



Panteia

Research to Progress

Research voor Beleid | EIM | NEA | IOO | Stratus | IPM



Markttransparantie en de rol van tussenpersonen in andere sectoren ter inspiratie voor de binnenvaart

ir. M. Quispel
drs. P.Th. van der Zeijden
drs. J.A. Visser
drs. M.J. Overweel
drs. F. Pleijster

Zoetermeer, 20 september 2013

Dit onderzoek is gefinancierd door het Ministerie van Infrastructuur en Milieu.

Panteia BV
Bredewater 26
2715 CA Zoetermeer
079 322 22 00
www.panteia.nl

Panteia BV
P.o. box 7001
2701 AA Zoetermeer
The Netherlands
+31 79 322 22 00

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij Panteia. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Vermenigvuldigen en/of openbaarmaking in welke vorm ook, alsmede opslag in een retrieval system, is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van Panteia. Panteia aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

The responsibility for the contents of this report lies with Panteia. Quoting numbers or text in papers, essays and books is permitted only when the source is clearly mentioned. No part of this publication may be copied and/or published in any form or by any means, or stored in a retrieval system, without the prior written permission of Panteia. Panteia does not accept responsibility for printing errors and/or other imperfections.

Inhoudsopgave

1	Inleiding	5
1.1	Achtergrond van het onderzoek	5
1.2	Centrale vraag en onderzoeksvragen	6
1.3	Opzet van het onderzoek	7
1.4	Opzet van de rapportage	8
2	Achtergrond: de binnenvaart	9
2.1	Relevantie van het onderzoek	9
2.2	Schematische weergave van de binnenvaartketen	11
2.3	Binnenvaart en binnenvaartmarkten	12
3	Markttransparantie, tussenpersonen en arrangementen	15
3.1	Inleiding	15
3.2	Markttransparantie en de werking van markten	15
3.3	Rol van tussenpersonen	16
3.4	Regelingen, arrangementen en ontwikkelingen ter bevordering van markttransparantie	17
4	Inleiding vergelijkingsbranches/markten	19
4.1	Selectie van vergelijkingsbranches	19
4.2	Beschrijvingen	19
5	Goederenwegvervoer	21
5.1	Kenmerken branche	21
5.2	Prijsvorming	23
5.3	Markttransparantie en regelingen, arrangementen en ontwikkelingen	24
5.4	Beschouwing	26
5.5	Bronnen	27
6	Luchtvracht	29
6.1	Kenmerken branche	29
6.2	Prijsvorming	31
6.3	Markttransparantie en regelingen, arrangementen en ontwikkelingen	32
6.4	Beschouwing	32
6.5	Bronnen	33
7	Spoorvervoer	35
7.1	Kenmerken branche	35
7.2	Prijsvorming	37
7.3	Markttransparantie en regelingen, arrangementen en ontwikkelingen	39
7.4	Beschouwing	40
7.5	Bronnen	41
8	Short Sea Shipping	43
8.1	Kenmerken branche	43
8.2	Prijsvorming	43

8.3	Markttransparantie en regelingen, arrangementen en ontwikkelingen	44
8.4	Beschouwing	45
8.5	Bronnen	45
9	Visserij	47
9.1	Kenmerken branche	47
9.2	Prijsvorming	51
9.3	Markttransparantie en regelingen, arrangementen en ontwikkelingen	51
9.4	Beschouwing	53
9.5	Bronnen	53
10	Aardappelsector	55
10.1	Kenmerken branche	55
10.2	Prijsvorming	58
10.3	Markttransparantie	59
10.4	Regelingen, arrangementen en ontwikkelingen	60
10.5	Beschouwing	63
10.6	Bronnen	64
11	Particuliere verzekeringsmarkt	65
11.1	Kenmerken branche	65
11.2	Prijsvorming	67
11.3	Markttransparantie en regelingen, arrangementen en ontwikkelingen	67
11.4	Beschouwing	70
11.5	Bronnen	70
12	Inspiratie voor de binnenvaart	71
12.1	Inleiding	71
12.2	Conclusies over markttransparantie in de vergelijkingsbranches	71
12.3	Schaalvergroting	73
12.4	Samenwerking	74
12.5	Informatieverstrekking en uitwisseling	74
12.6	Het gebruik van het internet in de dagelijkse praktijk	76
12.7	Welke partijen kunnen actie ondernemen?	76

1 Inleiding

1.1 Achtergrond van het onderzoek

Aanleiding

In de binnenvaart spelen tussenpersonen (bevrachters) een belangrijke rol tussen verladers en de vervoerders. Daarbij hebben de bevrachters (beperkt aantal) een sterke positie ten opzichte van de binnenvaarttransportondernemers (veel kleine bedrijven). In bepaalde deelmarkten van de binnenvaart is sprake van overcapaciteit. Dit leidt tot een sterke druk op de tarieven, waardoor de inkomsten van de binnenvaartondernemers al geruime tijd onder druk staan.

Er zijn diverse signalen (bijvoorbeeld vanuit de ondernemersorganisaties Binnenvaart Branche Unie en Algemeene Schippers Vereeniging) dat de vervoersprijzen, de courtages voor de tussenpersonen en de mechanismen voor de totstandkoming van prijzen en courtages in verschillende schakels van de kolom niet transparant zouden zijn. Daarnaast is gebrek aan transparantie aan de orde geweest in bijvoorbeeld een advies van de Binnenvaartambassadeur¹ en in een onderzoek van NICE². De Tweede Kamer heeft deze signalen vernomen en heeft dit aangekaart in een AO. Daarbij is geopperd om na te gaan hoe in andere branches waar tussenpersonen een belangrijke rol spelen, markttransparantie een rol speelt. De minister van Infrastructuur en Milieu heeft vervolgens (in een brief van 13 februari 2013 aan de Kamer) toegezegd een studie te laten uitvoeren die is gericht op vergelijking met andere sectoren waarin tussenpersonen actief zijn, met als doel te verkennen wat daaruit geleerd kan worden, specifiek in verband met het optreden van de tussenpersonen en het inzichtelijk maken van de prijzen en prijsvorming³. Het onderzoek is bedoeld om vergelijkingen te maken en lessen te trekken uit andere branches ten aanzien van markttransparantie en de werking van de markt. Of er daadwerkelijk sprake is van een tekort aan markttransparantie in de binnenvaartsector, daar gaat dit onderzoek niet nader op in. Het onderzoek is daarmee dus niet gericht op het bestuderen van de marktwerking in de binnenvaartsector sec, het bestrijden van de crisis onder binnenvaartondernemers en dus ook niet op het bieden van een directe oplossing voor de overcapaciteit in de binnenvaart.

¹ Advies Binnenvaartambassadeur, 29 september 2010.

² G. van Dijk, O.F. van Bekkum en K. van de Boogaard, Marktwerking en Samenwerking in de Binnenvaart, NICE, 10 april 2012.

³ Letterlijke tekst uit de brief aan de Kamer:

“Toezegging vervolgonderzoek markttransparantie binnenvaart

Ik maak van de gelegenheid gebruik om nog mijn toezegging tijdens het AO te bevestigen om een vergelijkende studie te verrichten naar de transparantie van de rol van tussenpersonen in de binnenvaart en enkele andere relevante economische sectoren, binnen en buiten de transportsector. Ik zal deze vergelijkende studie in samenspraak met de sector, bij monde van Binnenvaart Logistiek Nederland i.o. verrichten.”

1.2 Centrale vraag en onderzoeksvragen

1.2.1 Centrale vraag

De centrale vraag voor het onderzoek luidt als volgt:

Wat kan voor de binnenvaart worden geleerd voor het vergroten van de markttransparantie van andere (vergelijkbare) branches waar tussenpersonen een belangrijke rol spelen?

1.2.2 Onderzoeksvragen

Om deze centrale vraag te kunnen beantwoorden zijn de volgende onderzoeksvragen relevant, die kunnen worden verdeeld naar drie delen (A, B, C):

A) Welke transparantieverplichtingen (wettelijk) zijn bekend?

- Welke transparantieverplichtingen zijn bekend in de vorm van wettelijke regelingen in geselecteerde branches/markten in Nederland waarin tussenpersonen opereren, die als doel of effect hebben om inzichtelijkheid van prijzen en prijsvorming te bevorderen of af te dwingen?
- Hoe zien deze regelingen eruit?
- Wat was de achtergrond en het eventuele probleem dat aanleiding gaf om regelingen te treffen en welk doel dienen deze?

B) Welke niet wettelijke arrangementen¹ zijn bekend?

- Welke voorbeelden zijn er van niet-wettelijke arrangementen die als doel hebben om de transparantie van prijzen en prijsvorming te bevorderen in geselecteerde branches/markten waarin tussenpersonen als bemiddelaar opereren? (Onder 'arrangementen' is ook te verstaan zodanig optreden van marktpartijen dat tot grotere transparantie in vraag en aanbod, en in prijsvorming heeft geleid.)
- Om welke arrangementen gaat het?
- Waarom zijn deze getroffen?
- Wat is bekend over de werking hiervan?

C) Wat is de toepasbaarheid in de binnenvaart?

- Welke geïnventariseerde instrumenten en arrangementen zouden onder welke condities geschikt en eventueel toepasbaar zijn om de vermeende gebreken in de transparantie op de markt voor binnenvaartdiensten te verminderen resp. de inzichtelijkheid van prijzen en prijsvorming op deze markt te versterken?
- Hoe zouden 'lessons learned' uit andere sectoren kunnen uitwerken voor de verschillende schakels in de keten goederenvervoer over binnenwateren, met name voor de binnenvaartondernemingen als uitvoerende schakel hierbinnen?

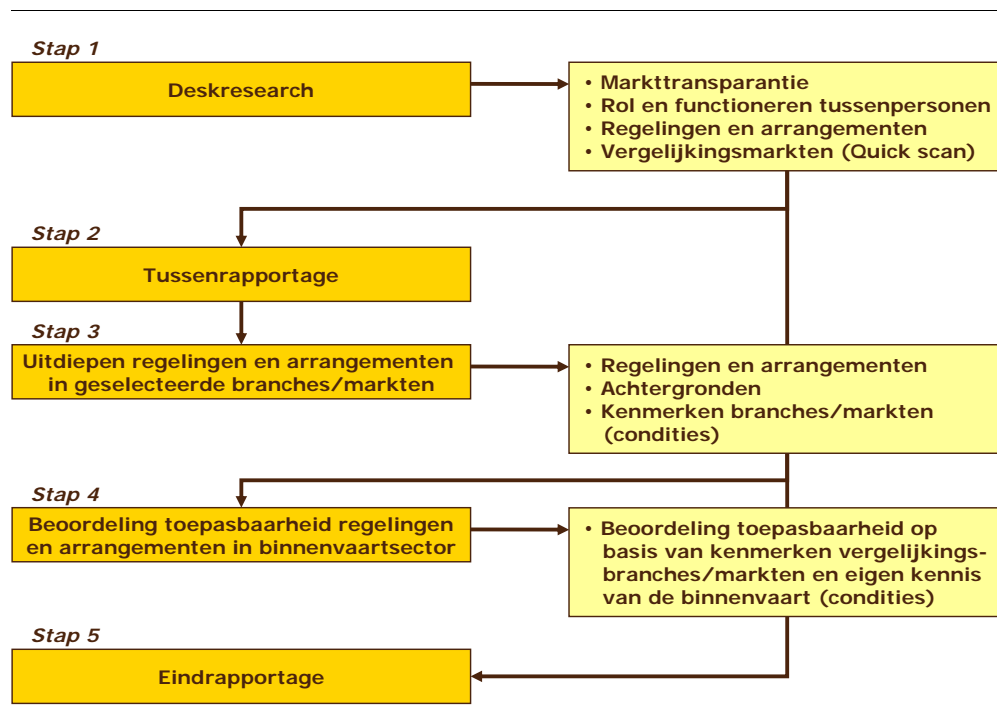
¹ Met 'niet-wettelijk' wordt in deze rapportage niet gerefereerd aan onwettig, maar aan private arrangementen, zoals zelfregulering, samenwerking, initiatieven van brancheorganisaties etc.

1.3 Opzet van het onderzoek

Aanpak op hoofdlijnen

In Figuur 1 is de aanpak op hoofdlijnen weergegeven. Het onderzoek is gestart met deskresearch gericht op kennis over markttransparantie en de rol en het functioneren van tussenpersonen en naar bestaande regelingen en arrangementen ter bevordering van transparantie. De deskresearch is daarnaast gebruikt om te identificeren welke branches/markten interessante voorbeeldbranches/markten zijn. De resultaten van deze eerste analyse zijn weergegeven in een tussenrapportage die is voorgelegd aan de opdrachtgever en klankbordgroep. Vervolgens zijn zeven branches geselecteerd. Voor deze branches zijn de kenmerken en regelingen, arrangementen en ontwikkelingen nader uitgediept. De resultaten hiervan zijn vervolgens gebruikt om na te gaan in hoeverre de binnenvaart (waar sprake is van knelpunten) kan leren van de gevonden voorbeelden. De conceptbevindingen en -conclusies zijn vervolgens besproken met de opdrachtgever en de klankbordgroep.

