in aanmerking komen om geveild te worden zijn tankstations langs het hoofdwegennet (A- en N-wegen in beheer bij het Rijk) die op rijksgrond geëxploiteerd worden. Het gaat in totaal om circa 250 tankstations.

De veiling houdt in dat men het recht op een 15-jarige huurovereenkomst met de staat voor een tankstationlocatie kan kopen. De eerste keer gaat de opbrengst naar de huidige concessiehouder, als vergoeding voor het afkopen van de bestaande concessie voor onbepaalde tijd. Als de huidige concessiehouder zelf de hoogste bidder is, moet zij het verschil tussen het hoogste en het één na hoogste bod, met een maximum van 30% (was eerst 15%) van het winnende bod aan de staat betalen ('topdeelregeling'). Na 15 jaar wordt het huurrecht weer geveild. Iedere volgende keer dat een station wordt geveild gaat de opbrengst naar de staat. Naast het hoogste bod moet ook de restwaarde van de opstallen e.d. aan de oude concessiehouder worden vergoed. De restwaarde wordt getaxeerd door Domeinen en bekend gemaakt in het biedboek.

Welk effect deze veiling op het HWN heeft voor de prijs per liter brandstof is als volgt berekend. De gemiddelde doorzet van een tankstation op het HWN bedraagt volgens

²⁷ Het Convenant werd op 13 april 2000 gesloten tussen het Ministerie van Financiën en de Vereniging Nederlandse Petroleum Industrie (VNPI) en de Vereniging Particuliere Rijkswegvergunningen van Tankstations (VPR). De veilingen vormen een nadere uitwerking van het convenant.

geïnterviewden 7 tot 8 mln liter per jaar. In 2008 bedroeg het totaal aan hoogste biedingen €3.086.192 waarvan het totaal aan topdeel te betalen aan de Staat €12.381.358 bedraagt en het totaal te betalen aan de concessiehouders €11.815.000 bedraagt²⁸. In totaal zijn inmiddels 10 stations geveild. Dit betekent dat de totale kosten voor alle tankstations €24.196.358 bedragen ofwel gemiddeld €2.419.636 per station. Verdeeld over 15 jaar, de looptijd van de concessie, komt dit neer op €161.309 per jaar. Uitgaande van een gemiddelde doorzet per jaar van 7,5 miljoen liter komt dit neer op 2 cent per liter.

Volgens geïnterviewden leidt de veiling van tankstations tot 0,5 – 1 cent/liter hogere prijzen op het HWN. Dit is lager dan het bedrag dat zojuist berekend is. Dit kan als de gemiddelde doorzet van de geveilde stations in 2008 hoger ligt dan de veronderstelde 7,5 mln liter/jaar. Wordt bijvoorbeeld uitgegaan van 10 mln liter/jaar dan dalen de kosten naar 1,6 cent/liter. Een andere, meer aannemelijke, mogelijkheid is dat de kosten van het systeem door meerdere stations worden gedragen. De stations langs het HWN zijn immers voor het merendeel in handen van de oliemaatschappijen. Dan lijkt het ook niet meer dan logisch dat de kosten van het veilingssysteem over alle tankstations (van die oliemaatschappij) van het HWN worden verdeeld. Een oliemaatschappij wil immers een zo groot mogelijk landelijk dekkend netwerk waarin geen uitschieters in de brandstofprijzen naar boven voorkomen bij één station enkel en alleen omdat het betreffende station dat jaar is geveild. Daarom worden de kosten voor Nederland van de tankstationveiling geschat op 0,5-1 cent/liter, conform de schatting van de experts.

Merk overigens op, indachtig hoofdstuk 3, dat de verwervingskosten vooral gevolgen hebben voor de hoogte van de ‘overlevingsprijs’, en niet noodzakelijkerwijs op de gerealiseerde pompprijs. Dit is zo omdat de verwervingskosten fungeren als vaste kosten.

België

In België wordt op het HWN met een soortgelijke veilingmethodiek als in Nederland gewerkt. Echter waar in Nederland enkel rekening gehouden wordt met de prijs, wordt in België ook rekening gehouden met het ontwerp en de hoogte van de geplande investering. Voor elk van deze onderdelen wordt een score toegekend. Diegene die de hoogste totaalscore heeft, krijgt de concessie. De lengte van een concessie in België is 20 jaar. Zelfstandigen als concessiehouder op autosnelweg komen vandaag de dag niet meer voor.

Gegevens over de biedingen en de hiermee samenhangende kosten zijn niet bekend.

Frankrijk

Sinds 2000 heeft Frankrijk ook een veilingssysteem voor stations langs het HWN. Dit veilingssysteem is een getrappt systeem. De overheid veilt het beheer van een pakket hoofdwegen. De winnende organisatie veilt vervolgens de tankstations langs deze wegen.

In 2005 zijn er ongeveer 65 stations via een open bieding verkocht. De concessies hebben een duur van ongeveer 15 jaar. De exacte lengte wordt onder andere bepaald door locatie, grootte van het station en de investeringskosten. De Franse staat verplicht de stations om naast benzine ook eten te verkopen en openbare toiletten neer te zetten.

²⁸ Bron: http://www.domeineno.nl/domeinenoz_nl/c3284f0c9d2d4cdf56f02c61d4a9b982.php

De meeste snelwegen (tussen 70 en 80%) in ons onderzoeksgebied, Noord-Frankrijk, worden voor de Franse overheid gerund door SANEF, een private partij. SANEF heeft de concessie met de overheid voor deze snelwegen onlangs vernieuwd (t/m 2028). SANEF verleent vervolgens concessies voor een periode van 10 jaar aan uitbaters van tankstations. Welke kosten gemoeid zijn met het verkrijgen van de concessie voor de uitbaters van tankstations is niet bekend.

Duitsland

In Duitsland worden de 340 tankstations langs de rijksweg in concessie gegeven. Dit gebeurt door Tank und Rast. De verdeling van stations langs de rijkswegen gebeurt op basis van het marktaandeel dat maatschappijen hebben op het OWN: het marktaandeel op het HWN is hierbij gelijk aan dat op het OWN. Er worden geen aparte veilingkosten gerekend, alle kosten worden gebundeld in de gebruiksvergoeding die moet worden betaald (zie vorige paragraaf).

Conclusie

De tankstations langs het HWN worden in de onderzochte landen geveild of in concessie gegeven. Het is onbekend in hoeverre de hiermee samenhangende verwervingskosten afwijken van de Nederlandse situatie.

Tabel 4.5 Effect van verwervingskosten op het prijsverschil voor 1 liter Euro95 ten opzichte van Nederland

Verwervingskosten	België	Duitsland	Frankrijk
Prijsverschil ten opzichte van Nederland voor 1 liter Euro95 (kale prijzen)	onbekend	onbekend	onbekend

4.3.5 Omzet/assortiment winkels

Voor een bemand tankstation vormt de winst die wordt behaald in de winkel een steeds belangrijker deel van de winst van het totale tankstation. Verschillen in verkoopvolumes bij tankstations en de daarop behaalde winstmarge tussen landen kunnen van invloed zijn op de pompprijzen, waardoor het mogelijk is dat sommige tankstation met winkel via kruissubsidie overleven. Uit de interviews komt het beeld naar voren dat kruissubsidie inderdaad plaatsvindt.

Nederland

De winkel wordt een steeds belangrijker inkomstenbron. De totale winkelomzet is de afgelopen jaren namelijk toegenomen, terwijl het aantal tankstations met een winkel jaarlijks kleiner wordt. Daarentegen komen er steeds meer onbemande stations bij. De onbemande stations concurreren sterk op prijs. Hierdoor richten de bemande tankstations zich steeds meer op de verkoop in de winkel (en dienstverlening zoals autowassen) waar hogere marges op zitten. Ook uit de verschillende interviews blijkt dat de aanwezigheid van een winkel of wasstraat erg belangrijk is. Eén van de geïnterviewden schat dat van de huidige circa 4.000 tankstations in Nederland er circa 1.000 verlies maken op hun benzineverkoop.

Voor veel tankstations zorgt de verkoop van tabak het leeuwendeel van de omzet: in 2007 betrof dit een kleine 60% van de totale omzet²⁹. Sinds 2000 mogen er in Nederland geen alcoholische dranken meer verkocht worden in een tankstation. De totale winkelomzet bedroeg in 2007 €1.667 miljoen³⁰.

Volgens Boekel de Nerée waren er in 2008 circa 3.128 bemande stations. Dit komt neer op een additionele omzet, naast de verkopen van brandstof, van €533.000 per station. Uitgaande van een gemiddelde doorzet van 3,1 miljoen liter komt dit neer op een additionele omzet van 17 cent per liter.

België

In België lijkt het belang van de winkel veel minder groot te zijn. Langs het HWN heeft men vaak wel grote winkels, maar dit is op het onderliggende wegennet veel minder het geval. In België is er wel een beperking op sterke drank, maar een algeheel verbod is (nog) niet ingevoerd. In 2005 verkocht 45% van de tankstations met winkel alcoholische dranken.

In België bedraagt de additionele omzet door winkelverkopen naar schatting ongeveer € 440.000 per station. Bij een gemiddelde doorzet van 2,9 miljoen liter betekent dit een additionele omzet van 15 cent per liter. Overigens vloeit een deel van de marge op winkelverkopen terug naar de oliemaatschappij. In hoeverre dit ook in andere landen aan de orde is, is onbekend.

Dit betekent dat ondanks het feit dat in België de winkels alcohol mogen verkopen, de gemiddelde omzet niet hoger ligt in vergelijking met Nederland. Volgens de Belgische expert heeft dit te maken met het feit dat Nederlandse consumenten meer belangstelling hebben voor shops: er wordt meer gekocht door Nederlanders. Dit heeft tot gevolg dat meer dan in België Nederlandse tankstations daardoor op voorhand al op die shopinkomsten rekenen.

Frankrijk

Ook in Frankrijk lijken de winkelinkomsten erg belangrijk te zijn, mede omdat door de aanwezigheid van de supermarktketens er een sterke druk is op de marge. In Frankrijk is verkoop van alcohol in winkels wel toegestaan, uitgezonderd 's nachts tussen 22.00 en 6.00 uur. De verkopen van alcohol vertegenwoordigen ongeveer 50% van de totale winkelomzet. In de winst van de winkel hebben ze een bijdrage van 20-40%. De meeste alcohol in de winkels wordt gekocht door niet-tankende bezoekers: de tankende bezoekers hebben hierin een aandeel van slechts 10%.³¹ In 2005 verkocht 86% van de tankstations met winkel alcoholische dranken.

De totale winkelomzet van tankstations in Frankrijk is onbekend waardoor de additionele omzet per liter brandstof niet berekend kan worden.

²⁹ Bron: Hoofdbedrijfschap Detailhandel.

³⁰ Bron: Hoofdbedrijfschap Detailhandel.

³¹ Bron: La Provence (2008).

Duitsland

In Duitsland zijn de meeste tankstations uitgerust met een winkel, waarbij de winkelomzetten ook een fundamenteel deel van de totale opbrengst uitmaken (57% tegen 20% voor brandstof)³². In Duitsland is het wel toegestaan (sterk) alcoholische dranken te verkopen. In Duitsland is tevens het tankstation op zondag vaak de enige mogelijkheid voor consumenten om nog wat inkopen te doen. In 2005 verkocht 80% van de tankstations met winkel alcoholische dranken.

In 2004 bedroeg de totale winkelomzet van de 13.000 tankstations in Duitsland €13 miljard³³. Dit betekent een omzet van €1 miljoen per shop. Bij een gemiddelde doorzet van 4 miljoen liter komt dit neer op een additionele omzet van 25 cent per liter.

Conclusie

In België ligt de additionele winkelomzet, naast de brandstofverkopen, 2 cent lager dan in Nederland, in Duitsland ligt hij 8 cent hoger. Het is moeilijk aan te geven welk deel van dit bedrag ten goede komt aan de winstmarge van het station. Zo is het onbekend welke marges er gehaald worden op de winkelverkopen. Daarnaast is bekend dat in België 250 winkels een deel van de additionele marges moeten afgedragen aan de oliemaatschappij. In hoeverre dit in Nederland en Duitsland ook het geval is, is onbekend.

Voor een indicatie van het effect wordt verondersteld dat de winstmarge op winkelverkopen 10% -20% bedraagt³⁴. Dit betekent een additionele winst in Nederland ten opzichte van België van 0,2-0,4 cent/liter (10% resp. 20% * 2 cent verschil). Indien dit verschil wordt verwerkt in de prijs aan de pomp betekent dit dat de prijs in België theoretisch gezien 0,2 tot 0,4 cent hoger zou moeten liggen. Voor Duitsland bedraagt de additionele winst ten opzichte van Nederland 0,8 tot 1,6 cent/liter (10% resp. 20% * 8 cent verschil). Verwerking van dit verschil in de prijs aan de pomp betekent dat de prijs in Duitsland theoretisch gezien 0,8 tot 1,6 cent lager zou moeten liggen.

Wegens gebrek aan gegevens kunnen de effecten voor Frankrijk niet worden bepaald.

Tabel 4.6 Effect van winkelomzet tankstations op het prijsverschil voor 1 liter Euro95 ten opzichte van Nederland

Omzet/assortiment winkels	België	Duitsland	Frankrijk
Prijsverschil ten opzichte van Nederland voor 1 liter Euro95 (kale prijzen)	+ 0,2 à 0,4 cent	-0,8 à 1,6 cent	onbekend

³² BTG 2007, p. 12.

³³ Bron: Handelsblatt 10/2005.

³⁴ Winkels (2006).

4.4 Kostenverschillen door andere factoren

4.4.1 Opslag- en transportkosten

Bovenop de prijs-af-raffinaderij komen de kosten voor opslag en transport naar de pomp. Het pompstation kan direct bevoorraad worden vanuit de raffinaderij of vanuit een depot in het land. Het depot in het land wordt meestal bevoorraad via binnenvaartschepen of via pijpleidingen.

Om transportkosten te kunnen berekenen zijn de volgende componenten van belang:

- De prijs van transport per km;
- Het gemiddelde aantal kilometers (afhankelijk van de grootte van het land ten opzichte van de locaties van raffinaderijen en depots alsmede de efficiëntie van de bevoorrading).

De transportkosten zullen hoog zijn indien de transportprijs per kilometer hoog is, de gemiddelde afstand tot de depots/pompstations hoog is en bij een combinatie bij beide.

Nederland

Nederland heeft vijf raffinaderijen, waarvan er vier in de regio Rotterdam staan (Esso, Kuwait Petroleum, BP/Texaco en Shell) en één nabij Vlissingen (Total). Voor Nederland kan grofweg worden gezegd dat de tankstations in de Randstad rechtstreeks vanuit de depots van de raffinaderijen (met tankauto's) worden bevoorraad: De tankstations buiten de Randstad krijgen hun brandstof via een depot in het land aangeleverd. Er zijn in Nederland ca. 20-25 dephouders van brandstof³⁵.

Dit betekent dat in Nederland pompstations voor ongeveer 70% direct bevoorraad worden vanuit de raffinaderijen³⁶. Dit gebeurt met behulp van tankwagens. De resterende 30% wordt eerst opgeslagen in depots, vanwaar het verder gedistribueerd wordt. Het vervoer naar deze depots vindt veelal plaats per binnenvaartschip (wat goedkoper is dan per tankwagen).

Om de distributiekosten zo laag mogelijk te houden maken oliemaatschappijen gebruik van elkaars depot. Zo is er in Groningen een groot Shell depot waar Esso ook gebruik van maakt om zijn stations te bevoorraden. Alle tankstations in Noord-Holland gebruiken de BP terminal in Amsterdam om zich te bevoorraden³⁷.

Tijdens de interviews is gesteld dat de transportkosten in Nederland in ieder geval niet hoger zullen liggen dan in de ons omringende landen. Dit komt ten eerste vanwege het feit dat een groot deel van de tankstations direct vanuit de raffinaderij wordt bevoorraad. Daarnaast beschikt Nederland over een dicht netwerk van wegen en waterwegen.

³⁵ Bron: interview

³⁶ NEI (2001).

³⁷ Bron: <http://www.zbc.nu/main.asp?ChapterID=4210>

België

De regio Antwerpen telt 4 raffinaderijen, Total, Esso, Petroplus en BRC (eveneens eigendom van Petroplus). Daarnaast beschikt het land over diverse brandstofdepots.

België heeft, net als Nederland een vrij dicht transportnetwerk (veel vaarwegen en wegen), waarbij tankstations eveneens voor een deel direct vanuit de raffinaderij worden beleverd. Dit betekent dat in vergelijking tot Nederland de transportkosten in België ongeveer gelijk zijn aan die in Nederland. In België worden de transportkosten op 1,2 à 1,6 cent per liter geschat.

Frankrijk

In Frankrijk bevinden zich 12 raffinaderijen (waarvan 6 van Total). Verspreid over het land liggen brandstofdepots. Ten aanzien van de transportkosten wordt opgemerkt dat deze niet overal in Frankrijk gelijk zijn. Zo hebben bijvoorbeeld Marseille en Havre-Rouen lagere transportkosten omdat zij bij grote brandstofterminals bij zee liggen. Het centrum van Frankrijk en het Zuidwesten heeft een kostennadeel omdat deze gebieden bevoorraad worden met de trein. Transportkosten per trein zijn altijd hoger dan per binnenvaartschip of per pijpleiding. In vergelijking tot Nederland en België wordt overigens veel minder gebruik gemaakt van binnenvaartschepen in het transport van brandstoffen omdat het vaarwegennetwerk veel minder ontwikkeld en minder dicht is dan in Nederland en België.

Uit de interviews komt het beeld naar voren dat de transportkosten in Frankrijk hoger moeten liggen dan in Nederland en België. Hoeveel groter is moeilijk aan te geven. Eén respondent sprak van dubbele transportkosten ten opzichte van Nederland. Of dit ook geldt voor de regio in ons onderzoek is de vraag omdat het noordwesten van Frankrijk grotendeels wordt gedekt door een pijpleidingen systeem voor geraffineerde olieproducten. Omdat het per saldo onduidelijk is of en zo ja in welke mate de transportkosten in Noord Frankrijk afwijken van de transportkosten in Nederland wordt uitgegaan van een marge van 0 (geen verschil) tot 1,2 à 1,6 cent (verdubbeling).

Duitsland

In totaal beschikt Duitsland over 14 raffinaderijen welke voor een groot deel in handen zijn van de grote oliemaatschappijen:

Tabel 4.7 Raffinaderijen in Duitsland en hun eigenaar

	Raffinerie	Standort	Anteileigener
Norden	Erdölwerk Holstein	Heide/Holstein	100% Shell Deutschland Oil GmbH
	Elbe Mineralölwerke Raffineriezentrum Hamburg-Harburg	Hamburg	100% Shell Deutschland Oil GmbH
	Holborn Europa Raffinerie GmbH	Hamburg	100% Holborn Investment Company Ltd.
	Wilhelmshavener Raffineriegesellschaft mbH	Wilhelmshaven	100% ConocoPhillips Energy Holding GmbH
	Erdöl-Raffinerie Emsland	Lingen/Ems	100% Deutsche BP AG
Westen	Rheinland Raffinerie, Werk Godorf	Köln-Godorf	100% Shell Deutschland Oil GmbH
	Rheinland Raffinerie, Werk Wesseling	Köln-Wesseling	100% Shell Deutschland Oil GmbH
	Ruhr Oel GmbH	Gelsenkirchen	50% BP Refining and Petrochemicals GmbH 50% Petróleos de Venezuela S.A.
Südwesten	MIRO Mineraloelraffinerie Oberrhein GmbH & Co. KG	Karlsruhe	32,25% Shell Deutschland Oil GmbH 25,00% Esso Deutschland GmbH 24,00% Ruhr Oel GmbH 18,75% ConocoPhillips Continental Holding GmbH
	Petroplus Raffinerie Ingolstadt GmbH	Ingolstadt	100% Petroplus Holdings AG, Zug
	Bayernoil Raffineriegesellschaft mbH	Vohburg/Ingolstadt	45,00% OMV AG 20,00% Agip Deutschland GmbH 25,00% Ruhr Oel GmbH 10,00% Deutsche BP AG
	OMV Deutschland GmbH	Burghausen	100% OMV
Osten	PCK Raffinerie GmbH Schwedt	Schwedt	37,50% Shell Deutschland Oil GmbH 37,50% Ruhr Oel GmbH 25,00% AET Raffinerieeteiligungs-ges. mbH (Total und Agip)
	TOTAL Raffinerie Mitteldeutschland GmbH	Spergau	100% Total S.A., Paris

Bron: Bundeskartellamt (2008b)

Om distributiekosten zo laag mogelijk te houden werken in Duitsland de ‘grote vijf’ (Esso, Shell, BP (incl. ARAL), TotalFinaElf en ConocoPhillips (Jet)) samen in de bevoorrading van hun stations. Ongeveer 15-25% van de benzine wordt geleverd door een concurrent³⁸.

De raffinaderijen in het Ruhrgebied worden via pijpleidingen bevoorrad met ruwe olie uit Rotterdam. Vanuit de raffinaderij wordt de brandstof direct per tankwagen naar het tankstation vervoerd of het gaat per pijpleiding, binnenvaartschip of trein naar een brandstofdepot. De kosten van het transport worden in Duitsland op 1 tot 1,5 cent per liter geschat. De transportkosten lijken hiermee ongeveer gelijk te zijn aan die in Nederland en België.

Conclusie

In alle landen wordt getracht de transportkosten zo laag mogelijk te houden. Dit gebeurt door, indien mogelijk, gebruik te maken van de goedkopere transportmogelijkheden (binnenvaartschip en pijpleiding). Daarnaast gebruiken oliemaatschappijen elkaars depots bij de bevoorrading van tankstations. De transportkosten in Nederland, België en Duitsland verschillen niet veel van elkaar. In Frankrijk liggen de transportkosten hoger.

³⁸ Bron: Bundeskartellamt 2008, pag. 20.

Tabel 4.8 Effect van verschillen in transportkosten op het prijsverschil voor 1 liter Euro95 ten opzichte van Nederland

Opslag en transportkosten	België	Duitsland	Frankrijk
Prijsverschil ten opzichte van Nederland voor 1 liter Euro95 (kale prijzen)	0 cent	0 cent	0 à +1,2 cent

4.4.2 Kortingen

Met behulp van loyaliteitsprogramma's zoals zegels, AirMiles en kortingskaarten wordt geprobeerd klanten te binden. Deze programma's zijn te verdelen in programma's voor de zakelijke en de particuliere markt. Deze paragraaf geeft een overzicht van de diverse loyaliteitsprogramma's in de door ons onderzochte landen.

Nederland

Uit de interviews blijkt dat op de zakelijke markt er in Nederland meer dan 100 verschillende kortingskaarten bestaan. Kortingen (ten opzichte van de Landelijke Adviesprijzen) zijn het hoogst bij diesel en kunnen wel 7 – 8 cent per liter bedragen, afhankelijk van de afname op jaarbasis. Hele grote transportbedrijven kunnen wel tot 10 cent per liter korting krijgen. Het percentage dieselrijders dat gebruikt maakt van deze kortingen door tankpassen is 75% (geschat tijdens een interview). Kortingen voor Euro95 zijn wat lager als gevolg van een minder hoge doorzet, maar bedragen nog steeds tussen de 4 – 6 cent per liter.

De schattingen over het percentage dat gebruik maakt van deze kortingen door tankpassen variëren sterk. Eén van de geïnterviewden schat het gebruik op 75%, terwijl een ander dit schat op 67% voor het HWN en 33% voor het OWN. Eén van de partijen schat het kaartgebruik (op basis van eigen cijfers) voor diesel op 50% (HWN) en 25% (OWN), en voor Euro95 op 20% (HWN) en 10% (OWN).

Voor de particulieren in Nederland zijn alle grote oliemaatschappijen actief met allerlei spaar- en zegelacties. De drie grote merken die in dit onderzoek nader worden bekeken bieden de volgende programma's aan:

Tabel 4.9 Loyaliteitsprogramma's van Shell, Esso en Total in Nederland

Bedrijf	Loyaliteits programma	Omschrijving	Inwisselbaar voor	Waarde
Shell	Zegels	1 zegel per 5 liter brandstof .	Cadeaus of contanten	Bij 25 zegels ofwel 125 liter krijgt men 1 euro korting. Dit betekent een korting van 0,8 eurocent/liter
	Air Miles	1 Air Mile per 2 liter brandstof	Cadeaus, Carwash of korting op brandstof	1000 Air Miles voor €5,- korting ofwel 0,25 eurocent/liter

Bedrijf	Loyaliteits programma	Omschrijving	Inwisselbaar voor	Waarde
Esso	Esso Extra	Voor elke liter brandstof ontvangt men 1 esso extras punt. Komt men regelmatig bij Esso 25 liter of meer tanken, dan ontvangt men extra bonuspunten Men ontvangt ook punten voor het kopen van bepaalde winkelproducten en voor wasbeurten bij Esso-stations	Cadeaus, tegoedbonnen	1950 punten zijn 20 euro waard ofwel bij 97,5 liter krijgt men 1 euro terug (via tegoedbonnen). Dit betekent een korting van 1,025 eurocent/liter.
Total (a)	Power Points	per liter getankte brandstof ontvangt men 2 punten	Cadeaus, tegoedbonnen	Bij 2500 punten ofwel 1250 liter brandstof krijgt men een tegoedbon van 10 euro (VVV irischeque). Dit betekent een korting van 0,8 eurocent/liter.

(a) Total biedt gebruikers van Excellium tevens gratis 14 dagen pechhulp aan na een tankbeurt van minimaal 25 liter.

Bron: www.shell.nl, www.esso.nl, www.total.nl

Gemiddeld bedraagt de korting aan de pomp door de loyaliteitsprogramma's bij de drie oliemaatschappijen in Nederland circa 0,8 cent per liter.

België

Zakelijke rijders krijgen korting via fleet cards. De hoogte van de korting is een onderhandelingsspel tussen leasemaatschappij en oliemaatschappij. Total heeft een groot aandeel op deze markt. De korting die wordt verkregen via fleet cards is afhankelijk van het volume en kan net als in Nederland oplopen tot 10 à 12 cent/liter (ten opzichte van de maximumprijs). Dit betreft voornamelijk korting op diesel aangezien 95% van de fleet card gebruikers op diesel rijdt. De korting die via fleet cards op Euro95 wordt gegeven is marginaal.

Op de particuliere markt in België focussen sommige merken alleen op korting aan de pomp zoals Lukoil. De grote merken geven wel korting via spaaracties. Bij Shell gebeurt dit via korting op geschenken bij het tanken en niet via het sparen van punten³⁹. De korting van Esso en Total op de pompprijs bedraagt omgerekend circa 0,5 cent/liter. Daarnaast geeft Total gratis pechverhelping bij elke tankbeurt van 25 liter. Voorwaarde van deze actie is dat je om de 3 weken minimaal 25 liter bij een Totalstation moet tanken. Sommige consumenten die normaliter bij automaten à la Lukoil tanken combineren deze tankbeurten met een driewekelijkse tankbeurt bij Total, om zo hun pechverhelping te garanderen.

³⁹ Bijvoorbeeld na het tanken kan men een vlieger kopen voor €3. Shell heeft voor deze opzet gekozen omdat men zich focust op de Shell-express waarbij de korting direct aan de pomp wordt gegeven.

Globaal gezien liggen de kortingen die men in België kan sparen circa 0,3 cent/liter lager in vergelijking tot Nederland.

Tabel 4.10 Loyaliteitsprogramma's van Shell, Esso en Total in België

Bedrijf	Loyaliteits programma	Omschrijving	Inwisselbaar voor	Waarde
Shell	Shell club	Promotie actie bij tankbeurt	Korting op geschenken	Niet te bepalen
Esso	Esso Extras	Eén punt voor elke liter brandstof. Komt men regelmatig Bij Esso 25 liter of meer tanken, dan ontvangt men extra bonuspunten	Korting op brandstof, cadeaus	Elke 200 punten die u spaart kunnen ingeruild worden voor € 1 korting bij een volgende tankbeurt. Per liter betekent dit een korting van 0,5 eurocent
Total	Total club	bij 5 liter brandstof ontvangt men 1 punt. Ook bij aankoop van smeermiddelen ontvangt men punten	Cadeaus	1 Punt heeft een waarde van 2,5 eurocent. Per liter betekent dit een korting van 0,5 eurocent
	Total Assistance	30 dagen gratis pechverhelping bij elke tankbeurt van 25 liter		

Bron: www.shell.be, www.esso.be, www.total.be

Frankrijk

Het is onbekend wat zakelijke rijders aan korting ontvangen in Frankrijk. Het is wel bekend dat er kortingen worden bedongen. Zo worden er al kaarten verstrekt bij vijf of meer gebruikers.

Op de particuliere markt valt de hoge korting op die men kan sparen bij Total: omgerekend bedraagt deze circa 3 eurocent/liter. Deze hoge (spaar)korting kan een verklaring geven voor de relatief hoge prijs die Total vraagt in Frankrijk (zie hoofdstuk 2): de klant kan deze prijs verlagen door mee te doen aan het spaarprogramma. Daarnaast haalt Total klanten over door pechverhelping: Total biedt gedurende 15 dagen gratis hulp bij pech na iedere tankbeurt van minimaal 30 liter. Esso heeft geen spaarprogramma in Frankrijk.

Tabel 4.11 Loyaliteitsprogramma's van Shell, Esso en Total in Frankrijk

Bedrijf	Loyaliteits programma	Omschrijving	Inwisselbaar voor	Waarde
Shell	S'Miles	Onbekend	Cadeaus, korting op autowassen en pechassistentie	30 Smiles geeft recht op tegoedbon van € 1, 800 Smiles geeft recht op tegoedbon van € 10 bij supermarkt, 1000 Smiles geeft recht op tegoedbon

Bedrijf	Loyaliteits programma	Omschrijving	Inwisselbaar voor	Waarde
				van € 10 bij warenhuis.
Esso	geen			
Total	Club Total	Bij 10 liter ontvangt men 1 punt	tegoedbonnen, te besteden bij Total zelf	Indien men 160 punten heeft ontvangt men een tegoedbon van 5 euro, bij 350 punten een tegoedbon van 10 euro. Dit betekent een korting van 2,9 - 3,1 eurocent/liter.
		15 dagen gratis pechverhelping bij elke tankbeurt van 30 liter		

Bron: www.shell.fr, www.esso.fr, www.total.fr

Duitsland

In Duitsland zijn ongeveer 120 verschillende kaartsystemen waarbij de gebruiker korting ontvangt. De marktleider hierin is ARAL. Er worden zowel kortingskaarten gegeven voor 1 specifiek station, voor een regio of voor Europa. Alle contracten gaan uit van een minimum consumptie van 700 liter per maand. De hoogte van de kortingen is niet bekend.

Ten aanzien van de spaarprogramma's geldt dat alleen de grote oliemaatschappijen spaarprogramma's hebben in Duitsland. De overige maatschappijen geven de korting gelijk aan de pomp. Opvallend is de (omgerekend) hoge korting die Total geeft in Duitsland. Het is moeilijk vast te stellen of er in Duitsland nu meer of minder spaarkorting wordt gegeven dan in Nederland. Per saldo lijken de verschillen klein.

Tabel 4.12 Loyaliteitsprogramma's van Shell, Esso en Total in Duitsland

Bedrijf	Loyaliteits programma	Omschrijving	Inwisselbaar voor	Waarde
Shell	Clubsmart	Men ontvangt 1 punt bij aankoop van 10 liter brandstof. Punten die 3 jaar oud zijn vervallen	Tegoedbonnen, cadeau	Niet te bepalen
	ADAC member	Klanten die lid zijn van de ADAC kunnen ook kiezen voor 1 cent korting aan de pomp (of dubbele clubsmart punten)		
Esso	Esso Extras	bij elke liter die wordt getankt ontvangt men 1 punt. Men ontvangt ook punten voor het kopen van bepaalde winkelproducten en voor wasbeurten bij Esso-stations	Tegoedbonnen, cadeau	1869 punten/liters geven recht op 12 euro korting. Dit betekent per liter een korting van 0,64 eurocent

Bedrijf	Loyaliteits programma	Omschrijving	Inwisselbaar voor	Waarde
Total	Stop und Win	bij elke 5 liter getankte brandstof ontvangt men 1 punt. Na een half jaar vervallen gespaarde punten	Tegoedbonnen, gratis carwash, cadeaus	1400 punten geven recht op 25 euro tanktegoed ofwel een korting van 1,78 eurocent/liter

Bron: www.shell.de, www.esso.de, www.total.de,

Conclusie

In elk van de onderzochte landen worden kortingen gegeven op de zakelijke markt. Bedrijven met een groot wagenpark kunnen relatief forse kortingen bedingen, dit betreft echter wel voornamelijk kortingen op diesel: kortingen op Euro95 komen minder frequent voor en zijn minder groot. Geconcludeerd wordt dan ook dat de situatie in Nederland voor wat betreft kortingen op de zakelijke markt niet sterk lijkt af te wijken van de ons omringende landen.

Ook kortingen via spaarprogramma's komen in alle vier de onderzochte landen voor. In België lijken de kortingen wat minder hoog dan in Nederland. Dit leidt ertoe dat de prijzen in België theoretisch gezien iets lager zouden kunnen liggen dan in Nederland. Voor Duitsland lijken de omvang van de spaarkortingen gelijk aan die in Nederland. Voor Frankrijk is het beeld onbepaald.

Tabel 4.13 Effect van kortingen op het prijsverschil voor 1 liter Euro95 ten opzichte van Nederland

Verskil in korting	België	Duitsland	Frankrijk
Prijsverschil ten opzichte van Nederland voor 1 liter Euro95 (kale prijzen)	-0,3 cent	0 cent	onbekend

4.4.3 Doorzet

Een hogere doorzet verlaagt de kostenbasis van de verkopende partij, in dit geval het tankstation. Hoe hoger de doorzet hoe lager de kosten per liter worden ofwel hoe kostenefficiënter een tankstation kan functioneren. Met behulp van een fictief getallenvoorbeeld is berekend welk effect een hogere doorzet heeft op de kosten per liter brandstof⁴⁰:

⁴⁰ Hierbij is uitgegaan van de gemiddelde doorzet per tankstation in elk van de onderscheiden landen. Wegens gebrek aan gegevens kan een uitsplitsing naar HWN en OVN niet worden gemaakt.