Figuur 1 Aanpak op hoofdlijnen



Bron: Panteia, 2013.

Begeleiding en klankbordgroep

Het onderzoek is vanuit de opdrachtgever begeleid door:

- Gerard van Egmond (ministerie van Infrastructuur en Milieu)
- Thomas Faber (ministerie van Economische Zaken)

Daarnaast was door de opdrachtgever een klankbordgroep ingesteld om resultaten te toetsen. Deze klankbordgroep bestond uit de volgende personen:

- Jan Vogelaar (CBRB)
- Erik van Toor (BBU)
- Gerard Kester (BBU)
- Laurie d'Hont (EVO)

1.4 Opzet van de rapportage

In het volgende hoofdstuk wordt ingegaan op de achtergrond. Daar wordt een schets gegeven van de binnenvaart en de ontwikkelingen en knelpunten in delen van de binnenvaartsector.

Hoofdstuk 3 gaat nader in op markttransparantie, tussenpersonen en arrangementen en ontwikkelingen. Hoofdstuk 4 geeft een inleiding op de behandeling van de branches die nader bestudeerd zijn ter inspiratie voor de binnenvaartsector. In de hoofdstukken 5 tot en met 11 worden deze branches/markten vervolgens geschetst waarbij vooral wordt ingegaan op de marktwerking, de arrangementen en de rol van tussenpersonen.

Uiteindelijk worden in hoofdstuk 12 enkele conclusies getrokken en worden mogelijke aanbevelingen gegeven geïnspireerd door de vergelijkingsbranches die voor de binnenvaartsector (droge lading) relevant kunnen zijn.

2 Achtergrond: de binnenvaart

2.1 Relevantie van het onderzoek

Vooraf voor deelmarkten met duidelijke driedeling in de keten

Het onderzoek is vooral gericht op het vinden van inspirerende voorbeelden buiten de binnenvaartsector die van toepassing zouden kunnen zijn voor de marktwerking in de binnenvaart tussen vraag en aanbod met aandacht voor de rol en positie van tussenpersonen die thans een rol spelen of een rol hebben gespeeld. Kortom, de bevindingen en adviezen volgend uit dit onderzoek zijn vooral relevant voor die deelmarkten in de binnenvaart waar een duidelijke driedeling te zien is in de verticale keten tussen:

- Verladers: de afnemers van vervoersdiensten, de vraagzijde van de markt
- Bevrachters, de tussenpersonen
- De uitvoerende binnenvaartondernemers: de aanbodzijde van de markt, de producenten van de vervoersdiensten.

Geconcentreerde vraagkant tegenover veel kleine bedrijven aan de aanbodkant

In deze deelmarkten is de vraag naar transport (verladers) sterk geconcentreerd. Een beperkt aantal spelers zet grote ladingpakketten op de markt. Aan de andere kant is de productie van transport sterk versnipperd. Het uitvoeren van transportdiensten vindt plaats door een groot aantal kleine familiebedrijven die veelal slechts één of enkele schepen aansturen. De bevrachtingskantoren (tussenpersonen) vervullen in deze markt een belangrijke rol om de kloof tussen deze schaalgroottes (vraag versus aanbod) in vervoersketen te dichten.

Vooraf gericht op toepasbaarheid in vervoer van droge bulk

Het onderzoek is daarom vooral relevant voor het vervoer van droge bulk lading. Te denken valt aan het vervoer van zand en grind, vervoer van agribulk en vervoer van erts en kolen. Deze deelmarkten worden juist gekarakteriseerd door een onbalans qua marktmacht tussen de vraagkant en de aanbodkant. Dit wil zeggen een groot aantal (versnipperde) kleine producenten van de diensten (aanbod) tegenover een klein aantal grote vragers van diensten (vraag), waarbij deze vraag gekanaliseerd wordt via een beperkt aantal tussenpersonen (bevrachters). Gezien ook de financiële problemen in delen van de binnenvaartsector is er behoefte aan inzicht over de eventuele toepasbaarheid van voorbeelden van arrangementen, instrumenten en ontwikkelingen die een positieve invloed zouden kunnen hebben op de markttransparantie en het functioneren van de markt in het vervoer van droge bulk lading via binnenvaart.

Vergelijking is gericht op marktstructuren met vergelijkbare onevenwichtigheden

Marktstructuren waar dus een vergelijkbare onevenwichtigheid bestaat tussen vraag en aanbod in andere sectoren zijn interessant. Daarbij is het nuttig de positie en het functioneren van tussenpersonen te bestuderen. Hierbij moet worden opgemerkt dat in bepaalde vergelijkingsmarkten ook sprake is van specifieke wettelijke regelingen rondom marktwerking en transparantie. Dit is echter minder c.q. niet van toepassing op de binnenvaartsector. Aandacht is daarom vooral

besteed aan voorbeelden van vrijwillige (niet-wettelijke) arrangementen en andere relevante ontwikkelingen. Het gaat daarbij bijvoorbeeld om vormen van samenwerking en andere vormen van schaalvergroting aan de kant van de producenten van diensten en producten. Te denken valt bijvoorbeeld aan het ontstaan van coöperaties (of andere samenwerkingsvormen) of het opgaan van kleinere ondernemingen in grotere bedrijven.

Overcapaciteit in het segment grote schepen

Binnen de binnenvaartsector is in de deelmarkt droge ladingvervoer een grote overcapaciteit ontstaan, met name in het segment grotere schepen waarbij in de jaren 2007-2011 een forse uitbreiding heeft plaatsgevonden van de capaciteit van de vloot¹, terwijl de vervoersvraag door de crisis flink is ingezakt vanaf na-jaar 2008. Momenteel wordt de overcapaciteit in de markt van schepen groter dan 2000 ton geschat op 1 miljoen ton aan scheepsruimte. Door deze onbalans zijn er momenteel grote financiële problemen bij veel scheepseigenaren van de grotere schepen waarbij de schepen relatief jong zijn.

De brancheverenigingen verenigd in het Transitiecomité Binnenvaart² hebben aangegeven dat er een aanzienlijke kans is op een faillissementsgolf onder scheepseigenaren in het droge lading segment (met name grote schepen). De kans is aanwezig dat dit negatieve effecten zal hebben op het tempo van vergroening van de binnenschepen en het veiligheids- en kwaliteitsniveau van het vervoer via de binnenwateren. Aan de andere kant is er echter ook weer druk vanuit vragers (verladers en bevrachters) om gebruik te maken van 'goede' schepen doordat verladers uit een breder aanbod van schepen kunnen kiezen. Het rapport over de binnenvaartsector van de ING Bank uit mei 2013 gaat nader in op de situatie van overcapaciteit³. De ING concludeert in de samenvatting van het rapport het volgende (tekst passage):

*"Het probleem ligt met name bij de grotere droge ladingvaart en zal ook daar moeten worden opgelost. Hiervoor is maatwerk nodig. Gezien de matige groei-vooruitzichten en de lange tijdsduur tot herstel is een oplegplan naar verwachting niet voldoende, maar ligt capaciteitsreductie meer voor de hand. ING Economisch Bureau gaat er vanuit dat het in dat scenario niet nodig is om de gehele overcapaciteit weg te nemen, maar dat vermindering met 200-250 schepen van 2.000 ton voldoende zou zijn om de druk van de markt te halen. Tegelijkertijd zal **schaalvergroting en vergroting van de markttransparantie** moeten plaatsvinden om herhaling in de toekomst te voorkomen."*

Banken en partijen uit de binnenvaartsector denken momenteel na over arrangementen en instrumenten om de crisis in de binnenvaart te beteugelen en ook in Europees verband is er overleg tussen de lidstaten, Europese Commissie en vertegenwoordigers van de sector om de situatie te bespreken. Dit mede naar

¹ Van 4,27 mln. ton scheepsruimte in 2007 naar 5,27 mln ton in 2011 scheepsruimte, Bron: Markt observatie binnenvaart Panteia capaciteitsmodel.

² Inmiddels heeft het CBRB zich teruggetrokken uit het Transitiecomité Binnenvaart.

³ "Herstel binnenvaart uit zicht, Wacht de drogeladingvaart een koude sanering?" ING Economisch bureau mei 2013, te downloaden via ING website: <http://www.ing.nl/zakelijk/ing-economisch-bureau/sectoren/index.aspx>

aanleiding van blokkades van vaarwegen in België door verontruste scheepseigenaren.

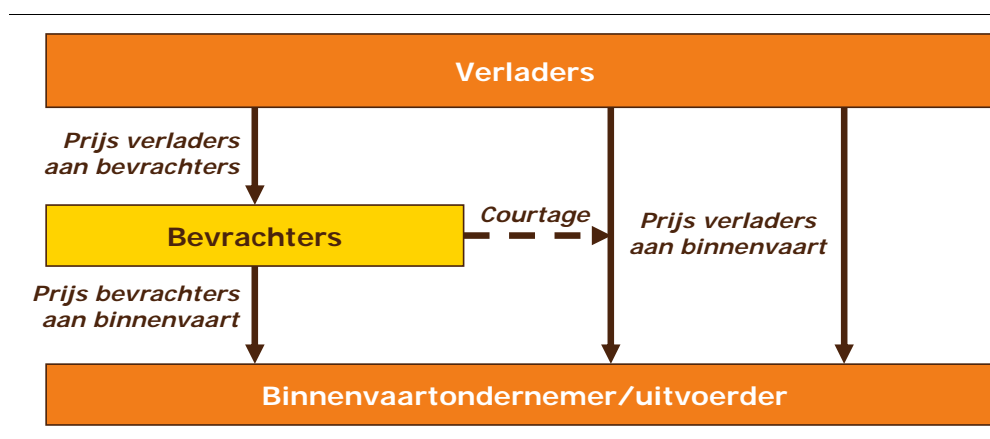
2.2 Schematische weergave van de binnenvaartketen

Schets van de binnenvaartketen

In Figuur 2 is een globale schets gegeven van de binnenvaartketen relevant voor het vervoer van *droge bulk ladingen*. De verladers bieden vracht aan om te laten vervoeren door binnenvaartschippers. In grote lijnen zijn er drie mogelijkheden om transacties tot stand te laten komen, namelijk:

- Verladers kunnen rechtstreeks contracten afsluiten met binnenvaartschippers
- Verladers kunnen rechtstreeks contracten afsluiten met binnenvaartschippers met bemiddeling door bevrachters
- Verladers kunnen contracten afsluiten met bevrachters, die vervolgens weer contracten afsluiten met binnenvaartschippers.

Figuur 2 Globale schets van de binnenvaartketen



Bron: Panteia, 2013

Verschillende prijsmechanismen

De verschillende vormen leiden tot verschillende markten waar prijzen tot stand komen, die nauw met elkaar in verband staan. De verschillende prijzen zijn weergegeven in voorgaand figuur. In de praktijk komen daarnaast verschillende variaties voor waarbij sprake is van vormen van verticale integratie. Zo zijn er bijvoorbeeld verladers die zelf binnenvaartschepen hebben en ook zijn er bevrachters die zelf binnenvaartschepen exploiteren. Hiermee worden bepaalde delen van de keten uitgeschakeld. Een aanzienlijk deel van de markt werkt echter via bevrachters. Met name het deel waar bevrachters als tussenschakel actief zijn voor het vervoer is relevant geacht voor dit onderzoek. In bepaalde ketens en contractvormen nemen de bevrachters in een concurrerende markt een rol in als logistiek dienstverlener. De bevrachter heeft daarbij een overeenkomst met de verlader om het transport van grotere ladingpakketten binnen een bepaalde tijd te organiseren tegen een vaste prijs. Dit brengt een risico voor de bevrachter met zich mee, want de bevrachter kan vooraf niet precies inschatten welke kosten vervolgens gemaakt moeten worden om het transport binnen de gestelde randvoorwaarden te laten uitvoeren door (kleinere) binnenvaartondernemers/uitvoerders. Fluctuaties in de markt, bijvoorbeeld door waterstanden, kun-

nen daarbij een rol spelen die uiteindelijk het financiële resultaat bepalen voor de bevrachter.

2.3 Binnenvaart en binnenvaartmarkten

Deelmarkten met verschillende machtsverhoudingen

De binnenvaart kent een aantal specifieke deelmarkten waar de machtsverhoudingen tussen vragers en aanbieders van dienstverlening en vaak ook de rol van tussenpersonen in dat proces verschillend zijn. De belangrijkste markten zijn:

- 1 vervoer van agribulk
- 2 zand- en grindvervoer
- 3 vervoer van aardolieproducten en chemie
- 4 vervoer van kolen en ertsen
- 5 vervoer van metaalproducten
- 6 vervoer van containers.