Tabel 4.14 Getallenvoorbeeld (fictieve cijfers)

Land	Vaste kosten	Variabele kosten	Gemiddelde doorzet (liters)	Gemiddelde kosten per liter
Nederland	600.000	634.082	3.170.410	0,39
België	600.000	575.598	2.877.991	0,41
Duitsland	600.000	844.939	4.224.696	0,34
Frankrijk	600.000	796.141	3.980.704	0,35

In het fictieve kostenvoorbeeld hebben de variabele kosten een directe relatie met de gemiddelde doorzet (20 eurocent per liter), de vaste kosten zijn voor elk station gelijk. Wanneer we de totale kosten (vaste plus variabele kosten) delen door de gemiddelde doorzet van een station in elk van de onderscheiden landen, dan krijgen we de gemiddelde kosten per liter brandstof. Ook wanneer er een ander niveau van vaste kosten wordt gekozen blijven de verschillen tussen landen in de gemiddelde kosten per liter gelijk. Dit betekent dat:

- De gemiddelde kosten in België zouden in theorie per liter gemiddeld circa 2 cent hoger moeten liggen in vergelijking tot Nederland;
- De gemiddelde kosten in Duitsland zouden in theorie per liter gemiddeld circa 5 cent lager moeten liggen in vergelijking tot Nederland;
- De gemiddelde kosten in Frankrijk zouden in theorie per liter gemiddeld circa 4 cent lager moeten liggen in vergelijking tot Nederland

Bedacht moet worden dat bovenstaande alleen opgaat als er een hogere doorzet kan worden gerealiseerd zonder dat de vaste kosten stijgen. In werkelijkheid zal dit niet het geval zijn maar zullen vaste kosten trapsgewijs stijgen na het bereiken van een kritische omvang. Ervan uitgaande dat lagere of hogere kosten volledig worden doorberekend in de prijs betekent dit dat de berekende hogere of lagere kosten een maximum bandbreedte van het prijseffect aangeven.

Tabel 4.15 Effect van verschillen in doorzet op het prijsverschil voor 1 liter Euro95 ten opzichte van Nederland

Verskil in doorzet	België	Duitsland	Frankrijk
Prijsverschil ten opzichte van Nederland voor 1 liter Euro95 (kale prijzen)	Maximaal +2 cent	Maximaal -5 cent	Maximaal -4 cent

4.5 Conclusies

De opbouw van de kale prijs van Euro95 per land is niet te geven. Dit wordt enerzijds veroorzaakt omdat de doorberekening van kosten naar een liter brandstof afhankelijk is van factoren die per tankstation kunnen verschillen en anderzijds doordat oliemaatschappijen en –handelaren de hiervoor benodigde concurrentiegevoelige informatie niet willen en kunnen verstrekken.

Daarom is gekozen voor een andere, pragmatische aanpak: voor iedere relevante kostengroep wordt aangegeven in hoeverre de kosten in het buitenland significant afwijken van de Nederlandse situatie en daarmee een verklaring geven voor de geconstateerde prijsverschillen. De resultaten staan gepresenteerd in onderstaande tabel.

Tabel 4.16 Samenvattende tabel effecten van diverse aspecten op verschillen in de kale prijs van 1 liter Euro95 ten opzichte van Nederland

	België	Duitsland	Frankrijk
Door overheidsregulering			
Biocomponent	-0,5 cent	+2,4 cent	-0,5 tot +0,21 cent
Milieueisen	0 (max. +0,3 cent)	0 cent	onbekend
Gebruiksvergoeding	0 tot maximaal -0,5 cent	0 cent	onbekend
Verwervingskosten	onbekend	onbekend	onbekend
Omzet/assortiment winkels	+ 0,2 à 0,4 cent	-0,8 à -1,6 cent	onbekend
Niet door overheidsregulering			
Transport- en opslagkosten	0 cent	0 cent	0 tot +1,2 cent
Kortingen pompprijs	-0,3 cent	0 cent	onbekend
Verskil in doorzet	maximaal +2 cent	maximaal -5 cent	maximaal -4 cent
Saldo effect	maximaal +1,5 cent	maximaal - 3,8 cent	maximaal -3,6 cent
Geconstateerde prijseffect t.o.v. Nederland HWN	0 cent	-3,8 cent	-1,6 cent
Geconstateerde prijseffect t.o.v. Nederland OWN	+2,1 cent	-2,2 cent	0 cent

Het verschil in doorzet per tankstation heeft de grootste verklarende invloed op de geconstateerde prijsverschillen tussen Nederland enerzijds en België, Frankrijk en Duitsland anderzijds. Dit betekent dat een eventuele uitbreiding van het aantal tankstations in Nederland dus hoogstwaarschijnlijk niet zal leiden tot lagere pompprijzen.

Het totaalbeeld dat na het analyseren van kosten ontstaat, is dat in Duitsland de kostenfactoren een groot deel van het verschil verklaren. Ook in Frankrijk en België kunnen kostenverschillen delen van prijsverschillen verklaren, zij het dat men in Frankrijk een lagere prijs zou verwachten op basis van de kosten. Hierbij moet wel worden opgemerkt dat niet alle effecten van kostenfactoren voor Frankrijk bekend zijn. Er blijft nog ruimte over voor marktfactoren om de werkelijke verschillen te kunnen verklaren.

5 Marktfactoren ter verklaring van prijsverschillen

5.1 Inleiding en analysekader

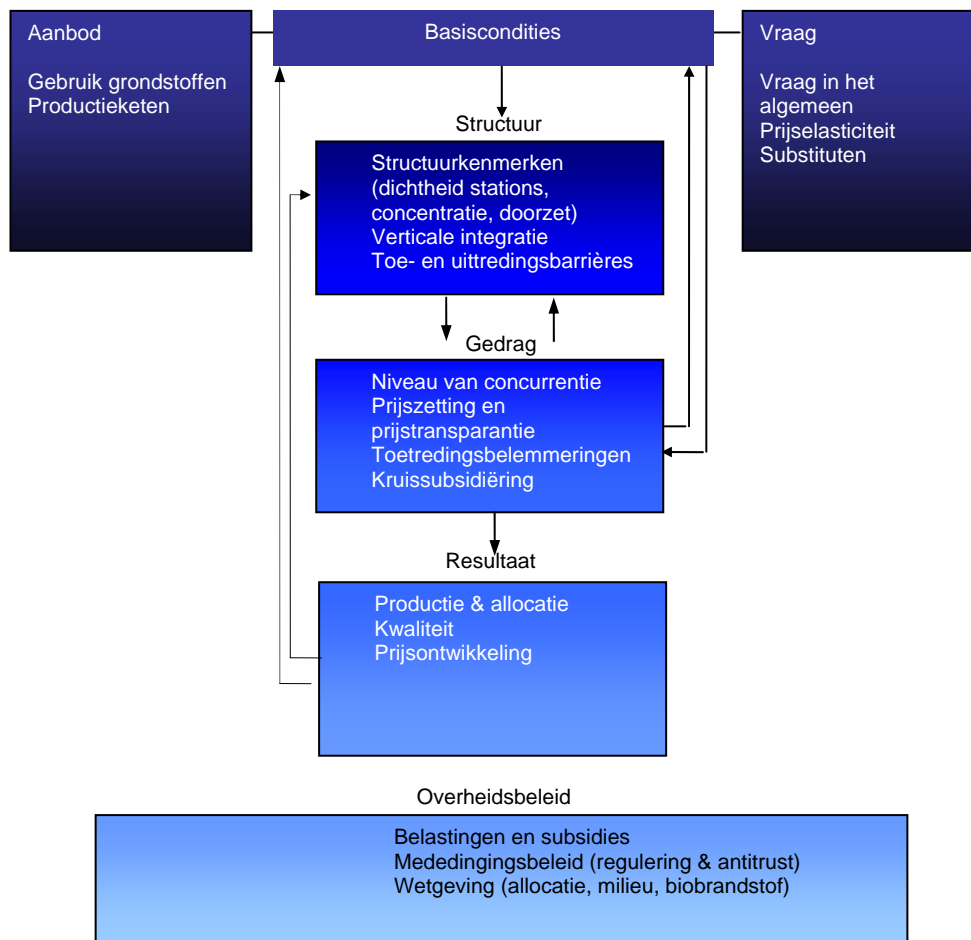
Naast kostenfactoren kunnen ook marktfactoren van invloed zijn op de hoogte van prijzen. Een uitgebreide analyse staat in bijlage 9. Dit hoofdstuk beperkt zich tot de hoofdlijnen. Op basis van de uitgevoerde prijsmonitor is duidelijk geworden dat er enerzijds prijsverschillen bestaan tussen Nederland, België, Duitsland en Frankrijk en dat anderzijds in Nederland het prijsverschil tussen het HWN en het OWN het grootst is. Het beproefde model van “structuur, gedrag en resultaat” ligt ten grondslag aan de analyse wat betreft het belang van de marktfactoren. Dit model geeft een raamwerk om verbanden tussen omgevingsfactoren (zoals overheidsbeleid, maar ook andere omgevingsfactoren), de *structuur* van de markt, het *gedrag* van marktpartijen en het *resultaat* van de markt te analyseren. Dit model wordt hieronder grafisch weergegeven in Figuur 5.1.

Achtereenvolgens gaan we in op de verschillende factoren die prijsverschillen tussen Nederland, Duitsland, België en Frankrijk kunnen verklaren. Korthedshalve verwijzen we hier alvast naar bijlage 9 voor een uitgebreidere toelichting.

Figuur 5.1 geeft schematisch het verband weer tussen basisvoorwaarden (kenmerken van vraag – zoals prijsgevoeligheid - en aanbod – zoals het productieproces in de keten), structuur van de markt (het aantal spelers, de mate van verticale integratie, etc.), gedrag van de marktspelers (hoe effectief is de concurrentie, hoe vindt prijszetting plaats, etc.) en resultaat, of markttuitkomsten, als prijzen en winsten. Op diverse punten grijpt de overheid in, door algemene of specifieke wet- en regelgeving, belastingheffing, etc.

Hierbij is het van belang op te merken dat er niet noodzakelijkerwijs sprake is van causale verbanden. De aanwezigheid van bepaalde marktstructuren zal leiden tot bepaald gedrag (bijvoorbeeld concurrentie) en resultaten (bijvoorbeeld een bepaalde pompprijs). Echter, gedrags- en resultaatkenmerken kunnen ook effect hebben op structuurvariabelen (weergegeven door pijlen die terugverwijzen). Door middel van dit raamwerk kunnen onderlinge effecten niet zondermeer worden bewezen, maar kan er wel een plausibele verklaring worden gegeven voor het ontstaan van bepaalde effecten.

Figuur 5.1 Structuur, Gedrag, Resultaat indicatoren



Bron: gebaseerd op Scherer en Ross (1990).

5.2 Kenmerken van vraag en aanbod

Gebruik grondstoffen en de keten (supply chain)

Er zijn geen substantiële verschillen tussen de verschillende landen die gerelateerd zijn aan het gebruik van grondstoffen (ruwe olie). Bevoorrading vindt in het algemeen plaats vanuit het ARA gebied (Amsterdam – Rotterdam – Antwerpen). Voorts wordt er ook gebruik gemaakt van raffinagecapaciteit in Duitsland en Frankrijk. Er lijken geen substantiële prijsverschillen te bestaan. Hetzelfde geldt voor de keten, alhoewel de transportmethoden wel verschillen (in Frankrijk wordt er minder gebruik gemaakt van binnenvaart, in Nederland minder van pijpleidingen).

Vraagzijde

De gemiddelde consumptie per hoofd van de bevolking verschilt tussen de vier landen, alsook het gebruik van type brandstof. BE en FR kennen meer dan 75% dieselgebruik, voor NL en DE ligt dit op 57%. Ook gecorrigeerd voor wegtransport is het aandeel diesel in FR en BE hoog.

Prijselasticiteit

De vraag naar brandstof is slechts in beperkte mate gerelateerd aan de hoogte van de prijs. Echter, op lange termijn is de prijselasticiteit hoger dan op korte termijn, mede omdat dan de keuze tussen vervoersmodaliteiten gemaakt kan worden of anders voor een auto met een lager verbruik of voor een alternatieve brandstof.

De prijselasticiteit verschilt wel tussen groepen consumenten. Voor sommige groepen (zakelijke klanten als 'leaserijders' en vrachtvervoerders) ontbreekt een sterke prijsprikkel. Deze groep is vooral aanwezig langs het hoofdwegenet (voor vrachtrijders geldt dat zij veelal gebruik maken van pompen met een hogere snelheid, deze zijn voornamelijk op het HWN te vinden). Op het hoofdwegenet spelen naast de brandstofprijs ook andere factoren een rol zoals snelheid en de aanwezigheid van andere voorzieningen. Daarnaast zijn er specifieke gebonden klanten zoals toeristen en kaartgebruikers.

Dit kan mede het prijsverschil tussen het HWN en het OWN in Nederland verklaren. Maar dit verklaart niet direct het grotere prijsverschil tussen enerzijds het HWN en OWN in Nederland en anderzijds het HWN en OWN in het buitenland, waar deze wetmatigheden immers ook optreden.

Substituten

Op korte termijn bestaan er geen substituten voor benzine, op langere termijn wel (zowel andere brandstoffen als andere modaliteiten). Dit zal echter geen verschil tussen de beschouwde landen kunnen verklaren.

De rol van de overheid

De rol van de overheid op de benzinemarkt is groot. Naast een centrale rol in het formuleren en handhaven van veiligheidsvoorschriften speelt de overheid ook een cruciale rol in de allocatie van stations, in het bepalen van de hoogte van de kosten (hoogte van lokale en gebruiksvergoedingen) en in het reguleren van het aanbod van de winkels (bijvoorbeeld rondom de verkoop van alcoholische dranken). Daarnaast speelt de overheid een rol in de prijsvorming (met name in België, door het vaststellen van de maximumprijs).

Conclusie kenmerken van vraag en aanbod

De basis- en randvoorwaarden van de brandstofmarkten in de vier landen verschillen niet dusdanig van elkaar dat er een verschil in marktuitkomsten te voorzien zou zijn. Wel is een belangrijke notie dat een deel van de vragers relatief prijsongevoelig is. Deze bevinden zich vaak op het HWN.

5.3 Structuur⁴¹

Marktaandelen / concentratiegraad

De markt voor brandstoffen heeft een oligopolistisch karakter. De concentratiegraad van de grootste vijf (geïntegreerde) spelers (in termen van volumes) bedraagt tussen 63% (NL) en ruim 70% (BE en DU). In Frankrijk is dit lager (minder dan 40%) vanwege de grote supermarkketens die ook brandstoffen verkopen.

Tabel 5.1 Marktaandelen Nederland, België en Duitsland (% volume, 2008)

NL		BE		DE	
Namen	% volume	Namen	% volume	Namen	% volume
Shell (Express)	18,5	Total	20-22	Aral	23
Texaco	11,7	Q8	18	Shell	23
Total	11,0	Esso	12	Conoco	9,5
BP	11,0	Shell	10	Bft	9,5
Esso (Express)	10,7	Texaco	10	Esso	8,5
	62,9		70-72		73,5

Bron: zie bijlage 9.

Noot: voor Frankrijk zijn marktaandelen per oliemaatschappij niet beschikbaar. De grote supermarkketens hebben een marktaandeel van circa 57%. De vijf grote merken hebben dus hooguit 40% van de markt in handen.

Op het HWN is de situatie anders. In alle landen zijn hier alleen bemande stations en zijn vrijwel alle stations van een van de grote merken.

Dichtheid en doorzet

De dichtheid van tankstations is in Nederland en België hoger dan in de andere landen, dat is ook te verwachten gezien de relatief hoge bevolkingsdichtheid.

De gemiddelde doorzet van een tankstation in België en Nederland is lager. Een tankstation in Nederland realiseert een gemiddelde doorzet van 3,1 miljoen liter (Euro95/98 en diesel), terwijl dit in België, Duitsland en Frankrijk op respectievelijk 2,9, 4,2 en 4 miljoen liter ligt. Voor Nederland geldt dat een bemand station volgens schatting⁴² een doorzet van circa 3 miljoen liter moet halen om *break-even* te draaien (anderen schatten 3,5 à 4 miljoen liter).

Tabel 5.2 Gemiddelde doorzet per station (2007)

	Aantal stations	Totaal benzine & diesel (x 1.000 l)	Gem. totaal per station (l)
NL	4.243	13.452.050	3.170.410
BE	3.283	9.448.446	2.877.991
DE	14.902	62.956.413	4.224.696
FR	13.030	51.868.566	3.980.704

⁴¹ Meer gedetailleerde informatie is beschikbaar in Bijlage 5.

⁴² Bron: interviews

Bron: zie bijlage 9.

Noot: de doorzet is genomen voor 2007, echter het meetmoment van het aantal stations is verschillend.

Het aantal stations is in de verschillende landen vrij constant. In Wallonië is er nog geen eind gekomen aan de lopende saneringsronde.

Aanbod van diensten van tankstations

Naast *full service stations* zijn er in de diverse landen verschillende soorten stations aanwezig. Met name in België en Nederland is er een relatief groot aantal onbemande stations aanwezig, respectievelijk 15% en 26%. Deze zijn vaak eigendom van de grote spelers. De eerste onbemande stations in Nederland, daarentegen, waren nieuwe toetreders⁴³.

In Frankrijk zijn er vrijwel geen onbemande stations aanwezig. De *business case* voor deze stations is niet rond te krijgen door de aanwezigheid van een diverse supermarktketens (hypermarchés) die de brandstof rond de kostprijs verkopen (als 'lokkertje' voor het reguliere supermarktaanbod).

Tabel 5.3 Overzicht aantal benzinestations en vorm (bemand/onbemand)

	NL (sep '08)	BE (mrt '09)	DE (jan '08)	FR (dec '07)
Totaal HWN	194	44	375	417
Totaal OWN	4.049	3.239	14.527	12.613
- bemand	2.934	< 2.742*	n/a	n/a
- onbemand	1.115	479	n/a	n/a **
Totaal	4.243	3.283	14.902	13.030
Dichtheid (per 100km ²)	10,6	11,7	4,3	2,5

Bron: zie bijlage 9

Noot: * België: voor een deel van de stations is in de gebruikte dataset onbekend of het om onbemand station gaat; ** In Frankrijk zijn de stations bij de grote supermarktketens overdag bemand en 's nachts onbemand. De reguliere oliemaatschappijen bieden, met uitzondering van Esso Express, vrijwel geen onbemande stations aan.

Voor veel Nederlandse tankstations is de aanwezigheid van een winkel of wasstraat belangrijk om een concurrerende brandstofprijs te zetten. In België speelt de winkel een minder belangrijke rol, mede vanwege de maximumprijs (waarover later meer). In Frankrijk en Duitsland is de rol van een winkel bij het station ook groot, de omzet van de winkels is tamelijk hoog en met name in Duitsland zijn tankstations vaak de enige optie om diverse inkopen te doen. Alleen in Nederland is de verkoop van alcoholische dranken (hoge marges) bij tankstations niet toegestaan.

Verticale integratie (en contracten)

De hele keten wordt gekenmerkt door een hoge mate van verticale integratie. De grote oliemaatschappijen zijn actief vanaf de exploratie, via het raffinageproces, tot aan de verkoop in hun eigen retail stations. In de hele structuur van toeleveranties (vanaf de

⁴³ Oliemaatschappij Petroplus (brandstofmerk Tango) opende op 1 april 2000 in Nijmegen het eerste onbemande tankstation van Nederland. Tango wordt wel gezien als de oprichter van het marktsegment 'onbemand tanken' in Nederland.

raffinaderijen) aan stations zijn de diverse spelers ook met elkaar vervlochten (met name in Duitsland is dit sterk het geval). Voor hun producten zijn retailers aangewezen op de aanwezige raffinaderijen, die in de vier landen nagenoeg allemaal in handen van de grote oliemaatschappijen. De invloed van de grote oliemaatschappijen werkt ook door in de exploitatie- en distributievormen.

In het algemeen hanteert men meestal het onderscheid tussen CoCo's, CoDo's, DoDo's en DoCo's. Bij een company owned – company operated (CoCo) pompstation is er sprake van een volledige verticale integratie tussen oliemaatschappij en wederverkoper. In dat geval bepaalt de oliemaatschappij direct de verkoopvoorwaarden en dus de brandstofprijzen. Bij CoDo's en DoDo's is de relatie tussen wederverkoper en de oliemaatschappij vastgelegd in de exclusieve afnameovereenkomst voor motorbrandstoffen. Bij CoDo's is er daarnaast sprake van een huurovereenkomst voor het pompstation. De relatie tussen de wederverkoper en de oliemaatschappij en de mate van binding wordt bepaald door de inhoud van het contract. Daarnaast bestaan er ook nog CoCa's (Company owned, Commissioned Agency). Binnen deze exploitatievormen zijn er per maatschappij en per land specifieke voorwaarden te vinden in contracten. Sommige contracten laten een dealer soms effectief weinig ruimte de prijs van een liter brandstof te bepalen. Als voorbeeld: in Duitsland sturen de vijf grootste oliemaatschappijen zelf dagelijks de benzineprijzen van hun exploitanten (*Agentur*).

Het effect van contracttypen lijkt niet groot te zijn. Wel kan opgemerkt worden dat naarmate er meer Co's zijn, en de contracten met Do's effect hebben op de prijszetting van een station, er effectief steeds minder partijen zijn die de prijzen bepalen, in een transparante markt (zie ook hoofdstuk 3).

Toetredingsbelemmeringen

Toetreding op het OWN in Nederland is lastiger dan in de andere landen. Met name regelgeving rondom milieu en ruimtelijke ordening zorgen voor hoge toetredingsbelemmeringen. In België is toetreding relatief eenvoudiger, ook omdat van de maximumprijs een coördinerend effect uitgaat dat een zekere marge vrijwel garandeert (desondanks is daadwerkelijke toetreding beperkt). In Duitsland is toetreding ook mogelijk, alhoewel het *Bundeskartellamt* (BKA) concludeert dat nieuwe tankstations vrijwel gedwongen zijn gebruik te maken van bestaande infrastructuur (raffinage, opslag, transport, biobijmenging) waardoor toetreding door 'prijsvechters' of 'onafhankelijken' lastig kan zijn.⁴⁴ In Nederland is de afhankelijkheid van maatschappijen minder omdat er diverse, waaronder een hele grote, handelaren zijn. In Frankrijk is toetreding ook niet eenvoudig, hoewel de hypermarchés, met hun eigen grond, daar minder last van hebben.

Toetreding op het HWN is in alle landen lastig. In Nederland kan alleen worden toegetreden door deel te nemen aan een veiling van een bestaande locatie. In België wordt geboden via een vaste prijs of door een bijdrage per liter brandstof. Architectonische overwegingen spelen een rol in de uitkomst van de allocatie. In Frankrijk wordt geboden op basis van een bijdrage per liter, terwijl in Duitsland allocatie plaats vindt op basis van marktaandeelen op het OWN. Hier staat een maximale vergoeding per liter brandstof tegenover.

⁴⁴ Zie Bundeskartellamt 2008b.

Kostenstructuur

De mogelijke effecten van verschillen in schaal zijn al besproken in hoofdstuk 4.

Conclusie structuur

Met uitzondering van België is in de beschouwde landen de scope voor kruissubsidiëring uit winkelopbrengsten hoger dan in Nederland, onder meer door andere winkeltijden (geldt met name voor Duitsland) en ook doordat het toegestaan is alcoholische dranken te verkopen die een hoge marge hebben. De hogere doorzetten per station in Frankrijk en met name Duitsland hebben daarnaast een drukkend effect op de prijzen daar. Tenslotte zijn de toetredingsbelemmeringen, met name ook op het OWN in Nederland hoger dan in de andere landen.

De andere structuurkenmerken lijken geen substantieel effect te hebben op marktuitkomsten.

5.4 Gedrag

Niveau van concurrentie

In alle landen geldt dat het concurrentieniveau tussen het HWN en het OWN verschilt. De concurrentiedruk op het HWN is lager, vooral omdat consumenten daar minder prijsgevoelig zijn.

Het niveau van concurrentie op het OWN in Nederland is tamelijk hoog maar varieert wel van regio tot regio. Daarnaast is het niveau van concurrentie op het OWN de afgelopen jaren toegenomen, met name door de opkomst van de onbemande stations (zie bijvoorbeeld, NMa, 2006). Regionaal zijn er nog steeds verschillen in prijzen.

Het niveau van concurrentie in Duitsland lijkt hoog te zijn, met name omdat de prijsvolatiliteit hoog is. Prijzen per station worden soms meerdere malen per dag aangepast. Het BKA ziet wel bedreigingen. De voorlopige bevindingen van een sectorstudie naar de markt voor motorbrandstoffen tonen aan dat de markt een oligopolistisch karakter heeft met door de gehele bedrijfskolom structuren die concurrentiebeperkend kunnen werken. Prijsverschillen tussen regio's zijn vaak groot, met een variëteit aan verklaringen (aanwezigheid prijsvechter, onafhankelijke handelaar, etc.).

In België speelt de daar geldende maximumprijs een sterke rol in de effectieve mate van concurrentie. De maximumprijs komt weliswaar tot stand op basis van het optellen van verschillende kostenposten, maar de (maximale) bruto distributiemarge is ruim. Zonder scherp te concurreren op prijs kunnen voldoende tankstations blijven bestaan. Evenals Van Meerbeeck (2003) zien wij op basis van onze dataset dat het gemiddelde prijsverloop de ontwikkeling van de maximumprijs wel erg goed volgt.

In Frankrijk is er min of meer een segmentatie tussen de (full service) stations van de merken (met aantrekkelijke loyaliteitsvoordelen bij met name marktleider Total) en de supermarkstations. Concurrentie met de supermarkten op prijs is niet mogelijk, dus wordt er geconcentreerd op kwaliteit.

Op het hoofdwegennet zijn er geen grote verschillen tussen de landen te zien. Wel kan worden opgemerkt dat in Frankrijk de klanten op het HWN meer gebonden zijn dan in andere landen door de tolwegen. Hierdoor is de prijs op het HWN in Frankrijk hoger dan je op basis van doorzet zou verwachten. Het effect van de prijspalen langs de Franse snelwegen is onduidelijk (het zou ook coördinerend gedrag in de hand kunnen werken) terwijl de Autohofs⁴⁵ naast de Duitse snelwegen tot een iets hogere concurrentie zou kunnen leiden. Tankstations langs het Belgische HWN hanteren consequent de maximumprijs. Leidend bij een conclusie over de mate van concurrentie op het HWN is echter de vaststelling dat veel van de klanten op het HWN niet prijssensitief zijn.

(in)transparantie

Het enige land met relatief beperkte transparantie van prijzen is Duitsland. In de andere landen zijn er een of meer websites die prijzen per locatie en product weergeven. In Duitsland gebeurt dit niet. Omdat prijzen soms ook in de loop van de dag worden aangepast is de transparantie voor de consument laag.

Strategische toetredingsbelemmeringen

Zittende stations kunnen in alle landen toetreding van nieuwe stations lastiger maken, onder andere door de dreigen met een prijzenoorlog. De (on)mogelijkheden hiertoe verschillen niet veel tussen landen.

Kruissubsidiëring

Is reeds in de vorige paragraaf behandeld.

Productdifferentiatie

Dat premiumbrandstoffen in België en Frankrijk nauwelijks een rol spelen valt te verklaren uit de hoge penetratie van dieselauto's. De effecten daarvan zijn echter gering.

Productdifferentiatie kan ook worden gezien als verschil in serviceniveaus. Dan zijn er wel verschillen tussen landen die interessant zijn. Belangrijke verschillen tussen de beschouwde landen zijn te vinden tussen enerzijds Nederland / België en de rest (aanwezigheid van relatief veel onbemande stations), Frankrijk (hypermarchés als een segment en full service aanbod met aantrekkelijke extra's bij merken als een ander segment) en Duitsland (Autohofs, invloed van sterk lokale factoren).

Kortingen en loyaltyprogramma's

Over zowel het gebruik en de voorwaarden van kortingspassen als van loyaltyprogramma's is in het vorige hoofdstuk uitgebreid aandacht besteed. De belangrijkste bevindingen uit dat hoofdstuk ten aanzien van pasjes zijn: kortingen voor grote gebruikers kunnen fors zijn, maar verschillen niet sterk tussen landen. Een aparte groep gebruikers vormen de leaserijders. Deze groep heeft enerzijds nauwelijks tot geen prikkel om op de brandstofprijzen te letten omdat deze immers vergoed worden. Aan de kostenkant bedingen leasemaatschappijen kortingen bij oliemaatschappijen. Het is niet bekend in hoeverre het percentage leaserijders tussen de hier onderzochte landen verschilt.

⁴⁵ Autohofs zijn parkeerterreinen vlakbij snelwegafritten waar men goedkoper kan tanken dan langs de snelweg.

Loyaltyprogramma's zijn in Nederland en Duitsland wat royaler dan in België. Voor Frankrijk is dat niet duidelijk. Zowel in België als in Frankrijk geeft regelmatig tanken bij een deel van de merken recht op gratis pechverhelping. Het gebruik van loyaltyprogramma's, zeker met goede lokkertjes, leidt tot klantenbinding, wat prijsconcurrentie beperkt.

Conclusies

Het niveau van concurrentie tussen landen verschilt van elkaar. Dit heeft consequenties voor de analyse van de verschillen. De verschillen kunnen op twee niveaus worden gezien; ten eerste de absolute verschillen tussen Nederland en de ons omringende landen en ten tweede het verschil tussen OWN en HWN per land.

De maximumprijs in België, met de relatief hoge bruto distributiemarge lijkt eerder te helpen om het niveau van concurrentie te beperken dan om scherpe prijzen voor consumenten te realiseren. Deze maximumprijs is ook de prijs die wordt gebruikt op het HWN, met veelal prijsongevoelige consumenten. Dit verklaart waarom de lagere toetredingsdrempels in België niet tot lagere prijzen leiden.

In Frankrijk zijn de klanten op het HWN meer gebonden dan in andere landen door de tolwegen. Hierdoor is de prijs op het HWN in Frankrijk hoger dan je op basis van doorzet zou verwachten.

In Duitsland is de markt volatiel maar is het effectieve niveau van concurrentie moeilijk in te schatten, zeker gezien de bevindingen van de Bundeskartellamt⁴⁶. Tussen regio's verschillen prijzen vaak fors. De conclusies voor Duitsland uit dit rapport kunnen daarom niet doorgetrokken worden naar heel Duitsland.

In alle landen geldt dat het niveau van concurrentie op het HWN lager is dan op het OWN. Prijzen liggen hoger dan op het OWN maar consumenten zijn bereid ze te betalen. Het prijsverschil tussen het HWN en het OWN in Nederland is hoger dan in de andere landen. Voor een deel kan dit verklaard worden uit het niet meenemen van supermarkten en onbemande stations.

Met name in Frankrijk kan dat de gemiddelde prijs op het OWN omlaag brengen. In Frankrijk bestaat er effectief een segmentatie tussen het full service georiënteerde bod van de merken en het aanbod van de hypermarchés. Merken halen klanten over door extra diensten aan te bieden, zoals spaarkortingen en pechverhelping. In Nederland worden merkstations op het OWN meer gedisciplineerd door prijsvechters dan in Frankrijk en België.

De minder competitieve situatie op het OWN in België kan een lager prijsverschil tussen OWN en HWN dan in Nederland opleveren. Tenslotte kan in de onderzochte regio de concurrentie op het Duitse HWN feller zijn, bijvoorbeeld door de aanwezigheid van Autohofe waardoor het prijsverschil tussen HWN en OWN kleiner wordt.

⁴⁶ Bundeskartellamt (2008a).

Merk op dat de analyse van de landenverschillen van de prijzen van het OWN en het HWN dus sterk varieert, waarbij het beeld ontstaat dat de situatie op het OWN in Nederland relatief gunstig afsteekt bij de situatie op het HWN.

5.5 Conclusies

Vraag en aanbod

De basis- en randvoorwaarden van de brandstofmarkten in de vier landen verschillen niet zodanig van elkaar dat dit een verklaring zou kunnen vormen voor de geconstateerde prijsverschillen tussen landen. Wel geldt dat op het HWN een relatief groot deel van de rijders nauwelijks/niet prijsgevoelig is. Het betreft hier vrachtwagens en zakelijk rijders.

Structuur

De hogere doorzetten per station in Frankrijk en met name in Duitsland zorgen voor een drukkend effect op de prijzen aan de pomp. Ook de mogelijkheden (niet noodzakelijkerwijs het daadwerkelijk gebruik) voor kruissubsidiëring uit winkelopbrengsten lijkt in Frankrijk en Duitsland hoger te liggen dan in Nederland wat eveneens een drukkend effect op de prijzen aldaar heeft.

In alle landen geldt dat toetreding op het OWN eenvoudiger is dan in Nederland. De druk van potentiële concurrenten is dus hoger, wat eveneens een drukkend effect op prijzen kan hebben.

Gedrag

Het effectieve niveau van concurrentie tussen landen verschilt van elkaar. Zo lijkt de maximumprijs in België effectief te zijn in het beperken van het niveau van concurrentie. Dit kan de prijs in België opdrijven. De segmentering van de markt in Frankrijk tussen het full service georiënteerde bod van de merken en het aanbod van de hypermarchés kan de concurrentie beperken en de prijzen (van de merkstations) opdrijven.

In alle landen geldt dat het niveau van concurrentie op het HWN lager is dan op het OWN. Op het HWN in Frankrijk zijn klanten meer gebonden dan in andere landen door de tolwegen. Dit heeft een prijsopdrijvend effect voor de prijzen langs het HWN.

Het prijsverschil tussen het HWN en het OWN in Nederland is voor bemande stations hoger dan in de andere landen. Voor een deel kan dit verklaard worden uit het niet meenemen van supermarkten en onbemande stations. Met name in Frankrijk zal hierdoor de gemiddelde prijs op het OWN dalen. In Nederland worden merkstations op het OWN meer gedisciplineerd door prijsvechters dan in Frankrijk en België.

De minder competitieve situatie op het OWN in België kan een lager prijsverschil tussen OWN en HWN dan in Nederland opleveren. Tenslotte kan in de onderzochte Duitse regio de concurrentie op het Duitse HWN feller zijn, bijvoorbeeld door de aanwezigheid van Autohofs waardoor het prijsverschil tussen HWN en OWN kleiner wordt.

Per saldo geldt dat de situatie op het OWN in Nederland relatief gunstig afsteekt bij de situatie op het HWN.