In elk van deze deelmarkten heeft men met eigen omstandigheden te maken die van invloed zijn op de rol van prijsvorming, contracting en daarmee ook op de marketing van diensten en de acquisitie van lading. Zo zijn er vele verschillende contractvormen en -voorwaarden te zien in de binnenvaartsector. Denk bijvoorbeeld aan de spotmarkt versus termijncontracten, 'all inclusive' time-charters, een prijs per ton of werken voor een vaste prijs voor een blokvracht, de diversiteit in wacht- en overliggeldregelingen, hoogte van provisies tussen bevrachter en binnenvaartschippers en de diversiteit rondom laagwater toeslagen en de kwaliteitssystemen en daaruit volgende voorwaarden. Deels komen deze regelingen ook voort uit wettelijke bepalingen in het heden of verleden.

Verschillen in de rol van tussenpersonen

De (eventuele) inzet en de aard van dienstverlening door tussenpersonen verschilt aanmerkelijk in deze markten. In sommige markten (zoals het containervervoer en de tankvaart) ontwikkelen vervoerders vaak al een eigen walorganisatie die zich op de acquisitie richt en is de rol van tussenpersonen veel beperkter dan bijvoorbeeld in de markt van agribulk.

Ook zijn verladers in bepaalde marktsegmenten (bijvoorbeeld vervoer van gevaarlijke stoffen) veel sterker zelf betrokken bij de uitvoering van transporten in vergelijking met andere deelmarkten. Daarbij functioneren bevrachters eigenlijk als agenten van de verladers en nemen deze een veel minder onafhankelijke positie in.

Circa 80 bevrachtingskantoren

Thans zijn er circa 80 officiële bevrachtingskantoren actief in de Nederlandse markt¹. De verschillende bevrachtingskantoren onderscheiden zich, naast de aard van het dienstenpakket, onderling vooral door de geografische gebieden waarin zij werken. Zo zijn er ondernemingen die zich gespecialiseerd hebben in

¹ Zie bijvoorbeeld: www.bureauvoorlichtingbinnenvaart.nl/vervoeren/logistieke-keten/marktstructuur

het binnenlands vervoer, of bijvoorbeeld op het vervoer op Frankrijk, Boven Rijn, Main of Donau.

Bevrachters faciliteren logistieke processen en nemen daarbij risico's. Zij nemen de zorg voor de logistieke afwikkeling over van verladers. Diensten van bevrachters hebben betrekking op het organiseren voor verladers en vervoerders, kostenreductie, kennis en know how, effectief benutten van schepen door en voor verladers, zekerheid voor vervoer van verlader en vervoerder, kwaliteitsbewaking e.d.

Coöperaties van binnenvaartondernemers met bevrachtingsfunctie

Ten slotte moet voor de volledigheid worden opgemerkt dat naast de reguliere bevrachtingskantoren en rederijen in de binnenvaart ook een aantal coöperaties van binnenvaartondernemers actief zijn (bijvoorbeeld NPRC, PTC, ELV). De dienstverlening van de coöperaties richting de verlader is grotendeels vergelijkbaar met het bevrachtingskantoor. Een coöperatie heeft echter geen winstoogmerk.

Ontwikkeling van schaalvergroting bij verladers, niet bij de aanbodzijde

De huidige situatie is een historisch gegroeide situatie. Er is sprake geweest van een schaalvergroting in de organisatie aan de kant van de verladers, terwijl er geen organisatorische schaalvergroting heeft plaatsgevonden aan de aanbodzijde. Integendeel, de rederijen met personeel in loondienst die vroeger actief waren op de markt (o.a. Rijn) zijn vervangen door zelfstandig ondernemers die veelal in familieverband op kleine schaal schepen gingen aanschaffen en exploiteren. In het gat dat ontstond zijn de tussenpersonen gestapt en daarbij bieden de bevrachters toegevoegde waarde om vraag en aanbod te matchen. Een ander aspect is dat ten tijde van toerbeurt systemen op bepaalde deelmarkten er veelal geen direct contact was tussen opdrachtgevers en vervoerders. Ook hier is de toenemende rol van de bevrachter een logische consequentie van het afschaffen van het toerbeurt systeem eind jaren negentig.

ICT mogelijkheden nog beperkt benut

De verwachting was dat er na het afschaffen van het toerbeurt systeem coöperaties zouden ontstaan, mede mogelijk gemaakt door de toenemende ICT mogelijkheden (mobiele communicatie, internet, tracking & tracing etc.). In andere sectoren zien we dat de rol van internet en automatisering zeer groot is geweest en dat de rol van tussenpersonen beduidend kleiner is geworden doordat producenten en consumenten elkaar makkelijker kunnen vinden en informeren en tot zaken kunnen komen via internet. Deze ontwikkeling heeft zich nog nauwelijks gemanifesteerd in de binnenvaart.

3 Markttransparantie, tussenpersonen en arrangementen

3.1 Inleiding

Knelpunten markttransparantie en de rol van tussenpersonen in de binnenvaart

Zoals aangegeven vormen de signalen van gebrek aan markttransparantie in de binnenvaart de aanleiding voor het onderzoek.

Wanneer we het hebben over markttransparantie dan gaat het niet om een doel op zich, maar om een middel om te komen tot een betere werking van de markt. Zoals in de inleiding van deze rapportage is aangegeven zijn er momenteel verschillende geluiden die aangeven dat door het gebrek aan markttransparantie de markt niet naar behoren werkt en dat sprake is van intransparantie van de prijsvorming in de kolom en zijn er klachten over de rol van bevrachters. Bepaalde groepen scheepseigenaren hebben het gevoel dat zij tegen elkaar worden uitgespeeld door de bevrachters waarbij de bevrachters een groot deel van de vrachtprijs die zij overeenkomen met de verlader in eigen zak zouden steken en zodoende grote winsten zouden maken terwijl de scheepseigenaren zwaar verlies leiden. Men heeft geen zicht wat er tussen de verlader en bevrachter wordt overeengekomen en dit brengt de perceptie dat er een gebrek is aan markttransparantie.

Naast dergelijke geluiden rondom een tekort aan transparantie in de binnenvaartmarkt (droge lading) is een belangrijk knelpunt de gefragmenteerde organisatiestructuur van de aanbodzijde van sector. Daardoor heeft de aanbodzijde veel problemen om te anticiperen op de lagere vraag naar transport. De aanbodzijde (scheepseigenaren) is onvoldoende in staat om productiecapaciteit te reduceren om daarmee de balans te herstellen tussen vraag en aanbod.

Begrippen

In het onderzoek staan daarom de volgende begrippen centraal:

- markttransparantie en marktwerking
- de rol van tussenpersonen
- regelingen, arrangementen en ontwikkelingen ter bevordering van markttransparantie.

In dit hoofdstuk wordt kort ingegaan op deze begrippen

3.2 Markttransparantie en de werking van markten

Markttransparantie als middel voor beter werkende markten

Zoals aangegeven is markttransparantie geen doel op zich, maar een middel om de werking van markten te verbeteren. Daarbij dient direct opgemerkt te worden dat het vergroten van de markttransparantie en verbetering van de werking van de markt niet per se leidt tot directe oplossing van de crisis in de binnenvaartsector. Markttransparantie kan echter wel leiden tot betere inzichten bij marktpartijen en daardoor betere beslissingen over prijzen, investeringen, samenwer-

king, en andere strategische beslissingen, die op termijn kunnen bijdragen aan een gezonde(re) markt. Dit geldt zowel voor beslissingen van aanbieders, als van vrager en van eventuele tussenpersonen. Dergelijke beslissingen kunnen ook betrekking hebben op het verdwijnen van overcapaciteit en van minder efficiënte bedrijven van de markt.

Markttransparantie en informatie(asymmetrie)

Er is sprake van markttransparantie als alle bij een transactie betrokken partijen bekend zijn met de prijzen en prijsvorming, maar ook van ontwikkelingen in de markt (vraag en aanbod). Transparantie leidt ertoe dat partijen worden beschermd tegen onfaire of questionable prijzen (voordeel voor aanbieders en vragers). Kennis van het prijsvormingsproces houdt ook in kennis van de beschikbaarheid van producten, locatie van het product e.d. omdat dat de prijs kan beïnvloeden. Door prijstransparantie kunnen kopers producten en prijzen vergelijken en het beste aanbod kiezen.

Het is ook mogelijk dat verschillende marktpartijen niet over dezelfde of volledige informatie beschikken. Bepaalde marktpartijen kunnen relevante informatie achterhouden. Er is dan sprake van informatieasymmetrie. De ene marktpartij heeft meer informatie dan de andere marktpartij. Dit is een mogelijke bron voor gebrekkige marktwerking. Er kan dan onvoldoende sprake zijn van concurrentie, waardoor verkeerde prijzen (te laag of te hoog) tot stand komen of te weinig transacties.

Voldoende en evenwichtige informatie is derhalve een middel voor beter werkende markten.

Markttransparantie in het onderzoek

Markttransparantie is op zich een breed begrip en kan betrekking hebben op veel marktaspecten. Op basis van de brief van de minister en het overleg in het AO en in overleg met de opdrachtgever is vastgesteld dat met markttransparantie hier wordt bedoeld inzicht in:

- het functioneren van tussenpersonen
- de prijzen die op de verschillende plaatsen in de keten tot stand komen
- de mechanismen van de totstandkoming van die prijzen (prijsvorming en contractvormen).

3.3 Rol van tussenpersonen

Literatuur over tussenpersonen heeft veelal betrekking op de financiële sector

Wanneer wordt gezocht naar literatuur over de rol en het functioneren van tussenpersonen in markten, komen we veelal terecht bij literatuur en beschouwingen van tussenpersonen c.q. intermediairs in de financiële sector. Dit is op zich geen bezwaar. Dit geeft namelijk voldoende input om te kijken naar de rol en het functioneren van tussenpersonen in het algemeen en hun invloed op de werking

van markten. Een recent proefschrift van A.J. de Jong gaat uitgebreid in op tussenpersonen in de financiële dienstverlening¹.

Functie van tussenpersonen

In het hiervoor genoemde proefschrift maakt A.J. de Jong vooral gebruik van de nieuwe institutionele theorie en de theorie van financiële intermediatie. Op basis hiervan stelt hij dat de intermediaire bedrijfstak bestaat bij de gratie van gebrekkige marktwerking. In perfect werkende markten zouden intermediairs geen functie hebben. Het bestaan van de intermediairs is gelegen in het bestaan van transactiekosten en het bestaan van informatieasymmetrie. De belangrijkste toegevoegde waarde van de tussenpersoon is dan ook:

- het verminderen van transactiekosten
- verkleinen van informatieasymmetrie.

Aanbieders of vragers op een markt schakelen tussenpersonen in om de transactiekosten te verminderen en/of omdat zij zelf onvoldoende kennis hebben van de markt (bijvoorbeeld doordat producten complex zijn).

In het proefschrift van A.J. de Jong zijn deze rollen beschreven voor de financiële intermediairs. Maar de rollen en toegevoegde waarde lijken ook relevant voor andere sectoren waar sprake is van tussenpersonen, zoals in de binnenvaart.

Effect van tussenpersonen op de werking van markten

Zoals aangegeven bestaan de tussenpersonen door het bestaan van niet perfect werkende markten. Tussenpersonen kunnen derhalve (met name in complexe markten) bijdragen aan een betere werking van de markt. A.J. de Jong geeft in zijn proefschrift echter aan dat tussenpersonen ook weer kunnen leiden tot minder goede werking van de markt, ook hier weer met name bij de complexere producten. Daarnaast wordt ook de beloningstructuur van de tussenpersoon genoemd als mogelijke oorzaak van niet perfect werkende markten.

3.4 Regelingen, arrangementen en ontwikkelingen ter bevordering van markttransparantie

Doel: wat kan geleerd worden van andere branches met tussenpersonen?

Doel van het onderzoek is om regelingen, arrangementen en ontwikkelingen in diverse branches waar sprake is van tussenpersonen, zowel binnen als buiten de transportsector, te beschouwen die van invloed zijn op markttransparantie en daarmee de werking van de markt. De opdrachtgever heeft aangegeven dat arrangementen hier breed beschouwd moeten worden. Het gaat dan om wettelijke regelingen, private arrangementen, samenwerking, ontwikkelingen (bijvoorbeeld technische ontwikkelingen) etc. Kern is wat kunnen we leren van branches waar tussenpersonen een rol spelen of hebben gespeeld. Het kan dus ook gaan om ontwikkelingen, waarbij de rol van tussenpersonen is veranderd, en daarmee ook de werking van de markt.

¹ A.J. de Jong, Marktfalen bij tussenpersonen, Onderzoek naar marktfalen in de intermediaire bedrijfstak voor financiële dienstverlening, 2010.