6 Conclusies

Context

ECORYS heeft de benzineprijzen op zowel het hoofdwegennet (HWN) als het onderliggend wegennet (OWN) in Nederland vergeleken met de ons omringende landen. We hebben ons beperkt tot een zodanig deel van de markt dat de onderlinge vergelijkbaarheid maximaal is. We hebben hiertoe gekozen voor Euro95, dezelfde Platts (inkoop) prijzen (d.w.z. België, het westen van Duitsland en het noordwesten van Frankrijk) en grote spelers.

Onderzoekstrategie

We onderkennen dat andere prijzen (bijvoorbeeld andere soorten benzine, prijsvechters) ook van belang zijn in het beoordelen van de marktwerking in deze markt, maar hebben ter wille van vergelijkbaarheid deze geen onderdeel laten uitmaken van de data-analyse. Wel hebben we deze factoren meegenomen in de verklaringen voor prijsverschillen.

Prijsniveaus en dienstverlening

ECORYS concludeert dat de prijzen in Nederland niet substantieel afwijken van die in België en Frankrijk. Duitsland is gemiddeld 4 cent per liter (hoofdwegennet) en 2 cent (onderliggend wegennet) goedkoper. Deze cijfers zijn vergelijkbaar met recente andere bevindingen van de Europese Commissie (Oil Bulletin) en Roland Berger, maar wijken af van eerdere bevindingen van het Oil Bulletin.

Hoewel we geen uitgebreide analyse hebben gedaan naar diesel lijkt het beeld voor diesel voor Nederland gunstiger uit te pakken dan voor Euro95, hetgeen ook wordt bevestigd door de bovengenoemde andere bronnen.

Hoofdwegennet versus onderliggend wegennet

In alle landen zijn de prijzen van Euro95 op het HWN hoger dan op het OWN. De verschillen lopen uiteen van 4,6 cent (NL) tot 2,4 cent (BE). Dit is een op zichzelf normaal verschijnsel. Immers, benzine is geen homogeen product. Weliswaar lijkt een liter Euro95 in Oost-Groningen hetzelfde als een liter Euro95 in Aken, maar daarmee is het hele verhaal niet verteld. Als een consument tankt, koopt hij in feite een bundel diensten, waarbij benzine maar één onderdeel is. De consument kan producten in de winkel kopen, zijn auto wassen of extra service op prijs stellen. Verschillende consumenten zullen deze diensten verschillend waarderen, hetgeen deels verklaart dat prijzen (in alle landen) op het HWN hoger zijn dan op het OWN. Ook de factor tijd is van belang (een zakelijke rijder of een vrachtwagen denkt anders over tijd dan andere type consumenten). Daarnaast verschilt de kostenstructuur tussen het HWN en het OWN: zo zijn stations op het HWN 24 uur per dag open, zijn de veiligheidseisen hoger en worden alle type (olie)producten aangeboden. De diensten en de consumentenpreferenties verschillen ook tussen landen. Dit compliceert de vergelijkbaarheid enigszins, maar

betekent wel dat prijsverschillen tussen OWN en HWN op zichzelf niet duiden op gebrekkige concurrentie op het HWN.

De bundel diensten die de consument afneemt is tevens erg complex. Het lijkt zo simpel: benzine is toch benzine, maar de realiteit is ingewikkelder. Technisch gezien zijn er biocomponenten en additieven die kunnen verschillen. Voorts kunnen er naast verschillen in eerder genoemde dienstenniveau ook verschillen zijn in milieuwetgeving, huurprijzen, en talloze andere kostenposten.

Verklaringen prijsverschillen: algemeen

Om te begrijpen waarom prijzen tussen verschillende locaties verschillen, zijn we eerst ingegaan op de manier waarop prijzen tot stand komen. In Nederland (en in Frankrijk gaat het goeddeels hetzelfde) kijkt men allereerst naar de inkooprijzen (Platts), voorts kijkt men hoeveel marge er nodig is om te overleven gegeven de kostenstructuur (die sterk verschilt per locatie). De speelruimte om met marges te schuiven wordt vervolgens bepaald door de lokaal relevante concurrentiesituatie (hoe ver is de dichtstbij gelegen concurrent, is er een prijsvechter in de buurt, etc.). Dit beeld wordt bevestigd als we in Nederland de hoogste prijzen op het HWN vergelijken met de laagste. Bij de hoogste prijzen is de disciplinerende werking van omliggende concurrenten het laagst, precies zoals je zou verwachten.

In België en Duitsland gaat het anders. In België worden maximumprijzen door de overheid bepaald, hetgeen de prijsvorming sterk beïnvloedt. Zo zetten in de regel alle stations op het HWN hun prijzen gelijk aan de maximumprijzen. In Duitsland is er een complexe regulering waarbij onder meer de locaties van het HWN gebaseerd zijn op marktaandeel op het OWN. In Duitsland wordt ook veel gewerkt volgens een agentstructuur. Hierbij blijven de oliemaatschappijen eigenaar van de brandstof en dus ook direct verantwoordelijk voor de prijszetting. Dit stelt hen in staat sneller in te spelen op veranderingen in bijvoorbeeld Platts prijzen of gedragingen van concurrenten. We zien in Duitsland dan ook een veel grotere fluctuatie in prijzen dan in andere landen.

Analyse prijsverschillen: kostenfactoren

Bij het analyseren van prijsverschillen tussen landen valt op dat in geen van de onderzochte landen de markt optimaal werkt, zij het in ieder land om verschillende redenen. In ons rapport onderscheiden we kostenfactoren van marktfactoren.

Bij de kostenfactoren heeft *België* een lagere doorzet (hoeveelheid verkochte liters per station) dan Nederland (kan tot 2 cent per liter schelen omdat de kostenbasis van tankstations wordt verhoogd), terwijl de biocomponent (0.5 cent) en de kortingen op de pomprijs (0.3 cent) deze hogere kosten deels compenseren.

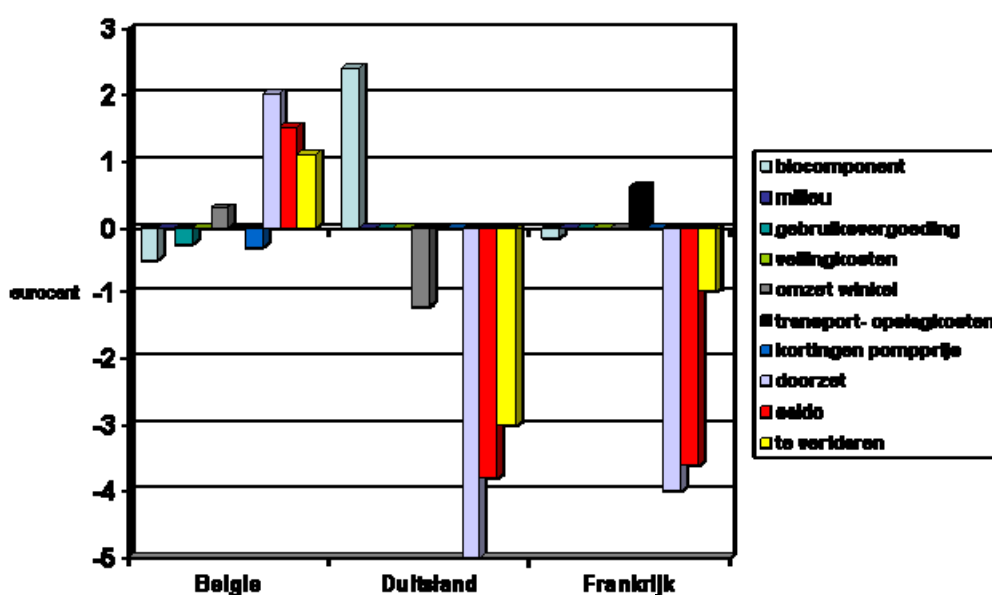
Duitsland heeft juist een aanzienlijk hogere doorzet (kan maximaal 5 cent per liter schelen) alsook een hogere omzet van winkels (ongeveer 1 cent) terwijl dit deels wordt gecompenseerd door eisen voor biocomponenten (ongeveer 2.5 cent).

Frankrijk heeft eveneens een veel hogere doorzet (kan maximaal 4 cent per liter schelen), terwijl er hogere transportkosten tegenover staan (ongeveer 1 cent). Het effect van de

gebruiksvergoedingsystematiek, omzet winkels en milieueisen konden we voor Frankrijk niet achterhalen.

Onderstaande figuur illustreert het effect van de kostenfactoren ter verklaring van de verschillen in de kale prijs van 1 liter Euro95 ten opzichte van Nederland.

Figuur 6.1 Kostenfactoren die van invloed zijn op de verschillen in de kale prijs van 1 liter Euro95 ten opzichte van Nederland (in centen)



Het totaalbeeld dat na het analyseren van kosten ontstaat, is dat in alle landen de kostenfactoren een stevig deel van het prijsverschil met Nederland verklaren, maar niet alles.

Analyse prijsverschillen: marktfactoren

Naast kostenfactoren spelen ook marktfactoren een mogelijke rol in het verklaren van prijsverschillen.

In Frankrijk geldt dat de hypermarchés voor relatief lage *gemiddelde* prijzen zorgen. Omdat hypermarchés niet in onze gemiddelde prijs zitten⁴⁷, zijn de feitelijke prijzen in Frankrijk lager dan de gemeten prijzen. Normaal gesproken zou je verwachten dat de hypermarchés voor disciplineren van de overige pompstations zorgen maar dit blijkt maar beperkt het geval. Kennelijk is er sprake van een effectieve segmentatie onder meer veroorzaakt door de tolwegen waar weggebruikers niet gemakkelijk af kunnen of willen. Met andere woorden, voor de Fransen die bereid of in staat zijn om te tanken bij hypermarchés is de prijs laag, maar voor de rest van de consumenten lijkt de prijs hoger dan op basis van kosten aannemelijk lijkt. Hierbij dient te worden aangetekend dat niet alle effecten van kostenfactoren voor Frankrijk bekend zijn.

⁴⁷ Wij vergelijken immers alleen de prijzen van bemande tankstations.

In België wordt de concurrentie verstoord als gevolg van de door de overheid bepaalde maximumprijzen. Hierdoor wordt ondernemerschap (in de vorm van prijsstrategieën) onderdrukt. In België is het wel gemakkelijker om toe te treden. Bij het toekennen van de maximumprijs wordt een vrij hoge distributiemarge toegekend. Wellicht zorgt een tragere naleving van milieu- en arbeidsregels (vooral in Wallonië) voor een drukkend effect op de prijzen. Door de geringe doorzet liggen de prijzen op het OWN hoger dan in de andere landen.

In Duitsland is de concurrentie wat intensiever dan in Nederland door gemakkelijkere toetreding op het OWN en de daaraan gekoppelde toetreding op het HWN. Ook reageren bedrijven sneller op elkaar. De zeer sterke prijsfluctuaties (meerdere prijsveranderingen per dag zijn geen uitzondering) is wel een prijs die de consumenten moet betalen in de vorm van minder transparantie.

In alle landen geldt dat het niveau van concurrentie op het HWN lager is dan op het OWN. Het prijsverschil tussen het HWN en het OWN in Nederland wel wat groter dan in de andere landen. De reden hiervan verschilt van land tot land. Soms kan het verschil verklaard worden uit de relatief scherpe prijzen op het OWN in Nederland. Dit geldt bijvoorbeeld in verhouding tot België waar onder meer de doorzet van OWN stations een stuk lager is.

Voor een ander deel kan dit verklaard worden uit het niet meenemen van supermarkten en onbemande stations in de dataset. Met name in Frankrijk kan dat de gemiddelde prijs op het OWN omlaag brengen. In Frankrijk lijkt er een effectieve segmentatie tussen het full service georiënteerde aanbod van de merken en het aanbod van de hypermarchés te zijn. Dit betekent dat het beeld vooral in Frankrijk dus vertekenend is: het feitelijke verschil tussen OWN en HWN is daar van dezelfde orde als in Nederland als we de hypermarchés wel hadden meegenomen.

Voor Duitsland is het kleinere verschil tussen HWN en OWN vooral te verklaren uit de lagere HWN prijzen.

De verschillen tussen landen zijn daarmee vrij goed te verklaren door de combinatie van kosten- en marktfactoren.

Afsluitend

Opvallend is dat in alle landen de markt in zekere mate gebrekkig werkt en dat overheidsbeleid hierbij een duidelijke rol speelt. In een aantal gevallen staan daar winsten op andere beleidsterreinen tegenover (ruimtelijke ordening, gezondheid).

De factoren die in andere landen een drukkend effect op de prijs hebben, zijn niet eenvoudig door beleid af te dwingen in Nederland. Toetredingsbarrières verlagen is gezien de ruimtelijke ordening niet altijd evident, voor hypermarchés lijkt geen groot maatschappelijk draagvlak, de doorzet kan niet echt verhoogd worden, en alcohol verkopen stuit op andere bezwaren. We concluderen daarmee dat in ieder geval voor een niet-triviaal gedeelte de situatie in Nederland niet veranderd kan worden zonder effecten te genereren op andere beleidsterreinen.

Hoewel het niet volledig hard te maken is op basis van de verzamelde gegevens, is het wel aannemelijk dat er nog margeruimte zit op het hoofdwegennet in Nederland. Zoals te verwachten, wijzen de cijfers uit dat deze ruimte vooral zit bij stations waar relatief weinig concurrenten in de buurt zitten. Overigens zij opgemerkt dat het niet alleen de exploitanten en oliemaatschappijen zijn die profiteren van gunstig gelegen locaties. De overheid roomt immers een deel van de winsten af in de vorm van hogere veilingopbrengsten en huurprijzen.

Resumerend, de verschillen in benzineprijzen tussen Nederland en de ons omringende landen zijn minder groot dan voorheen was aangenomen. De verschillen zijn voor een groot deel te verklaren door verschillen in kostenfactoren per land. De verschillen tussen OWN en HWN zijn ook door kostenverschillen te verklaren en doordat er een andere dienst wordt aangeboden.

Niettemin is het beter laten functioneren van de markt mogelijk. In Nederland geldt dat op sommige HWN locaties de concurrentiedruk versterkt zou kunnen worden, bijvoorbeeld door op strategische locaties concurrentie op het OWN toe te laten. De OWN stations zorgen dan voor een betere disciplinerende van de HWN stations. Evenwel zal gewijzigd beleid op dit gebied naar alle waarschijnlijkheid geen *grote* effecten sorteren. Ook kan een ruimhartig toetredingsbeleid ten koste gaan van andere door de Nederlandse samenleving gewaardeerde zaken, zoals bijvoorbeeld de kwaliteit van de open ruimte.

Bijlage 1 Begrippenlijst

Adviesprijs

De grote oliemaatschappijen geven dagelijks een landelijke adviesprijs voor de verkoop van motorbrandstoffen. Kortingen die tankstations geven zijn altijd kortingen ten opzichte van de landelijke adviesprijzen (ook wel LAP prijzen genoemd).

Pompprijs

De prijs van Euro 95 of diesel zoals deze staat vermeld op de pomp van het tankstation. In voorliggend onderzoek is de pompprijs bepaald door deze te monitoren gedurende de periode 16 februari 2009-15 maart 2009 in Nederland, België, Frankrijk en Duitsland.

Kale (pomp)prijzen

De pompprijzen exclusief BTW, heffingen en accijnzen.

In de kale prijs van Euro95, maar ook voor diesel, zijn de volgende kosten opgenomen:

- Oliewinning
- Raffinage
- Opslag en distributie van Euro95 (en diesel)
- Verkoop aan de eindgebruiker

De ruwe oliemarkt is een wereldmarkt. Er is echter geen sprake van een homogene markt met één soort ruwe olie. De soort ruwe olie verschilt per regio en per olieveld. Ruwe olie wordt onder andere ingedeeld naar soort in 'heavy' en 'light' en naar locatie in bijvoorbeeld 'Middle-East' en 'Brent'. De raffinaderij stemt haar raffinageproces af op de soort ruwe olie die wordt geleverd. Het transport van ruwe olie naar een raffinaderij vertegenwoordigt in de bedrijfskolom een kleine waarde ten opzichte van af-raffinageprijzen⁴⁸.

De raffinaderij zet ruwe olie om in bewerkte producten waaronder Euro95 en diesel die vervolgens worden verkocht. Dit is de prijs-af-raffinaderij (inclusief een winstmarge voor de raffinaderij). De af-raffinage-prijzen worden ook wel Platts prijzen genoemd.

Platt prijzen

Platt is een onafhankelijk onderzoeksbureau dat dagelijks de af-raffinage prijzen van benzine en diesel publiceert. Platt maakt hierbij onderscheid tussen verschillende markten zoals NWE (North West Europe) en MED (Mediterranean).

Doorzet

Het aantal verkochte liters brandstof door een tankstation gedurende 1 jaar.

⁴⁸ 'De markt voor motorbrandstoffen', NEI november 2001.

Hoofdwegennet (HWN)

Het hoofdwegennet in Nederland bestaat uit de rijkswegen. Een rijksweg is een weg die aangelegd is en onderhouden wordt door Rijkswaterstaat in opdracht van de rijksoverheid. Rijkswegen zijn te herkennen aan een wegnummer met een N (weg of autoweg) of A (autosnelweg) met een nummer van 1 t/m 99.

Onderliggend wegennet (OWN)

Het OWN in Nederland bestaat uit alle wegen die niet tot het hoofdwegennet behoren.

Bijlage 2 Prijzen Oil Bulletin

Juni 2008

Volgens het Oil Bulletin van de Europese Commissie waren de kale brandstofprijzen, de prijzen zonder accijnzen en BTW, in Nederland in de zomer van 2008 voor benzine en diesel de hoogste binnen de Europese Unie (tabel B2.1).

De prijs van Euro95 zonder heffingen en BTW op 30 juni 2008, op basis van het Oil Bulletin, waren voor Nederland, België, Duitsland en Frankrijk als volgt:

Tabel B2.1 'Kale' prijzen voor Euro95 per 30 juni 2008 (in euro's)

Land	Prijs Euro95/1.000 liter	Prijs Euro95/liter	Prijsverschil met Nederland
Nederland	€ 748,00	€ 0,75	
België	€ 698,14	€ 0,70	-€ 0,05
Duitsland	€ 643,40	€ 0,64	-€ 0,10
Frankrijk	€ 640,50	€ 0,64	-€ 0,11

Bron: Oil Bulletin

Per 30 juni 2008 zijn de prijsverschillen voor 1 liter Euro95, volgens het Oil Bulletin, als volgt:

- In België ligt de prijs 5 cent lager;
- In Duitsland ligt de prijs 10 cent lager;
- In Frankrijk ligt de prijs 11 cent lager

Figuur B2.1 Prijzen per 30 juni 2008 zoals gepubliceerd in het Oil Bulletin

En/ In Euro

	Essence 95 (I)	Gas oil automobile Automotive gas oil Dieselkraftstoff (I)	Gas oil de chauffage Heating gas oil Heizöl (II)	Fuel oil - Schweres Heizöl (III)	
				Teneur soufre ≤ 1% Sulphur content ≤ 1% Schwefelgehalt ≤ 1%	Teneur soufre > 1% Sulphur content > 1% Schwefelgehalt > 1%
	1000 L	1000 L	1000 L	Tonne	Tonne
Belgique	698,14	822,13 6	748,46	442,22	-
Bulgarie	607,42	729,11	705,08	-	434,60
Cyprus	702,60	842,01	784,23	591,33	590,08
Czech Republic	638,83	822,00	737,20	377,56	324,40
Danmark	680,22	792,98 1	807,17	495,58	-
Deutschland	643,46	790,31 1	735,42	398,88	-
Ella	702,90	851,21 1	645,56	519,50	- 4
España	679,33	813,85 1	755,96	508,91	-
Estonia	636,88	763,42	745,66	-	-
France	640,50	770,02 1	774,51	489,07	458,20 2
Hungary	664,70	815,38	815,38	474,09	-
Ireland	630,05	788,14 1	873,08	348,67	-
Italia	706,81	844,10 1	819,31	502,85	-
Latvia	651,05	783,43	783,43	-	145,98
Lituania	650,59	782,08	713,22	-	403,64
Luxembourg	687,51	791,90 1	730,70	-	-
Malta	704,61	776,53	919,03	-	351,74
Netherlands	748,00	855,00 1	669,00	415,00	-
Österreich	637,16	806,08 6	764,96	479,00	-
Poland	652,28	791,60	728,08	468,47	375,38
Portugal	671,81	815,97 1	793,46	509,25	-
Romania	631,61	757,93	549,22	547,85	-
Slovakia	633,01	749,03	844,17	413,84	407,22
Slovenia	646,00	776,33	741,50	446,90	-
Soviet	649,43	786,91 1	760,19	571,44	-
Sverige	610,54	755,20 1	738,16	560,59	-
United Kingdom	641,15	782,80 1	725,14	-	-
CEEC/EG EUR 27 (IV) Moyenne pondérée Weighted average Gewichteter Durchschnitt	661,92	800,42	747,52	485,94	389,12
CEEC/EG EUROID 15 (V) Moyenne pondérée € Weighted average € Gewichteter Durchschnitt €	673,50	806,55	747,89	479,99	385,52
CEEC/EG EUR 24 (VI) Moyenne pondérée € Weighted average € Gewichteter Durchschnitt €					

- 1 Maximum 0,005 % soufre/sulphur/Schwefel
- 2 > 1 % - ≤ 2 % soufre/sulphur/Schwefel
- 3 GPL/LPG España : Prix pour les transports publics / Price for public transport / Preis für öffentliche Verkehrsmittel
- 4 3,2% soufre/sulphur/Schwefel
- 5 GPL/LPG Belgique : Prix maximum à titre indicatif/Maximum price given for information/Mitgeteilter Maximalpreis
- 6 Maximum 0,001 % soufre/sulphur/Schwefel

Bron: Oil Bulletin, Europese Commissie

In september 2008 is door DG-TREN gestart met een onderzoek naar de wijze waarop de verschillende lidstaten bovenstaande cijfers aanleveren. Uit dit onderzoek⁴⁹ blijkt dat er tussen lidstaten de nodige discrepanties zitten. Zo worden bijvoorbeeld gemiddelde prijzen niet op uniforme wijze berekend en geven sommige lidstaten de prijzen inclusief kortingen op terwijl andere lidstaten dit niet doen.

Bekend is dat Nederland sinds februari 2009 niet meer de landelijke adviesprijzen rapporteert in het Oil Bulletin maar 6 cent lagere prijzen⁵⁰. In hoeverre andere landen eveneens hun te rapporteren cijfers hebben aangepast is niet bekend. Uit onderstaande beschrijving blijkt dat als gevolg van de lagere prijzen die Nederland sinds februari van dit jaar rapporteert, de verschillen in brandstofprijzen tussen Nederland en andere landen sterk zijn afgenomen.

Maart 2009

Volgens het Oil Bulletin van de Europese Commissie waren de kale brandstofprijzen in Nederland in maart 2009 voor benzine lager dan België en hoger dan Duitsland en Frankrijk binnen de Europese Unie (figuur B2.2). Deze resultaten komen overeen met voorliggend onderzoek.

De prijs van Euro95 zonder heffingen en BTW op 16 maart 2009, op basis van het Oil Bulletin, waren voor Nederland, België, Duitsland en Frankrijk als volgt:

Tabel B2.2 'Kale' prijzen voor Euro95 per 16 maart 2009 (in euro's)

Land	Prijs Euro95/1.000 liter	Prijs Euro95/liter	Prijsverschil met Nederland
Nederland	€ 359,82	€ 0,36	
België	€ 382,11	€ 0,38	€ 0,02
Duitsland	€ 326,17	€ 0,33	-€ 0,03
Frankrijk	€ 338,45	€ 0,34	-€ 0,02

Bron: Oil Bulletin

Per 16 maart 2009 zijn de prijsverschillen voor 1 liter Euro95, volgens het Oil Bulletin, als volgt:

- In België ligt de prijs 2 cent hoger;
- In Duitsland ligt de prijs 3 cent lager;
- In Frankrijk ligt de prijs 2 cent lager

⁴⁹ Bron: http://ec.europa.eu/energy/observatory/oil/doc/prices/survey_oil_bulletin_data_collection.pdf

⁵⁰ Berger (2009)

Tabel B2.3 Prijzen per 16 maart 2009 zoals gepubliceerd in het Oil Bulletin

En/In EURO					
	Euro-super 95 (I)	Gas oil automobile Automotive gas oil Dieselkraftstoff (I)	Gas oil de chauffage Heating gas oil Heizöl (II)	Fuel oil - Schweres Heizöl (III) Soufre <= 1% Sulphur <= 1% Schwefel <= 1%	Fuel oil - Schweres Heizöl (III) Soufre > 1% Sulphur > 1% Schwefel > 1%
	1000L	1000L	1000L	t	t
Austria	308.83	366.08	350.31	214.00	
Belgium	382.11	410.42	329.77	196.77	
Bulgaria	319.05	335.92	319.56		217.30
Cyprus	384.34	416.13	420.62	375.00	369.32
Czech Republic	365.80	417.35	337.66	240.70	
Denmark	374.05	391.35	334.21	190.17	
Estonia	330.30	390.80	384.40		
Finland	314.21	439.02	350.83	322.03	
France	338.45	352.12	370.99	223.60	214.88
Germany	326.17	350.61	345.37	204.80	
Greece	376.53	453.99	367.42	267.58	
Hungary	369.72	410.80	410.80	236.64	
Ireland	318.47	431.11	452.74	198.70	
Italy	406.83	426.02	406.66	257.63	
Latvia	362.13	411.60	411.60		145.40
Lithuania	355.85	375.91	334.68		190.16
Luxembourg	357.32	378.80	342.23		
Malta	476.98	464.21	420.16		319.98
Netherlands	359.82	366.61	231.27	176.49	
Poland	332.93	391.68	335.92	277.46	190.84
Portugal	380.58	412.04	372.53	330.36	
Romania	350.42	424.99	360.03	319.65	
Slovakia	332.56	401.04	410.72	200.00	193.36
Slovenia	337.95	352.65	312.17	270.02	
Spain	374.27	405.43	329.43	259.26	
Sweden	308.73	365.25	319.07	265.86	
United Kingdom	282.97	374.24	290.26		
CE/EC/EG EUR 27 (IV) Moyenne pondérée Weighted average Gewichteter Durchschnitt	340.15	385.53	353.02	251.97	246.38
CE/EC/EG Euro Area 16 (€) (V) Moyenne pondérée € Weighted average € Gewichteter Durchschnitt €	357.04	385.84	353.99	250.34	302.45

Bron: Oil Bulletin, Europese Commissie

Bijlage 3 Bronnen brandstofprijs data

Deze bijlage geeft per land aan op welke wijze de pompprijzen voor Euro95 gedurende de periode 16/2/2009 – 15/3/2009 zijn verzameld.

Nederland

Voor de prijsregistratie van prijzen aan de pomp, is gebruik gemaakt van de database van Experian Catalist. Wij hebben een database ontvangen met daarin pompprijzen van 3.352 stations (het totaal aantal stations in Nederland bedraagt ca. 4.200). Ze verkrijgen iedere dag de prijs door de aanlevering van brandstofprijzen afkomstig van multi branded fuel card transacties van de vorige werkdag voor alle stations waar de vorige dag een dergelijke transactie heeft plaatsgevonden.

De database heeft een dekkinggraad van zeker 90% op het hoofdwegennet en 75% op het onderliggend wegennet. Eveneens zijn de vijf grote maatschappijen goed vertegenwoordigd in de database (zie hieronder).

Tabel B3.1 Kenmerken Nederlandse database

Oliemaatschappij	hoofdwegennet		onderliggend wegennet		totaal	
	N	%	N	%	N	%
Shell	64	27%	401	13%	465	14%
Esso	38	16%	266	9%	304	9%
BP	31	13%	280	9%	311	9%
Total	26	11%	349	11%	375	11%
Texaco	34	14%	376	12%	410	12%
Subtotaal	193	82%	1.672	54%	1.865	56%
Overig	42	18%	1.446	46%	1.488	44%
Totaal	235	100%	3.118	100%	3.353	100%

Uitgedrukt in aantal stations, vertegenwoordigen de 5 merken 56% van de totale markt, en 82% van de markt op het hoofdwegennet.

België

Voor de prijsregistratie van prijzen aan de pomp, is gebruik gemaakt van de website <http://www.voordeligtanken.be/>. Deze site wordt via 2 kanten ‘gevuld’. Enerzijds wordt prijsinformatie op deze site verzameld door particulieren die de prijzen van tankstations in het hele land in de gaten houden. Anderzijds vindt registratie van prijzen plaats door de uitbaters van tankstations zelf (corporate site).

Er zijn verschillende systemen opgesteld om fouten gemaakt door particulieren in de database te vermijden en om te controleren of de ingevoerde prijzen correct zijn:

- Winkel: Door het updaten van de prijzen op de site kan een lid punten verzamelen die hij kan inruilen tegen cadeaus (via de online winkel).
- Wedstrijden: VOORDELIGTANKEN.BE organiseert elke maand een grote wedstrijd waarmee de gebruikers reizen, hotelovernachtingen, enz. kunnen winnen.
- Nieuwsbrief: Inschrijven en meehelpen aan het updaten van de site is volledig gratis en levert talrijke voordelen op. De leden genieten kortingen bij de partners, ze worden van tevoren op de hoogte gebracht over veranderingen van de officiële brandstofprijzen, enzovoort.

Het publieke bestand bevat de pompprijzen van 3.233 tankstations. Deze stations staan in voor een dekking van 75% van de totale Belgische markt (in termen van aantal stations). Het marktaandeel in termen van verkoopvolume van deze 3.233 stations is niet beschikbaar.

De gegevens van het corporate bestand verschillen nauwelijks met het publieke bestand: voor 90% van de stations waarvoor er zowel publieke als corporate noteringen beschikbaar zijn (2543 stations) is de gemiddelde prijs identiek en voor slechts 2,5% van de stations, is er een prijsverschil van meer dan 0,03euro per liter tussen de gemiddelde prijs in het corporate en het publieke bestand.

Per saldo beschikt de database over de pompprijzen van 3.233 tankstations.

Tabel B3.2 Kenmerken Belgische database

Oliemaatschappij	hoofdwegennet		onderliggend wegennet		totaal	
	N	%	N	%	N	%
Shell	7	16%	167	5%	174	5%
Eso	6	14%	206	6%	212	6%
BP	0	0%	0	0%	0	0%
Total	16	36%	467	14%	483	15%
Texaco	7	16%	275	9%	282	9%
Subtotaal	36	82%	1115	34%	1151	35%
Overig	8	18%	2118	66%	2126	65%
Totaal	44	100%	3233	100%	3277	100%

Uitgedrukt in aantal stations, vertegenwoordigen de 5 merken 35% van de totale markt, en 82% van de markt op het hoofdwegennet. Zoals hierboven al aangehaald, kan het marktaandeel in termen van verkoopvolume benzine op basis van de beschikbare gegevens niet worden berekend.

Duitsland

De Duitse benzineprijzen zijn op een andere manier verzameld dan in Nederland en België. Het belangrijkste verschil is dat geen gemiddelde prijzen voor heel Duitsland zijn berekend omdat deze gegevens eenvoudig weg nergens beschikbaar zijn. Dit blijkt ook uit het feit dat er tot nog toe slechts één kwalitatieve studie is geweest die de benzineprijzen van 49 stations over heel Duitsland op één dag heeft bekeken.

De meeste olie maatschappijen in Duitsland leveren de olieprijsen via de websites. Normaliter worden deze dagelijks één maal geregistreerd. Het automatisch opnemen van deze data in een databestand gebeurt nergens, hetgeen ertoe leidt dat er slechts handmatig kan worden geregistreerd.

De 15.000 Duitse tankstations worden gerund door 1.500 verschillende bedrijven. 50% van de markt wordt beheerst door de vijf grootste maatschappijen, te weten Shell, BP (Aral), ConocoPhilips (Jet), ExxonMobil (Esso) en TFE (TotalFinaElf). Tezamen representeren zij 73% van de doorzet in Duitsland.

Door het afwezig zijn van databestanden zijn de benzineprijzen handmatig geregistreerd. Dit heeft plaatsgevonden langs het hoofdwegennet (A3, A4, A5, A6 en A8, allen liggend in het zuidwesten van Duitsland) en in drie grote steden (München, Frankfurt en Keulen). Voor deze steden is aannemelijk dat zij direct of indirect worden beleverd door Rotterdam (hier wordt nog nadere informatie over verzameld). Van de rijkswegen zijn alle stations meegenomen. Van de steden zijn de ‘downtown’ districten geselecteerd die het onderliggend wegennet representeren.

Van de vijf grote oliemaatschappijen zijn er vier geselecteerd waarvan de prijzen zijn geregistreerd: Shell, Total, Aral (BP) en Jet. Voor Esso was geen informatie beschikbaar over hun prijzen in de betreffende registratieperiode.

Tabel B3.3 Kenmerken Duitse database

Oliemaatschappij	hoofdwegennet		onderliggend wegennet		totaal	
	N	%	N	%	N	%
Shell	27	36%	44	21%	71	25%
Esso	0	0%	0	0%	0	0%
BP	35	47%	26	12%	61	21%
Total	13	17%	15	7%	28	10%
Texaco	0	0%	0	0%	0	0%
Subtotaal	75	100%	85	40%	160	56%
Overig	0	0%	128	60%	128	44%
Totaal	75	100%	213	100%	288	100%

Frankrijk

Franse benzineprijzen zijn verzameld via de site www.prix-carburants.gouv.fr

Deze website is opgezet door de Franse overheid met als doel consumenten in staat te stellen brandstofprijzen op een makkelijke manier te controleren. De site geeft een overzicht van de op dat moment geldende verkoopprijzen bij de verschillende tankstations. Over de site is de volgende informatie verzameld (wordt nog vertaald in het Nederlands):

Met uitzondering van de kleintjes (minder dan 500 m³ per jaar) dienen alle retailers hun benzine en dieselprijzen (ook super ethanol E85) te communiceren. Retailers communiceren de prijzen iedere keer als er een verandering is. De website provider

Actimage verzamelt de informatie en actualiseert de website indien. De verantwoordelijkheid ligt bij de retailers.

De gepubliceerde cijfers zijn per liter inclusief belastingen en accijnzen, en alle relevante specificaties. De website geeft ook aan welke dienstverlening er is per station. Individuen kunnen de website ook gebruiken en aangeven welke informatie zij willen ontvangen.

Tabel B3.4 Kenmerken Franse database

Oliemaatschappij	hoofdwegennet		onderliggend wegennet		totaal	
	N	%	N	%	N	%
Shell	8	10%	82	4%	90	4%
Esso	14	18%	183	9%	197	10%
BP	5	6%	189	10%	194	10%
Total	30	38%	433	22%	463	23%
Texaco	0	0%	0	0%	0	0%
Subtotaal	57	72%	887	46%	944	47%
Overig	22	28%	1044	54%	1066	53%
Totaal	79	100%	1931	100%	2010	100%

Bijlage 4 Belastingen, accijnzen en heffingen op motorbrandstoffen

De 'kale' brandstofprijzen, dat wil zeggen de prijzen zonder belastingen, accijnzen en heffingen, zijn met behulp van onderstaande tabel vastgesteld:

Tabel B4.1 Belastingtarief, accijnzen en heffingen per land op motorbrandstoffen

	BTW tarief, in %	Accijnzen/heffingen op Euro95 (in Euro)	Accijnzen/heffingen op Diesel (in Euro)
NL	19	0,7060	0,4185
DU	19	0,6591	0,4743
FR	19,6	0,6296	0,4511
B	21	0,5984	0,3667

Nederland

In Nederland bestaat de belasting op benzine uit 3 componenten⁵¹:

- Accijnzen: 0,7007 euro/l Euro95. Dit is een vast bedrag per liter brandstof en wordt door de overheid vastgesteld. Voor diesel bedragen de accijnzen 0,4132 euro/l.
- Voorraadheffing (COVA): een vast bedrag ter hoogte van 0,0053 euro/l voor zowel Euro95 als diesel. Op grond van internationale afspraken is Nederland verplicht strategische olievoorraden aan te houden. Deze verplichting wordt deels ingevuld door het oliebedrijfsleven en deels door de stichting Centraal Orgaan Voorraadvorming Aardolieproducten (COVA). De exploitatiekosten van COVA worden gedekt door de voorraadheffing.
- Belastingen: 19% BTW. Dit percentage wordt geheven over het gehele bedrag dus inclusief accijnzen. De opbrengsten aan BTW stijgen en dalen dus mee met de benzineprijzen.

België

De kale prijs voor België is berekend door de pompprijzen te verminderen met volgende heffingen:

- APETRA-bijdrage: 0,00962 euro/ 1 Euro95
- BOFAS-bijdrage: 0,00322 euro/ 1 Euro95
- Accijnzen: 0,5856 euro/l Euro95
- Belastingen: 21% BTW op de totale prijs (inclusief accijnzen)

⁵¹ Bron: <http://www.minfin.nl/dsresource?objectid=61024&type=pdf>

APETRA-bijdrage

Om de bevoorradingszekerheid van België te garanderen en om te voldoen aan de internationaal opgelegde voorraadverplichting wordt een minimumvoorraad aardolie en aardolieproducten aangehouden. De APETRA-bijdrage wordt in absolute waarde vastgelegd per productcategorie.

De bijdrage voor categorie I (benzines) van toepassing voor de periode 1 januari 2009 - 31 maart 2009 bedraagt 9,62 euro per 1000 liter (bron: FOD Economie, KMO, Middenstand en Energie), of een verhoging van **0,00962 euro** van de prijs ex-raffinaderij van 1 liter Euro95. Voor diesel is dit 0,01183 euro.

BOFAS-bijdrage

De BOFAS-bijdrage dient ter financiering van het bodemsaneringsfonds voor tankstations. Het fonds heeft 2 financieringsbronnen: de helft van de kosten wordt gedragen door de petroleumsector, de andere helft door de automobilist (toepassing van het principe 'de vervuiler betaalt'). De BOFAS bijdrage wordt in absolute waarde in de maximumprijsstructuur vastgelegd.

Krachtens artikel 21 §2 van de bijlage bij de Programma-overeenkomst werd, met het oog op de financiering van dit fonds, de distributiemarge voor benzine op 26 mei 2004 verhoogd met 3,22 euro/1000 liter. Deze marge geldt tot op vandaag nog steeds. De totale Bofas-bijdrage op benzine bedraagt 5,20 euro/1000 liter, waarbij het verschil van 1,98 euro/1000 liter (5,20 – 3,22) ten laste komt van de sector. Concreet betekent dit dat er 0,00322 euro BOFAS-bijdrage moet worden opgeteld bij de prijs ex-raffinaderij van 1 liter Euro95 (Bron: BrafcO en Petrolfed). Voor diesel is dit 0,00197 euro.

Accijnzen

Accijnzen worden per product vastgelegd door de federale overheid, en dit in absolute waarde (eurocent per liter). Accijnzen vertegenwoordigen een belangrijk deel van de totale maximumprijs, met in het bijzonder deze van benzine en diesel.

Wat betreft de periode van 16 februari tot en met 24 februari, bedroegen de accijnzen 0,5856 euro voor elke liter Euro95. Vanaf 24 februari werd een verhoging van de accijns op benzines doorgevoerd. In de periode 24 februari t/m 15 maart bedragen de accijnzen 0,5985 euro voor elke liter Euro95. De accijnzen op diesel was op 13 maart 0,3529 euro.

Belastingen

Tenslotte wordt 21 % BTW geheven op het totaal van de voorgaande elementen, en dus ook op de accijnzen (Bron: Petrolfed).

Duitsland

Duitsland heft de volgende belastingen op motorbrandstoffen⁵²:

- Ökosteuër: Dit is een vast bedrag en bedraagt 0,1534 euro per liter benzine en diesel.
- Energiesteuer: Een vast bedrag van 0,5011 euro per liter Euro 95 en 0,3170 euro per liter diesel.

⁵² Bron: <http://www.energiesparer24.net/Sprit/Informationen/Kraftstoffpreis.html>

- Erdölbevorratungsverband (EBV): voor de instandhouding van het systeem van de strategische olievoorraden wordt per liter benzine 0,0046 euro/liter betaald en voor diesel 0,0039 euro/liter.
- Belastingen: 19% BTW. Dit percentage wordt geheven over het gehele bedrag dus inclusief accijnzen.

Frankrijk

In Frankrijk bestaat de belasting op motorbrandstoffen uit 3 componenten:

- Taxe intérieure pour les produits pétroliers (TIPP): de totale TIPP bedraagt 0,6069 euro per liter Euro 95 en 0,4284 per liter Diesel.
- Comité Professionnel des Stocks Stratégiques Pétroliers/Société Anonyme de Gestion des Stocks de Sécurité (CPSSP/SAGESS): de bijdrage voor de instandhouding van het systeem van de strategische olievoorraden bedraagt 0,0227 euro/liter motorbrandstof (N.B. dit is de bijdrage in 2007, cijfers voor 2009 nog niet bekend).
- Belastingen: 19,6% BTW. Dit percentage wordt geheven over het gehele bedrag dus inclusief accijnzen.

Bijlage 5 Gevoeligheidsanalyse brandstofprijzen

Voor Nederland, Frankrijk en Duitsland is een gevoeligheidsanalyse uitgevoerd op de resultaten omdat voor deze landen geldt dat niet altijd van elk station op elke dag een pompprijs bekend is. Startpunt is de variant waarbij alleen de stations worden meegenomen waarvan elke dag een waarneming beschikbaar is (variant 0). Vervolgens is gekeken wat er gebeurt met de gemiddelde pompprijs indien ook stations worden meegenomen waarbij er maximaal 2 dagen in de waarneming 'missen' (variant 2), 6 dagen 'missen' (variant 6) enz. Tevens is gecheckt of de bandbreedte en de standaarddeviatie sterk verandert naarmate er meer onvolledige datareeksen in beschouwing worden genomen.

Tabel B5.1 Gevoeligheidsanalyse Nederland voor hoofdwegennet en onderliggend wegennet

HWN	Prijs (Gem.)	bandbreedte	Standaard Deviatie	N	Dekkings graad
variant 0	1,3210	0,0344	0,0095	129	55%
variant 2	1,3198	0,0344	0,0094	162	69%
variant 4	1,3178	0,0345	0,0095	179	76%
variant 6	1,3162	0,0344	0,0094	191	81%
variant 8	1,3145	0,0344	0,0093	200	85%
variant 10	1,3132	0,0350	0,0092	207	88%
variant 14	1,3110	0,0344	0,0091	220	94%
variant 16	1,3107	0,0348	0,0091	223	95%
variant 20	1,3102	0,0342	0,0090	227	97%
variant 24	1,3100	0,0343	0,0091	232	99%
variant 27 (raw)	1,3100	0,0342	0,0090	235	100%

OWN	Prijs (Gem.)	bandbreedte	Standaard Deviatie	N	Dekkings graad
variant 0	1,2652	0,0340	0,0092	336	11%
variant 2	1,2650	0,0338	0,0092	636	20%
variant 4	1,2646	0,0347	0,0093	900	29%
variant 6	1,2645	0,0349	0,0094	1085	35%
variant 8	1,2641	0,0352	0,0094	1276	41%
variant 10	1,2635	0,0353	0,0095	1460	47%
variant 14	1,2625	0,0354	0,0095	1831	59%
variant 16	1,2620	0,0354	0,0095	2095	67%
variant 20	1,2616	0,0355	0,0095	2391	77%

OWN	Prijs (Gem.)	bandbreedte	Standaard Deviatie	N	Dekkings graad
variant 24	1,2611	0,0356	0,0095	2804	90%
variant 27 (raw)	1,2611	0,0358	0,0096	3118	100%

Besloten is om voor Nederland voor het hoofdwegennet te werken met variant 6 en voor het onderliggend wegennet met variant 24. Op het onderliggend wegennet is te zien dat naarmate er meer pompstations in beschouwing worden genomen met ‘gaten’ in de waarnemingen, dit slechts minimale effecten heeft op de gemiddelde prijs, de bandbreedte en de standaarddeviatie. Voor het hoofdwegennet is gekozen voor variant 6 om enerzijds de dekkinggraad zo hoog mogelijk te krijgen en anderzijds om de gemiddelde prijs niet teveel te laten afwijken zoals deze geldt voor variant 0. Hierbij is gekozen voor een maximaal toegestane afwijking van €0,005 (ofwel een halve cent).

Voor Duitsland en Frankrijk is hetzelfde gedaan:

Tabel B5.2 Gevoeligheidsanalyse Duitsland voor hoofdwegennet en onderliggend wegennet

HWN	Prijs (Gem.)	bandbreedte	Standaard Deviatie	N	Dekkings graad
variant 0	1,2193	0,0711	0,0167	27	36%
variant 3 (raw)	1,2167	0,0659	0,0153	75	100%
	0,0026				

OWN	Prijs (Gem.)	bandbreedte	Standaard Deviatie	N	Dekkings graad
variant 0	1,1837	0,0705	0,0163	111	63%
variant 12 (raw)	1,1817	0,0637	0,0164	175	100%
	0,0020				

Ook voor Duitsland geldt dat de verschillen marginaal zijn tussen de ruwe data en de nul variant. Daarom wordt uitgegaan van de ruwe dataset om de gegevens van een zo groot mogelijk aantal stations (N) in de analyse mee te nemen.

Tabel B5.3 Gevoeligheidsanalyse Frankrijk voor hoofdwegennet en onderliggend wegennet

HWN	Prijs (Gem.)	bandbreedte	Standaard Deviatie	N	Dekkings graad
variant 0	1,2047	0,0217	0,0050	20	25%
variant 9 (raw)	1,2115	0,0193	0,0036	79	100%
	-0,0068				

OWN	Prijs (Gem.)	bandbreedte	Standaard Deviatie	N	Dekkings graad
variant 0	1,1547	0,0211	0,0043	525	27%
variant 24 (raw)	1,1590	0,0076	0,0015	1914	100%

OWN	Prijs (Gem.)	bandbreedte	Standaard Deviatie	N	Dekkings graad
	-0,0043				

Voor de Franse database geldt dat de nulvariant op zowel het hoofdwegennet als het onderliggend wegennet een lage dekkingsgraad heeft. Dit komt omdat de prijzen alleen gegeven worden wanneer deze veranderen, zoals bij de Franse wet geregeld is. Dit leidt ertoe dat voor de eerste dagen in de database een lagere dekkinggraad is, terwijl aan het eind van de registratieperiode deze 100% is. Het verschil tussen de nul variant en de ruwe data ligt hem dan ook vooral in de eerste dagen. Daarom moeten de eerste dagen met voorzichtigheid geïnterpreteerd worden voor zowel het hoofdwegennet als het onderliggend wegennet. Voor de rest van de registratieperiode geldt dus geen verschil tussen de nul variant en de ruwe data variant. Er is daarnaast nog gekeken of de prijsverschillen een ander beeld laten zien indien voor elk land slechts de laatste 3 weken van de registratieperiode in ogenschouw worden genomen. Dit was echter niet geval. Hier kan geconcludeerd worden dat er geen grote verschillen ontstaan tussen de nul variant en de gekozen variant (tabel B5.4)

Tabel B5.4 Gevoeligheidsanalyse Frankrijk voor hoofdwegennet en onderliggend wegennet periode 23-02-09 – 15-03-09

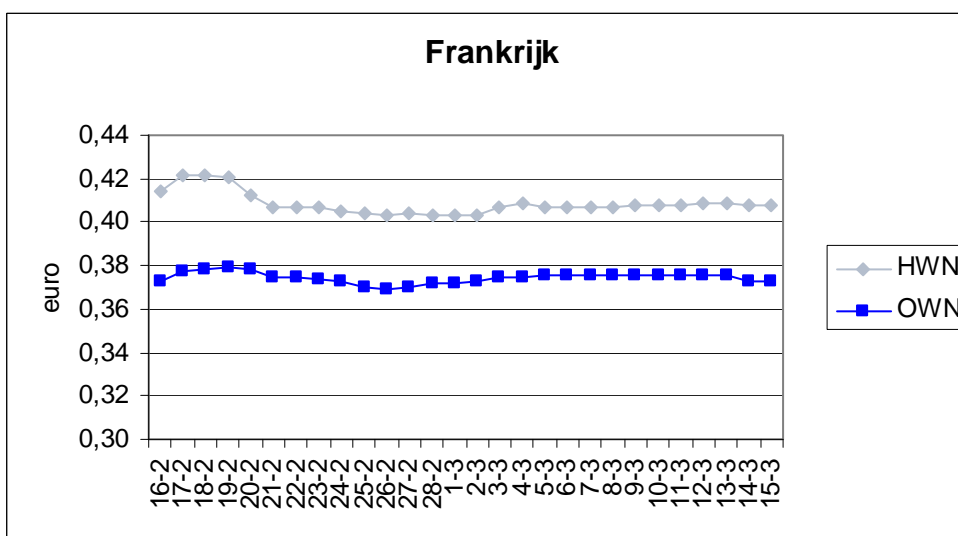
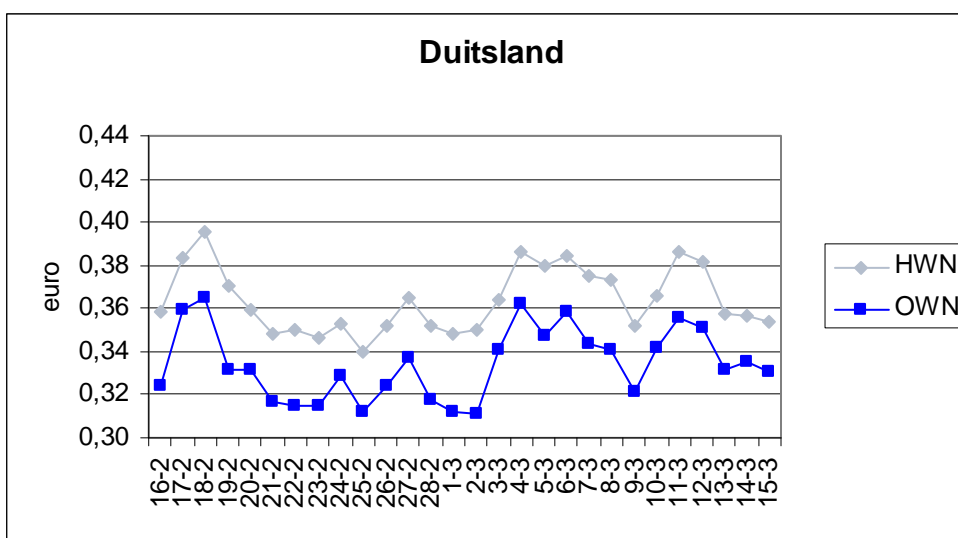
HWN	Prijs (Gem.)	bandbreedte	Standaard Deviatie	N	Dekkings graad
variant 0	1,2015	0,0083	0,0025	20	25%
variant 9 (raw)	1,2092	0,0078	0,0022	79	100%
	-0,0077				

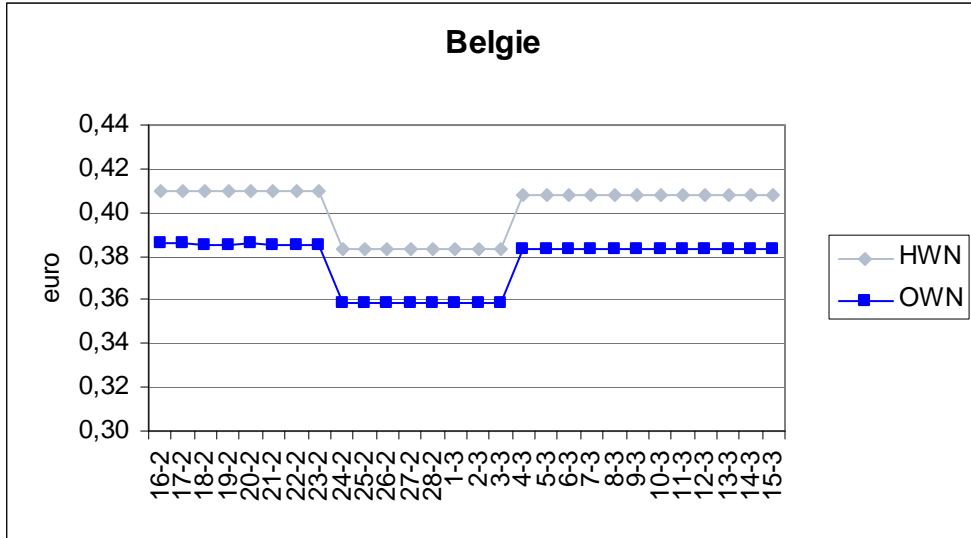
OWN	Prijs (Gem.)	bandbreedte	Standaard Deviatie	N	Dekkings graad
variant 0	1,1521	0,0074	0,0023	525	27%
variant 24 (raw)	1,1582	0,0039	0,0011	1914	100%
	-0,0061				

Bijlage 6 Figuren ontwikkeling brandstofprijs

De prijzen op het HWN en OWN 'bewegen' zich op dezelfde wijze ten opzichte van elkaar in elk van de onderzochte landen. In hoofdstuk 2, figuur 2.2 wordt geïllustreerd voor Nederland. In deze bijlage staan dezelfde figuren voor Duitsland, Frankrijk en België.

Figuur 6.0.1 Daggemiddelde van de kale pompprijs voor 1 liter Euro95 bij bemande tankstations langs het hoofdwegennet (HWN) en onderliggend wegnennet (OWN) in Duitsland, Frankrijk en België, in euro's gedurende de periode 16/2/2009 – 15/3/2009





Bijlage 7 Dieselprijzen

Getoetst is of de resultaten die gelden voor Euro95 ook gelden voor diesel. Dit is enerzijds gedaan via de publicatie van dieselprijzen in het Oil Bulletin van maart 2009 en anderzijds doordat zelf de dieselprijzen op 1 dag (13 maart) zijn geregistreerd in zowel Nederland, Frankrijk, België en Duitsland.

Resultaten eigen registratie

De volgende tabel geeft de gemiddelde dieselprijzen weer in de onderscheiden landen op 13 maart 2009:

Tabel B7.0.1 Vergelijking dieselprijzen op 13 maart 2009, totaal alle merken

HWN	Gemiddelde prijs	MAX	MIN	N
Pomp				
NL	0,970	1,039	0,889	222
DU	1,019	1,074	0,964	75
FR	1,042	1,080	0,900	51
B	0,961	0,961	0,961	15
Kaal				
NL	0,397	0,455	0,329	222
DU	0,382	0,428	0,336	75
FR	0,420	0,452	0,301	51
B	0,428	0,428	0,428	15
DU	-0,014	-0,026	0,007	75
FR	0,024	-0,003	-0,027	51
B	0,031	-0,027	0,099	15

OWN	Gemiddelde prijs	MAX	MIN	N	Prijsverschil HWN en OWN
Pomp					
NL	0,939	1,095	0,859	1796	0,031
DU	0,993	1,059	0,939	199	0,027
FR	0,929	1,089	0,859	1394	0,113
B	0,927	0,961	0,821	63	0,034
Kaal					
NL	0,370	0,502	0,303	1796	0,026
DU	0,360	0,416	0,315	199	0,022

OWN	Gemiddelde prijs	MAX	MIN	N	Prijsverschil HWN en OWN
FR	0,326	0,459	0,267	1394	0,095
B	0,399	0,428	0,312	63	0,028
DU	-0,010	-0,086	0,011	199	
FR	-0,045	-0,042	-0,036	1394	
B	0,029	-0,074	0,008	63	

MAX geeft de hoogst geregistreerde pomprijs weer gedurende de registratieperiode, MIN de laagst geregistreerde pomprijs

Het (kale) prijsverschil tussen HWN en OWN is voor diesel het grootst in Frankrijk. Het verschil bedraagt maar liefst 9,5 cent. Voor Nederland, België en Duitsland bedraagt het (kale) prijsverschil tussen het HWN en OWN rond de 2,5 cent. Omdat het verschil voor Frankrijk relatief fors uitvalt is er ter controle, alleen voor Frankrijk, eenzelfde vergelijking uitgevoerd op 20 april 2009. Het (kale) prijsverschil is dan kleiner maar bedraagt nog altijd 7 cent.

Een plausibele verklaring voor het grote verschil in dieselprijs tussen HWN en OWN in Frankrijk is het feit dat de tolwegen als een aparte markt functioneren. In Frankrijk bestaat het HWN veelal uit tolwegen. Dit feit werkt ontmoedigend op automobilisten om de tolgeweg te verlaten teneinde ergens anders te gaan tanken. Met andere woorden de tankstations langs tolwegen in Frankrijk concurreren veel minder met tankstations langs het OWN dan in Nederland, België en Duitsland. Onderzoek door de Europese Commissie⁵³ laat zien dat ook gebruikers van benzine op de Franse tolwegen 'captive' zijn: alle maanden waarin vakantieperioden voorkomen laten grotere verkopen van benzine zien. Dit betekent dat de vraag seizoensgebonden is wat op zijn beurt een hogere graad van 'captivity' impliceert.

Geconcludeerd kan worden dat:

- In Duitsland liggen de kale dieselprijzen op het HWN en OWN, net als voor Euro95, lager dan in Nederland;
- In België liggen de kale dieselprijzen op het HWN hoger dan in Nederland, voor Euro95 waren er geen prijsverschillen. Op het OWN liggen de dieselprijzen hoger dan in Nederland, conform de situatie voor Euro95;
- In Frankrijk liggen de dieselprijzen op het HWN hoger dan in Nederland terwijl de benzineprijzen lager liggen. Op het OWN liggen de dieselprijzen lager dan in Nederland, ditzelfde geldt voor de benzineprijzen.

Resultaten Oil Bulletin

Volgens het Oil Bulletin van de Europese Commissie waren de kale brandstofprijzen in Nederland in maart 2009 voor diesel lager dan België en hoger dan Duitsland en Frankrijk binnen de Europese Unie (zie ook figuur B2.2 in bijlage 2). Deze resultaten komen overeen met onze steekproef van 13 maart 2009 voor het onderliggend wegennet.

⁵³ EC (1999b).

De prijs van Diesel zonder heffingen en BTW op 16 maart 2009, op basis van het Oil Bulletin, zijn voor Nederland, België, Duitsland en Frankrijk als volgt:

Tabel B7.2 'Kale' prijzen voor Diesel per 16 maart 2009 (in euro's)

Land	Prijs diesel/1.000 liter	Prijs diesel/liter	Prijsverschil met Nederland
Nederland	€366,61	€0,366	
België	€410,42	€0,410	€0,044
Duitsland	€350,61	€0,351	-€0,015
Frankrijk	€352,12	€0,352	-€0,014

Bron: Oil Bulletin

Per 16 maart 2009 zijn de prijsverschillen voor 1 liter diesel, volgens het Oil Bulletin, als volgt:

- In België ligt de prijs 4 cent hoger;
- In Duitsland ligt de prijs 1 cent lager;
- In Frankrijk ligt de prijs 1 cent lager.

Conclusie

Onze meting van dieselprijzen op het OWN komen overeen met de Oil Bulletin. Hierbij is hetzelfde beeld te zien als de benzineprijzen op het OWN, waar Nederland goedkoper is dan België, maar duurder dan Frankrijk en Duitsland.

Bijlage 8 Kostenposten die niet van invloed zijn op prijsverschillen

Hoofdstuk 4 geeft een overzicht van de kostenposten die wel van invloed zijn op de prijsverschillen die zijn geconstateerd voor 1 liter Euro95 tussen Nederland, België, Frankrijk en Duitsland. Deze bijlage gaat in op de niet van invloed zijnde kostenposten. Dit betreffen kostenposten die:

- òf zodanig klein zijn dat zij nauwelijks een rol spelen in de uiteindelijk te betalen pompprijs,
- òf het betreffen kosten die in de onderzochte landen niet of nauwelijks van elkaar verschillen.

De kostenposten die niet van invloed zijn op de geconstateerde prijsverschillen tussen landen zijn:

- Platts prijzen
- additieven
- personeelskosten
- inventariskosten tankstation
- energiekosten
- OZB
- kosten betalingsverkeer
- prijspalen
- overige kosten

Platts prijzen

De prijzen van de geraffineerde producten die de oliemaatschappijen (retail) en handelaren inkopen bij de raffinaderijen worden voor Nederland en België gebaseerd op de ARA⁵⁴ spotmarkt (Platts quoterij, in dollars). Voor Frankrijk is dit minder duidelijk, maar naar alle waarschijnlijkheid wordt het noorden van Frankrijk grotendeels bevoorraad vanuit Rotterdam of Antwerpen. In Duitsland, zo blijkt uit de verschillende gesprekken, maakt men vaak de kostenafweging om grondstoffen uit Rotterdam (of Antwerpen/Amsterdam) te laten komen of vanuit Duitsland zelf. Hier gebruikt men dus niet alleen de ARA-Platts prijs, maar ook van Platts NWE (Noordwest Europa). Waar dit begint en ophoudt is niet zonder meer duidelijk, maar de aanwezigheid van de Rijn (transport vanuit Rotterdam) zal hierbij een rol spelen.

⁵⁴ ARA staat voor Amsterdam-Rotterdam-Antwerpen. Platt publiceert dagelijks de af-raffinage prijzen van benzine en diesel voor verschillende markten zoals de ARA markt, de MED (Mediterranean) markt en de NWE (North West Europe) markt.

Dit betekent dat zowel in Nederland als in de overige onderzochte landen het ‘startpunt’ voor de uiteindelijke prijsbepaling dezelfde is.

Additieven

In Nederland en de door ons onderzochte landen krijgt iedereen die Euro95 komt ophalen bij een raffinaderij of depot dezelfde basisbrandstof. Tijdens het laden van de brandstof in de tankwagen worden additieven in de basisbrandstof geïnjecteerd. Die additieven zorgen bijvoorbeeld voor minder schuimvorming of minder geuroverlast of betere rijprestaties. De samenstelling van additieven is geheim en verschilt per oliemaatschappij.

Tijdens de interviews werd aangegeven dat de additieven een zeer klein deel uitmaken van de totale prijs en daarom waarschijnlijk als verklarende kostenfactor geen rol spelen. Zo wordt gemiddeld 0,5 liter additief per 1000 liter Euro95 toegevoegd ofwel slechts 0,05% van een liter Euro95 bestaat uit additief.

Ook het onderzoek uitgevoerd in België laat zien dat de kosten van additieven marginaal zijn. Wel wordt opgemerkt dat de marketingkosten om consumenten te overtuigen van de meerwaarde van het additief een rol spelen. Dit speelt echter alleen bij de producten die maatschappijen maken om zich te onderscheiden van concurrenten, zoals bijvoorbeeld Shell-V-power en Total Excellium. Voor Euro95 geldt dit niet⁵⁵.

Ook in Duitsland en Frankrijk spelen de kosten van additieven in Euro95 een marginale rol.

Personeelskosten

Zowel uit interviews als uit BOVAG cijfers blijkt dat personeelskosten de grootste kostenpost voor een tankstation zijn.

Er zijn in Nederland twee CAO's voor het personeel dat werkt bij een tankstation: een CAO voor bedrijven aangesloten bij de BETA en een CAO voor bedrijven aangesloten bij BOVAG. De meerderheid zit bij de BOVAG. Volgens BETA en BOVAG verschillen de twee CAO's niet veel van elkaar.

Het minimum salaris van een 23 jarige loopt uiteen van €1.310 tot €1.917 per maand, afhankelijk van de functie (per 1/1/2008). Hier bovenop komt een vakantietoelage van 8% wat leidt tot een bruto minimum jaarsalaris van €16.977 tot €24.844.

Hierbij betaalt de werkgever de volgende toeslagen:

- Nachttoeslag. Maandag tot en met zondag tussen 00.00 uur en 06.00 uur:
Nachttoeslag: 25%
- Feestdagtoeslag. Op feestdagen tussen 0.00 uur en 24.00 uur: Feestdagtoeslag:
25%

Overige bepalingen:

- Voor de werknemer geldt een maximum arbeidsduur van maximaal 10 uur per dienst, verdeeld over een normale wekelijkse arbeidsduur van gemiddeld 38 uur, verdeeld over 7 dagen per week volgens een dienstrooster.

⁵⁵ Per 1 april is deze situatie veranderd. Shell heeft toen Euro95 geïntroduceerd met daarbij de belofte dat het brandstofverbruik lager ligt (het scheelt 1 liter op een volle tank).

- Werkgever en werknemer kunnen in onderling overleg overeenkomen de normale arbeidstijd te verhogen van 38 uur naar 40 uur per week. Dit in ruil voor 5% loonsverhoging.
- Onder de normale arbeidstijd vallen ook de zaterdag en de zondag. Onder een dagdienst wordt verstaan: de uren tussen 06.00 en 24.00 uur en onder een nachtdienst wordt verstaan de uren tussen 24.00 en 06.00 uur.
- De werknemer, die bij aanvang van het vakantiejaar in fulltime dienst is, heeft in dat jaar recht op 25 vakantiedagen (bij 38-urige werkweek 190 uur, bij 40-urige werkweek 200 uur per kalenderjaar).

Om te komen tot de totale kosten voor de tankstationhouder dienen de salariskosten te worden verhoogd met de werkgeverskosten. Dit betekent een toeslag van 18%. Dit brengt de totale kosten voor de werkgever van een personeelslid op minimaal €20.032 - €29.316 (excl. nacht- en feestdagen toeslagen). Tijdens de interviews wordt daarnaast opgemerkt dat indien een tankstation met wat ouder personeel werkt (met name langs rijkswegen) de personeelskosten hoger liggen.

In België valt het personeel werkzaam bij tankstations onder de CAO van de kleinhandel. De loonkosten voor de werkgever worden geschat op €25.000 per jaar (exclusief toeslagen). De loonkosten in België wijken daarmee niet sterk af van de loonkosten in Nederland.

In Frankrijk valt het personeel werkzaam bij tankstations eveneens onder een CAO, te weten de Convention collective nationale des services de l'automobile (CNPA). De salarisschaal (per Juni 2008) loopt van €15.850 tot €25.080, afhankelijk van de functie bij een 35-urige werkweek. Managers vallen in een aparte schaal die loopt van €22.440 tot €52.790. Bovenop de salariskosten voor de werkgever komen nog de sociale lasten (50%) wat de totale kosten van een 'gewone' werknemer brengt op €23.800 tot €37.600.

In Duitsland is er op landelijk niveau geen CAO voor personeel werkzaam bij tankstations. Dit betekent dat een werknemer zelf over zijn salaris kan onderhandelen. Op regionaal niveau ("Bundesländer") zijn er wel onderhandelde salarisoniveaus bekend. Zo bedroeg in Baden-Württemberg het salaris voor personeel werkzaam bij tankstations en garages tussen de €18.620 en €26.000 (per 1 mei 2006). Inclusief werkgeverskosten worden de salariskosten momenteel rond de €35.000 geschat voor een werknemer die full-time in dienst is. In de praktijk liggen deze kosten echter een stuk lager want veel tankstations maken gebruik van de zogenaamde 'Mini-Jobber', een part-time werknemer waarvoor minder belasting en sociale lasten hoeven te worden betaald.

Per saldo wordt geconcludeerd dat de salariskosten per werknemer voor de werkgever in de onderzochte landen elkaar niet veel ontlopen.

Inventariskosten station

Volgens de Nederlandse geïnterviewden zijn de inventariskosten van tankstations (luifel, pompen, winkel) in de onderzochte landen aan elkaar gelijk.

Energiekosten

De energiekosten betreffen de kosten voor gas en licht. De BOVAG raamt de energiekosten (inclusief water) voor een tankstation met winkel die 7 dagen per week open is bij een doorzet van 5 miljoen liter op €18.000 per jaar ofwel 0,36 cent/liter. In België bedragen de energiekosten voor een tankstation met winkel tussen de €12.000 en €14.400. Bij een doorzet van 5 miljoen liter komt dit neer op gemiddeld 0,27 cent. Rekening houdend met het feit dat de Nederlandse cijfers tevens de kosten voor water meenemen wordt geconcludeerd dat de prijsverschillen tussen Nederland en België marginaal zijn. Voor Duitsland en Frankrijk zijn geen gegevens beschikbaar. Op basis van Eurostat gegevens kan echter geconcludeerd worden dat de elektriciteitstarieven niet veel afwijken van de Nederlandse tarieven (zie onderstaande tabel). Voor gas geldt dat alleen in Duitsland de tarieven relatief hoog liggen. Per saldo wordt geconcludeerd dat verschillen in energiekosten niet ten grondslag liggen aan prijsverschillen.

Tabel B8.0.1 Kosten van gas en elektriciteit in Nederlands, Duitsland, Frankrijk en België (in euro's, prijzen zonder belastingen, prijspeil 2008)

Land	Gas (per GigaJoule)	Elektriciteit (per kWh)
Nederland	8,12	0,0999
Duitsland	11,28	0,0929
Frankrijk	9,03	0,0915
België	8,98	0,0988

Bron: Eurostat

OZB

Onroerendezaakbelasting (OZB) is in Nederland een belasting die door gemeenten wordt geheven van eigenaren en gebruikers van onroerende zaken. Ook tankstations betalen OZB. Volgens de Nederlandse geïnterviewden speelt de OZB echter geen significante rol in de kosten. Deze bedragen enkele honderden tot duizenden euro's per stations.