Mogelijke regelingen, arrangementen en ontwikkelingen

Uit de eerste inventarisatie van de verschillende branches/markten is gebleken dat specifiek op markttransparantie gerichte arrangementen moeilijk zijn te duiden. Regelingen, arrangementen en ontwikkelingen lijken over het algemeen bredere achtergronden en doelen te hebben.

Zonder volledig te willen zijn, sommen we hier enkele mogelijkheden/voorbeelden van regelingen, arrangementen en ontwikkelingen op:

- *wettelijke regelingen:*
 - Voor de benzinebranche was voorgesteld een publicatieplicht in te stellen, gericht op het vergroten van de markttransparantie met als doel de markt beter te laten werken. Zo'n plicht zou vermoedelijk wettelijk geregeld moeten worden. Uit onderzoek naar de gevolgen van een publicatieplicht, waarbij benzinstations hun prijzen ter beschikking stellen van de overheid ten behoeve van vergelijkingssites en vergelijkingssapps, blijkt dat de markt al transparant is. Een plicht zou volgens onderzoek geen of weinig effect hebben op de werking van de markt. In een brief¹ aan de Tweede Kamer heeft de minister van Economische Zaken aangegeven niet met een voorstel te komen voor een publicatieplicht omdat naar zijn oordeel de baten van een publicatieplicht niet tegen de kosten opwegen.
 - Producentenorganisaties: In de agrarische sector en in de visserij is sprake van producentenorganisaties die gezamenlijk afspraken maken over hoeveelheden en over de prijsvorming. Deze vinden hun grondslag in het gemeenschappelijk Europees landbouwbeleid en het gemeenschappelijk Europees visserijbeleid.
- *private arrangementen:* Bedrijven, tussenpersonen, brancheorganisaties, PBO's (bedrijfschappen en productschappen) kunnen ook zelf *arrangementen* opzetten om de transparantie te vergroten. Zo zijn veel (dagelijkse) prijsgegevens van agrarische producten te vinden op websites van productschappen. Een ander voorbeeld is Funda (opgezet door de NVM), een makelaarssite waar het aanbod woningen met vraagprijzen overzichtelijk is weergegeven, waarmee transparantie in de woningmarkt is vergroot. Aan de andere kant is de transparantie van de courtage van de makelaar verminderd. In het verleden was sprake van vaste courtages, tegenwoordig zijn makelaars vrij in het vaststellen en onderhandelen van courtages. Andere mogelijke oplossingen om transparantie te vergroten zijn samenwerking tussen bedrijven (positieversterking), verticale integratie etc.
- *ontwikkelingen:* Ten slotte kunnen er ontwikkelingen in branches/markten plaatsvinden die invloed hebben op markttransparantie en de rol van tussenpersonen. Een belangrijke ontwikkeling hierbij is het gebruik van internet. Het gebruik van internet kan de rol van tussenpersonen verdringen of kan de rol van tussenpersonen veranderen. In bijvoorbeeld de reisbranche, de verzekeringsmarkt e.d. zien we de rol van internet toenemen ten koste van de inschakeling van tussenpersonen. Maar het kan ook zijn dat tussenpersonen (zoals reisbureaus) het internet gebruiken waarbij hun rol naar de consument verandert.

¹ Tweede Kamer, vergaderjaar 2012–2013, 24 036, nr. 398.

4 Inleiding vergelijkingsbranches/markten

4.1 Selectie van vergelijkingsbranches

In overleg met de opdrachtgever en na afstemming met de klankbordgroep zijn zeven branches geselecteerd voor nader onderzoek naar de kenmerken van de branche, de rol van tussenpersonen, markttransparantie, arrangementen en regelingen (breed), ontwikkelingen e.d. Bij de selectie is onder andere gekeken naar de volgende aspecten:

- aanwezigheid van tussenpersonen
- ontwikkelingen in de rol van tussenpersonen
- arrangementen/ontwikkelingen ten aanzien van markttransparantie
- vergelijkbare structuur en kenmerken (zoals versnippering van het aanbod tegenover een meer geconcentreerde vraagkant)
- vergelijkbare discussies als in de binnenvaart (zorgen om de markttransparantie, overcapaciteit, druk op de prijzen en rendementen)
- verwachte lessen voor de binnenvaart.

Na een brede inventarisatie en evaluatie zijn uiteindelijk de volgende zeven branches geselecteerd:

- goederenwegvervoer
- luchtvracht
- spoorvervoer
- Short Sea Shipping
- visserij
- aardappelsector
- particuliere verzekeringsmarkt.

Hierbij moet worden opgemerkt dat geen enkele branche volledig vergelijkbaar is met de binnenvaartsector (droge lading). Dat neemt niet weg dat voorbeelden uit andere branches inspirerend kunnen zijn.

4.2 Beschrijvingen

In de volgende hoofdstukken zijn de vergelijkingsbranches en de regelingen, arrangementen en ontwikkelingen binnen die branches uitgewerkt op basis van deskresearch en gesprekken met stakeholders in de betreffende branches. De belangrijkste bronnen zijn steeds per branche vermeld. In het totaal is met 18 personen van in totaal 15 organisaties binnen de vergelijkingsbranches gesproken. Sommige gesprekken waren voor meerdere vergelijkingsbranches van belang.

Voor de structuur van de beschrijvingen in de volgende hoofdstukken is zoveel mogelijk de volgende indeling gehanteerd:

- branchekenmerken
- prijsvorming
- markttransparantie en regelingen, arrangementen en ontwikkelingen
- beschouwing
- bronnen.

Binnen de verschillende paragrafen is sprake van verschillen in opzet vanwege verschillen in de aard van de branches en de relevante informatie per branche.

5 Goederenwegvervoer

5.1 Kenmerken branche

Wegvervoerders en deelmarkten

Het goederenwegvervoer bestaat uit een aantal deelmarkten die worden getypeerd door het type vervoersmaterieel dat op de deelmarkten wordt ingezet. Dit materieel varieert van een bestelwagen bij de koeriersdiensten tot diepladers bij het vervoer van shovels. Veelal hebben bedrijven die zich richten op het gebruik van een bepaald type materieel zich verenigd in een belangenvereniging. Voorbeelden hiervan zijn: het tank- en bulkvervoer en het koel- en vriesvervoer. Daarnaast kan een aantal specialisaties onderscheiden worden waarbij het ingezette materieel van ondergeschikt belang is, maar juist het type dienstverlening het bindend element vormt. Voorbeelden hiervan zijn het distributievervoer en het vervoer van stukgoed.

Beroepsvervoer versus eigen vervoer

Een ander wezenlijk onderscheid is naar beroepsvervoer of eigen vervoer. Het eigen vervoer is het vervoer van de eigen producten waarbij het vervoer niet de hoofdactiviteit van het bedrijf is. Het vervoeren van goederen voor anderen ('derden') is voor deze bedrijven bij wet verboden. Voorbeelden van eigen vervoer zijn de bakkers die hun eigen brood rondbrengen en tuinders die hun eigen gekweekte producten naar de veiling brengen. Over het aantal door het eigen vervoer ingezette voertuigen is weinig bekend omdat hiervoor geen vergunning (meer) nodig is.

Om als beroepsvervoerder aan de slag te mogen gaan, moet het bedrijf aan diverse wettelijke eisen¹ voldoen. Het beroepsgoederenvervoer is vergunningsplichtig. Vergunningen worden verstrekt door de Stichting NIWO. Daarna mag het bedrijf in principe voor iedere verlader goederen vervoeren. Per medio 2012 waren er bijna 12.000 bedrijven in het beroepsgoederenvervoer over de weg actief. Voor iedere ingezette auto moet een vergunning worden aangevraagd. In totaal zijn er door deze bedrijven hiervan ruim 103.000 verkregen.

Goederenwegvervoerder en de eigen rijder

Een ander onderscheid dat gemaakt kan worden is het onderscheid tussen goederenwegvervoerder en de eigen rijder. De eigen rijder vormt volgens de eigen branchevereniging een kwetsbare groep. De eigen rijder vormt de flexibele schil van de grote goederenwegvervoerder. Vaak gaat dit om los/vaste verbanden en soms lijkt sprake te zijn van 'schijnzelfstandigheid'. Binnen de groep eigen rijders bestaat nog het onderscheid naar eigen rijder met transportmiddel en de eigen rijder zonder transportmiddel. Deze laatste groep kan zich via een uitzendconstructie verhuren aan een transportbedrijf.

¹ Zie www.niwo.nl

Vragers

Er is een beperkt aantal grote lading vragers (verladers) voor het goederenwegvervoer. Daarnaast zijn er talrijke kleinere verladers. Sommige verladers onderhandelen rechtstreeks met het goederenwegvervoersbedrijf, anderen maken weer gebruik van een tussenpersoon, de expediteur of logistieke dienstverlener.

Tussenpersoon: expediteur

Volgens de website van Fenex¹ (Federatie Nederlandse expeditiebedrijven, circa 400 leden) laten expediteurs zich het beste vergelijken met een reisbureau. De expediteur doet hetzelfde werk met goederen als een reisbureau voor mensen en kan daarom ook wel worden aangeduid als een 'reisbureau voor goederen'. De expediteurs afficheren zichzelf als regisseur van het transport. Zij dragen zorg voor de keuze van vervoersstromen en de afhandeling van administratieve formaliteiten, zoals de naleving van nationale en internationale regelgeving, douane formaliteiten en verzekeringen. Daarnaast bieden expediteurs in toenemende mate nevenactiviteiten aan zoals warehousing en opslag en zijn er expediteurs met eigen vrachtwagens. Expediteurs beschouwen zichzelf doorgaans als de opdrachtgever of de regisseur binnen het logistieke proces. De helft van de expeditiebedrijven heeft minder dan 10 werkzame personen. 30 bedrijven hebben meer dan 100 werkzame personen.

Ketenstructuur

De deelmarktstructuur van het beroepsgoederenvervoer over de weg heeft invloed op de ketenvorm van het goederentransport over de weg. Binnen het goederenwegvervoer kunnen verschillende varianten onderscheiden worden met verschillende rollen voor tussenpersonen en goederenvervoerders:

- De meest 'klassieke' structuur loopt van verlader via de expediteur en de beroepsvervoerder. De expediteur zorgt hierbij voor de afhandeling van heel wat administratieve formaliteiten zoals het aanvragen van de nodige vergunningen, prijsaanvragen en -vergelijkingen, het onderhandelen van prijzen en het boeken van ladingen bij rederijen, de organisatie van wegvervoer, opslag van goederen, organisatie van groupage van kleine hoeveelheden goederen, het vervullen van eventuele douaneformaliteiten, de coördinatie tussen alle betrokken partijen, enzovoorts.
- Een sterk opkomende variant is een vorm van verticale integratie waarbij de expediteur en het goederenwegvervoer in één organisatie samenkomen. Deze rol wordt vaak vervuld door een grote beroepsvervoerder. Er zijn goederenvervoerders die ook de totale afhandeling voor hun rekening nemen en er zijn expediteurs die transportdiensten uitvoeren. Dit betekent dat de grens tussen expediteurs en transporteurs aan het vervagen is en dat er een groep logistieke dienstverleners ontstaat die alles in huis hebben (expeditie, documentafhandeling, fysiek transport, warehousing). De achterliggende reden voor deze integratie ligt in de betere rendementen voor vervoersbedrijven die behaald kunnen worden met op het wegvervoer aanvullende dienstverlening en de sterkere binding die op deze wijze mogelijk is tussen de vraag naar en het aanbod van vervoerscapaciteit. Sommige logistieke dienstverleners gaan nog verder. Zij treden bijna als co-maker op en hebben invloed op de interne logistieke processen van de verladers.

¹ <http://www.fenex.nl/homepage>

- Naast een beperkt aantal grote bedrijven (meer dan 50 auto's: circa 3%) en heel kleine (minder dan vijf auto's: bijna 50%) bestaat een grote groep middelgrote bedrijven. Deze groep is eigenlijk niet groot genoeg om op het gebied van aanvullende dienstverlening te kunnen concurreren met de grote bedrijven, terwijl door toenemende indirecte kosten zoals overhead hun kostprijs hoger ligt dan die van de heel kleine ('papa en mama') bedrijven. Om zich toch in de sector te kunnen handhaven, gaan veel van de middelgrote vervoersbedrijven samenwerkingsverbanden aan, variërend van het af en toe wat vracht uitwisselen tot volledige samenwerking onder een nieuwe naam (de onderliggende bedrijven blijven daarbij wel zelfstandige eenheden). Op deze wijze krijgen de bedrijven een voldoende omvang om op dienstverlening te kunnen concurreren met de grote bedrijven terwijl hun kostprijs lager is.

Kapitaalintensiteit

De kapitaalintensiteit varieert sterk naar het type bedrijf. Een transporttrekker gaat ongeveer zes jaar mee. De oplegger of aanhanger gaan meer dan twee keer zolang mee in normale gevallen. Daarnaast kan een transportbedrijf over aanzienlijke opstallen beschikken om als opslag of overslag te dienen. Daarbinnen kunnen ook weer verschillen optreden of het om geconditioneerde goederen gaat of niet.

Ook bij de expediteurs kan de kapitaalintensiteit verschillen van heel laag tot betrekkelijk hoog. Wanneer een expediteur warehousing in eigen beheer heeft en ook nog een eigen vloot heeft is sprake van hoge kapitaalintensiteit. Wanneer een expediteur zijn werk doet in een kantoor met een computer en een telefoon is de kapitaalintensiteit gering.

Rentabiliteit

De rentabiliteit van het beroepsgoederenvervoer staat al jaren onder druk en ligt in het binnenlands vervoer op bijna 3% negatief en in het internationale vervoer op ruim 5,5% negatief. Vooral het internationale vervoer ervaart een neerwaartse druk op de vrachtprijs als gevolg van sterke concurrentie uit de qua loonkosten veel goedkopere landen in Midden- en Oost-Europa (MOE-landen). Daarnaast zijn er deelmarkten die extra worden getroffen door de economische tegenwind zoals het vervoer van bouwmaterialen.

5.2 Prijsvorming

Prijsvormingsprocessen

Veel verladers zien het transport enkel als kostenpost. Zij proberen dan ook de prijs zo laag mogelijk te houden. De prijs kan op een aantal manieren tot stand komen. In de meest klassieke zin van het proces onderhandelt de verlader met de expediteur. Voor grotere orders schrijven verladers tenders uit. Hier kunnen expediteurs en logistieke dienstverleners op inschrijven.

De expediteur onderhandelt vervolgens met de transporteur. De expediteur nodigt meestal verschillende transporteurs uit om offerte uit te brengen. Het kan ook zo zijn dat de verlader de expediteur als agent inschakelt. Deze vraagt weer offertes aan en biedt deze aan de verlader aan. Vervolgens wordt de expediteur voor zijn diensten betaald.

Vaak werken vervoerders met open calculaties, waarbij ze per kostenpost inzicht geven over de omvang daarvan. De expediteur of de verlader kan dan precies zien waar hij voor betaalt.

Verder is er nog een markt van grotere transporteurs die eigen rijders inschakelen. De eigen rijders worden ingeschakeld wanneer de grote transporteur tegen de grens van zijn capaciteit aanloopt of wanneer het om een andere reden gunstiger is om een eigen rijder in te schakelen.

Ten slotte is er nog een spotmarkt waar vracht en laadruimte op wordt aangeboden. Het gaat hierbij veelal om restcapaciteit van vrachtvervoerders, waarbij zij proberen deze te vullen via de spotmarkt. Hiervoor wordt bijvoorbeeld een marktplaats op het internet gebruikt, zoals Teleroute. De prijzen komen vervolgens via onderhandeling tot stand.

Het vervoer van stukgoed

De keten van het vervoer van stukgoed komt het dichtst in de buurt van de 'klassieke' vervoerketen. De verlader biedt stukgoed ter vervoer aan, de expediteur regelt een groot gedeelte van de administratieve afhandeling en selecteert een vervoerder. Hierbij heeft de expediteur de keuze uit een groot aantal min of meer gelijkwaardige vervoerbedrijven. Bij de onderhandelingen en de prijsvorming spelen gepubliceerde transportkostprijzen en kostprijsontwikkelingen een rol. Deze kostprijs wordt in opdracht van Stichting NIWO objectief berekend door een onafhankelijk bureau op basis van de (verwachte) ontwikkeling van de onderliggende kostencomponenten zoals loonkosten en afschrijvingen. Hierbij liggen in goede economische tijden de feitelijke vrachtprijzen op of boven de (integrale) kostprijs en in slechte tijden er duidelijk onder.

Gespecialiseerd vervoer

Voor het vervoer van een groot aantal producten zijn bijzondere eisen van kracht. Deze eisen vloeien vaak voort uit wettelijke regelingen maar kunnen ook opgelegd worden door de verlader. In vergelijking met het vervoer van stukgoed is de per periode te vervoeren hoeveelheid van een gevaarlijk of ingewikkeld product vaak heel gering. Het aantal vervoersbedrijven dat voldoende omzet uit het vervoer van zo'n product kan halen, is daarmee ook beperkt.

De belangrijkste drijfveer van het gespecialiseerde vervoer is vaak de kwaliteit van de dienstverlening. De hoogte van de vrachtprijs is daarbij van meer ondergeschikt belang. De vervoersbedrijven die dit type vervoer aanbieden, verzorgen vaak ook de heel gespecialiseerde administratieve begeleiding van het vervoer dat loopt van de verlader tot de uiteindelijke afnemer. Hiermee vervalt de rol voor een zelfstandige expediteur.

5.3 Markttransparantie en regelingen, arrangementen en ontwikkelingen

5.3.1 Markttransparantie

De mate van transparantie binnen het goederenvervoer over de weg hangt af van de mate waarin een deelmarkt gebruik maakt van gespecialiseerde kennis. Het vervoer van stukgoed met standaard vrachtvoertuigen vormt daarbij het ene

meest transparante uiterste terwijl het vervoer van ADR-goederen¹ het andere uiterste vormt.

Wanneer een verlader een expediteur uitnodigt om het transport van A naar B volledig te regelen, heeft de verlader wel zicht op hoe de prijs tussen hem en de exporteur tot stand komt, maar heeft hij geen zicht op de onderhandeling van de expediteur en de transporteur. Dit geldt omgekeerd voor de transporteur als het gaat om de prijs die tussen de verlader en de expediteur tot stand is gekomen. Wanneer de expediteur als agent wordt ingeschakeld, heeft de verlader zicht op hoe de prijs van de transporteur gevormd is, zeker als de transporteur met open calculaties werkt.

Wanneer getenderd wordt kan het nog zo zijn dat een onderhandeling plaatsvindt tussen een expediteur en een transporteur waarop de verlader in principe geen zicht heeft. Op dit moment is er een trend dat de periode waarover de tenders lopen steeds korter wordt.

Transporteurs schakelen op hun beurt wel eigen rijders in. Die eigen rijders hebben geen zicht op de prijs die de transporteur heeft uitonderhandeld met zijn opdrachtgever (expediteur of verlader). In de huidige economische situatie heeft de eigen rijder zeer weinig macht, feitelijk is er niet veel meer keus dan de opgelegde prijs te accepteren. Volgens zeggen komt het zelfs voor dat een transporteur een lading aanneemt die ver onder de eigen kostprijs ligt. Op dat moment worden veelal eigen rijders ingeschakeld zodat er toch nog een commissie voor de transporteur overblijft. De transporteur heeft wel zicht op de kosten die een eigen rijder maakt. Het is dan voor de eigen rijder een kwestie van veel uren maken om toch nog redelijke inkomsten te behalen. Tijdens hoogconjunctuur is de onderhandelingsmacht van de eigen rijder veel groter dan op dit moment. Op de spotmarkt zijn vraag en aanbod transparant. Het gaat hierbij veelal om het benutten van restcapaciteit. Prijzen komen vervolgens via onderhandeling tot stand. Volgens zeggen is sprake van dagprijzen en die zijn op dit moment historisch laag.

5.3.2 Regelingen, arrangementen en ontwikkelingen

In het goederenwegvervoer is sprake van een systeem van kostprijsinformatie die de transparantie van de prijzen vergroot. Daarnaast is in beperkte mate sprake van samenwerking tussen vervoersbedrijven. Ten slotte is sprake van vrachttuitwisselingssystemen. Deze zijn echter beperkt tot een klein deel van de markt.

Kostprijsinformatie

Bij de onderhandelingen over transportprijzen wordt gebruik gemaakt van gepubliceerde transportkostprijzen. Deze kostprijs wordt jaarlijks in de maand oktober objectief berekend door een onafhankelijk bureau op basis van de (verwachte) ontwikkeling van de onderliggende kostencomponenten zoals loonkosten en afschrijvingen. De kostprijsberekeningen worden uitgevoerd door Panteia/NEA (kostprijsonderzoeken in het binnenlandse en grensoverschrijdend beroepsgoederenvervoer over de weg). Dit wordt gefinancierd door NIWO², die ook verantwoordelijk is voor de vergunningverlening in het goederenwegvervoer.

¹ ADR: wettelijke voorschriften voor het vervoer van gevaarlijke stoffen.

² http://www.niwo.nl/?pageid=121&store=nieuws_detail&ID=51

Samenwerking

Zoals in het voorgaande is aangegeven gaan veel middelgrote goederenvervoersbedrijven horizontale samenwerkingsverbanden aan, variërend van het af en toe wat vracht uitwisselen tot volledige samenwerking onder een nieuwe naam (de onderliggende bedrijven blijven daarbij wel zelfstandige eenheden). Op deze wijze krijgen de bedrijven een voldoende omvang om op dienstverlening te kunnen concurreren met de grote bedrijven terwijl hun kostprijs lager is. De samenwerking gaat soms zo ver dat een regionale verdeling van het transport plaatsvindt. Als een van de samenwerkingspartners vracht krijgt aangeboden die niet binnen zijn regio valt dan wordt deze vracht in de samenwerking ingebracht.

In een onlangs verschenen gezamenlijke uitgave van ABN/AMRO en TLN/FENEX¹ wordt ingegaan op horizontale samenwerking tussen logistieke dienstverleners. Horizontale samenwerking tussen logistieke dienstverleners vindt plaats op het gebied van gezamenlijke investeringen, acquisitie, marketing en inkoop. Horizontale samenwerking leidt tot betere positionering naar opdrachtgevers en een betere dienstverlening, en daarnaast ook tot betere bezettingsgraden, hoger rendement en lagere kosten.

Vrachtwisselingsystemen

In zekere zin kan de spotmarkt van het vervoer ook als een arrangement worden gezien. De spotmarkt wordt door transporteurs wel gebruikt om transporteenheden die leeg komen te staan in het buitenland van lading te voorzien. Ook worden deze vrachtwisselingsystemen wel gebruikt voor het afgrupperen van gedeeltelijk volle vrachtwagens. Hierbij wordt gebruik gemaakt van internet, zoals Teleroute (www.teleroute.nl), waarop aanbieders beschikbare capaciteit en vragers aangeboden lading kunnen plaatsen.

5.4 Beschouwing

Het goederenwegvervoer vertoont sterke overeenkomsten met de binnenvaart (droge lading). Ook in het goederenvervoer is sprake van een sterke rol voor tussenpersonen (expediteurs, logistieke dienstverleners) en is er een groot aantal kleine bedrijven (eigen rijders) met een zwakke onderhandelingspositie in de markt in de huidige economische tijden.

Het goederenwegvervoer kent daarbij wel een duidelijke ontwikkeling naar meer verticale integratie, waarbij de expeditiefunctie en het transport in een onderneming samenkomen. Tevens zien we dat een aantal traditionele wegvervoerdernemingen zich heeft ontwikkeld tot intermodale logistiek dienstverleners.

Een belangrijk verschil is echter de inzetbaarheid van vrachtwagens in andere markten (wereldwijd) en de levensduur van materieel. Een ander verschil is dat de arbeidskosten een groter deel uitmaken van de totale exploitatiekosten. Daardoor is het voor de aanbodzijde in de markt van het wegvervoer veel ge-

¹ ABN/AMRO en TLN/FENEX, Logistieke waarde creëer je samen, Deel II Horizontale samenwerking: denken en doen; doen en denken.

makkelijker dan in de binnenvaart om de capaciteit te reduceren en vraag en aanbod in balans met elkaar te brengen.

In een groot deel van het goederenwegvervoer hoeft het materieel of de dienstverlening niet aan speciale eisen te voldoen. In deze groep zijn de aanbieders voor een groot deel met elkaar uitwisselbaar. Door marktwerking en markttransparantie ligt vrachtprijs op langere termijn rond de kostprijs met conjuncturele fluctuaties. Transparantie wordt onder andere bereikt doordat sprake is van jaarlijkse kostprijsberekeningen door een onafhankelijk bureau, die gebruikt worden bij de totstandkoming van vervoersprijzen.