Ook in België wordt onroerende zaak belasting geheven op basis van de waarde van grond, gebouw en utilities. De hoogte van de belasting verschilt van gemeente tot gemeente. De gemiddelde range wordt geschat tussen de €2000 tot €4000 per jaar. Dit betekent dat ook in België de OZB geen significante rol speelt in de kosten.

Of er ook OZB in Duitsland en Frankrijk moet worden betaald is onbekend. Indien dit wel het geval is wordt niet verwacht dat de hiermee gemoeide kosten substantieel zullen verschillen met Nederland.

Kosten betalingsverkeer

De kosten samenhangend met het betalingsverkeer zijn relatief klein. In Nederland bedragen deze volgens de geïnterviewden rond de €10.000 tot maximaal €20.000 per jaar. Deze kosten kunnen in de toekomst wel oplopen als er bijvoorbeeld meer betaald wordt met credit cards. Momenteel is het credit card gebruik in Nederland bij tankstations rond de 3%.

Ook in België wordt motorbrandstof relatief weinig met een credit card betaald: eveneens rond de 3%⁵⁶. De totale kosten van het betalingsverkeer voor tankstations zijn niet bekend. Wel wordt opgemerkt dat de transactiekosten in Nederland waarschijnlijk lager liggen dan in België maar dat in België de investeringskosten weer lager liggen.

De kosten van het betalingsstelsel in Duitsland worden geschat op €15.000 per jaar oplopend tot €30.000 per jaar voor de grotere tankstations.

Voor Frankrijk zijn geen cijfers beschikbaar. Het is echter niet aannemelijk dat de kosten sterk zullen afwijken van de Nederlandse- en Duitse cijfers.

Overige kosten

De overige kosten betreffen verschillende kosten zoals doorrijders, verzekeringskosten, telefoon/fax, kantoorkosten tankstations, schoonmaakkosten, contributie/abonnementen etc. De BOVAG raamt deze kosten voor een tankstation met winkel die 7 dagen per week open is bij een doorzet van 5 miljoen liter op ca. €20.000 per jaar ofwel 0,4 cent/liter. Voor de overige onderzochte landen zijn deze gegevens niet bekend. Omdat de kosten voor Nederland echter relatief laag zijn en er niet wordt verwacht dat de kosten in de andere landen sterk afwijken is deze kostenpost gekwalificeerd als niet niet-relevant voor de verklaring van kostenverschillen.

⁵⁶ In de periode dec. 2004-maart 2005. Bron Statbel FOD Economie, KMO, Middenstand en Energie.

Bijlage 9: Marktfactoren

9.1. Inleiding

Deze bijlage bevat de bevindingen van het deelonderzoek naar de marktfactoren die verschillen in prijzen aan de pomp kan verklaren. Naast een vergelijking tussen Nederland en de andere landen die nader zijn bekeken (Duitsland, België en Frankrijk), wordt er specifiek aandacht besteed aan de kenmerken van de Nederlandse markt.

9.2. Analyse kader

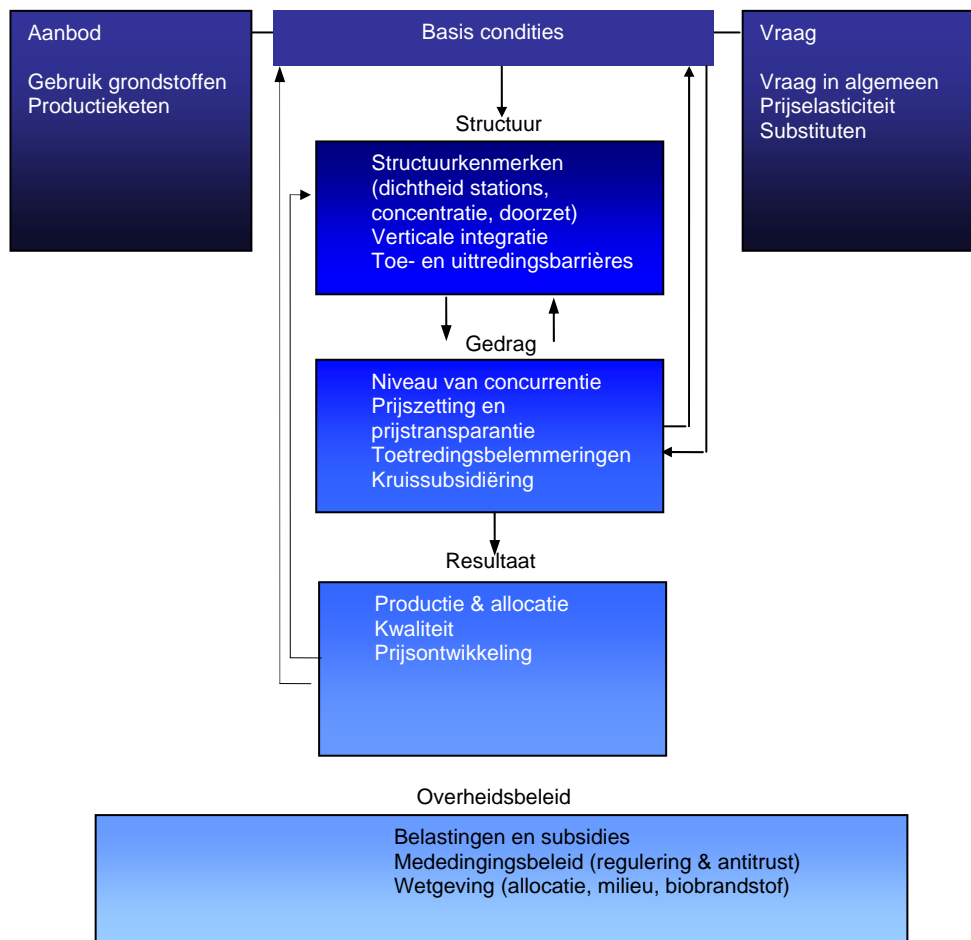
Verschillen in marges tussen landen kunnen het gevolg zijn van kostenverschillen, maar ook van verschillen in marktstructuur en -gedrag. Het SGR model geeft een raamwerk om verbanden tussen omgevingsfactoren (zoals overheidsbeleid, maar ook andere omgevingsfactoren), de *structuur* van de markt, het *gedrag* van marktpartijen en het *resultaat* van de markt te analyseren. De relaties tussen marktstructuur, gedrag, resultaat en overheidsbeleid zijn in Figuur 0.1 weergegeven.

Op basis van de uitgevoerde prijsmonitor is duidelijk geworden dat er enerzijds prijsverschillen bestaan tussen Nederland, België, Duitsland en Frankrijk en dat anderzijds in Nederland het prijsverschil tussen het HWN en het OWN het grootst is. Uitgaande van deze uitkomst (resultaat) zoeken we naar verschillen in marktstructuur en – gedrag die de prijsverschillen verklaren.

Hierbij is het van belang op te merken dat er niet noodzakelijkerwijs sprake is van causale verbanden. De aanwezigheid van bepaalde marktstructuren zal leiden tot bepaald gedrag (bijvoorbeeld concurrentie) en resultaten (bijvoorbeeld bepaalde pompprijs). Echter, gedrags- en resultaatkenmerken kunnen ook effect hebben op structuurvariabelen (weergegeven door pijlen die terugverwijzen). Door middel van dit raamwerk kunnen onderlinge effecten niet zondermeer worden bewezen, maar kan er wel een plausibele verklaring worden gegeven voor het ontstaan van bepaalde effecten.

Voor elk van de onderdelen van het analytische kader zijn in de literatuur indicatoren geïdentificeerd, de belangrijkste zijn ook weergegeven in Figuur 0.1 en verder beschreven in deze bijlage. Op basis van de verzamelde gegevens kunnen er plausibele relaties worden geschetst tussen de structuur van de markt, gedrag van marktparticipanten en de resultaten (waaronder de prijs).

Figuur 0.1 SGR indicatoren



Bron: gebaseerd op Scherer en Ross (1990).

9.3. Randvoorwaarden

In de onderstaande tabel is een korte samenvatting gegeven van de belangrijkste verschillen in de randvoorwaarden (aanbod- en vraagzijde) tussen Nederland, België, Duitsland en Frankrijk.

Tabel 0.1 Samenvattende tabel

	Opmerkingen
Aanbodzijde	
Gebruik grondstoffen	Er lijken geen fundamentele verschillen te zijn aan de aanbodzijde in de betreffende landen. De producten zijn in principe homogeen en de prijzen (in ieder geval voor NL en BE) komen tot stand op de ARA (of NWE) spot markt, die liquide is. De organisatie van de <i>supply chain</i> verschilt niet fundamenteel, maar er zijn we verschillen in transportmethoden (schepen, trucks, pijpleidingen).
Keten (<i>supply chain</i>)	
Vraagzijde	
Vraag in het algemeen	De gemiddelde consumptie per hoofd van de bevolking verschilt tussen

	Opmerkingen
Prijselasticiteit	de vier landen, alsook het gebruik van type brandstof. BE en FR kennen meer dan 75% dieselgebruik, voor NL en DE ligt dit op 57%. Ook gecorrigeerd voor wegtransport is het aandeel diesel in FR en BE hoog. De prijselasticiteit is in de vier landen in het algemeen laag (korte en middellange termijn). De prijselasticiteit verschilt wel tussen groepen gebruikers. Voor zakelijke rijders en vrachtovervoerders is de prijselasticiteit lager; vaak ontbreekt een prijsprikkel. Op het HWN spelen ook factoren zoals snelheid en extra voorzieningen waardoor de prijselasticiteit in het algemeen lager zal zijn dan op het OWN. Verder zijn er 'captive consumers' (o.a. toeristen, kaartgebruikers).
Substituten	De vier landen verschillen in de mate van aanwezigheid van substituten voor Euro95 en diesel. We hebben geen aanwijzingen gevonden dat de aanwezigheid van substituten tot substantiële verschillen leidt.

9.3.1. Kenmerken van aanbod

Grondstoffen

De prijzen van de geraffineerde producten die de oliemaatschappijen (de retailtak) en handelaren inkopen bij de raffinaderijen worden voor Nederland en België gebaseerd op de ARA spotmarkt (Platts quotering, in dollars). Voor Frankrijk is dit minder duidelijk, maar naar alle waarschijnlijkheid wordt het noorden van Frankrijk grotendeels bevoorradt vanuit Rotterdam of Antwerpen. In Duitsland, zo blijkt uit de verschillende gesprekken, maakt men vaak de kostenafweging om grondstoffen uit Rotterdam (of Antwerpen/Amsterdam) te laten komen of vanuit Duitsland zelf. Hier gebruikt men dus niet alleen de ARA-Platts prijs, maar ook van Platts NWE (Noordwest Europa). Waar dit begint en ophoudt is niet meer duidelijk, maar de aanwezigheid van de Rijn (transport vanuit Rotterdam) zal hierbij een rol spelen.

In Nederland rekenen de grote oliemaatschappijen en handelaren met de ARA Platts notering (handelaren hanteren vaak Platts plus [ongeveer 1,8 cent], waarin onder andere ook de transport- en depotkosten zijn opgenomen). Individuele tankstations gebruiken Platts vaak niet omdat zij inkopen tegen de bruto verkoopprijs/ landelijke adviesprijs (LAP)⁵⁷ minus korting (in ieder geval stations die onder bepaalde vlag opereren). Sommige 'vrije' tankstations hebben wel een ander type prijsopbouw omdat zij rekenen vanaf de Platts prijs (meer *bottom up*). Zij kopen in bij verschillende leveranciers, afhankelijk van productbeschikbaarheid en laagste prijs. Overigens hanteren de marktpartijen in het algemeen het uitgangspunt dat product wat je vandaag verkoopt, je ook verbindt aan de Platts prijs van vandaag. Voorraden worden dus gewaardeerd tegen de Platts prijs van 'vandaag', ondanks het feit dat deze voor een andere prijs is gekocht.

De ARA spotmarkt wordt door de marktpartijen als (zeer) liquide gezien. De *spread* tussen vraag en aanbod is dan ook gering. Wij hebben voornamelijk geen reden om aan te

⁵⁷ Shell is afgestapt van de term 'landelijke adviesprijs' en hanteert nu de term 'bruto verkoopprijs'. Andere maatschappijen gebruiken de term 'landelijke adviesprijs' nog wel.

nemen dat vanuit de werking van de ARA spotmarkt fundamentele verschillen zijn aan te wijzen tussen de verschillende landen. Wel is de Commissie onlangs een onderzoek gestart naar het functioneren van de groothandelsmarkten voor brandstoffen en de manier waarop prijzen op de spotmarkt voor raffinageproducten tot stand komen.⁵⁸

De verschillende grondstoffen kunnen, binnen bepaalde (technische) bandbreedtes die zijn vastgesteld binnen Europa, worden gezien als een homogene producten. Euro95 in Duitsland verschilt niet wezenlijk van Euro95 in België en Nederland. Hoewel olieproducenten soms claimen dat hun product (kwalitatief) wel verschilt van andere producenten, maar dat lijkt marginaal te zijn.⁵⁹ Het is illustratief dat bij handelaren alle Euro95 in één en dezelfde tank gaat. Overigens kent Duitsland wel een breder aanbod van benzineproducten, namelijk met octaangehaltes van 91, 95, 98 en 100.

Keten

De *supply-chain* voor benzineproducten is tussen Nederland, België, Frankrijk en Duitsland niet fundamenteel anders. Ruwe olie wordt via pijpleidingen of tankers aangevoerd, waarna in raffinaderijen de eindproducten worden gemaakt. De finale producten worden (in het algemeen) vervolgens via pijpleidingen of schepen (*barges/cargos*) wordt verscheept naar terminals/ depots, waarna het met trucks (of kleinere schepen) naar grootverbruikers (industrie) gaat of naar de tankstations. Voor de raffinaderijen in Antwerpen, Rotterdam en Amsterdam geldt dat finale producten ook direct daar worden opgehaald en naar de tankstations wordt vervoerd.⁶⁰

Hoewel het netwerk niet fundamenteel verschilt, bestaan er wel verschillen. Nederland en België hebben een vrij dicht transportnetwerk (veel vaarwegen en wegen), waarbij tankstations deels vanuit de raffinaderij worden beleverd. Het transport in het noordwesten van Frankrijk daarentegen gaat vooral via pijpleidingen. De transportkosten verschillen daarom mogelijk iets tussen de landen, maar dit is al meegenomen in de kostenanalyse.

Het noordwesten van Frankrijk wordt grotendeels gedekt door een pijpleidingen systeem voor geraffineerde olieproducten. Dit netwerk verbindt de raffinaderijen in Duinkerken, Le Havre-Rouen, Straatsburg en in de Parijse regio met elkaar, alsook raffinaderijen in België en Duitsland. De raffinaderij in de buurt van Straatsburg wordt overigens door *barges* bevoorrad, de raffinaderijen in Duinkerken en Le Havre-Rouen door *cargos*.⁶¹

Nederland heeft vijf raffinaderijen, waarvan er vier in de regio Rotterdam staan (Esso, Kuwait Petroleum, BP/Texaco en Shell) en één nabij Vlissingen (Total). België heeft drie raffinaderijen in Antwerpen (Esso, Total en BRC-Petrobel). Duitsland beschikt over 14 raffinaderijen, verdeeld over het land (5 in het noorden, 3 in het westen, 2 in het oosten, 4 in het zuidwesten⁶²), die grotendeels in eigendom zijn van de vijf grootste oliemaatschappijen (Shell, BP [ARAL], ConocoPhillips [Jet],

⁵⁸ FIA, http://www.fiabrusseles.com/en/news/archive/commission_takes_fia_worries_seriously.htm.

⁵⁹ Kwalitatieve verschillen worden veroorzaakt door toevoeging van additieven. Hierbij valt te denken aan Shell Fuelsave (de Nederlandse benaming) dat Euro95 vervangt waarover wordt beweerd dat het voor een lager brandstofverbruik zorgt.

⁶⁰ Producten die direct bij de raffinaderij worden opgehaald bevatten in de meeste gevallen geen biobrandstof, dit wordt in het algemeen pas later in het proces toegevoegd. Het is overigens niet noodzakelijk dat elke liter brandstof biobrandstof bevat, het gaat om een landelijk gemiddelde. Bron: interview olieproducent.

⁶¹ Interview met UFIP; overzicht pijpleidingennetwerk van het Comité Professionnel du Pétrole.

⁶² BKA (2008b), <http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Fusion/Fusion08/B8-134-07.pdf?navid=74>.

ExxonMobile [Esso] en TotalFinaElf. In Frankrijk bevinden zich 12 raffinaderijen (6 van Total, 2 van Petroplus, 2 van Esso SAF, LyondellBasel an Ineos (UK) hebben beide één raffinaderij). De raffinaderijen van Petroplus en LyondellBasel waren tot 2007 eigendom van Shell. BP verkocht zijn enige raffinaderij aan Ineos in 2005.

9.3.2. Kenmerken van de vraag

In de onderstaande tabel is voor 2007 per land de totale consumptie van Euro95, Euro98 en diesel weergegeven en de gemiddelde consumptie per hoofd van de bevolking. In Nederland gebruikt men circa 13,5 miljard liter Euro95 en diesel, wat neerkomt op een gemiddelde van 822 liter per hoofd van de bevolking.

Tabel 0.2 Overzicht gebruik brandstoffen per type (2007, in tonnen en liters)

	X 1.000 ton				X 1.000 liter				liter
	Euro95	98	Diesel	Totaal	Euro95	98	Diesel	Totaal	Per capita
NL	4.062		6.829	10.891	5.418.424		8.033.626	13.452.050	822,4
BE	1.056	338	6.462	7.856	1.398.458	447.934	7.602.054	9.448.446	892,7
DE	21.600		29.200	50.800	28.605.823		34.351.590	62.956.413	764,8
FR	7.500	2.350	33.000	42.850	9.932.230	3.114.334	38.822.003	51.868.567	818,2

Bron: NL: NOVE/CBS; BE: Febiac, Datadigest; DE: BTG (2007); FR: DGEMP, L'industrie pétrolière en France 2007, 2008.

Noot: Voor NL en DE gaat het om alle benzineproducten. Een aantal brandstoftypen (bijvoorbeeld LPG) is niet in deze tabel opgenomen, wat de consumptie per capita zou kunnen wijzigen. Ook verschillen de landen onderling in mate van aanwezigheid van (internationale) transportbedrijven.

Er bestaan grote verschillen in het gebruik van type brandstof. In België en Frankrijk bestaat meer dan 75% van de totale consumptie aan brandstoffen uit diesel, terwijl dit in Duitsland en Nederland veel lager ligt (beide 57%). In deze consumptiecijfers is ook het vrachtvervoer opgenomen, dus voor enkel personenvervoer ligt dit anders (Nederland: waarschijnlijk 50/50, voor België circa 65% diesel).

Figuur 0.2 Consumptie per brandstof type (%)

	NL	BE	DE	FR
Euro95	38	15	43	17,5
Euro98		5		5,5
Diesel	57	80	57	76,8
LPG	4,5	1,5	n/a	0,3

Bron: NL: NOVE; BE: Febiac, Datadigest; DE: BTG 2007; FR: DGEMP, L'industrie pétrolière en France 2007, 2008.

Noot: NL: volume 2008; BE: volume 2007; DE: volume 2007; FR: verkopen 2007. Door afrondingsverschillen komende de gezamenlijke percentages boven de 100% uit.

Substitutie

Hoewel er verschillen bestaan in het gebruiksniveau van de verschillende brandstoftypen, hebben we geen aanwijzingen gevonden dat de mate van (korte termijn) substitutie tussen de vier landen substantieel van elkaar verschilt. De keuze om over te stappen naar een andere brandstof zal in veel gevallen samenhangen met de aankoop van een nieuwe (of andere) auto. Daarnaast is ook het aantal tankstations van belang (bijvoorbeeld voor LPG), wat mede beïnvloed wordt door overheidsbeleid (met name veiligheid). Het BKA stelt dat de aanwezigheid van substituten zoals 100 octaan benzine en speciale diesel nauwelijks effect heeft op de consumptie van Euro 95 en diesel.⁶³

In Frankrijk is het gebruik van diesel in de periode 2003-2007 gestegen, terwijl met name de consumptie van Euro98 is afgenomen (in 2007: 12% daling in vergelijking met 2006), alsook de consumptie van Euro95 (daalde in 2007 met 1% in vergelijking tot 2006). Ook de LPG consumptie daalde de afgelopen jaren: over de periode 2000-2007 met 45% (9,1% in 2006). In april 2009 is in Frankrijk ook SP95-E10 geïntroduceerd. Dit bevat 10% ethanol (biobrandstof), terwijl in 'gewone' Euro95 dit percentage maximaal op 5% ligt. Voor SP95-E10 gaat hetzelfde belastingregime gelden als voor Euro95. In 2006 was reeds E85 (superethanol, met 85% ethanol) geïntroduceerd, wat enkel bedoeld is voor daarvoor geschikt gemaakte auto's. E85 kent wel een voordeliger belastingregime.⁶⁴

In België is sinds 2000 het aantal dieselauto's sterk toegenomen. In 2000 was circa 60% van het wagenpark gerelateerd aan benzine (40% diesel). In 2007 is dit percentage voor benzineauto's afgenomen naar 45%.⁶⁵ In Duitsland is het gebruik van Euro 95/98 sterk afgenomen de laatste 15 jaar. In 1993 consumeerde de Duitsers een kleine 32 miljoen ton, terwijl dit in 2007 slechts 21 miljoen ton betrof. De dieselconsumptie is gedurende die periode gestegen van 25 naar 29 miljoen ton.

Prijselasticiteit

Prijselasticiteiten voor de vraag naar brandstof tussen landen verschillen niet veel van elkaar en zijn over het algemeen op de korte termijn laag. Voor een deel van de gebruikers geldt dat een auto een noodzakelijk vervoermiddel is voor woon-werkverkeer, of voor andere vormen van (noodzakelijk) transport. Dit geldt met name voor minder validen en voor bewoners van rurale gebieden. Op de langere termijn zijn prijselasticiteiten voor de vraag naar brandstof hoger. Enerzijds is de keuze tussen vervoersmodaliteiten groter (de optie zonder auto/motor te doen is reëler), anderzijds kan voor een auto met een lager verbruik of voor een alternatieve brandstof worden gekozen.

Er zijn weinig studies hierover bekend. Echter, in Frankrijk heeft de UFIP een onderzoek uit laten voeren naar de effecten van brandstofprijzen op de consumptie.⁶⁶ UFIP constateerde dat in juni 2008 de prijzen een recordhoogte bereikte (€ 1,40-€1,50 per liter Euro95) en begin 2009 weer waren gedaald naar € 0,95- €1,05. Gedurende dezelfde periode daalde de prijs van een vat Brent-olie van \$106 naar \$ 35 per barrel. Over de periode juni tot december 2008 viel ook de consumptie ver terug (- 4,6%). De UFIP studie constateerde dat de teruggang in consumptie niet alleen veroorzaakt werd door de (tijdelijke) hoge prijzen, maar ook door (meer blijvende) veranderingen in de gedragingen en consumptiepatronen van consumenten.

⁶³ BKA, (2008b), p. 15.

⁶⁴ DGEMP, L'industrie pétrolière en France 2007, 2008.

⁶⁵ Febiac, datadigest.

⁶⁶ UFIP (2009), http://www.ufip.fr/_fichiers//2009_02_04conf_presse_paris_3_fevrier_2009.pdf.

De prijselasticiteit verschilt wel tussen groepen consumenten. Voor sommige groepen (zakelijke klanten als 'leaserijders' en vrachtovervoerders) ontbreekt een prijsprikkel vaak. Deze groep is oververtegenwoordigd langs het hoofdwegennet (voor vrachtrijders geldt dat zij veelal gebruik maken van pompen met een hogere snelheid, deze zijn voornamelijk op het HWN te vinden). Op het hoofdwegennet spelen naast de brandstofprijzen ook andere factoren een rol zoals snelheid en de aanwezigheid van andere voorzieningen (koffie/thee, broodjes, kranten en tijdschriften, snoepgoed, snacks, restauratieve voorzieningen, toiletten, vergaderlocaties, parkeerplaatsen, etc.). Daarnaast zijn er specifieke *captive consumers* als toeristen, kaartgebruikers, etc.

De NMa concludeerde in haar BenzineScan 2003 (niet gepubliceerd) dat particuliere kaarthouders (vaak) gebonden zijn aan een bepaald merk en niet gevoelig lijken voor individuele adviesprijzen of de daadwerkelijk gehanteerde pompprijzen van pomphouders. In de BenzineScan 2005/2006 concludeert de NMa nogmaals dat de automobilisten langs de snelweg kennelijk minder prijsgevoelig zijn dan degenen die op het onderliggende wegennet tanken.

Overheidsbeleid speelt ook een rol in de vraag, met name op langere termijn. Dit is duidelijk op te maken uit verschillen in brandstofmix tussen, bijvoorbeeld België / Frankrijk en Nederland / Duitsland. In de eerste groep is de verkoop van benzine veel lager dan die in de tweede groep. Overheidsbeleid (accijnzen, wegenbelasting, milieueffingen bij aankoop en gebruik) speelt hierin een belangrijke rol, ook in het sturen van de vraag naar kleinere, efficiëntere auto's.

Technologische ontwikkelingen spelen ook een rol. De verkoop van dieselauto's heeft een grote(re) vlucht genomen met de invoering van krachtiger dieselmotoren in personenauto's en van dieselvarianten van kleinere personenauto's (globaal vanaf eind jaren zeventig, met een krachtige push in de jaren negentig). Het vigerende belastingklimaat (zowel voor vaste als variabele kosten) heeft hierin ook een rol gespeeld. Versterkte sturing op milieuaspecten heeft de laatste tijd in Nederland tot een relatief hogere vraag naar benzinevarianten geleid. Een andere recente technologische ontwikkeling is die naar efficiëntere benzinevarianten ('*downsizing*'). Deze benzineauto's presteren vaak pas optimaal met premiumbrandstoffen (superplus met een octaangehalte van 98 of meer). Een deel van de marketinginspanningen van de grote spelers is verder gericht op het aan de man brengen van duurdere varianten aan benzines (Shell V-power, BP Ultimate, Total Excellium, of verschillende 100 octaanvarianten in Duitsland).

Bepaalde vormen van informatieverstrekking kunnen ook tot een hogere prijsgevoeligheid leiden. Een duidelijk voorbeeld zijn de 'Autohof'-borden langs de Duitse snelwegen die verwijzen naar tankstations die in veel opzichten te vergelijken zijn met de tankstations aan de snelweg, maar die lagere brandstofprijzen hanteren. Deze 'Autohofe' liggen veelal direct aan een afrit en zijn dus met minimale vertraging te frequenteren.

Markttransparantie is ook verhoogd door de aanwezigheid van websites waarop prijsinformatie is weergegeven (in Frankrijk de website <http://www.prix-carburants.gouv.fr/>, in België, onder andere via <http://www.brandstofprijzen.be/> en in Nederland via <http://www.athloncarlease.com/athlon-nl/brandstof.php> en via bijvoorbeeld

<http://nu.nl/> ('adviesprijzen' van de majors die via United Consumers worden doorgegeven).

Daarnaast zijn er andere vormen van transparantie, waaronder de 'prijspalen' op het Nederlandse hoofdwegennet en de prijspalen op de *autoroutes* in Frankrijk waar de prijzen van een aantal volgende stations wordt weergegeven.

9.4. Overheidsbeleid

De overheid heeft in verschillende mate invloed op de kale benzineprijzen. Er zijn in de vier landen drie belangrijke overheidsmaatregelen relevant (naast de reeds in hoofdstuk 4 beschreven maatregelen ten aanzien van, bijvoorbeeld, het milieu). Ten eerste het vestigingsbeleid (waaronder de veilingmethodiek van de tankstations op het HWN) voor tankstations in de onderzochte landen en ten tweede de maximumprijzen waarmee in België wordt gewerkt. Tot slot kunnen de verschillen in het al dan niet mogen publiceren van de benzineprijzen invloed hebben op prijsverschillen.

9.4.1. Vestigingsbeleid

Nederland

Het vestigingsbeleid voor tankstations in Nederland kan worden onderscheiden in een vestigingsbeleid door de Rijksoverheid en een vestigingsbeleid door lagere overheden (provincies, gemeenten). Het vestigingsbeleid door de Rijksoverheid heeft betrekking op tankstations langs het hoofdwegennet, de lokale overheden voeren het beleid voor tankstations langs het onderliggend wegennet.

Beleid rijksoverheid⁶⁷

In 2000 is het Convenant 'Alternatief Traject MDW benzine Hoofdwegennet' afgesloten tussen het Rijk, de Vereniging Nederlandse Petroleum Industrie (VNPI) en de Vereniging Particuliere Rijkswegvergunningen (VPR) (zie ook paragraaf 4.2.4). In dit convenant is afgesproken dat de tot dan toe bestaande toekenningsregeling van eeuwigdurende concessies langs de rijkswegen vervangen wordt door een regeling waarbij nieuwe concessies voor een periode van 15 jaar via een veiling verdeeld worden. Verspreid over een periode van 21 jaar worden de oude concessies openbaar geveild en voor een periode van 15 jaar in gebruik gegeven. Tevens geldt er een gebiedscriterium: binnen 25 km op dezelfde weg, in dezelfde rijrichting, mogen niet 2 onder dezelfde vlag opererende tankstations geëxploiteerd worden. Daarnaast is afgesproken dat het Rijk langs de bestaande rijkswegen geen nieuwe locaties zal aanleggen (uitgezonderd reeds gemaakte afspraken). In 2002 is gestart met het veilen van tankstations.

Beleid lokale overheden

Gemeente en provincies bepalen zelf het aantal tankstations binnen het grondgebied. Lokale overheden voeren echter geen eenduidig vestigingsbeleid voor tankstations.

⁶⁷ SEOR, 2008.

Daarom heeft het ministerie van EZ in 2003 een toolbox uitgifte benzinestations ontwikkeld (www.toolbox.ez.nl) voor de lagere overheden. Deze toolbox is bedoeld om lagere overheden inzicht te verschaffen in kansen en mogelijkheden het benzinebeleid. Hierbij wordt gedacht aan hogere inkomsten voor de overheid, een beter voorzieningenniveau op de locatie zelf, lagere prijs voor benzine en meer keuzemogelijkheden voor de consument.

Indien er een aanvraag komt voor nieuwe vestiging van een tankstation, zal de aanvrager aan verschillende eisen moeten voldoen zoals:

- planologische eisen. Zo moet er voor de uitgifte van nieuwe locaties ruimte zijn in het geldende bestemmingsplan;
- milieuwetgeving (zie par. 4.3.2);
- veiligheidswetgeving;
- winkeltijdenwet (indien er een shop bij zit)⁶⁸.

Daarnaast kan de lagere overheid ook aanvullende eisen stellen op het gebied van voorzieningen zoals een openbaar toilet.

Er worden voor de toekomst overigens geen grote aantallen nieuwe verzoeken om een vestigingsplaats langs het OVN verwacht. Vanaf de jaren '90 is er juist sprake van een afname van het aantal tankstations in Nederland (en in de ons omringende landen). Het merendeel van de aanvragen zal betrekking hebben op aanpassingen en verplaatsing van bestaande tankstations.

België

In België wordt op het HWN met een soortgelijke veilingmethodiek gewerkt. Echter waar in Nederland enkel rekening gehouden wordt met de prijs, wordt in België ook rekening gehouden met het ontwerp en de hoogte van de geplande investering. Voor elk van deze onderdelen wordt een score toegekend. Diegene die de hoogste totaalscore heeft, krijgt de concessie. De lengte van een concessie in België is 20 jaar. Zelfstandigen als concessiehouder op autosnelweg komen vandaag de dag niet meer voor.

Verder moet er in België ook voldaan worden aan planologische eisen, milieuwetgeving en de winkeltijdenwet. Op de meeste bouwgronden mag ook een tankstation gebouwd worden, zolang aan de milieuvoorschriften en bouwvergunningen voldaan is. Nederland is op dit vlak strenger.

Frankrijk

Sinds 2000, na het volgen van het advies van de Europese Commissie, heeft Frankrijk ook een veilingstelsel. In 2005 zijn er ongeveer 65 stations via een open biding verkocht. De concessies hebben een duur van ongeveer 15 jaar, De exacte lengte wordt onder andere bepaald door locatie, grootte van het station en de investeringskosten. De

⁶⁸ Op basis van een besluit van 21 maart 1996, houdende verlening van enige vrijstellingen van de verboden van de Winkeltijdenwet (Vrijstellingenbesluit Winkeltijdenwet) zijn benzinestations (artikel 6) vrijgesteld. Dit houdt in dat winkels in benzinestations onder bepaalde voorwaarden de gehele week, 24 uur per dag, open mogen zijn. De uitvoering van deze wet is in handen van gemeenten en de handhaving geschiedt door (a) reguliere politiediensten en (b) wordt gecoördineerd door de Economische Controle Dienst.

Franse staat verplicht de stations om naast benzine ook eten te verkopen en openbare toiletten neer te zetten.

De meeste snelwegen in Noord-Frankrijk (tussen 70 en 80%) is een concessie en wordt gerund door een SANEF. Onder SANEF vallen 72 service gebieden en worden als concessie verkocht aan oliemaatschappijen voor 10 jaar.

Duitsland

Voor Duitsland geldt de 340 tankstations langs de rijksweg in concessie worden gegeven. Dit gebeurt door (het geprivatiseerde) bedrijf Tank und Rast. De verdeling van stations langs de rijkswegen gebeurt op basis van het marktaandeel dat maatschappijen hebben op het OWN. Hierbij bepaalt het marktaandeel op het OWN het marktaandeel op het HWN (dit is aan elkaar gelijk). Details over de concessies langs het HWN in Duitsland zijn onbekend.

9.4.2. Prijsregulering in België

De maximumprijzen van petroleumproducten in België waren – en zijn nog steeds – niet vrij en maximum prijsverhogingen moesten door de prijzencommissie worden goedgekeurd. Na de eerste olieschok van 1973 is de bevoorrading van België met petroleumproducten in het gedrang gekomen omwille van te trage aanpassingen van de maximumprijs van de petroleumproducten in België aan de evolutie van de wereldmarkt. De Belgische operatoren werden dus geconfronteerd met maximum verkoopprijzen die geen tred hielden met de snel stijgende aankooprijzen. Na overleg tussen de Belgische Petroleum Federatie en de Minister van Economische Zaken over deze problematiek is in 1974 tussen beide partijen een eerste “programmaovereenkomst” ondertekend.

De belangrijkste doelstelling van de programmaovereenkomst is het veilig stellen van de bevoorrading van petroleumproducten in België via een structurele en automatische formule van de maximumprijsberekening van petroleumproducten. Hiervoor wordt dagelijks een maximumprijs berekend (Bron: Petrolfed). In België zijn de principes van de prijsvorming vastgelegd in een programmaovereenkomst die de maximumprijzen voor aardolieproducten vastlegt (NBB, 2008).

De maximumprijs bestaat uit verschillende elementen:

1. **Prijs ex-raffinaderij** ('**kostprijs van het petroleumproduct**'): gebonden aan de internationale noteringen van de afgewerkte producten op de markt van Rotterdam, uitgedrukt in dollar per ton en omgezet naar euro per 1.000 liter. Bijgevolg wordt de kostprijs van de petroleumproducten ook beïnvloed door de waarde van de dollar t.o.v. de euro.
2. **Maximale bruto distributiemarge**: dekt alle distributiekosten om het product vanaf de poort van de raffinaderij tot bij de eindverbruiker te brengen, inclusief de eventuele commerciële kortingen die toegestaan worden. Deze kosten omvatten:
 - het transport van de raffinaderij tot aan de opslagplaats;
 - de opslag;
 - het transport naar de tankstations;

- de verdeling in de tankstations;
- de verdeling van huisbrandolie aan klanten;
- de marketing- en promotiekosten.

De programmaovereenkomst legt per product een maximale bruto distributiemarge vast, in absolute waarde (eurocent per liter). Concreet wil dit zeggen dat deze distributiemarge niet wijzigt wanneer de 'prijs ex-raffinaderij' wijzigt.

3. Verschillende bijdragen:

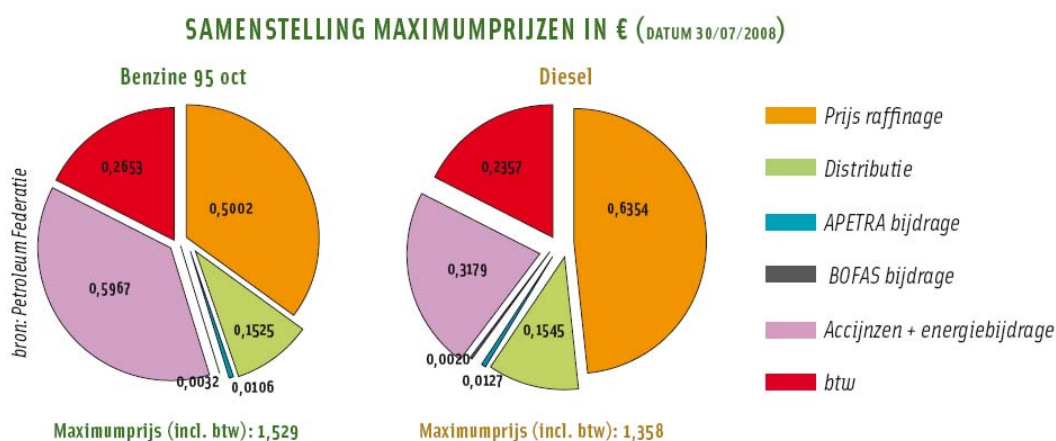
- *APETRA bijdrage*: om de bevoorradingszekerheid van België te garanderen en om te voldoen aan de internationaal opgelegde voorraadverplichting wordt een minimumvoorraad aardolie en aardolieproducten aangehouden. De APETRA-bijdrage wordt in absolute waarde vastgelegd per productcategorie.
- *BOFAS bijdrage*: het bodemsaneringsfonds voor tankstations. Het fonds heeft 2 financieringsbronnen: de helft van de kosten wordt gedragen door de petroleumsector, de andere helft door de automobilist (toepassing van het principe 'de vervuiler betaalt'). De BOFAS bijdrage wordt in absolute waarde in de maximumprijsstructuur vastgelegd.

4. Belastingen:

- *Accijnzen*: per product vastgelegd door de federale overheid, en dit in absolute waarde (eurocent per liter). Accijnzen vertegenwoordigen een belangrijk deel van de totale maximumprijs, met in het bijzonder deze van benzines en diesel (zie ook volgend voorbeeld).
- *BTW*: 21 % op het totaal van de voorgaande elementen, en dus ook op de accijnzen.

Een voorbeeld van de samenstelling van de maximumprijzen van Benzine 95 oct en Diesel op 30 juli 2008:

Figuur 0.3 Samenstelling maximumprijzen in België



Bron: Test-aankoop (2008), "Kosten diesel en benzine evenveel?", nr. 523, p. 48.

Hieruit kan men het volgende afleiden:

- De elementen 'prijs ex-raffinaderij' en 'BTW' worden rechtstreeks beïnvloed door een stijging of een daling van de internationale noteringen van petroleumproducten op de markt van Rotterdam. De bewegingen van de noteringen op zich brengen via de

werking van de programmaovereenkomst een nieuwe maximumprijs met zich mee. Indien er zich enkel en alleen een beweging van de noteringen op de internationale markt voordoet, veranderen noch de distributiemarge, noch de verschillende bijdragen, noch de accijnsbedragen.

- De Staat ziet haar inkomsten hoofdzakelijk stijgen of dalen door middel van de BTW, berekend in percentages. De ontvangen accijnsbedragen per liter blijven onveranderd omdat de accijnzen uitgedrukt worden in absolute waarde (vast bedrag per liter).
- Een stijging van de internationale noteringen van petroleumproducten op de markt van Rotterdam - die via de programmaovereenkomst een nieuwe maximumprijs met zich meebrengt - heeft geen invloed op de winsten van de petroleummaatschappijen die in België petroleumproducten verdelen. De maximale bruto distributiemarge wordt immers per product in absolute waarde vastgelegd.
- Een wijziging van de wisselkoers dollar / euro zal enkel een invloed hebben op de maximumprijs aan de pomp via de elementen 'prijs ex-raffinaderij' en 'BTW'.

(Bron: Petrolfed.)

Van Meerbeeck⁶⁹ heeft onderzoek gedaan naar de effectiviteit van de maximumprijzen. Op het HWN gaat er een sterk coördinerend effect uit van de maximumprijzen feitelijk acteert de overheid als de prijsleider en faciliteert dit kartelgedrag.

9.4.3. Prijstransparantie

Hoewel er in Nederland gepleit wordt voor prijstransparantie, is er in Duitsland bij wet vastgelegd de prijzen niet openbaar te publiceren. De Duitse nationale mededingingsautoriteit 'Bundeskartellamt' houdt hier scherp toezicht op. Zij zijn in 2008 gestart met een groot onderzoek naar de benzineprijzen omdat er aanleidingen zijn te denken over prijsafspraken.

Wat de exacte invloed is van deze wetgeving op de prijzen is moeilijk te zeggen. Feit is wel dat de prijzen in Duitsland veel meer fluctueren over tijd en tussen tankstations dan in Nederland.

9.5. Structuurkenmerken

9.5.1. Samenvatting structuurkenmerken

In de onderstaande tabel is een samenvatting gegeven van de belangrijkste structuurverschillen tussen Nederland, België, Frankrijk en Duitsland.

⁶⁹ Van Meerbeeck (2003).

Tabel 0.3 Samenvattende tabel

<p>Structuurkenmerken</p>	<p>De belangrijkste structuurkenmerken verschillen tussen NL, BE, DE en FR van elkaar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wat betreft de dichtheid van het aantal stations (per 100km²) liggen NL en BE relatief dichtbij elkaar, terwijl Frankrijk en Duitsland sterk daarvan afwijken. - In NL hebben de vijf grootste partijen (C5) circa 63% van het totale volume in handen (53% van de stations). In BE en DE is de concentratiegraad (volume) hoger: de C5 is respectievelijk 70% en 74%. In FR lijken de grote supermarkten een marktaandeel (volume) van circa 57% te hebben. De tankstations langs het hoofdwegennet zijn in alle vier landen grotendeels in handen van de grote oliemaatschappijen. - Tussen de landen bestaan grote verschillen in de hoogte van de gemiddelde doorzet in liters. Een tankstation in NL realiseert een gemiddelde doorzet van 3,1 miljoen liter (Euro95/98 en diesel), terwijl dit in BE, DE en FR op respectievelijk 2,9, 4,2 en 4 miljoen liter ligt. Op het HWN ligt de gemiddelde doorzet per station tot drie keer hoger dan op het OWN. - In NL en BE zijn relatief veel onbemande stations aanwezig. In NL betreft het thans circa 26% van het totale aantal tankstations. In FR spelen de grootschalige supermarkten een hele belangrijke rol, zij nemen genoeg met geen of nauwelijks enige marge. - Aanpalende diensten (winkel, wasstraat) zijn in NL, DE en FR vrij belangrijk, minder in BE. Een schatting is dat in NL 25% van de stations enkel winst maakt op winkel en niet op benzine.
<p>Mate van verticale integratie</p>	<p>De hele keten wordt gekenmerkt door een hoge mate van verticale integratie. De grote oliemaatschappijen zijn actief vanaf het raffinageproces tot aan de verkoop in hun eigen retail stations. In de hele structuur van toeleveranties (vanaf de raffinaderijen) aan stations zijn de diverse spelers ook met elkaar vervlochten (met name in DE is dit sterk). Voor hun producten zijn retailers aangewezen op de aanwezige raffinaderijen, die in de vier landen nagenoeg allemaal in handen van de grote oliemaatschappijen.</p> <p>Wat betreft exploitatie- en distributievormen bestaan er ook verschillen. In NL is aandeel <i>dealer-owned</i> (DoCo en DoDo) in de periode 2005-2008 licht gedaald van 62% naar 60%. In DE wordt door de vijf grootste oliemaatschappijen veel gebruik gemaakt van huur/franchisecontracten, met verschillende voorwaarden (feitelijk CoDo's). FR kent diverse vormen van exploitatie, waarbij '<i>dealer-owned</i>' relatief sterk is.</p>
<p>Toe- en uittredingsbelemmeringen</p>	<p>De belangrijkste toetredingsbelemmering die invloed heeft op de marktstructuur is het overheidsbeleid ten aanzien van vestiging van benzinstations. In NL is toetreding lastig, zowel op OWN als HWN. De HWN-veiling lijkt weinig effect hier op te hebben gehad. Ook in BE en FR is toetredingsdrempel HWN hoog, ondanks het hanteren (tijdelijke) concessies op het HWN. In DE en BE zijn, in tegenstelling tot NL en FR, op OWN wel mogelijkheden voor toetreding.</p>
<p>Kostenstructuur</p>	<p>Er zijn geen substantiële verschillen in kostenstructuur tussen landen. Schaalvoordelen zijn wel te behalen, maar tot op zekere hoogte. Boven een bepaalde schaal is meer personeel vereist. Dat is de belangrijkste post voor marginale kosten.</p>

9.5.2. Structuurkenmerken

Aantal stations en dichtheid

De onderstaande tabel geeft een overzicht van het aantal tankstations per land. De dichtheid van het aantal stations (per 100km²) verschilt sterk tussen de landen. Nederland en België liggen relatief dichtbij elkaar, terwijl Frankrijk en Duitsland sterk daarvan afwijken.⁷⁰

Tabel 0.4 Overzicht aantal benzinestations

	NL (sep '08)	BE (mrt '09)	DE (jan '08)	FR (dec '07)
Totaal HWN	194	44	375	417
Totaal OWN	4.049	3.239	14.527	12.613
- bemand	2.934	< 2.742*	n/a	n/a
- onbemand	1.115	479	n/a	n/a **
Totaal	4.243	3.283	14.902	13.030
Dichtheid (per 100km ²)	10,6	11,7	4,3	2,5

Bron: NL: Boekel de Nerée (2009), BE: ECORYS marktmonitor, DE: Energieinformationsdienst (2008), FR: DGEMP (2008); Dichtheid: CNPA (2008).

Noot: * België: voor een deel van de stations is in de gebruikte dataset onbekend of het om onbemande stations gaat; ** In Frankrijk zijn de stations bij de grote supermarkketens overdag bemand en 's nachts onbemand. De reguliere oliemaatschappijen bieden, met uitzondering van Esso Express, vrijwel geen onbemande stations aan (er is een winkel nodig om te overleven). Het precieze aantal Esso Express stations is niet bekend.

In Nederland is sinds 2003 het totale aantal tankstations licht toegenomen (van 4.236 in augustus 2003 naar 4.243 in september 2008⁷¹, een stijging van 0,2%. Het aantal onbemande stations is echter zeer sterk toegenomen, ten kosten van het aantal bemande stations. In augustus 2003 waren er 575 onbemande stations, tegen 1.115 in augustus 2008.⁷² In 1990 bedroeg het aantal tankstations nog ongeveer 6.000.⁷³

In Duitsland is het aantal tankstations de laatste decennia fors afgenomen (1970: 45.000), maar deze dalende trend is nu zo goed als tot stilstand gekomen.⁷⁴ In België is men thans nog in een saneringsfase (Bofas). In Frankrijk waren er in 1999 nog 17.125 stations en in 2003 nog 14.152.

Marktaandelen en concentratiegraad

De concentratiegraad in de verschillende landen verschilt sterk. In Nederland hebben de vijf grootste partijen (C5) circa 53% van de stations in handen (inclusief de onbemande stations) en circa 63% van het totale volume. De C10 is in termen van volume bijna 78% (zie Tabel 0.5).

⁷⁰ CNPA, 2008.

⁷¹ Er worden verschillende cijfers genoemd ten aanzien van het totaal aantal tankstations in Nederland. Zo geeft PFC Energy aan dat er 3.600 tankstations zijn in Nederland. In deze rapportage wordt uitgegaan van cijfers van Boekel de Nerée.

⁷² Boekel de Nerée, 2009.

⁷³ NOVE, 2007.

⁷⁴ Prof. Dr. Schneck Rating GmbH 2008: p. 10

Tabel 0.5 Marktaandeel Nederland (september 2008)

NL	Aantal stations	Volume (in %)
Shell (Express)	499 (+62)	18,5
Texaco	511	11,7
Total	456	11,0
BP	376	11,0
Esso (Express)	344 (+14)	10,7
C5	2.262 (53%)	62,9
Gulf	154	
Tinq (Gulf)	151	6
Q8	138	
Tango (Q8)	110	5,8
Avia	199	3,1
C10	3.014 (71%)	77,8
Totaal NL	4.243	100

Bron: Boekel de Nerée, 2009.

In België en Duitsland daarentegen is de concentratiegraad veel hoger: de C5 (en C9/C10) is respectievelijk 70% (94%) en 74% (96%). Voor Frankrijk is niet alle informatie beschikbaar (Tabel 5.1), maar de Total Group (Total, Elf, Elan) is traditioneel de grootste en beheert circa 38% van alle stations. Eén van de olieproducten schat dat de grote supermarkten in Frankrijk een marktaandeel van circa 57% hebben in termen van volume. In termen van omzet hebben de oliemaatschappijen circa 42% van de markt voor Euro95 in handen (51% diesel, 49% totaal) en de grote supermarktketens circa 53% van de Euro95-markt (35% diesel, 39% totaal).

Tabel 0.6 Marktaandelen België, Duitsland en Frankrijk

BE (2008)		DE (2008)			FR (2007)	
Namen	% volume	Namen	% stations	% volume	Namen	% stations
Total	20-22	Aral	15,7	23	Total (Total, Elf, Elan)	38%
Q8	18	Shell	14,8	23	Shell	n/a
Esso	12	Conoco	5	9,5	BP	n/a
Shell	10	Bft	11,4	9,5	Esso	6%
Texaco	10	Esso	7,9	8,5	Agip	n/a
C5	70-72		54,8	73,5		n/a
Lukoil	10	Total	6,8	8,5	Avia	n/a
Data24	6	Agip	4,5	4	Carfuel	n/a
Octa+	4-5	Avia	5,5	3,5	Siplec	n/a
Avia	4-5	OMV	2,7	3	Dyneff	n/a
-	-	Orien	3,6	3	-	n/a
C9	94-98	C10	77,9	95,5	C9	n/a

Bron: DE: <http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Fusion/Fusion08/B8-134-07.pdf?navid=74>;

FR: Total website < http://www.total.com/en/group/activities/downstream/Marketing_8942.htm >, ExxonMobile website.

Noot: Gegevens voor Frankrijk zijn exclusief supermarkten.

De tankstations langs het hoofdwegennet zijn in de vier landen grotendeels in handen van de grote oliemaatschappijen. In Nederland waren van de 208 stations (in 2007, in september 2008 waren dat er nog 194) 187 in handen van de vijf grootste maatschappijen (Shell 65, Esso 36, Texaco 36, BP 26 en Total 24).⁷⁵ In Frankrijk waren er in 2007 417 stations langs de snelweg, waarvan Total (129), Shell (66), BP (57) en Esso (57) de meeste stations bezitten (circa 75%). Onafhankelijke aanbieders zoals Agip (34), Avia (33) en Dyneff (7) en de supermarktmerken Siplec (10) en Carfuel (24) hebben de overige stations in bezit. In België zijn de 44 snelwegstations in handen van zes partijen (Total 16, Texaco 7, Shell 7, Esso 6, Q8 7 en Octa+ 1).

Doorzet

Tussen de landen bestaan ook grote verschillen in de hoogte van de gemiddelde doorzet in liters. Een tankstation in Nederland realiseert een gemiddelde doorzet van 3,1 miljoen liter (Euro95/98 en diesel), terwijl dit in België, Duitsland en Frankrijk op op respectievelijk 2,9, 4,2 en 4 miljoen liter ligt. Op basis van de beschikbare data is het niet mogelijk om de doorzetten op het HWN en het OVN te bepalen.

Over de gemiddelde doorzet van een Nederlands snelwegstation bestaan verschillende schattingen. De meest realistische schatting is dat een snelwegstation gemiddeld 7 à 8 miljoen liter doorzet, wat (gegeven de totale doorzet) neer zou komen op een gemiddelde doorzet op het OVN van 2,9 miljoen liter.

Tabel 0.7 Gemiddelde doorzet per station (2007)

	Aantal stations	Euro 95/98 (x 1.000 l)	Diesel (x 1.000 l)	Totaal (x 1.000 l)	Gem. 95/98 per station (l)	Gem. diesel per station (l)	Gem. totaal per station (l)
NL	4.243	5.418.424	8.033.626	13.452.050	1.277.027	1.893.383	3.170.410
BE	3.283	1.846.392	7.602.054	9.448.446	562.410	2.315.581	2.877.991
DE	14.902	28.604.823	34.351.590	62.956.413	1.919.529	2.305.166	4.224.696
FR	13.030	13.046.564	38.822.003	51.868.566	1.001.271	2.979.432	3.980.704

Bron: zie Tabel 0.2 en Tabel 5.3

Noot: de doorzet is genomen voor 2007, echter het meetmoment van het aantal stations is verschillend (zie Tabel 5.3).

Uit de interviews blijkt dat in Nederland een bemand station een doorzet van circa 3 miljoen liter moet halen om *break-even* te draaien. Anderen schatten dat je een doorzet nodig hebt van 3,5 a 4 miljoen liter brandstof om een tankstation te laten draaien zonder dat je inkomsten van je winkel nodig hebt. Voor sommige locaties wordt de lat thans zelfs bij 4 tot 4,5 miljoen liter gelegd. Onbemande stations draaien breakeven met een doorzet van circa 2 miljoen liter.

Een tankstation in België heeft, gegeven de totale consumptie (Euro95/98 en diesel) en het aantal stations, een gemiddelde doorzet van 2,8 miljoen liter per jaar (0,42 miljoen liter Euro95). Langs de snelweg behalen de stations (met maximumprijs) een doorzet van 10-30 miljoen liter per jaar (alle type

⁷⁵ Boekel de Nerée, 2009.

producten). De self-service stations met winkel op het OWN zitten vaak net onder de maximumprijs en realiseren een gemiddelde doorzet van 3-3,5 miljoen liter. De uitzondering hierop is Lukoil, die een gemiddelde doorzet van meer dan 3,5 miljoen liter per jaar realiseert, met name omdat een lagere prijs wordt gehanteerd. Onbemande stations (Express, Dats24) zitten vaak 10 cent onder de maximumprijs en realiseren een gemiddelde omzet van 4 miljoen liter. Vrije stations/*dealer owned* hebben vaak veel lagere doorzetten (1,4 miljoen liter) en zijn veel meer afhankelijk van winkelinkomsten.

In Duitsland variëren de doorzetten per merk en station, maar de gemiddelde doorzet is 2,2 tot 4,6 miljoen liter.

Aanwezigheid onbemand en andere formules (supermarkten)

In Tabel 5.3 is reeds aangegeven dat in Nederland en België relatief veel onbemande stations aanwezig zijn. In Nederland betreft het thans circa 26% van het totale aantal tankstations en in België 15%. In 2004 werd het percentage onbemande stations voor Nederland op 15% geschat, hoger dan België (13%), Duitsland (4,7%) en Frankrijk (2%).⁷⁶

In Frankrijk spelen de grootschalige supermarkten een hele belangrijke rol op de benzinemarkt. De *hypermarches*, zoals Carrefour, Casino, Intermarché en Cora bieden onder hun eigen (dochter-)merken benzine aan. De verkoop van benzine wordt enerzijds gezien als een extra service aan de klant (vooral in de rurale gebieden), terwijl het tegelijkertijd een belangrijke factor is om klanten aan te trekken. Prijzen worden in de meeste gevallen al weergegeven aan de straat. De stations zijn overdag in de meeste gevallen bemand, en 's nachts kan er getankt worden middels een betaalautomaat. Overigens bieden de supermarkten ook loyalty programma's en klantenkaarten aan. In hoeverre er daadwerkelijk sprake is van kruissubsidie tussen de supermarkt en haar benzinestation is niet helemaal duidelijk. In ieder geval liggen de prijzen bij supermarkten laag en waarschijnlijk nemen de supermarkten genoeg met geen of nauwelijks enige marge. Mede door de aanwezigheid van deze supermarkten zijn onbemande stations nauwelijks rendabel en dient de winstgevendheid vooral uit de winkelverkoop te komen.

Aanpalende diensten (winkel, wasstraat, drank, etc.)

Volgens Boekel de Nerée waren er in 2008 (van de 4.243 stations) circa 2.250 stations met een 'standaard winkel', 326 met een betaalhok/kiosk en 277 met een 'gemakswinkel'. Van de 4.243 stations hebben 1.518 stations (36%) ook een wasstraat en 1.231 ook een garage/werkplaats (29%).⁷⁷ Uit de verschillende interviews blijkt dat in Nederland de aanwezigheid van een winkel of wasstraat erg belangrijk is. Eén van de geïnterviewden schat dat van de huidige circa 4.000 stations op het OWN er circa 1.000 verlies maken op hun benzineverkoop.

In België lijkt het belang van de winkel minder groot te zijn. Langs het HWN heeft men vaak wel grote winkels, maar dit is op het onderliggende wegennet veel minder het geval.

⁷⁶ BOVAG, 2007.

⁷⁷ Boekel de Nerée, 2009. In deze data bestaat wel een onduidelijkheid: in de tabel op p. 15 wordt gesproken over 1.442 stations zonder winkel (of gemakswinkel of betaalhok), terwijl eerder (p.8) gesteld wordt dat er 1.115 onbemande stations zijn. Wij hebben voor dit verschil geen directe verklaring kunnen vinden.

Een mogelijke verklaring hiervoor is dat de distributiemarge (onderdeel van de maximumprijs) voldoende rendabel is, aldus een geïnterviewde onafhankelijke expert.

In Duitsland zijn de meeste tankstations uitgerust met een winkel, waarbij de winkelomzetten ook een fundamenteel deel van de totale opbrengst uitmaken (57% tegen 20% voor brandstof).⁷⁸ Ook in Frankrijk lijken de winkelinkomsten erg belangrijk te zijn, mede omdat door de aanwezigheid van de supermarktketens er sterke druk is op de marge.

Een factor van belang is dat in Nederland er geen alcoholische dranken meer mogen worden verkocht in een tankstation. In België is er wel een beperking op sterke drank, maar een algeheel verbod is (nog) niet ingevoerd. In Duitsland is het wel toegestaan op (sterk) alcoholische dranken te verkopen. In Duitsland is tevens het tankstation op zondag vaak de enige mogelijkheid voor consumenten om nog wat inkopen te doen.

9.5.3. Mate van verticale integratie

De hele keten wordt gekenmerkt door een hoge mate van integratie. De grote oliemaatschappijen zijn actief vanaf het raffinageproces tot aan de verkoop in hun eigen retail stations.

Marktstructuur in aanleveringen

Voor hun producten zijn alle retailers aangewezen op de aanwezige raffinaderijen, en zoals eerder aangegeven, zijn deze raffinaderijen in de vier landen nagenoeg allemaal in handen van de grote oliemaatschappijen. In de hele structuur van toeleveranties (vanaf de raffinaderijen) aan stations zijn de diverse spelers ook met elkaar vervlochten. Dit lijkt in Duitsland sterker dan in Nederland (grotendeels eigen raffinaderijen, aanwezigheid grote onafhankelijke *wholesaler*), hoewel ook hier (vanuit kostenoogpunt) van elkaars depots gebruikt wordt gemaakt. Zo constateerde het BKA eind april 2009 dat de vijf grootste oliemaatschappijen (Shell, BP/Aral, Total, ConocoPhillips en Esso) door gemeenschappelijke raffinaderijen, pijpleidingen en tanks sterk met elkaar vervlochten zijn. Van de 14 raffinaderijen zijn er 4 in gemeenschappelijke handen alsook zes van de zeven belangrijkste pijpleidingen.⁷⁹

Exploitatie- en distributievormen

In het algemeen hanteert men meestal het onderscheid tussen CoCo's, CoDo's, DoDo's en DoCo's.⁸⁰ Bij een company owned – company operated (CoCo) pompstation is er sprake van een volledige verticale integratie tussen oliemaatschappij en wederverkoper. In dat geval bepaalt de oliemaatschappij direct de verkoopvoorwaarden en dus de brandstofprijzen. Bij CoDo's en DoDo's is de relatie tussen wederverkoper en de oliemaatschappij vastgelegd in de exclusieve afnameovereenkomst voor motorbrandstoffen. Bij CoDo's is er daarnaast sprake van een huurovereenkomst voor het

⁷⁸ BTG (2007), p. 12.

⁷⁹ BKA (2009), http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Presse/090429_Total-OMV_final.pdf;

BKA (2008b), <http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Fusion/Fusion08/B8-134-07.pdf?navid=74>

⁸⁰ CoCo: Company owned, Company operated; CoDo: Company owned, Dealer operated; DoCo: Dealer owned, Company operated; en DoDo: Dealer owned, Dealer operated.

pompstation. De relatie tussen de wederverkoper en de oliemaatschappij en de mate van binding wordt bepaald door de inhoud van het contract. Daarnaast bestaan er ook nog CoCa's (Company owned, Commissioned Agency). In de onderstaande tabel wordt dit onderscheid in exploitatievormen uitgelegd, alsook de verschillende distributievormen.

Tabel 0.8 Overzicht exploitatie- en distributievormen

Eigendom	Exploitatie	Kenmerken
Exploitatievormen		
Oliemaatschappij (Co)	Oliemaatschappij (Co) → CoCo	<ul style="list-style-type: none"> - Tankstation eigendom van oliemaatschappij - Personeel in loondienst - Oliemaatschappij bepaalt prijs
	Dealer (Do) → CoDo	<ul style="list-style-type: none"> - Tankstation eigendom van oliemaatschappij - Exploitant huurt of pacht station - Personeel in loondienst van exploitant - Exploitant heeft exclusief afnamecontract bij oliemaatschappij (max. 5 jaar) - Exploitant krijgt op basis van verkoopadviesprijs vergoeding per liter - Exploitant bepaalt prijs
	Commissioned Agency → CoCa	<ul style="list-style-type: none"> - Oliemaatschappij exploiteert pomp, exploitant de winkel - Oliemaatschappij verantwoordelijk voor levering en prijs; - Franchisenemer beheert winkel, krijgt doorzetvergoeding per liter
Dealer (Do)	Dealer (Do) → DoDo	<ul style="list-style-type: none"> - Tankstation eigendom van exploitant (of vergunning) - Belevering door oliemaatschappij naar keuze (praktijk: vaak exclusief afnamecontract) - Exploitant bepaalt prijs
	Oliemaatschappij (Co) → DoCo	<ul style="list-style-type: none"> - Tankstation eigendom dealer - Exploitatie door oliemaatschappij - Oliemaatschappij bepaalt prijs
Distributievormen		
Exclusieve afnamecontracten		Exploitant heeft exclusief afnamecontract bij oliemaatschappij (max. 5 jaar) en is verplicht de brandstof van één leverancier af te nemen.
Franchise		Exploitant koopt het recht om bepaald merk te voeren. Hieraan is vaak een exclusief afnamecontract gekoppeld en bepaalde andere voorwaarden.
Agentuur		Oliemaatschappij (agent) is eigenaar van brandstof en is verantwoordelijk voor levering en prijs; exploitant ontvangt bepaalde commissie.
Retail Business Agreement (RBA)		Combinatie van franchise en agentuur, gerelateerd aan CoCa: Oliemaatschappij (agent) is eigenaar van brandstof en is verantwoordelijk voor levering en prijs; franchisenemer beheert winkel (10% assortimentsvrijheid), krijgt doorzetvergoeding per liter. Franchisenemer betaalt voor merkgebruik.

Bron: Boekel de Nerée (2009); interview Esso.

In Nederland is aandeel *dealer-owned* (DoCo en DoDo) in de periode 2005-2008 licht gedaald van 62,4% naar 60,2% (2.556 stations). Het deel *company-owned* (CoCo en CoDo) is gestegen van 37,3% naar 39,5%. In haar *Benzinescan 2005/2006* merkte de NMa op (gebaseerd op artikel in *Het Financieele Dagblad*) dat het aantal zelfstandige pomphouders sterk aan het inkrimpen was (toen nog 40%), maar dat blijkt niet direct uit bovenstaande cijfers.

Een van de geïnterviewden gaf aan dat, naar hun observatie, de oliemaatschappijen zich meer en meer terugtrekken uit het retail segment (minder CoCo's, met name OWN), mede omdat ze elders in de keten betere rendementen kunnen halen (raffinage, exploiteren van rijkswegstations met grote doorzetten en grote winkels en klantenbestand dat minder prijsbewust is). Stations worden meer door zelfstandigen geëxploiteerd, onder *major-vlag* (*dealer-operated*). Echter, de *via contracten* houden ze nog wel grip op de keten. Een voorbeeld is Shell met de *agentenstructuur* (franchise), waarbij de exploitant geen eigenaar is van de brandstofvoorraad en Shell de pompprijs bepaalt.

Boekel de Nerée schat dat voor de vijf grote oliemaatschappijen (totaal ca. 2.200 stations) de DoDo-vorm het grootste is (570, met Shell en BP als grootste). Hierna volgen CoCo (356, met name Total) en CoDo (276, met BP als grootste). Shell heeft de afgelopen tijd een groot deel van haar CoCo's omgezet naar een franchisevorm (CoFo, nu 235 stations). Daarnaast onderscheid Boekel de Nerée nog de vormen 'reseller' en 'joint venture'.

Tabel 0.9 Tankstations naar exploitatievorm

	Shell	BP	Esso	Total	Texaco/Delek	Totaal
CoCo	0	70	70	150	66	356
CoDo	22	85	60	60	49	276
DoDo	180	160	90	90	50	570
Cofo (franchise)	235	40 (< 3 jaar)				275
Onbemand	62	5	45/50			119
Resellers			80	150		230
Joint venture					411	411
	499	360	333	450	576	2218

Bron: Boekel de Nerée (2009)

Noot: deze getallen betreffen een schatting; het hier genoemde totaal aantal stations (per maatschappij) komt niet helemaal overeen met Tabel 0.5.

In haar *Benzinescan 2005/2006* merkte de NMa tevens op dat "tussen exploitant (codo en dodo) en oliemaatschappij kan een spanningsveld ontstaan. Enerzijds hebben zij door de verkoop van de brandstoffen van de oliemaatschappij door de pompstations gemeenschappelijke doelen, maar anderzijds loopt er een strijd over de verdeling van de inkomsten en beconcurreren oliemaatschappijen met hun coco's soms ook hun eigen codo's en dodo's. (...) Het streven van met name de grotere oliemaatschappijen om zich meer te concentreren op coco's en coca's kan daarin een strategische rol spelen door de eigen codo's opzettelijk te beconcurreren." Verder merkt de NMa op dat de zelfstandige (kleine) pomphouders sterk onder druk stonden, met name van de onbemande tankstations omdat ze deze kortingen niet kunnen bieden.⁸¹

⁸¹ NMa, *Benzinescan 2005/2006*, p. 19.

In Nederland bestaan tussen de oliemaatschappijen en de CoDo's en DoDo's verschillende typen van contracten, wat ondermeer invloed heeft op de pompprijzen. Indien een station een merk voert, worden er in de meeste gevallen contracten voor 5 jaar afgesloten, waarin is vastgelegd dat tegen LAP minus korting kan worden ingekocht. Echter, er is een trend naar nieuwe contracten waarin de korting aan de pomp (ten opzichte van de landelijke adviesprijs) ook is vastgelegd. Bij afwijking hiervan daalt de korting (de marge ligt daarmee dus voor 5 jaar vast). Eén van de oliemaatschappijen gaf hieromtrent aan dat de dealers minder snel zijn in het verlagen van prijzen (immers, ze betalen die 'uit eigen zak'). In de nieuwe contracten probeert de oliemaatschappij dit te ondervangen.

Individuele tankstations (DoDo's) kopen vaak (bij verschillende partijen) in tegen LAP minus bepaalde korting. Waarschijnlijk krijgen DoDo's hogere kortingen op de LAP, maar dan moeten ze wel zelf het transport etc. regelen. Hier liggen voor DoDo's wel mogelijkheden om door goede organisatie de marge enigszins te verhogen.