5.5 Bronnen

Literatuur:

- Panteia: transportkostenraming 2013
- ABN/AMRO en TLN/FENEX, Logistieke waarde creëer je samen, Deel II Horizontale samenwerking: denken en doen; doen en denken
- ING deelmarktrapporten

Websites:

- www.tln.nl
- www.fenex.nl
- www.niwo.nl
- www.panteia.nl
- www.transport_online.nl

6 Luchtvracht

6.1 Kenmerken branche

Vervoerde producten

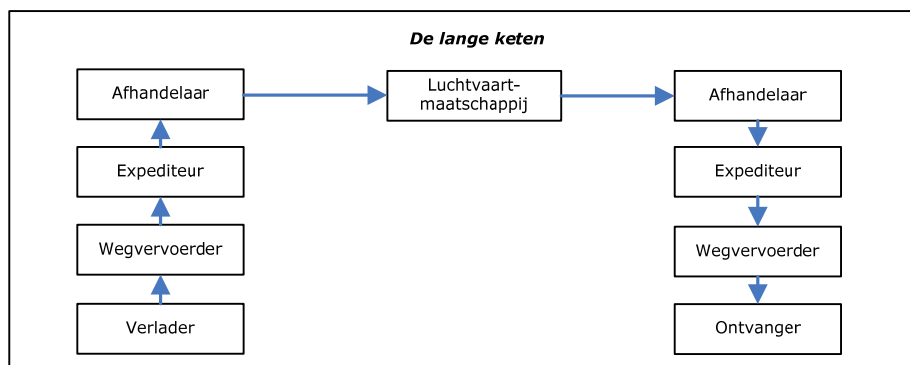
Door de lucht worden vooral goederen vervoerd die snel van A naar B moeten. Daarbij gaat het vooral om goederen die aan bederf onderhevig zijn (zoals groente en bloemen), maar ook om goederen die een korte levenscyclus hebben of duur zijn, zoals de laatste mode en state-of-the-art elektronica. Daarnaast wordt luchtvervoer gebruikt als snelheid geboden is, bijvoorbeeld bij het vervoer van geneesmiddelen en organen, spoedleveringen van diverse soorten onderdelen voor o.a. computers of machines en noodhulp voor rampen elders in de wereld¹.

Lange en korte luchtvrachtketen

De luchtvrachtketen heeft twee hoofdvarianten die we hier de lange en de korte variant noemen.

De lange variant

De logistieke keten van luchtvracht bestaat in principe uit twee gelijke delen waarvan één aan de kant van de aanbieder van luchtvracht (= de verlader) en één aan de kant van de consignee (= de ontvanger). Het beginpunt van de keten is de verlader die een bepaalde hoeveelheid luchtvracht ter vervoer aanbiedt. Een wegvervoerder brengt de luchtvracht naar de expediteur en van hieruit gaat het naar de afhandelaar die het aan boord van het vrachtvliegtuig brengt. Op de aankomstplaats van het vliegtuig komen alle partijen weer aan bod maar nu in omgekeerde volgorde en eindigend met de ontvanger. In de praktijk is het echter zo dat het tweede deel van de keten, dus het proces dat na de landing van het vliegtuig uit plaatsvindt, afgehandeld wordt door de ontvanger van de goederen.



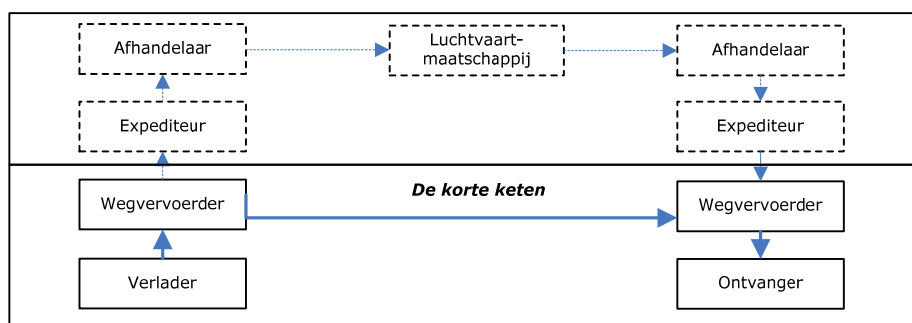
De korte variant

Luchtvracht wordt vervoerd onder speciale vervoersvoorwaarden². Het is echter niet verplicht om bij de uitvoering van het transport gebruik te maken van een

¹ ASN Bank Issuepaper Transport en Logistiek 2010

² Resolution 600b Air Waybill

vliegtuig zolang de vervoersvoorwaarden voor luchtvracht maar worden nageleefd. Diverse grote wegvervoerders spelen hierop in door op de kortere afstanden binnen West-Europa luchtvracht volledig over de weg te vervoeren: de korte keten. Op deze afstanden is de doorlooptijd van de afhandeling van een verzending via de lange luchtvrachtketen ongeveer gelijk aan die van de korte keten. De kosten van de korte keten zijn echter op korte afstanden beduidend lager. In de korte keten verzorgt de vervoerder (vrijwel) alle administratieve werkzaamheden bijvoorbeeld die welke voortvloeien uit de expeditiefunctie. Overigens verlaat 45% van de goederen die als luchtvracht vervoerd worden Nederland per vrachtwagen. Naast het hiervoor beschreven proces heeft dit ermee te maken dat vanuit Schiphol lang niet alle bestemmingen in de wereld worden bediend. In tegenstelling tot het passagiersvervoer kent luchtvracht geen transfers, het wordt dus niet van vliegtuig naar vliegtuig overgeladen. Luchtvracht met bijvoorbeeld bestemmingen in Zuid-Amerika wordt dikwijls per vrachtwagen eerst naar Spanje vervoerd voordat de lading in het vliegtuig gaat.



Nederland kent circa 500 verladers die met regelmaat luchtvracht verzenden. Daarnaast zijn er talrijke verladers die onregelmatig luchtvracht aanbieden.

Tussenpersoon: expeditieur en het grotere vervoerbedrijf

Luchtvervoer is vanwege het hoogwaardige karakter van de zending gebaseerd op snelheid en betrouwbaarheid. De luchtvrachtexpeditieur vervult daarin een essentiële rol. De functie van luchtvrachtexpeditieur is tweeledig. Enerzijds dient hij als agent van IATA-luchtvaartmaatschappijen. Deze luchtvrachtexpeditieuren zijn door de IATA als IATA-agent erkend. Anderzijds fungeert hij als vertrouwensman van handel en industrie die voor de toelevering van producten meer afhankelijk worden van logistieke processen waaraan hoge kwaliteitseisen worden gesteld. Een luchtvrachtexpeditieur treedt niet uitsluitend op bij de totstandkoming van overeenkomsten tussen carriers en opdrachtgevers. Hij houdt zich ook bezig met de verzorging van de douaneformaliteiten, de vervoersdocumentatie en de aan- en aflevering van de goederen. Overigens is dit laatste niet altijd aan de orde omdat een aantal verladers over eigen vervoersmiddelen beschikt. De expeditieur handelt vooral in informatie.

Vooral in de korte keten hebben luchtvrachtexpeditieuren c.q. grote op luchtvracht gespecialiseerde wegvervoerders consolidatie- en distributieactiviteiten ontwikkeld. Door het uitschakelen van ketenpartijen kunnen kostenbesparingen worden bereikt terwijl de vrachtprijs op het relatief hoge tariefniveau van luchtvracht blijft. Er is in wezen sprake van wegvervoer onder specifieke condities.

Fenex heeft 78 leden die luchtvracht expeditie uitoefenen. Bij Aircargo Nederland zijn 136 expediteurs ingeschreven.

Schaalvergroting expediteurs

Bij de expediteurs heeft zich schaalvergroting voorgedaan. Dit is het gevolg van de trend dat de grote electronicabedrijven zoals Sony, Samsung, Apple het liefst met één, hooguit twee expediteurs zaken willen doen. Dit vanwege de onderlinge uitwisselbaarheid van ICT-gegevens en de omvang van de orders. Een nieuw consumentenproduct moet vaak wereldwijd volgens een strak schema in de winkels komen te liggen. Dit betekent dat de expediteurs ook over voldoende warehousing capaciteit dienen te beschikken.

Overcapaciteit carriers

De carriers hebben momenteel overcapaciteit op het gebied van vrachttoestellen. Dit heeft er volgens ACN (Air Cargo Netherlands) toe geleid dat de carriers de vliegtuigen zijn gaan opleggen. Deze toestellen staan in de woestijn geparkeerd. Recentelijk heeft Boeing er nog een aantal toegevoegd wegens afbestellingen.

6.2 Prijsvorming

De verladers schakelen vrijwel altijd een expediteur in. De expediteur regisseert dan vervolgens het hele vervoersproces. De expediteur onderhandelt enerzijds met de verlader en voert anderzijds de onderhandelingen met de aanvoerder, de afhandelaar en de carrier. Indien nodig wordt ook het transportproces in het land van bestemming geregeld, maar dat komt minder voor. De expediteur treedt enerzijds op als agent van de carrier en anderzijds als agent van de verlader.

Toeslagen in de luchtvaart

In 2011 heeft de EVO een onderzoek gedaan naar de toeslagen in de luchtvracht die luchtvaartmaatschappijen opleggen. De aanleiding voor dit onderzoek was de eis van de verladers om meer transparantie te krijgen in de ondoorzichtige toeslagen en daarmee in de grondslag van tarieven die in het luchtvrachtvervoer gebruikelijk zijn. De belangrijkste conclusie van het onderzoek was dat een meerderheid van de verladers de toeslagen te hoog vindt en dat men twijfelt aan de billijkheid van de toeslagen. Het betreft hier in eerste instantie de brandstof- en de security toeslag. Vooral de administratieve handelingen die met deze toeslagen gepaard gaan, verhogen de administratieve lasten en daarmee de kosten, voor de expediteurs en de verladers. Opvallend was daarbij dat de in principe variabele security toeslag al jaren op hetzelfde niveau vast stond. De verladers verwijten de expediteurs, dat zij klakkeloos de toeslagen doorberekenen, zonder de luchtvrachtbedrijven aan te spreken op de zin en onzin van de toeslagen. De verladers argumenteren dat de expediteurs zich meer opstellen als agent van de luchtvaartbedrijven dan als agent van de expediteur.

6.3 Markttransparantie en regelingen, arrangementen en ontwikkelingen

6.3.1 Markttransparantie

Luchtvracht wordt vrijwel altijd via een agent aangeboden. Dit heeft te maken met veiligheidseisen. Alle vracht die wordt aangeboden moet veilig zijn. Alle circa 500 vaste verladers staan geregistreerd als KC (Known Consigner) en de agenten als KA (Known Agent). Die registratie en het toezicht worden door de Marechaussee uitgevoerd. Als de luchtvracht door deze agenten wordt aangeboden en afkomstig is van een KC hoeft het niet gescreend te worden omdat aangenomen kan worden dat de goederen vanaf de productie tot de levering aan de carrier onder controle hebben gestaan. De agent dient te beschikken over minimaal twee geschoolde mensen op het gebied van veiligheid en gevaarlijke stoffen. Bovendien moet de agent een IATA-accreditatie hebben op het gebied van gevaarlijke goederen en op het gebied van documentatie. Hoewel het daar niet voor bedoeld is, heeft dit er wel voor gezorgd dat er een hogere drempel is om luchtvrachtagent te worden. Bedrijven die zo nu en dan een pakket opsturen maken vaak gebruik van bedrijven zoals DHL.

Hoewel de verladers bijna altijd via een agent werken, die het voortransport regelt, de papieren verzorgt en met de carrier onderhandelt, leidt dit niet of nauwelijks tot intransparantie (met uitzondering van de genoemde onduidelijkheden in de toeslagen). Er zijn niet veel agenten, maar de 500 verladers hebben veel ervaring en wisselen regelmatig van agent en vergelijken de voorwaarden en tarieven. Het komt overigens ook voor dat verladers onderhandelen met de carrier. Ook is de keus uit carriers niet groot. Wereldwijd zijn er enkele honderden, maar de verscheidenheid aan spelers binnen Nederland en ook Europa, bij vervoer via een buitenlands vliegveld is klein. De concurrentie tussen de carriers is volgens zeggen moordend. Dit ook omdat de afgelopen jaren de luchtvracht in tegenstelling tot de passagiersvluchten niet gegroeid is.

6.3.2 Regelingen, arrangementen en ontwikkelingen

In de luchtvrachtsector wordt het aantal expediteurs en vervoerders (carriers) beperkt door de benodigde vergunningen en erkenningen. Verder zijn er nauwelijks regelingen, arrangementen en ontwikkelingen aangetroffen die gericht zijn op verbetering van markttransparantie en marktwerking. Carriers leggen zelfstandig vliegtuigen op binnen hun eigen bedrijf om zodoende de capaciteit te verlagen. In 2001 heeft de IATA de carriers eenmalig gevraagd referentietarieven te publiceren. Daar is destijds door een groot aantal gehoor aan gegeven. Echter volgens zeggen hanteert niemand nog deze tarieven¹.

6.4 Beschouwing

De luchtvrachtsector wordt gekenmerkt door relatief kleine aantallen verladers, expediteurs en vervoerders (carriers). Er is een overzichtelijke markt. Het beperkte aantal expediteurs en vervoerders van luchtvracht wordt mede veroor-

¹

<http://www.nieuwsbladtransport.nl/Archive/Article/tabid/409/ArchiveArticleID/73468/ArticleName/AirlinereferentietarieveninTACT/Default.aspx>

zaakt door de voorschriften om toe te kunnen treden als expediteur of vervoerder van luchtvracht (vergunningen, erkenningen e.d.). De expediteur wordt meestal ingeschakeld bij luchtvracht. Daarnaast is luchtvracht onderworpen aan specifieke regelgeving (veiligheid). Prijzen komen met name door onderhandeling tussen grote partijen tot stand. Zij kennen de markt. Alleen de toeslagen van de luchtvaartmaatschappijen lijken de transparantie te beperken. Een overeenkomst met de binnenvaart is dat de levensduur van het materieel groot is. In tegenstelling tot de binnenvaart is echter in de luchtvracht sprake van grote carriers (grote bedrijven met veel vliegtuigen in eigendom) die makkelijker een deel van het materieel kunnen opleggen in tijden dat er minder vraag is naar transport.

6.5 Bronnen

Literatuur:

- ASN Bank Issuepaper Transport en Logistiek 2010
- Resolution 600b Air Waybil

Websites:

- www.acn.nl
- www.iata.org
- <http://www.nieuwsbladtransport.nl>
- www.skyteam.com

7 Spoorvervoer

7.1 Kenmerken branche

7.1.1 Inleiding

De spoorsector voor het goederenvervoer is een sector die in Nederland volledig is geliberaliseerd en waar vrije toetreding van marktpartijen mogelijk is. Daardoor is de spoormarkt in Nederland de afgelopen jaren sterk veranderd. In de praktijk speelt de (semi)-overheid echter een belangrijke rol in de vergunningen en infrastructuur. Bovendien gaat het vooral om internationaal spoorvervoer en in andere Europese landen is de mate van liberalisatie en marktwerking minder groot dan in Nederland (bijvoorbeeld Frankrijk). In Nederland zijn er meer (private) partijen actief en er is meer onderlinge concurrentie. Hierna wordt eerst een overzicht gegeven van de verschillende spelers in de verschillende schakels van de kolom. In de wetgeving is sprake van scheiding in de wetgeving tussen de exploitatie van vervoersdiensten en het beheer van infrastructuur¹.

7.1.2 Spelers op de markt²

Infrastructuur

Een specifiek aspect van het goederenspoorvervoer is dat deze plaatsvindt over een specifieke infrastructuur, het spoornet. Voor deze infrastructuur zijn twee infrabeheerders actief, namelijk ProRail en Keyrail. ProRail beheert het gemengde spoornet en Keyrail het dedicated goederennet en dus met name de Betuwelijn. Voor het gebruik van het spoor vindt een capaciteitsverdeling plaats. Er zijn twee fases waarin capaciteit op het railnet kan worden aangevraagd. De eerste is de jaardienst. Bedrijven doen de aanvraag en ProRail wijst vervolgens capaciteit toe nadat overleg gevoerd is met de verschillende partijen en conflicterende aanvragen zijn opgelost. Daarnaast is er de fase dat ad hoc capaciteit kan worden aangevraagd. Deze restcapaciteit wordt toegewezen op basis van "wie het eerst komt die het eerst maalt" (first in, first out). De ACM houdt toezicht op dit proces middels de jaarlijkse Spoormonitor³. Volgens de Spoormonitor 2010 vinden goederenvervoerders het administratief lastig om de jaardienst aan te vragen.

De toegewezen capaciteit is niet overdraagbaar aan andere spoorvervoerders. Dit is vastgelegd in bijvoorbeeld de Toegangsovereenkomst van ProRail⁴ ('Het is Spoorwegonderneming niet toegestaan de met haar overeengekomen capaciteit over te dragen aan of te laten gebruiken door een derde.').

Een ander deel van de infrastructuur betreft de overslagterminals. Er zijn verschillende typen terminals afhankelijk van het type lading. Zo wordt onderscheid gemaakt tussen overslag van containers en overslag van conventionele lading (staal, pulp, fruit, roro, papier, project lading). Er zijn gespecialiseerde bedrijven

¹ NMa, Consultatiedocument kopersmacht, 2012.

² Zie www.railcargo.nl

³ <https://www.acm.nl/nl/publicaties/publicatie/7095/Spoormonitor/>

⁴ Algemene Voorwaarden Toegangsovereenkomst 2014 – versie 01 juli 2013

die de overslagterminals exploiteren. Daarnaast is sprake van openbare laad- en losplaatsen.

Vervoerders op het spoor

Voor spoorvervoer zijn locomotieven en wagons nodig. Uitgangspunt bij vervoer op het spoor zijn de locomotieven. Railgoederenvervoerders zijn de aanbieders op deze markt. Zij bieden tractie aan (diesel- of elektrische locomotieven). Vaak beschikken de aanbieders ook over wagons, maar vaak worden de wagons gehuurd van wagonverhuurders. Railgoederenvervoerders moeten beschikken over een bedrijfsvergunning (afgegeven door de Inspectie Leefomgeving en Transport), een veiligheidsattest (afgegeven door de Inspectie Leefomgeving en Transport) en een toegangsovereenkomst met de infrastructuurbeheerder(s) (Prorail en/of Keyrail). De bedrijfsvergunning kan een A-vergunning zijn voor vervoer binnen Nederland of een EU-vergunning die geldig is in alle EU-landen. Op de website van RailCargo information Netherlands staat een overzicht van 17 erkende Railgoederenvervoerders. De voormalige staatsbedrijven zouden nog steeds de grootste marktspelers zijn¹. Dit zijn DB Schenker (voormalig NS Cargo en DB Cargo) en Captrain (dochter SNCF). Naast fysiek transport zorgen ze ook voor de documenten en de communicatie met de klant.

Er zijn drie typen goederenspoorvervoerders/vervoerssoorten. Dit zijn achtereenvolgens de containershuttles, de fulltrainload en het bulkachtige vervoer waarbij wagons (feeder trains) worden verzameld op een hub (bijvoorbeeld Kijfhoek in Zwijndrecht) en treinen vervolgens naar de volgende hub in het buitenland worden vervoerd. Daarnaast is sprake van een soort spotvervoer, waarbij treinen op eenmalige basis een transport uitvoeren.

Opdrachtgevers en tussenpersonen

Van de kant van de opdrachtgevers zijn diverse partijen relevant, waarbij het deels gaat om tussenpersonen. Ten eerste zijn er de verladers die hun lading willen laten vervoeren. Daarbij worden vaak tussenpersonen ingeschakeld. De volgende tussenpersonen zijn hierbij van belang:

- Intermodale railoperators (intermodaal vervoer): Zij laten voor eigen rekening en risico containertreinen rijden tussen twee bestemmingen. Zij exploiteren een intermodale lijn binnen Nederland of naar een internationale bestemming. Ze regelen op verzoek ook het voor- en natransport over de weg. Opdrachtgevers zijn vooral logistieke dienstverleners en rederijen. Er zijn 23 intermodale railoperators actief².
- Wagonverhuurders. Deze bedrijven beschikken over specifieke typen wagons. De railoperators beschikken vaak wel over eigen wagons, maar hebben meestal niet het hele scala aan wagons in hun bezit. Daarvoor doen ze een beroep op de verhuurders. Deze verhuurders (21) zijn in heel Europa actief.

¹ M. de Jong, Liberalisatie van het goederenvervoer per spoor, Dominante marktspelers na de liberalisatie in het goederenvervoer per spoor, Ma thesis in Europese studies, Universiteit van Amsterdam, augustus 2010.

² RailCargo Information Netherlands: Spoorcijfers 2012.

- Railexpediteurs: Zij werken veelal in opdracht van grote verladende partijen om het vervoer te organiseren. Ze beschikken vaak over een netwerk van agenten in het buitenland. Er zijn tien intermodale railexpediteurs actief¹.
- Logistieke dienstverleners: Logistieke dienstverleners zijn vaak actief vanuit het goederenwegvervoer. Zij verzorgen de organisatie van complexe logistieke ketens.
- Rederijen: Zij exploiteren zeeschepen (deepsea en shortsea) en gebruiken vaak het spoor voor het vervoer van en naar het achterland (Maersk, Samskip).

De rol van de intermodale terminal operator is cruciaal. In sommige gevallen loopt die parallel aan die van logistieke dienstverleners, waarvan sommigen ook een spoordienst organiseren (bijvoorbeeld De Rijk logistics).

7.1.3 Rol van de overheid en specifieke wettelijke kaders

De spoormarkt is volledig geliberaliseerd. Toch heeft de overheid nog een belangrijke rol, namelijk:

- randvoorwaarden stellen voor de markt (wetgeving)
- regeling van de toetreding tot de markt
- verstrekken van concessies aan infrabeheerders
- financiering bij de aanleg infrastructuur.

7.2 Prijsvorming

Binnen het kader van dit onderzoek wordt vooral gekeken naar de prijsvorming tussen verlader en vervoerder en eventueel tussenpersonen. In het spoorvervoer is daarnaast sprake van een gebruiksvergoeding die spoorvervoerders betalen voor het gebruik van het spoor van Prorail of Keyrail. De infrabeheerders bepalen zelf de wijze waarop zij de hoogte van het gebruikstarief vaststellen. De vaststelling kan plaatsvinden op basis van afgelegde kilometers, lengte en gewicht. De ACM houdt toezicht op de tariefsystemen.

Voor het spoorvervoer zijn in grote lijnen de volgende relaties tussen verlader en spoorvervoerder relevant:

- geïntegreerde bedrijven, die de hele keten van regie tot het daadwerkelijke vervoer over spoor of andere modaliteiten omspannen (zoals ERS Railways)²
- logistieke dienstverleners, die het exploiteren van lijndiensten combineert (zoals De Rijk logistics)
- verlader, expeditiebedrijf/logistieke dienstverlener, multimodale operator, vervoerder
- Verlader, multimodale operator, vervoerder.

Geïntegreerde bedrijven

De geïntegreerde bedrijven hebben vaak langlopende contracten met verladers. Deze hebben ze verkregen door inschrijvingen op tenders van of door recht-

¹ ABN-AMRO, Visie op transport en logistiek, sectorupdate 2013.

²

http://www.railcargo.nl/actueel/nieuws/nieuws_item/t/freightliner_group_neemt_ers_railways_0ver_van_maersk_line

streekse onderhandelingen met verladers. Het zijn grote bedrijven. Een voorbeeld hiervan was tot voor kort Maersk, die in ERS railways een 100% dochter had. ERS railways is onlangs overgenomen door de Freightliner Group. Dit bedrijf is zowel op het Europese net, als in Australië actief. ERS heeft een lange termijn contract met de vorige eigenaar.

Logistieke dienstverleners

Ook de logistieke dienstverleners, die de exploitatie van lijndiensten combineren, werken meestal met lange termijn contracten met verladers. Zij gaan ook vaak partnerships aan met de verlader, waarmee ze soms invloed kunnen uitoefenen op de procesvoering van de verlader. Deze dienstverlener kan in veel gevallen zelf bepalen welke modaliteit ingezet kan worden. Het zijn over het algemeen grote bedrijven die het hele logistieke proces uit handen van de verlader nemen. Meestal gaat het over langdurige relaties. Ditzelfde geldt voor de inkoop van spoorvervoer. Prijzen komen tot stand door onderhandeling tussen logistieke dienstverleners en spoorvervoerders. In beide gevallen gaat het om grote ondernemingen.

De intermodale operators

De intermodale operators organiseren het proces op het spoor voor intermodale laadeenheden (containers, tanks, wissellaadbakken en kraanbare trailers). Zij organiseren de lijndiensten en huren de vervoerders in. Dit doen ze vaak voor eigen risico, hoewel wel sprake is van vaste klanten. Zij beschikken doorgaans niet over tractie, maar wel over wagons (niet altijd). Zij onderhandelen de dienst met de railvervoerder uit. Tegenwoordig worden door de intermodale operators prijsopgaven gevraagd aan meerdere vervoerders. Ook de contractduur is korter geworden.

Intermodaal vervoer betreft het vervoer van standaard laadeenheden per spoor, zoals containers, wissellaadbakken of kraanbare trailers. Intermodale treinen rijden volgens het shuttle principe, d.w.z. dat ze op en neer pendelen tussen twee bestemmingen, bijv. tussen Rotterdam en Milaan. Een intermodale dienst heeft in de regel een vaste frequentie, bijv. vijf x per week tussen Rotterdam en Melfo. Die frequentie kan in de loop der tijd wisselen, afhankelijk van de ontwikkeling van het ladingaanbod. Een intermodale dienst heeft daarnaast ook vaste vertrek- en aankomsttijden waardoor deze voor de klant een goed voorspelbaar product vormt. De klant weet vooraf precies tot wanneer hij de container kan aanleveren bij de railterminal en hij weet ook wanneer de container beschikbaar is bij de terminal in het buitenland¹.

Hoewel ze lijndiensten exploiteren, is op de websites niets over vaste prijzen te vinden. Volgens Rail Cargo information Netherlands is iedere prijs het resultaat van onderhandeling. Afhankelijk van de hoeveelheid goederen en de frequentie kan de klant van de intermodale railoperator een gunstiger ton/kilometerprijs uitonderhandelen. Door voor een langere periode een contract te sluiten voor een groot ladingpakket kan de intermodale operator immers een groot deel van het risico en de kosten afdekken. De intermodale railoperator zorgt zelf voor de acquisitie. De klanten van de intermodale railoperators zijn verladers, logistieke dienstverleners, expediteurs en rederijen.