België

Een tiental jaar geleden, voor de echte opmars van de automaten, waren de stations van de grote oliemaatschappijen in België verdeeld over 50% CoDo's, 50% DoDo's en een paar CoCo's (bijna hoofdzakelijk autosnelwegstations). De kleinere CoCo's op het onderliggende wegennet en CoDo's worden thans door de maatschappijen meer en meer naar omgevormd grotere stations of evolueren naar automaten. Ook de kleine onafhankelijke stations worden (vaak na generatiewissel) meer en meer omgezet naar onbemande stations of er worden forse investeringen in een shop gedaan om ook te evolueren naar grotere stations. Wat betreft de stations met een minder gunstige ligging worden er veel omgezet naar onbemande stations.

Vandaag bestaat het netwerk van de grote oliemaatschappijen (inclusief de onbemande stations) nog steeds uit circa 50% Co's (waaronder een deel automaten,⁸² een deel CoDo's en een kleiner deel CoCo's) en 50% DoDo's. Op de autosnelwegen zijn er enkel CoCo's. Op het onderliggend wegennet komen CoCo's relatief weinig voor.

De onbemande stations (Shell Express, Esso Express, Dats24, Maes en Avia) en Lukoil zijn allemaal CoDo's. De vrije (*libre*) stations (zonder merk) worden allemaal zelfstandig uitgebaat, net als de DoDo's (wel aan een merk gebonden).

Wat de verdeling naar grootte betreft, bestaan de zelfstandige stations (vrije stations en dodo's) uit 75% kleine stations en 25% grote stations. Deze verhouding ligt omgekeerd bij de Co's (CoCo's, CoDo's).

In België bestaan, conform de Europese regelgeving, geen exclusiviteitcontracten van langer dan vijf jaar tussen DoDo's en de oliemaatschappijen. De machtsverhouding tussen de exploitant en de maatschappij is vaak afhankelijk van de locatie en het bijbehorende volume. Een belangrijk verschil met Nederland is dat huurcontracten makkelijker zijn te beëindigen dan in Nederland. De huur kan (afhankelijk van het aantal jaren 'dienst') tussen de drie en 15 maanden worden opgezegd. De gemiddelde opzegtermijn is 5 à 6 maanden. Vooral de oliemaatschappijen zijn hierdoor beter

⁸² Deze worden niet uitgebaat, dus noch CoCo noch CoDo, gewoon Co.

beschermd in België. Het is als uitbater van een CoDo erg moeilijk om op te treden tegen de oliemaatschappij indien er zich een conflict voordoet. Dit heeft tot gevolg dat het verloop bij CoDo's in België erg hoog is.

Lukoil

Lukoil heeft de bewuste keuze gemaakt om zich enkel op CoDo's te focussen. Deze maatschappij heeft geen enkele CoCo en automaten meer. Bovendien heeft Lukoil ook al zijn DoDo's van de hand gedaan, en houdt nu enkel eigen stations over (CoDo's). De benadering van 'dealer-operated' stations is volgens hen heel anders (minder zakelijk dan CoCo's bij onderhandelingen e.d.: andere expertise, aanpak vereist), wat een ander type vertegenwoordiging vraagt. Door enkel op de CoDo's te richten, kunnen ze de benadering van deze stations dan ook optimaliseren en boeken bovendien efficiëntiewinsten (elke vertegenwoordiger kan in principe alle Lukoildeals uitvoeren).

Q8, Total, Texaco en Shell

Q8 heeft enkel CoCo's op autosnelwegen, de rest zijn allemaal Co's (automaten of CoDo's). Texaco en Shell hebben zowel Co's (CoDo's, automaten en CoCo's) als DoDo's, net als Total met het enige verschil dat Total geen expressen heeft. Deze maatschappijen hebben ook naast de CoCo's op de autosnelwegen enkele CoCo's op het onderliggend wegennet. Zij hebben dus de strategie om zich op alle soorten stations te richten. De laatste jaren heeft Shell een deel van zijn kleine stations verkocht aan zelfstandigen. Q8 en Texaco hebben grootste deel van hun netwerk behouden en verdeeld over CoDo's en onbemande stations. In vergelijking met Esso is de gemiddelde kwaliteit van de stations (qua ligging en mogelijkheden) lager bij Q8 en Texaco, omdat zij ook hun mindere stations behouden hebben). Texaco heeft veel grote stations in termen van oppervlakte die ook goed gelegen zijn, maar wat betreft volume zit Texaco niet goed in België wegens marketing die niet aanslaat (ligt in NL anders).

Duitsland en Frankrijk

Een verbintenis die in Duitsland en Frankrijk veel voorkomt is het zogenaamde *agency* contract. De brandstof wordt door de exploitant verkocht in naam en voor rekening van de oliemaatschappij. De motorbrandstof blijft hierbij in het bezit van de oliemaatschappij hoewel fysiek aanwezig op het terrein van de wederverkoper. De wederverkoper handelt als agent en krijgt een commissie gebaseerd op de verkoop aan consumenten. Hij heeft geen invloed op de prijsbepaling, voorraad, logistiek, et cetera. Dergelijke overeenkomsten perken de zelfstandigheid van de dealer sterk in.

In Duitsland wordt door de vijf grootste oliemaatschappijen veel gebruik gemaakt van deze huur/franchisecontracten, met verschillende voorwaarden (feitelijk CoDo's).⁸³ De huurders/exploitanten zijn vaak individuele middelgrote ondernemers. Recent is Esso gestart met het testen van een exploitatiesysteem, waarbij de voormalige huurders/franchisers als werknemers voor Esso gaan werken (CoCo's).⁸⁴ ⁸⁵ De onafhankelijke stations (vaak middelgrote ondernemingen) hebben zich vaak gegroepeerd in samenwerkingsverbanden, zoals het 'Bundesverband Freier Tankstellen e.V.' (bft) en het 'Bundesverband mittelständischer tankstellenunternehmen e.V.' (UNITI).

⁸³ BTG (2007), p.26.

⁸⁴ WAZ (2008).

⁸⁵ BTG (2007), p.12.

In Frankrijk moet onderscheid gemaakt worden tussen (i) het ‘traditionele’ netwerk van benzinestations (vaak gelieerd aan de oliemaatschappijen) en (ii) de supermarktketens. Wat betreft de supermarktketens gaat het om eigen merknamen (vaak ondergebracht in een dochterbedrijf). Dit betroffen in 2007 4.717 stations (van de 13.030 totaal).

Tabel 0.10 Overzicht supermarktketens en gerelateerde brandstofmerk

Supermarktketen	Brandstofmerk
Carrefour	Carfuel*
Casino, Cora	Distridyn*
Intermarché	SCA Pétrole et Dérivés
Auchan	Pétrovex*
Leclerc	Siplec

Bron: DGEMP-DIDEME (2003).

Noot: Lid van de Union des Importateurs Indépendants Pétroliers (UIP).

Het ‘traditionele’ netwerk van benzinestations bestaat voor een deel uit stations die gelieerd zijn aan de grote oliemaatschappijen (Agip, BP, Shell, Esso, Total). Er kan onderscheid gemaakt worden tussen (i) het officiële netwerk (‘réseau officiel’), (ii) het ‘organische netwerk’ (‘réseau organique’), en (iii) het derde/vrije netwerk (‘réseau tiers’ en ‘réseau libre’, zie Tabel 0.11).

Tabel 0.11 Overzicht exploitatievormen in Frankrijk

Type	Opmerkingen
Officiële netwerk	Stations eigendom oliemaatschappij (Company owned); 2.760 in 2007
- direct management (gestion directe)	- Exploitant is werknemer van oliemaatschappij (of zusterbedrijf) → CoCo (vaak op snelweg) - Oliemaatschappij beheert voorraad en zet prijs
- Agentuur (location gérance mandataire)	- Exploitant verkoopt namens oliemaatschappij (of zusterbedrijf) en ontvangt daarvoor een (vaste of variabele) vergoeding - Oliemaatschappij eigenaar van voorraad en zet prijs
- CoDo (location gérance libre ou acheteur ferme)	- Exploitant betaalt vergoeding om station te gebruiken → CoDo - Exploitant is eigenaar van voorraad en zet prijs
‘Organische netwerk’	Stations eigendom van retailer/exploitant (dealer owned); 2.820 in 2007
- commissionair	- Exploitant eigenaar van station, fungeert als commissionair → DoCo - Oliemaatschappij eigenaar van voorraad en zet prijs
DoDo (un acheteur ferme sous contrat de marque)	- Exploitant is eigenaar van station, voorraad en zet prijs → DoDo - Verkoopt onder merknaam
Derde/vrije netwerk	Stations eigendom van retailer/exploitant (dealer owned); 2.733 in 2007
Derde netwerk	- Exploitant is eigenaar van station - Neemt exclusief af bij ander (bijvoorbeeld oliemaatschappij)

Type	Opmerkingen
Vrije netwerk	<ul style="list-style-type: none"> - Soms onder vlag van oliemaatschappij - Exploitant is eigenaar van voorraad en zet prijs - Exploitant is eigenaar van station - Neemt af bij verschillende partijen - Exploitant is eigenaar van voorraad en zet prijs

Een uitsplitsing van type exploitatievorm naar merk is niet te maken vanwege gebrek aan data. Wel is vanuit interviews duidelijk dat Total meer CoCo's heeft dan de andere merken.

In Frankrijk vindt sinds 2000 een herstructurering plaats, waarbij het totale aantal stations daalt (onder andere Total is haar netwerk aan het herstructureren en rationaliseren). Terwijl de oliemaatschappijen en onafhankelijke partijen vooral stations sluiten (285 in 2007) openen de supermarktketens juist stations (45 in 2007).⁸⁶ Met name de oliemaatschappijen proberen aan te sluiten bij de wensen van de klant, hun inkomsten uit meer activiteiten te halen en operationele kosten te verlagen door meer automatisering.

De Franse overheid ondersteunt deze herstructurering via een subsidiefonds, wat wordt beheert door de CPDC (Comité professionnel de la Distribution des Carburants). De CPDC is opgericht in 1991 en ondersteunt benzinestations financieel bij aanpassingen ten behoeve van milieuregulering, modernisatie en eventueel sluiting. In 2007, keerde de CPDC circa €7,6 miljoen uit, ten behoeve van 736 stations (€10.300 per station). De CPDC steun is vooral gericht op onafhankelijke en kleine stations, met name ook om een bepaald minimum aan service te behouden.

9.5.4. Toe- en uittredingsbelemmeringen

De belangrijkste toetredingsbelemmering die invloed heeft op de marktstructuur is het overheidsbeleid ten aanzien van vestiging van benzinestations. Het vestigingsbeleid (met name langs het HWN) in Nederland is al decennialang (streng) gereguleerd,⁸⁷ mede omdat benzinestations in het algemeen risico's met zich meebrengen, bijvoorbeeld voor de veiligheid (ontploffingsgevaar) en milieu (lekkage, grondvervuiling). Zowel op het HWN als het OWN geldt dat het niet eenvoudig is een nieuw station te beginnen.

In het kader van het MDW-traject Benzine werd het uitgiftebeleid aangepakt, mede om de concurrentie te gaan bevorderen en de overheidsbemoediging te beperken. In het Convenant 'Alternatief Traject MDW Benzine Hoofdwegennet' hebben de overheid en de oliemaatschappijen uiteindelijk afspraken gemaakt over het gewijzigde uitgiftebeleid (middels veilingen).

⁸⁶ DGEMP (2008).

⁸⁷ Zie voor een achtergrondbeschrijving: SEOR (2008).

De Evaluatie Benzineveilingen zegt hierover: "In dit alternatief traject werden volgens de oorspronkelijke plannen de bestaande concessies eindig gemaakt. Ook zouden de vier grote oliemaatschappijen circa 50 stations langs de hoofdwegen afstoten en zou er een gebiedscriterium gaan gelden. Daarentegen werd de asymmetrische veiling ingeruild voor een symmetrische veiling, waarin de bestaande partijen de eerste keer dat de locatie geveild zou worden de opbrengst mochten houden (ter compensatie van het eindig maken van de eeuwigdurende concessies) en werd de ontwikkeling van nieuwe locaties geschrapt".

Uit de Evaluatie Benzineveilingen blijkt dat geen branchevreemde partij (zoals een grote supermarktketen) of een grote buitenlandse partij zijn toegetreden, alsook dat vooral de reductieverplichting (en niet de veiling zelf) erin heeft geresulteerd dat er nu een meer evenwichtige verdeling van locaties over oliemaatschappijen bestaat dan eind jaren negentig (bijvoorbeeld aanwezigheid Gulf).⁸⁸ Echter SEOR/eCRi komt ook tot de conclusie ('inschatting') dat de huidige veiling in de overgangperiode (en periode erna) niet tot veel meer prijsconcurrentie langs het hoofdwegennet zal leiden, mede vanwege netwerkeffecten en grote prijsongevoeligheid van weggebruikers (leaseauto's, tankpassen).⁸⁹

Ook in België bestaan deze hoge toetredingsbarrières. Op het HWN is, net als in Nederland, het aantal nieuwe locaties (zeer) beperkt. De huidige 44 concessies komen om de 20 jaar vrij (dus gemiddeld 2 vrijkomende concessies per jaar). Concessies worden toegekend op basis van het omzetgerelateerde bod en het (architectonische) ontwerp van het station – dat volledig wordt herbouwd. Bij gunning moet dan vooral het technische concept worden uitgewerkt, de milieuvergunning is in principe geen probleem. Op het OWN worden wel nieuwe stations toegelaten op meeste plaatsen waar men mag bouwen (als voldaan is aan vergunningen en procedures). In de praktijk worden er weinig nieuwe stations gebouwd, het betreft vooral overnames van reeds bestaande stations.

Aan het einde van de concessie dient in België de oude concessiehouder het terrein te saneren en op te ruimen. Echter, men moet wel alles laten staan voor de overnemer zodat deze onmiddellijk kan starten. Conform de concessiegunning (ontwerp was onderdeel van gunning) zal de locatie dan worden vernieuwd (ook veranderen indien concessie niet van maatschappij verandert).

Op het Belgische HWN zijn slechts vijf merken actief (Total, Esso, Shell, Texaco en Q8). Lukoil heeft in Florenne even een autosnelwegstation gehad, maar dit bleek te moeilijk qua organisatie (ook barrière) en concessie is verkocht aan Q8.

In Duitsland waren in het verleden alle HWN-locaties eigendom van de overheid. Na de privatisering in 1998 zijn (nagenoeg) alle stations langs het HWN in handen gekomen van het bedrijf 'Tank und Rast', dat sindsdien al enkele malen van eigenaar is veranderd. Tank und Rast verhuurt de locaties bijvoorbeeld aan de grote oliemaatschappijen. Het aantal tankstations dat een oliemaatschappij op het HWN in bezit mag hebben is gerelateerd aan het marktaandeel op het OWN. Op het OWN is het niet heel erg lastig om een nieuw station te beginnen.

⁸⁸ Zie voor een achtergrondbeschrijving: SEOR (2008), p. 5.

⁸⁹ Zie ook Soetevent e.a., (2008).

In Frankrijk worden de meeste snelwegen beheerd door private bedrijven en nog slechts enkele door de staat. In 2000 is het hele concessiesysteem herzien. In het noorden en noordoosten van Frankrijk wordt 70-80% van de snelwegen beheerd door SANEF (namens de staat). SANEF beschikt over 72 locaties, waarvan er in de periode 2003-2005 20 in concessie zijn gegeven. In de periode 2010-2012 worden er 43 andere concessies vernieuwd. De concessieperiode is gemiddeld 15 jaar, maar staat niet vast. De periode hangt van verschillende factoren af, waaronder de locatie zelf, de grootte, de verwachte diensten en de hoogte van de investeringen. Onderdeel van de biedingen is een (te betalen) vergoeding per liter.⁹⁰

De meeste locaties zijn tamelijk verouderd (> 35 jaar) en dienen gerenoveerd te worden, mede met het oog op gewijzigde wensen en gedragingen van de klanten. SANEF denkt er nu over na om de concessieperiode op 10 jaar te zetten, met eventueel een systeem van het teruggeven van investeringen.

Volgens SANEF heeft het huidige open concessiesysteem (iedereen kan meedingen) geen fundamentele veranderingen in de marktstructuur gebracht. De supermarktketens zetten niet zwaar in op aanwezigheid langs de snelweg en kiezen vooral voor winstgevendende locaties (of locaties die goed zijn voor het imago).⁹¹

Op het OWN is toetreding ook vrij lastig, mede vanwege strenge regelgeving. Supermarkten lukt het vaak wel om (op hun eigen terrein) een station te openen.

Uittredingsbelemmeringen

Met name op het OWN zullen exploitanten zich bewust zijn van uittredingsbelemmeringen. Wanneer een station wordt verkocht of gesloten zal er in veel gevallen moeten worden gesaneerd, wat veel geld kost. Gegeven het feit dat het station niet voor niets stopt, zal dit een belemmering zijn voor de dynamiek in de markt. In Nederland is via de Subat financiële ondersteuning aan de herstructurering gegeven. Ook in Frankrijk (CPDC) en België (Bofas) kent men dit.

9.5.5. Kostenstructuur

De exploitatie van tankstations wordt gekenmerkt door schaalconomieën. Hierbij moet wel rekening worden gehouden met twee factoren. Zodra de omzet uitstijgt boven de 3 à 4 miljoen liter is een dubbele personeelsbezetting nodig. Personeelskosten vormen de belangrijkste (marginale) kostenpost voor tankstations.

De omvang van het netwerk kenmerkt zich door, in eerste instantie schaalvoordelen en daarna door schaalnadelen. Hierbij spelen kaartgebruikers een belangrijke rol. Boven een bepaalde omvang van het netwerk nemen de extra opbrengsten relatief gezien af omdat kaartgebruikers hun consumptie verplaatsen.

⁹⁰ Interview met SANEF op 22/04/09.

⁹¹ Interview met SANEF op 22/04/09.

9.6. Gedrag

In de onderstaande tabel is een samenvatting gegeven van de belangrijkste gedragsverschillen tussen Nederland, België, Frankrijk en Duitsland.

Tabel 0.12 Samenvattende tabel

Indicator	Opmerkingen
Niveau van concurrentie	Er bestaat geen eenduidig beeld over het niveau van concurrentie in de verschillende landen. In het algemeen is het niveau van concurrentie op het HWN niet hoog. In Nederland is er op het OWN (met name lokaal) wel sprake van concurrentie. Over de veilingssystematiek en het effect van de veiling op het HWN bestaan in het veld grote twijfels. In BE speelt de aanwezigheid van de maximumprijs een rol. Stations zijn minder afhankelijk van winkelinkomsten dan in NL, wat zou kunnen duiden op een relatief (te) hoge distributiemarge. Over DE bestaat (in NL) het beeld dat het niveau van concurrentie (veel) hoger ligt dan in NL. Echter, het BKA pleegt nu onderzoek waaruit (vooralsnog) blijkt dat vooral de zeer hoge concentratie (oligopolie), de hoge prijstransparantie en bepaalde prijspatronen een dempend effect op de concurrentie hebben. Wel zijn er op regionaal/lokaal niveau grote verschillen. In FR spelen de supermarkten op het OWN een zeer belangrijke rol (marktaandeel van rond 57% in volume), mede omdat zij genoeg nemen met geen of nauwelijks marge op hun benzineproducten (en een ander serviceniveau bieden). Op het HWN is hun rol vooralsnog beperkt.
Prijszetting en (-in) transparantie prijs	De prijzen in NL zijn vrij transparant (via websites), maar er is wel veel discussie over de rol en effect van de landelijke adviesprijzen. Op het HWN sluiten de stations meestal aan op de BVP/LAP, terwijl op het OWN kortingen tot wel 11 cent worden gegeven. In BE is de maximumprijs kenmerkend, die door de overheid wordt vastgesteld, ook zijn er diverse websites waarop benzineprijzen kunnen worden bekeken. Op het HWN wijken de prijzen nauwelijks af van de maximumprijs, op het OWN worden veel kortingen (op de maximumprijs) gegeven, tot 3,5% voor Euro95. In DE wordt het grootste deel van pompprijzen (soms meermalen per dag) vastgesteld door de oliemaatschappijen (vastgelegd in (Agentur-) contracten). Het BKA beoordeelt echter de transparantie voor consumenten als laag en voor de maatschappijen (oligopolie) als zeer hoog, wat ook heeft geleid tot bepaalde prijspatronen, zoals hogere prijzen aan het begin van de week. In FR beheert de overheid een website waarop de feitelijke prijzen per station worden aangegeven, en daarnaast wordt er veel gebruik gemaakt van prijspalen, op het HWN.
Toetredingsbelemmering en (strategisch)	Diverse partijen geven aan dat de grote maatschappijen de prijzen lokaal sturen (via CoCo's, of via <i>Agentur</i> contracten of leveringscontracten). Dit kan (in potentie) worden gebruikt om toetreding of potentiële prijsconcurrentie op lokaal niveau minder aantrekkelijk te maken.
Kruissubsidiëring	Kruissubsidiëring (winkel, wasstraat) is voor veel stations erg belangrijk, met name in NL, DE en FR. In welke mate kruissubsidiëring plaatsvindt en welk effect dat heeft op de pompprijs is vanwege gebrek aan data moeilijk te bepalen. Ingeschat wordt dat een kwart van de stations op het OWN in NL verlies maken op hun benzineverkoop en kunnen bestaan vanwege de extra inkomsten. In België lijkt het belang van de winkel veel minder groot te zijn, mogelijk omdat de gezette distributiemarge voldoende rendabel is.
Productdifferentiatie	Twee vormen van productdifferentiatie zijn te onderscheiden: differentiatie in

Indicator	Opmerkingen
Klantenkortingen en loyalty programma's	<p>serviceniveau (bemand, onbemand, met of zonder winkel/wasstraat, etc.). Langs het HWN in alle landen is het serviceniveau vergelijkbaar: er is een winkel aanwezig met een ruim assortiment en toiletten. Een ander onderscheid is in de omvang van het aanbod aan brandstoffen en de inspanningen gericht op differentiatie van het, in principe homogene product, van dat van andere merken (vgl. Shell fuelsave met niet-branded Euro95 van andere (niet-)merken) en het aanbod aan premium brandstoffen.</p> <p>Hierop is in hoofdstuk 4 al uitgebreid ingegaan. Kortingen voor grote gebruikers kunnen fors zijn, maar verschillen niet dramatisch tussen landen. Loyalty programma's zijn in Nederland en Duitsland wat royaler dan in België. Voor Frankrijk is dat niet duidelijk. Het gebruik van loyalty programma's leidt tot klantenbinding, wat prijsconcurrentie beperkt.</p>

9.6.1. Niveau van concurrentie

Nederland

Verschillende onderzoeken dit tot nu toe zijn uitgevoerd hebben niet tot een eenduidige conclusie geleid ten aanzien van de mate van concurrentie en diverse kostenfactoren op de Nederlandse markt – waarbij overigens veelal geen onderscheid wordt gemaakt tussen bijvoorbeeld het hoofdwegennet en andere locaties.⁹² Bij de diverse in dit onderzoek geïnterviewde marktpartijen bestaat over het algemeen de indruk dat op het HWN de concurrentie tekort schiet, terwijl op het OWN het niveau van concurrentie vrij sterk is, hoewel dit per regio kan verschillen. Dit onderscheid tussen OWN en HWN werd ook reeds gemaakt in de NMa Benzinescan 2005/2006: “Er zijn sterke aanwijzingen dat de prijsconcurrentie tussen tankstations op het onderliggende wegennet aanzienlijk heviger is dan op het hoofdwegennet.”⁹³

ECORYS-NEI concludeerde in 2001 dat de Nederlandse ‘kale’ prijzen van Euro95 vanaf medio jaren '90 tot het jaar 2000 steevast het hoogst zijn.⁹⁴ Dit werd volgens de onderzoekers veroorzaakt door de relatief hoge bruto marges die in Nederland behaald worden. De verschillen in marges konden niet volledig uit kostenverschillen tussen Nederland en de andere landen verklaard worden, zonder dat er sluitend kon worden betoogd dat er sprake was van collusie. Hans Pijl concludeerde in 2002 dat het op grond van bestaande gegevens niet duidelijk werd dat er sprake was van kartelvorming, anderzijds kon voorzichtig worden geconcludeerd dat de concurrentie in Nederland minder groot is dan in Duitsland, Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk. Een aanwijzing hiervoor is het prijsniveau. De argumenten die de oliemaatschappijen voor de hoge kale benzineprijs noemen overtuigen niet, aldus Pijl, terwijl Nederland wel een comparatief kostenvoordeel lijkt te hebben. Aan de andere kant levert

⁹² Bijvoorbeeld is rond 2000-2002 onderzoek uitgevoerd door onder meer Ocfab en Research voor Beleid.

⁹³ NMa, Benzinescan 2005/2006.

⁹⁴ NEI, (2001).

de prijsdynamiek geen aanwijzingen op voor een gebrek aan concurrentie op de Nederlandse benzinemarkt.⁹⁵ Deze conclusie wordt ook bereikt door Bettendorf c.s.⁹⁶ Zij concluderen dat asymmetrische prijsaanpassingen op Nederlandse benzinemarkt verwaarloosbaar zijn.

De NMa heeft de afgelopen jaren diverse benzinescans uitgevoerd. Hun conclusie is dat er geen concrete aanwijzingen zijn voor concurrentieverstorende afspraken tussen marktpartijen. Tussen de tankstations aan de regionale wegen wordt volop geconcurrereerd, waarbij de benzinescan 2005/2006 stelt dat met name de opkomst van het aantal onbemande stations op het OVN heeft geleid tot een verdere verhoging van de druk op de marges (steeds hogere kortingen, waardoor de marges voor exploitanten steeds krappert zijn geworden).⁹⁷ Uit het interview met de NMa blijkt dat dit beeld vooralsnog niet is gewijzigd.

De mate van concurrentie op het HWN is een punt van grote discussie, mede in verband met de veilingssystematiek van de snelweglocaties. De NMa concludeerde in 2006 dat ondanks de afgenomen concentratie, “dit nog niet had geleid tot een toegenomen prijsconcurrentie tussen rijkswegstations c.q. tussen rijkswegstations en nabijgelegen stations op het onderliggende wegennet”.⁹⁸ Op het hoofdwegennet is het aandeel van de vijf grote maatschappijen groot gebleven, ondanks de verplichte veiling van de tankstations.

Dit beeld wordt, zij het indirect, op hoofdlijnen bevestigd in de Evaluatie Benzineveilingen. SEOR/eCRI geven aan vanwege het ontbreken van systematische gegevens geen uitspraken te kunnen doen over de vraag of meer marktwerking op het HWN is ontstaan (in vergelijking met 5 jaar geleden toen de eerste benzineveiling gehouden werd). Echter zij constateert wel dat geen branchevreemde partijen (bijvoorbeeld supermarktketens) of grote buitenlandse partijen toegetreden zijn. Daarnaast geeft SEOR/eCRI aan dat naar hun inschatting de huidige veiling in de overgangperiode niet tot veel meer prijsconcurrentie langs het hoofdwegennet zal leiden, maar ook niet in de periode erna. Dit komt met name door het bestaan van netwerkeffecten en het feit dat het percentage weggebruikers dat niet zelf de brandstof hoeft te betalen relatief groot is.

Soetevent c.s. (2008) tonen aan dat de veiling van locaties langs het hoofdwegennet slechts een beperkt effect op prijzen heeft gehad.⁹⁹ De noodzaak om stations af te stoten (afgerond in 2005) heeft wel tot een effect geleid. Er is een daling van prijzen opgetreden bij de stations die van eigenaar zijn gewisseld in 2005. Daarna is dat effect niet meer opgetreden. Faber en Janssen (2008) tonen aan dat adviesprijzen van moedermaatschappijen een coördinerend effect hebben op de prijzen aan de pomp, zowel voor individuele merken als tussen merken.¹⁰⁰ De kortingen die worden gegeven aan de pomp zijn veelal stabiel.

⁹⁵ Pijl (2002), < http://www.dnb.nl/binaries/ms2002-01_tcm46-147313.pdf >.

⁹⁶ Bettendorf, e.a.(2003) en Bettendorf, e.a. (2008).

⁹⁷ NMa, Benzinescan 2005/2006.

⁹⁸ NMa, Benzinescan 2005/2006.

⁹⁹ Soetevent, e.a. (2008).

¹⁰⁰ Faber en Janssen (2008).

België

Bij de in Nederland geïnterviewde marktpartijen heerst vrij sterk het beeld dat het niveau van concurrentie in België (fors) lager is dan in Nederland, met name vanwege de aanwezigheid van de maximumprijs en het relatief hoog aantal kleine stations dat weet te overleven zonder winkelactiviteiten. Ook naar het idee van ECORYS hangt het niveau van concurrentie sterk samen met de aanwezigheid van de maximumprijs. Ons idee is dat in het Programma-akkoord een vrij hoge distributiemarge is toegekend (€140/m³, met een doorzet van 3 miljoen liter geeft dat €420.000), mede omdat het grootste deel van stations overleeft ondanks dat men 80% van de marge ‘weggeeft’ aan de consument.

De Nationale Bank van België (NBB) observeerde in 2008 dat de eigenlijke consumptieprijzen van vooral benzine (Euro95) en diesel de laatste jaren steeds meer zijn gaan afwijken van de vastgestelde maximumprijzen. De NBB stelt dat “het feit dat de prijsvorming in hoge mate wordt bepaald door het zogeheten programmacontract niet tot noemenswaardige ontzettingen heeft geleid. Ook al plaatst het principe van de automatische indexering van de distributiemarges de sector in een comfortabele positie, dit heeft niet belet dat de eigenlijke consumptieprijzen van vooral benzine en diesel de laatste jaren steeds meer zijn gaan afwijken van de in het programmacontract vastgestelde maximumprijzen.” De NBB concludeert voorzichtig dat de afgelopen vijf jaar de concurrentie bij de distributie van aardolieproducten is verscherpt waardoor de distributiemarges zijn gedaald.¹⁰¹

Van Meerbeeck concludeerde in 2003 al dat benzinestations langs de snelweg nauwelijks concurreren met andere benzinestations en feitelijk een apart marktsegment vormen. Ook onderling is de mate van concurrentie beperkt en deze benzinestations langs de snelweg hanteren consequent de maximale toegestane prijs. Van Meerbeeck stelt dat de overheid door het hanteren van deze maximumprijzen feitelijk acteert als de prijsleider en dat dit kartelgedrag kan faciliteren. Echter, op lokale markten wijken de benzineprijzen sterk af van de maximumprijs doordat aanbieders kortingen geven. De gehanteerde kortingen zijn binnen een bepaalde lokale markt vaak gelijk, maar verschillen sterk tussen de lokale markten. Van Meerbeeck observeert verder dat de prijzen van grote marktpartijen zoals Shell en Total worden beïnvloed door de identiteit van de naaste concurrent. Wanneer de naaste concurrent een gevestigde (verticaal geïntegreerde) marktpartij is hanteren ze hogere prijzen dan wanneer het gaat om een relatief klein lokaal merk. In de grensregio's met Nederland en Frankrijk liggen de prijzen gemiddeld lager dan elders, mede omdat hier vanwege het grensoverschrijdend tanken ook veel kleine partijen actief zijn.¹⁰²

Duitsland

Uit de gesprekken met verschillende (vooral Nederlandse) marktpartijen komt het beeld naar voren dat in Duitsland het niveau van concurrentie hoger ligt dan in Nederland. Hierbij wijst men vooral op de structureel lagere prijzen en de hoge prijsvolatiliteit (meerdere keren per dag aangepast).

Echter, oliemaatschappijen worden thans in Duitsland bekritiseerd dat zij hun prijzen laten stijgen in lijn met de marktontwikkelingen, maar minder snel laten dalen. De

¹⁰¹ NBB (2008), p.123.

¹⁰² Van Meerbeeck (2003).

discussie concentreert zich vooral rond consumenten- en milieuorganisaties aan de ene kant en ADAC (de Duitse ANWB) en de MWV (Mineralölwirtschaftsverband) aan de andere kant. Naar aanleiding van klachten van consumentenorganisaties en onafhankelijke benzinestations voert het Bundeskartellamt (BKA) momenteel een onderzoek uit naar de marktsituatie en mogelijke concurrentiebelemmeringen. Het onderzoek focust zich op de prijsvorming en prijseffecten en kijkt vooral naar de groothandelsmarkt. De studie is gestart in mei 2008 en zal in 2009 worden afgerond. In de loop van 2009 worden hier de eerste resultaten verwacht.¹⁰³ Momenteel is men nog doende met de marktconsultatie en de nadere analyse.¹⁰⁴ In het persbericht rondom het besluit OMV/Total (zie hieronder) zijn kort de eerste tussenresultaten genoemd:¹⁰⁵

- In alle marktsegmenten bevinden zich ‘structuren’ die een dempend effect op de concurrentie hebben. De aanbieders zijn allereerst sterk geconcentreerd, wat vooral de verticaal geïntegreerde partijen ten goede komt. Daarnaast stelt het BKA dat vanwege de homogeniteit van het product en de hoge prijsgevoeligheid van de consument die productprijs een belangrijke concurrerende rol zou moeten toekomen. Echter, de marketing richt zich sinds enige tijd niet vooral op de prijs, maar op (veronderstelde) kwaliteitsverschillen. Vanwege de hoge (prijs-)transparantie tussen de aanbieders onderling hebben zich in de loop van de tijd prijszettingpatronen (“Preissetzungsmuster”) ontwikkeld (bijvoorbeeld hoge prijzen aan het begin van de zomervakantie) die door de bedrijven gevolgd worden (zonder afspraken of coördinatie).
- De vijf grootste oliemaatschappijen (Shell, BP/Aral, Total, ConocoPhillips en Esso) zijn door gemeenschappelijke raffinaderijen, pijpleidingen en tanks sterk met elkaar vervlochten zijn. De concurrentie is zeer versplinterd en feitelijk niet in staat om daar tegenkracht aan te bieden

In de afgelopen periode zijn er door het BKA ook een tweetal fusiebeslissingen genomen. Het belangrijkste besluit betreft de overname van zes HPV-benzinestations door Shell Duitsland in Oost-Duitsland en Berlijn, welke door het BKA uiteindelijk is toegestaan vanwege de relatief geringe markteffecten (het gaat om regionale markten).¹⁰⁶ Echter, in het besluit wordt op basis van de marktkarakteristieken wel geconstateerd dat er een oligopolie bestaat en de bevindingen uit dit besluit waren aanleiding voor de hierboven genoemde sectorstudie.

In het besluit wordt beargumenteert dat tussen de grote geïntegreerde spelers (eigendom van raffinage, pijpleidingen, stations) Shell, BP/Aral, Esso, Total en ConocoPhillips/Jet geen daadwerkelijke concurrentie plaatsvindt. Daarnaast hebben de grootste vijf maatschappijen een groot (en stabiel) marktaandeel, namelijk 50% in stations en 72% in doorzet (zie Tabel 5.1). De belangrijkste argumenten rondom het bestaan van het oligopolie zijn de volgende:

- De markt is transparant (zowel de prijzen als de kosten). De marktaandelen zijn zeer stabiel (zowel van het ‘kartel’ als daarbinnen) in een krimpende markt (raming 2025: -40% benzine) en buiten het ‘kartel’ bestaan er geen grote spelers. De transparantie

¹⁰³ Zie BKA (2008a) en BKA (2008c).

¹⁰⁴ Contact BKA, via NMa.

¹⁰⁵ BKA (2008b).

¹⁰⁶ BKA (2008b).

voor consumenten wordt door het BKA als laag beoordeeld (hoge zoekkosten), terwijl de transparantie voor het kartel zeer hoog is (frequente prijsupdates, meermalen per dag). Verder vindt er klantenbinding plaats door kortingen, met name via brandstofkaarten. Productinnovatie speelt hoegenaamd geen rol. Verder constateert het BKA dat lokaal soms concurrentie bestaat, maar dat is slechts marginaal (“Bruchteilen eines Eurocents pro liter”).

- Er gaat een afschrikwekkend effect uit van uit het ‘kartel’ stappen. Er zijn ‘vervlechtingen’ door gezamenlijk eigendom van raffinage, transport (leidingen) en opslag. Hiermee bestaat wederzijdse afhankelijkheid, alsook de mogelijkheden tot het treffen van ‘represailles’.
- Er gaat geen effect uit van concurrenten van buiten het oligopolie en consumenten. De kopers zijn zeer talrijk, maar ongeorganiseerd en hebben daarom geen enkele afnemersmacht. Ook de concurrentie is zeer versplinterd, en grotendeels afhankelijk van de oligopolieleden (raffinage/opslag/ aanvoer via pijpleiding). DoDo’s lijken alleen rondom de Rijn enige concurrentiekracht te hebben, vanwege de mogelijkheid brandstof uit Nederland te halen. Daarnaast maken de kwaliteitseisen voor biobrandstof het lastig voor kleine spelers om buiten de grote vijf oligopolieleden in te kopen (biobrandstof wordt niet per schip vervoerd, de opslag van gemengde brandstof is maximaal 3-4 maanden, tegen 2-3 jaar voor ongemengde brandstof). Over enkele jaren kan dit opgelost zijn, maar dan kan de marktstructuur ondertussen dusdanig veranderd zijn.

In april 2009 heeft het BKA bekendgemaakt dat zij de geplande overname van 59 OMV-tankstations in het oosten van Duitsland door Total afwijst. De overname zou niet alleen leiden tot een versterking van de economische machtspositie (marktaandeel van monopolie zou in de betreffende regionale markt stijgen naar 80-85%), maar ook tot het wegvallen van een belangrijke concurrent.¹⁰⁷

Frankrijk

Voor Frankrijk zijn, behalve het kartelonderzoek van DGCCRF vanaf 2000, geen onderzoeken bekend naar het niveau van de concurrentie. De DGCCRF observeerde toen dat de benzinestations langs de snelweg een aparte markt vormden, ondermeer omdat gebruikers ‘vastzitten’ op het snelwegnet. Daarnaast constateerde men dat toetreding op het HWN erg beperkt was vanwege de systematiek van lange concessies. In 2000 hadden de vier grootste oliemaatschappijen (TotalFinaElf, Shell, Esso, BP) circa 95% van alle snelwegstations in handen (384 van de 402), in 2007 was dat circa 75%. Volgens SANEF heeft het huidige open concessiesysteem (iedereen kan meedingen) geen fundamentele veranderingen in de marktstructuur gebracht. De supermarktketens zetten niet zwaar in op aanwezigheid langs de snelweg en kiezen vooral voor winstgevendende locaties (of locaties die goed zijn voor het imago). Ook wordt er geen groot effect op de prijs waargenomen.¹⁰⁸

Zoals eerder aangegeven spelen de grootschalige supermarkten een hele belangrijke rol op de Franse benzinemarkt. Circa 57% van het volume wordt via deze supermarktketens verkocht en de prijzen bij de supermarkten liggen laag. Zij nemen genoeg met geen of

¹⁰⁷ BKA (2009), http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/aktuelles/2009_04_29.php >.

¹⁰⁸ Interview met SANEF op 22/04/09.

nauwelijks enige marge en zien de verkoop van als een extra service aan de klant (vooral in de rurale gebieden) en belangrijke factor om klanten te trekken.

9.6.2. Prijszetting en (in-) transparantie van de prijs

De transparantie van de prijzen verschilt enigszins tussen de landen. In het algemeen wordt verhoogde transparantie gezien als iets positiefs, met name voor de keuzemogelijkheden voor de consument (lagere zoekkosten). Echter, verhoogde transparantie kan ook de mogelijkheden voor (impliciete) collusie door stationhouders (CoDo's en DoDo's) bevorderen, omdat de prijzen in de directe omgeving tegen lage kosten in te zien zijn. In Duitsland is dit ook punt van onderzoek door het BKA. Bovenstaande lijkt minder te gelden voor de premium producten, welke soms voorgeschreven zijn, met name bij nieuwe VW's en BMW's.

Nederland

In Nederland is de prijszetting aan de pomp vrij transparant. Er zijn diverse websites die dagelijks pompprijzen publiceren, bijvoorbeeld Athlon Carlease (op postcode). Partijen zoals de ANWB en United Consumers publiceren dagelijks via internet de gemiddelde landelijke adviesprijs (gemiddelde van Shell, BP, Esso, Texaco en Total). Veel stations gebruiken prijspalen waarop de pompprijs voor de belangrijkste producten wordt aangegeven, alsook de korting op de landelijke adviesprijs. Volgens berichtgeving in de Telegraaf (27 april 2009) hebben Shell en BP de afgelopen jaren samen bijna 100 prijspalen neergezet. Langs de snelweg zouden nog zo'n 150 stations nog niet beschikken over een prijspaal.¹⁰⁹

Kenmerkend voor Nederland is de (traditionele) aanwezigheid van de landelijke adviesprijs (LAP) of bruto verkoopprijs (BVP). In het verleden werd deze door Shell vastgesteld, inmiddels hanteren de grote oliemaatschappijen eigen (interne) adviesprijzen. De NMa merkte hierover in haar Benzinescan 2005/2006 op dat "het feit dat Shell (sinds 2006) haar adviesprijzen niet meer bekendmaakt niet per se als een ontwikkeling wordt beschouwd die voor meer prijsconcurrentie zal zorgen, maar theoretisch gezien valt dat niet uit te sluiten. In het verleden werden de adviesprijzen van marktleider Shell in het algemeen prompt door de concurrentie gevolgd. Dit is voor concurrenten immers een stabielere strategie op de lange termijn dan niet de prijs van de marktleider te volgen. Het zal nu moeilijker zijn om de Shell-adviesprijzen te volgen. Maar er zijn aanwijzingen dat de concurrentie inmiddels toch al haar eigen adviesprijzen bepaalt, zodat dit geen effect meer heeft".

De aanwezigheid van de landelijke adviesprijzen is ook onderwerp van gesprek geweest in de diverse interviews. Vanuit de olieproducenten wordt benadrukt dat de adviesprijzen op een competitief niveau worden neergezet, waarbij rond adviesaanpassingen onder andere de volgende factoren een rol spelen: (i) veranderingen in productkosten (Platts), (ii) ontwikkelingen in transportkosten, terminalkosten, etc., (iii) ontwikkelingen in wisselkoersen (dollar/euro), (iv) marktontwikkelingen, (v) interne rendementsdoelstellingen, en (vi) de geobserveerde pompprijzen van concurrenten. De ruwe

¹⁰⁹ Telegraaf, 27 april 2009, < http://www.telegraaf.nl/binnenland/3798594/Prijspalen_tankstations_verplicht_.html >.

olieprijs is dus niet de enige factor en in feite internaliseert de oliemaatschappij ten behoeve van haar eigen exploitanten diverse factoren in een adviesprijs.

Partijen zoals de BOVAG en BETA geven aan dat er grote onduidelijkheid bestaat ten aanzien van de totstandkoming van de LAP. Deze verschilt volgens hen marginaal tussen de maatschappijen, zowel in niveau als in moment van aanpassing. Zie observeren dat Shell over het algemeen de *first-mover* is.

Zoals eerder is aangegeven worden de pompprijzen van de CoCo's direct door de oliemaatschappijen bepaald. Voor CoDo's geldt dat er een locatiespecifiek advies wordt gegeven. In de contracten wordt vaak een inkoopprijs afgesproken van de LAP minus een bepaald aantal eurocent.

Welk effect de landelijke adviesprijzen hebben is lastig te bepalen. De NMa heeft, in ieder geval, ondanks onderzoek, nooit aanleiding gezien dat als zijnde mededingingsbeperkend aan te pakken.

Eén van de olieproducenten heeft ons laten weten dat zij door de hele organisatie een streng 'antitrust compliance' programma hanteren. Eén van de punten uit hun beleid is dat hun landelijke adviesprijs niet openlijk op internet wordt gepubliceerd. Daarnaast is het tankstationhouders verboden om via internet kennis te nemen van de prijzen van naburige stations.

Faber en Janssen (2008) tonen aan dat adviesprijzen van moedermaatschappijen een coördinerend effect hebben op de prijzen aan de pomp, zowel voor individuele merken als tussen merken. De kortingen die worden gegeven aan de pomp zijn veelal stabiel.¹¹⁰

België

Kenmerkend voor België is de aanwezigheid van een maximumprijs, welke (wekelijks) door de overheid wordt gezet. Het verloop van de brandstofprijzen wordt in België eveneens bepaald door de in euro uitgedrukte prijs van ruwe aardolie, de raffinagekosten, vervoer- en distributiemarges en de op die producten verschuldigde belastingen. De principes van de prijsvorming zijn vastgelegd in een programmaovereenkomst die de maximumprijzen voor aardolieproducten vastlegt.¹¹¹

In België wordt via het afsluiten van programmaovereenkomsten in feite een stelsel van "contractueel" prijsbeleid georganiseerd. Dergelijke overeenkomsten kunnen worden afgesloten met een bepaalde bedrijfssector of met één of meer ondernemingen. Ze omvatten naast een aantal bepalingen omtrent de prijsevolutie voor de betrokken producten of diensten, meestal op grond van een aantal parameters, eveneens regels die niet rechtstreeks betrekking hebben op de prijs, zoals te verschaffen informatie, prijsdoorzichtigheid, op te stellen documenten, enz. Het best gekende voorbeeld van programmaovereenkomst vandaag de dag is deze met betrekking tot de aardolieproducten.¹¹² De belangrijkste doelstelling van de programmaovereenkomst is het veilig stellen van de bevoorrading van petroleumproducten in België via een structurele en automatische formule van de maximumprijsberekening van petroleumproducten. Hiervoor wordt dagelijks een maximumprijs berekend.¹¹³

¹¹⁰ Faber en Janssen (2008).

¹¹¹ NBB (2008).

¹¹² FOD Economie, KMO, Middenstand en Energie.

¹¹³ De Belgische Petroleum Federatie, zie < <http://www.petrolfed.be>>.

De maximumprijs bestaat uit verschillende elementen, waarvan de belangrijkste (i) de ex-raffinageprijs en (ii) de maximale bruto distributiemarge zijn.¹¹⁴ De programmaovereenkomst legt per product een maximale bruto distributiemarge vast, in absolute waarde (eurocent per liter).

De transparantie van de dagelijkse pompprijs is vrij hoog. De prijzen aan de hoofdwegen wijken in praktijk nauwelijks af van de maximumprijs, welke voor diverse petroleumproducten, waaronder Euro95, dagelijks worden bekend gemaakt. Verder zijn er diverse (particuliere) websites die prijsinformatie publiceren, wat verzameld wordt door leden van de sites. De juistheid en volledigheid van deze prijzen is wel enigszins onzeker.

De brandstofprijzen verschillen in België vaak van pomp tot pomp, aangezien heel wat verkooppunten korting geven op de officiële maximumprijs (ongeveer 70% van de Belgische tankstations). *Testaankoop* onderzocht de geafficheerde prijzen in 3.230 verkooppunten (bijna alle Belgische verkooppunten). In de tankstations die een korting geven, bedraagt deze gemiddeld 3,52% voor super 95 en 4,70% voor diesel. Deze kortingen verschillen ook per provincie, met Henegouwen als koploper (meeste en hoogste kortingen). Luxemburg is met 0,92% en 1,33% de duurste provincie. Merken verbonden aan supermarkten geven bijna altijd een korting, die gemiddeld 6,09% voor Eurosuper 95 en 7,83% voor diesel bedraagt. De grotere merken (Shell, Esso, Texaco, etc.) geven slechts in 60% van bezochte stations een korting (gemiddeld lager dan minder bekende merken) met grote verschillen tussen de merken onderling: Jet (nu Lukoil) geeft kortingen in 180 van de 182 bezochte tankstations versus bij Total en Texaco kortingen bij minder dan de helft van de stations.¹¹⁵

Zoals eerder aangegeven concludeerde Van Meerbeeck in 2003 dat de benzinstations langs de snelweg consequent de maximale toegestane prijs hanteren. Op lokale markten wijken de benzineprijzen volgens Van Meerbeeck sterk af van de maximumprijs doordat aanbieders kortingen geven. De gehanteerde kortingen zijn binnen een bepaalde lokale markt vaak gelijk, maar verschillen sterk tussen de lokale markten.¹¹⁶

Duitsland

Binnen Duitsland bestaan significante regionale verschillen in de benzineprijzen. De afstanden tot de raffinaderijen en opslagplaatsen, alsook de rol van onafhankelijke benzinstations ('vrije' of 'witte' pompen) en de aanwezigheid van tussenhandelaren op de regionale markten spelen hier een rol. Onafhankelijke benzinstations zijn vaak gelegen naast grote winkelcentra waarbij de klant met goedkopere benzine (kruissubsidie) wordt gelokt. Dit heeft als resultaat dat binnen Duitsland prijsverschillen van €0,10 kunnen optreden binnen dezelfde maatschappij. Een belangrijk aspect in Duitsland zijn de prijspalen ('Preistrichter'). De pompprijzen worden dagelijks (of meermalen per dag) door de oliemaatschappijen vastgesteld (op hoofdkantoor). Exploitanten zijn vaak contractueel verplicht om de prijzen van naburige concurrenten te monitoren en deze aan

¹¹⁴ De Belgische Petroleum Federatie, zie < <http://www.petrofied.be>>; de opbouw van de maximumprijs is hierboven al nader uitgewerkt.

¹¹⁵ Test-aankoop (2005).

¹¹⁶ Meerbeeck (2003).

het hoofdkantoor door te geven. Vanuit het hoofdkantoor worden pompprijzen gewijzigd, soms (tijdelijk) onder de marginale kosten. Dit heeft tot gevolg dat pompprijzen relatief vaak wijzigen.

Een ander voorbeeld zijn de 'Autohof'-borden langs de Duitse snelwegen die verwijzen naar tankstations die in veel opzichten te vergelijken zijn met de tankstations aan de snelweg, maar die lagere brandstofprijzen hanteren. Deze 'Autohofe' liggen veelal direct aan een afrit en zijn dus met minimale vertraging te frequenteren.

Ondanks deze prijspalen beoordeelt het BKA de transparantie voor consumenten als laag (hoge zoekkosten). De transparantie voor het de oligopolieleden daarentegen is zeer hoog is (frequente updates, meermalen per dag).¹¹⁷ Vanwege de hoge (prijs-)transparantie tussen de aanbieders onderling hebben zich in de loop van de tijd prijszettingpatronen ("Preissetzungsmuster") ontwikkeld (bijvoorbeeld hoge prijzen aan het begin van de zomervakantie) die door de bedrijven gevolgd worden (zonder afspraken of coördinatie).¹¹⁸

Frankrijk

In Frankrijk zijn de pompprijzen relatief transparant. De Franse overheid beheert een website (<<http://www.prix-carburants.gouv.fr>>) waar de feitelijke prijzen, op het moment, per regio en daarbinnen per tankstation worden weergegeven. Alle benzinestations met een bepaald minimumvolume zijn verplicht de actuele prijzen door te geven. Daarnaast wordt er in Frankrijk gebruik gemaakt van prijspalen langs het HWN (verplicht, de prijspalen op de *autoroutes* in Frankrijk geven ook de prijzen aan van een aantal volgende stations).

In Frankrijk voert men, aldus één van de geïnterviewden, in het algemeen dezelfde prijsstrategie als in Nederland. Total echter past wel een andere strategie toe door zich te richten op een hoog service niveau (net als in België is er gratis pechhulp verbonden aan regelmatige bezoeken aan Total). Dit verklaart mogelijk de gerichte verschillen tussen de geobserveerde Total-prijs op het HWN en OWN.

9.6.3. Toetredingsbelemmeringen (strategisch)

Er zijn aanwijzingen dat op lokaal niveau toetreding door zittende spelers werd en kan worden tegengewerkt.

De Europese Commissie maakte in 1999 melding van strategisch gedrag van zittende pomphouders in Almere. De gemeente Almere had, ten einde het lokale oligopolie te breken, ingestemd met de komst van een witte pomp, onder voorwaarde dat deze een 4% lagere pompprijs aan zou bieden dan de directe concurrenten. In het eerste jaar realiseerde de witte pomp voldoende omzet. Dit gold ook voor drie nabijgelegen pompen die ook hun prijzen hadden verlaagd, terwijl zes andere stations wel marktaandeel verloren. Na het eerste jaar gingen alle negen stations dezelfde prijs als de witte pomp aanbieden, zowel in geval van prijsdaling (tot 12% lager, onder het break-even niveau) als prijsstijging.

¹¹⁷ BKA (2008b).

¹¹⁸ BKA (2009).

De witte pomp werd daarmee prijszetter in plaats van prijsvechter. De witte pomp concurreerde niet met de negen lokale stations, maar streed in feite tegen de 'diepe zakken' van de oliemaatschappijen, aldus de Commissie. De witte pomp is nadien verkocht aan één van de oliemaatschappijen.¹¹⁹

In Duitsland speelt hieromtrent bijvoorbeeld ook de transparantie. Zoals eerder aangegeven beoordeelde het BKA de transparantie voor consumenten als laag (hoge zoekkosten), terwijl de transparantie voor de oligopolieleden echter is zeer hoog is (frequente updates, meermalen per dag).¹²⁰

Diverse partijen geven aan dat de grote maatschappijen de prijzen lokaal sturen (dit geldt zowel voor CoCo's als voor een substantieel deel van de andere stations (via *Agentur* contracten of leveringscontracten waarin meer en meer voorwaarden zijn opgenomen die de effectieve vrijheid van dealers in het bepalen van de prijs verlagen). Dit kan (in potentie) worden gebruikt om toetreding of potentiële prijsconcurrentie op lokaal niveau minder aantrekkelijk te maken.

9.6.4. Kruissubsidiëring

Kruissubsidiëring tussen de opbrengsten van benzineverkopen en de inkomsten van winkel en wasstraat is voor veel stations erg belangrijk (zie ook paragraaf 9.5.2). Dat geldt zowel voor Nederland, Duitsland als Frankrijk. In België lijkt het belang van de winkel veel minder groot te zijn. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat de distributiemarge (onderdeel van de maximumprijs) voldoende rendabel is, aldus een onafhankelijke expert.

In welke mate kruissubsidiëring plaatsvindt en welk effect dat heeft op de pompprijs is vanwege gebrek aan data moeilijk te bepalen. Wat betreft Nederland schat één van de geïnterviewden dat van de huidige circa 4.000 stations op het OWN er circa 1.000 verlies maken op hun benzineverkoop en kunnen bestaan vanwege de extra inkomsten. In Duitsland maken de winkelomzetten een fundamenteel deel uit van de totale opbrengst (57% tegen 20% voor brandstof).¹²¹ Ook in Frankrijk lijken de winkelinkomsten erg belangrijk te zijn, mede omdat door de aanwezigheid van de supermarktketens er sterke druk is op de marge.

9.6.5. Productdifferentiatie

De laatste jaren is een trend te zien naar meer efficiënte benzinevarianten ('*downsizing*'). Deze benzineauto's presteren optimaal met premiumbrandstoffen (superplus met een octaangehalte van 98 of meer). Een deel van de marketinginspanningen van de grote spelers is daarnaast ook gericht op het aan de man brengen van duurdere varianten aan benzines (Shell V-power, BP Ultimate, Total Excellium, of verschillende 100 octaanvarianten in Duitsland). Het aanbod van verschillende producten, met name premiums, is in Duitsland hoger dan in de andere landen.

¹¹⁹ Europese Commissie, (1999) fusie Exxon/Mobile.

¹²⁰ BKA (2008b).

¹²¹ BTG (2007), p. 12.

Eén van de partijen gaf aan dat de opkomst van de premium brandstoffen vrij opmerkelijk is. De V-power van Shell is op een aantal stations al 20% van de doorzet. Op deze premiums zit veruit de hoogste marge.

Een andere vorm van productdifferentiatie is het aangeboden serviceniveau. Hierbij gaat het in eerste instantie over bemand versus onbemand en daarnaast over de aanwezigheid van andere voorzieningen (winkel – met een variërend assortiment, wasstraat, etc.). Belangrijke verschillen tussen de beschouwde landen zijn te vinden tussen enerzijds NL en BE (aanwezigheid van relatief veel onbemande stations), Frankrijk (hypermarchés) en Duitsland (Autohofe).

9.6.6. Klantenkortingen en loyalty programma's

Een belangrijke factor waarvan het effect enigszins onduidelijk blijft, zijn de klantenkortingen via kortingskaarten. Deze kortingen op de pomprijzen zijn niet erg transparant en worden ook niet meegenomen in prijsrapportages en datasets. In hoofdstuk 4 is dit punt reeds uitgebreider besproken.

Nederland

In Nederland is het gebruik van de kortingskaarten wijdverspreid. Eén van de geïnterviewden schat dat er in Nederland meer dan 100 verschillende kortingskaarten zijn (bijvoorbeeld via leasmaatschappij, MKB of United Consumers). Ter illustratie: ook een aannemer met bijvoorbeeld drie busjes heeft een kortingspasje bij een lokaal tankstation. De kortingen voor diesel zijn het hoogst (7 à 8 cent per liter), hoewel hele grote transportbedrijven tot 10 cent korting per liter diesel kunnen krijgen. De kortingen voor Euro95 zijn wat lager vanwege de lagere doorzet, maar nog steeds 4 à 6 cent per liter. Er bestaan ook varianten waarbij de korting achteraf via de factuur wordt verrekend en bijvoorbeeld gekoppeld is aan een bepaalde afname.

De schattingen over het percentage wat gebruikt maakt van deze kortingen door tankpassen variëren sterk. Eén van de geïnterviewden schat het gebruik op 75%, terwijl een ander dit schat op 67% voor het HWN en 33% voor het OWN. Eén van de partijen schat het kaartgebruik (op basis van eigen cijfers) voor diesel op 50% (HWN) en 25% (OWN), en voor Euro95 op 20% (HWN) en 10% (OWN).

Daarnaast bestaan er loyalty programma's: de exploitant van het station koopt 'punten' in bij de maatschappij, samen met de brandstof. De exploitant betaalt hiervoor over het algemeen een cent per liter. Of klanten deze punten afnemen is voor het risico van de exploitant. De kans op niet gebruik van de punten levert een voordeel op voor de maatschappij.

De effectieve korting die verbonden is aan het gebruik van loyalty programma's is in Nederland (en Duitsland) hoger dan in België.

België, Duitsland en Frankrijk

Bij de geïnterviewde partijen (in Nederland) bestaat de indruk dat de kaartpenetratie in Nederland veel hoger is dan in de omliggende landen. Exacte data ontbreken hier.

In Duitsland bieden enkel de grote vijf oliemaatschappijen kortingssystemen en *loyalty* programma's aan.¹²² De onafhankelijke stations lijken hun marges vooral direct in de pompprijzen te investeren om (regionale) prijsvoordelen te behalen. In Frankrijk worden ook kaartkortingen gegeven, waarbij al kaarten worden verstrekt bij vijf of meer gebruikers.

¹²² BTG (2007): p.16 ff.

Bijlage 10 Literatuur

ABN AMRO (2008), Visie op Sectoren 2008.

Berger, Roland, “Brandstofprijzen in Nederland, informatiedocument”, Amsterdam, 10 april 2009.

Bettendorf, Leon, Stéphanie A. van der Geest and Marco Varkevisser (2003) “Price Asymmetry in the Dutch Retail Gasoline Market.” *Energy Economics*, 25(6), pp. 669-689.

Bettendorf, Leon, Stéphanie A. van der Geest and Gerard H. Kuper (2008) “Do Daily Retail Gasoline Prices Adjust Asymmetrically?” *Journal of Applied Statistics*, forthcoming.

Boekel de Nerée (2009), Brandstoffenmarkt- cijfers en achtergrondinformatie, maart 2009.

BOVAG (2007), Tankstations in cijfers 2006-2007.

BTG (2007), Jahresbericht des Bundesverbandes Tankstellen und Gewerbliche Autowäsche Deutschland.

Bundeskartellamt (2000), Beschluss in dem Verwaltungsverfahren, 9 augustus 2000.
www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Kartell/Kartell03/B8_77_00.pdf

Bundeskartellamt (2008a), Bundeskartellamt untersucht Kraftstoffsektor, persbericht 28 mei 2008.
http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/archiv/PressemeldArchiv/2008/2008_05_28_I1.php

Bundeskartellamt (2008b), B8- 134-07/08 (Shell/HPV), 7 maart 2008.
<http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Fusion/Fusion08/B8-134-07.pdf?navid=74>

Bundeskartellamt (2008c), Jahresrückblick 2008 - Wichtige Entwicklungen für den Schutz des Wettbewerbs’, persbericht van 18 december-2008.
http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/aktuelles/presse/2008_12_18.php.

Bundeskartellamt (2009), Bundeskartellamt zieht erste Konsequenzen aus Sektoruntersuchung Kraftstoffe und untersagt den Erwerb von 59 OMV-Tankstellen durch Total, 29 april 2009.

http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Presse/090429_Total-OMV_final.pdf.

Bundesministerium der Finanzen (2005), Kraftstoffpreise und Kraftstoffbesteuerung, september 2005.

Bundesministerium der Justiz (2009), § 3 Errichtung und Betrieb von Tankstellen. Geraadpleegd op 14 mei 2009. http://www.gesetze-im-internet.de/bimschv_21/_3.html

Car-Studie (2008), 2025 hat das Benzinauto ausgedient. Geraadpleegd op 14 mei 2009. <http://www.faz.net/s/RubD16E1F55D21144C4AE3F9DDF52B6E1D9/Doc~E1341429DF1C04AADA00FB3B9280DE60F~ATpl~Ecommon~Scontent.html>

CNPA, La distribution des produits pétroliers en 2007, Réactualisation d'éléments chiffrés à Juillet 2008, No. 08191, Septembre 9, 2008.

DGCCRF (2003), Distribution des carburants sur autoroutes: le Conseil sanctionne les majors, Actualités No. 164, April/May 2003.

DGEMP-DIDEME (2003), Le réseau national de la distribution de détail des carburants, Augustus 2003.

DGEMP (2008), L'industrie pétrolière en France 2007, 2008.

Drescher, K. and McNamara, K.T. (2001), Market Power in Regional Retail Gasoline Markets? An Empirical Analysis. In: Jahrbücher für Nationaökonomie und Statistik 221(1): 1-13.

Energieinformationsdienst (2008), Nr. 6/2008.

Europese Commissie (1999), fusie Exxon/Mobile, zaak C (1999), 3093.

Europese Commissie (1999b), Commission Decision of 29.09.1999 declaring a concentration compatible with the common market and the EEA Agreement, Brussels. 29.09.1999.

Europese Commissie: DG Energy and Transport (2008), Oil bulletin , 30 juni 2008.

Europese Commissie: DG Energy and Transport (2009), Oil bulletin , 16 maart 2009.

Faber en Janssen (2008), 'On the Effects of Suggested Prices in Gasoline Markets,' Tinbergen Institute Discussion Paper, TI 2008-116/1.

Focus (2008), Milliardengewinne dank Ölpreisrekorden. Geraadpleegd op 14 mei 2009. http://www.focus.de/finanzen/boerse/aktien/shell-und-bp-milliardengewinne-dank-oelpreisrekorden_aid_298218.html

Handelsblatt (2002), Aral fährt unter britischer Flagge. Geraadpleegd op 14 mei 2009. <http://www.handelsblatt.com/archiv/aral-faehrt-unter-britischerflagge:498827>

Handelsblatt 10/2005, <http://partner.vhb.de/euroforum/21683/P21683.pdf>

Kasten, C. en Klepper, G. (2001). Verschwörung oder Marktwirtschaft? Was bestimmt die Benzinpreise?. Institut für Weltwirtschaft. Kiel: mei 2001.

La Provence (2008), “Sans alcool, les stations craignent le coup de pompe, 16-2-2008

Meerbeek, van W. (2003), Competition and local market conditions of the Belgian retail gasoline market, De Economist 151, No. 4.

Ministerie van Financiën (2009), Algemeen Vergoedingssystematiek Servicestations, versie 2009.

Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa), Benzinescan 2003 (niet gepubliceerd) en Benzinescan 2005/2006.

NEI (2001), De markt voor motorbrandstoffen, november 2001.

NBB (2008), Het inflatieverloop in België: een NBB-analyse op verzoek van de federale regering, p. 123.

NOVE (2007), NoveVisie, 2007-5, jubileumuitgave.

Pijl (2002) ‘Prijsontwikkeling op de Nederlandse benzinemarkt’, DNB, MEB serie nr. 2002-01, http://www.dnb.nl/binaries/ms2002-01_tcm46-147313.pdf.

SenterNovem (2009), Monitor Biobrandstofprijzen, Q4 2008.

SEOR (2008), Evaluatie benzineveiling, Rotterdam, januari 2008.

Shops (2006), Marge niet zaligmakend binnen zoetwaren, oktober 2006.

Soetevent, Haan en Heijnen (2008,) ‘Do Auctions and Forced Divestitures increase Competition?’, Tinbergen Institute Discussion Paper, TI 2008-117/1.

Spiegel (2007), Die Aral-Achterbahn. Geraadpleegd op 14 mei 2009.
<http://www.spiegel.de/auto/aktuell/0,1518,525552,00.html>

Tankstellen-Magazin (2008), Schneller Durchblick zur neuen Rechtslage für Tankstellenbetreiber: Welche Vorschriften sind bei Montage und Instandsetzung zu beachten?, mei 2008.

Test-aankoop (2005), Prijs aan de pomp: grote verschillen ondanks de verhogingen, nr. 493, p.10-14.

Test-aankoop (2008), Kosten diesel en benzine evenveel?, nr. 523, p. 48.

UFIP (2009), Bilan 2008/2009 de l'industrie pétrolière française, Powerpoint presentatie ten behoeve van de persconferentie op 9 februari 2009.

http://www.ufip.fr/fichiers//2009_02_04conf_presse_paris_3_fevrier_2009.pdf.

Winkels (2006), "Marge niet zaligmakend binnen zoetwaren".

Websites

www.aral.de

www.belga.be

www.bio-kraftstoffe.de

www.brandstofprijzen.be

www.domeinenz.nl

www.esso.nl, www.esso.be, www.esso.de

www.petrofed.be

www.prix-carburants.gouv.fr

www.total.nl, www.total.be, www.total.de

www.shell.nl, www.shell.be, www.shell.de

www.voordeligtanken.de

www.vrom.nl

www.zbc.nu

www.zoll.de

<http://wetten.overheid.nl>

Bijlage 11 Geïnterviewde personen en organisaties

Nederland

In Nederland is met de volgende organisaties gesproken:

Organisatie	Contactpersoon
Esso	Bram van Hooijdonk
Shell	Axel Horst
Total	R.F.A. Joore (a)
ANWB	Wouter van Nouhuys
NOVE	Erik de Vries
NMa	Rob Vossen
Vollenhoven Olie	Drs. Thomas Bogaers
v/d Sluijs groep	Jack van Lint
BOVAG	Jan Bessembinders
BETA	Martijn van der Kolk
VPR	Dhr. Beurskens

(a) Total heeft alleen schriftelijk gereageerd op vragen, er heeft geen gesprek plaatsgevonden

Duitsland

Jürgen Albrecht, Abteilung Verkehrspolitik, ADAC, München

Dr. Sybille Gerhardt, Bundeskartellamt, Bonn

Dr. Otmar Lell, Abteilung Verkehr und Nachhaltigkeit, Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (vzbv), Berlin

Dr. Lutz von Meyerinck, Direktor für Umweltschutz, BP Deutschland, Hamburg

Dr. Klaus Picard, Hauptgeschäftsführer des Mineralölwirtschaftsverbandes e. V. (MWV), Berlin

Rainer Wiek, *Energie-Informationsdienst* EID, Hamburg

Kai Zimmermann, Rating Analyst, Prof. Dr. Schneck Rating

NN, Verdi, Berlin

Jürgen Ziegner, *Geschäftsführer des Zentralverbandes des Tankstellengewerbes (ZTG)*

België

De geraadpleegde expert in België is Omer Coeckaerts, sedert 2006 een onafhankelijk consultant (All Consult) in de brandstoffenindustrie. Tevens is hij mede-eigenaar van de website www.voordeligtanken.be (onlangs samen gegaan met www.brandstofprijzen.be). Hij heeft IDEA het data-materiaal aangeleverd voor deze studie, waar hij zelf ook prijsanalyses op uitvoert (is ook bezig met het ontwikkelen van een methodiek om de prijzen op de Belgische markt te voorspellen, op basis van eerdergenoemde websites: een soort weerbericht voor brandstofprijzen). Naast de website houdt hij zich vooral bezig als onafhankelijk consultant met het adviseren bij productonderhandelingen, de onderhandelingen bij contractverlengingen, enz. Voordat Omer Coeckaers als onafhankelijk consultant is gaan werken heeft hij jarenlang in de brandstoffensector gewerkt bij verschillende petroleummaatschappijen.

Frankrijk

In Frankrijk is met meerder organisaties contact gezocht. De volgende organisaties hebben daarbij relevante informatie gegeven:

- Ministerie MEEDDAT (Ministry of energy, environment, sustainable development, land planning)
- UFIP: French union for the petroleum industry
- SANEF: Company for the motorways of the North and East of France
- CPSSP: Government supervised body responsible for the strategic stocks of oil and refined products