¹ Zie www.railcargo.nl

Het is voor de verladers ook mogelijk het spoorvervoer met andere modaliteiten te combineren en om te switchen tussen modaliteiten. Bijvoorbeeld in het transport tussen zeehavens en bestemmingen in Duitsland langs de Rijn is sprake van dergelijke combinaties. Op deze transportas concurreert het spoor met binnenvaart en het wegvervoer en kunnen ze elkaar aanvullen (synchromodaal). Dit is in mindere mate het geval met bijvoorbeeld het noord-zuid vervoer of het vervoer naar landlocked bestemmingen.

Prijsvorming van spoorvervoer en de relatie met de binnenvaart

De vervoerders hebben in het algemeen jaarcontracten of langer met hun klanten. Voor verladers is er wel een spotmarkt. De intermodaal operators die voor eigen risico een lijndienst organiseren, hebben niet altijd de volledige trein contractueel gevuld. Hier is nog ruimte voor verladers die zo nu en dan gebruik willen maken van het spoor.

De prijs van het vervoer door de binnenvaart is mede afhankelijk van waterstanden. Bij laag water is het vaak niet mogelijk een schip geheel te beladen en dan lopen de transportkosten op. Het gevolg is dat ladingpakketten schuiven naar het spoorvervoer, maar ook daar lopen vervolgens de spotmarktprijzen op door hogere bezetting.

7.3 Markttransparantie en regelingen, arrangementen en ontwikkelingen

7.3.1 Markttransparantie

De prijsvorming tussen de verschillende schakels in het goederenspoorvervoer (verlader – tussenschakel – spoorvervoerder) geschiedt over het algemeen door onderhandeling tussen partijen. Het gaat daarbij over het algemeen over grote ondernemingen die voldoende kennis en marktinzicht hebben. Voor deze partijen lijkt de markt voldoende transparant.

7.3.2 Regelingen, arrangementen en ontwikkelingen

In het spoorgoederenvervoer is in Nederland nauwelijks sprake van wettelijke regelingen en ontwikkelingen (in brede zin) die primair gericht zijn op verbetering van de transparantie in de markt en daarmee de werking van de markt. De liberalisering als gevolg van de Europese wet- en regelgeving is in Nederland volledig uitgevoerd. Er is sprake van regulering van de toegang op het spoor en er heeft een proces van schaalvergroting plaatsgehad. Samenwerking tussen spoorvervoerders ten behoeve van het verbeteren van hun kennis over de markt om hun positie te versterken zijn in dit onderzoek niet aangetroffen. Dat is ook niet verrassend omdat al sprake is van grote marktpartijen. Er is wel sprake van gezamenlijke organisaties gericht op promotie van het spoorvervoer onder verladers en op het gebied van versterking van het spoorvervoer door innovatie.

Toegangsregulering op het spoor

Door regulering van en op het spoor is het aantal spelers beperkt. Zo is sprake van gereguleerde toegang tot het spoor (vergunningen) om als spoorvervoerder actief te kunnen zijn. Zoals in het voorgaande is aangegeven is het aantal vervoerders op het spoor beperkt tot 17. Daarnaast zijn er diverse tussenschakels

actief die behalve het spoorvervoer ook allerlei andere aspecten organiseren, zoals voor- en natransport, overslag etc. Door het relatief beperkte aantal spelers in de verschillende schakels lijkt sprake te zijn van redelijke evenwichtige verhoudingen.

Schaalvergroting

Door fusies en overnames heeft er bij de goederenspoorvervoerders schaalvergroting plaatsgevonden. Bij de bedrijven die goederen vervoeren over het Nederlandse railnet gaat het om grote bedrijven die behoudens enkele minderheidsaandelen, volledig in buitenlandse handen zijn. Deze bedrijven zijn zelf in staat om te anticiperen op minder ladingaanbod door wagons en locomotieven tijdelijk op te leggen.

RailCargo¹

De stichting Rail Cargo information Netherlands is in 2003 opgericht. Het betreft een publiek-privaat initiatief met als doel het gebruik van het spoor voor goederenvervoer te bevorderen en het imago van het railgoederenvervoer bij verladers en logistiek dienstverleners te verbeteren. Het is vooral een voorlichtingsbureau voor (potentiële) klanten. Doelstellingen van RailCargo zijn:

- informatie over goederenvervoer per spoor ontsluiten en transparant maken
- communicatie op gang brengen tussen aanbieders en gebruikers
- behoeften bij verladers, expediteurs en logistiek dienstverleners signaleren
- mogelijkheden voor het goederenvervoer per spoor stimuleren, met name gericht op de gebruikerskant.

Railscout

Railscout² biedt een overzicht van alle intermodale, conventionele en rolling-highway terminals in Europa. Met behulp van Railscout kunnen routes worden uitgezet en kan de potentiële klant zien op welke dagen en tijden shuttlediensten worden gereden. Er kunnen gegevens van het bookingsoffice of de operator worden gedownload.

Railforum

Railforum bestaat sinds 1992 en is het onafhankelijke kennisnetwerk van ruim 85 bedrijven en organisaties die actief zijn in de brede railsector. Centraal in de vereniging staat het uitwisselen van kennis en ervaringen om zo het maatschappelijk en economisch rendement van spoorvervoer te vergroten. Accent ligt op het versnellen van (proces) innovaties. Railforum biedt daarbij haar diensten aan en zorgt voor afstemming met andere sectoren, de politiek en wetenschap.

7.4 Beschouwing

In de keten van het goederenspoorvervoer is over het algemeen sprake van grote partijen in de verschillende schakels. Er lijkt sprake van evenwichtige verdelingen tussen de verschillende schakels. Prijzen op de verschillende markten tus-

¹ www.railcargo.nl

² <http://www.railcargo.nl/railscout#!/>

sen de schakels komt voor het grootste deel tot stand door middel van onderhandeling. De markten lijken voor de verschillende marktpartijen voldoende transparant. Er is geen sprake van een groot aantal kleine partijen zoals in de binnenvaart. Daardoor is meer sprake van evenwichtige verhoudingen tussen de verschillende schakels in de keten. Daarnaast biedt de aanwezigheid van grote partijen met veel materieel in eigendom ook mogelijkheden om tijdelijk materieel (locomotieven en wagons) op te leggen.

Wettelijke regelingen en private arrangementen om de markttransparantie voor verschillende partijen te verbeteren om meer evenwichtige verhoudingen te realiseren zijn niet aangetroffen in deze sector. Dit lijkt ook niet nodig omdat, zoals aangegeven, sprake lijkt te zijn van evenwichtige verhoudingen.

7.5 Bronnen

Literatuur:

- ABN-AMRO, Visie op transport en logistiek, sectorupdate 2013
- NMa, Consultatiedocument kopersmacht, 2012
- NMa, Vervoerkamer, Marktconsultatie "Kopersmacht in de luchtvaart- en spoorwegsector", 2012
- NMa, Vijfde Spoormonitor
- RailCargo, Spoorincijfers 2012
- RailCargo, Gebruikerservaringen van goederenvervoer per spoor
- M. de Jong, Liberalisatie van het goederenvervoer per spoor, Dominante marktspelers na de liberalisatie in het goederenvervoer per spoor, Ma thesis in Europese studies, Universiteit van Amsterdam, augustus 2010
- Prorail Toegangsovereenkomst

Websites:

- www.railcargo.nl
- www.keyrail.nl
- www.railforum.nl
- www.irg-rail.eu

8 Short Sea Shipping

8.1 Kenmerken branche

Short Sea Shipping (SSS), ook wel kustvaart, is volgens Eurostat: 'Transport of goods between ports of the EU-27 on the one hand, and ports situated in geographical Europe, on the Mediterranean and Black Seas on the other hand'¹. In 2011 was de totale short sea markt goed voor 1,7 miljard ton vervoerd gewicht. De Europese short sea shipping was in 2011 goed voor 60% van het totale maritieme transport van Europa-27.

Op het gebied van SSS is Nederland een grote speler. De Nederlandse handelsvloot bestond in 2011 uit 1.866 schepen². Hiervan voeren er 974 onder de Nederlandse vlag. De Nederlandse vloot is vooral actief op de Europese zeeën. Een groot deel van de vloot bestaat uit zogenoemde single ship enterprises. Ze zijn eigendom van de kapitein of van een commanditaire vennootschap. Er is een beperkt aantal rederijen actief. De schepen varen in lijndienst (vaste routes bevaren) of varen gevarieerde routes. De laatste soort schepen wordt vaak ingezet voor groupage. De vloot bestaat voor tweederde uit multipurpose schepen. De rest is dedicated (containers, tankers e.d.).

In de sector zijn tussenpersonen actief met benamingen als agenten, makelaars, scheepsbevrachters, cargadoors en zeehaven expediteurs. Deze zijn regionaal georganiseerd (Zeeland, Rotterdam, Amsterdam, Noorden). De tussenpersonen kunnen op een aantal manieren werken. Ze kunnen optreden als agent van de verlader en in opdracht van de verlader naar scheepsruimte zoeken. De agenten kunnen ook optreden namens scheepseigenaren en de laadruimte aanbieden aan verladers of logistieke dienstverleners. Er zijn tussenpersonen die een aantal vaste schepen of schippers vertegenwoordigen. Dit komt vooral voor bij Single Ship Companies. Deze bedrijven hebben dikwijls geen walbezetting en vaak is de gezagvoerder ook de eigenaar van het schip. Het is voor dit soort bedrijven efficiënter om dan een agent in te schakelen, omdat de fysieke aanwezigheid niet altijd mogelijk is. Sommige verladers slaan de agenten over en doen rechtstreeks zaken met de vervoerder. Verder maken grote logistieke dienstverleners gebruik van Short Sea Shipping. Dit zijn over het algemeen bedrijven die alle modaliteiten in portefeuille hebben.

8.2 Prijsvorming

Binnen de short sea shipping is geen gouden regel voor het bevrachtingsproces. Meestal spelen drie partijen een rol, namelijk de verlader, de cargo-door/makelaar/agent en de transporteur. Soms zit hier nog een handelaar tussen, maar die vervangt dan de rol van de verlader, of speelt voor verlader. Een proces kan op verschillende manieren werken. Deze zullen hierna behandeld worden.

¹ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Maritime_transport_statistics_-_short_sea_shipping_of_goods

² NML, maritieme monitor 2011

Een mogelijkheid is dat een verlader een cargadoor inschakelt als agent. Deze agent gaat op zoek naar lege scheepsruimte. Hij zoekt naar meerdere adressen en vraagt daar vrachtprijzen op of onderhandelt daar over. Vervolgens wordt weer met de verlader onderhandeld. Hieruit kunnen drie situaties ontstaan. De verlader betaalt de netto reis en betaalt de makelaar/cargadoor apart. De verlader kan ook de totale prijs aan de makelaar/cargadoor betalen en het is mogelijk dat de vervoerder de totale prijs ontvangt en de makelaar betaalt. Daarnaast is er nog de situatie dat de verlader direct contact met de vervoerder zoekt en zelf onderhandelt.

Tevens kan het voorkomen dat een commercieel manager van de scheepseigenaren in het proces betrokken wordt. Een aantal cargadoors treedt op als commercieel agent namens een aantal scheepseigenaren. Dit zijn cargadoors met een 'eigen' vloot. Overigens kan een schip bij verschillende makelaars in de portefeuille zitten. Deze mensen worden door de scheepseigenaren betaald.

8.3 Markttransparantie en regelingen, arrangementen en ontwikkelingen

8.3.1 Markttransparantie

De vele manieren waarop het onderhandelingsproces kan lopen lijken op voorhand tot intransparantie te leiden. Echter, er is veel prijsinformatie bekend. Diverse websites geven actuele informatie of prijzen in de Short Sea Shipping (zie hierna).

8.3.2 Regelingen, arrangementen en ontwikkelingen

In de Short Sea Shipping lijkt onderlinge samenwerking beperkt voor te komen. In de sector is wel sprake van vertegenwoordiging door een agent, die het commercieel beleid overneemt. Agenten doen dat voor meerdere schippers. Ten slotte zijn er veel websites met actuele prijsinformatie.

Samenwerking

Samenwerking lijkt in de Short Sea Shipping weinig voor te komen¹. Recentelijk is een poging ondernomen om coöperaties op te richten, waarbij zowel Duitse, als Nederlandse schepen waren betrokken. Het ging hierbij om de Container Feeder Genossenschaft (CFG) en de European Minibulk Genossenschaft² (EMG). Deze pogingen zijn mislukt vanwege de geringe bereidheid van de deelnemers om bij te dragen aan de kosten³.

Vertegenwoordiging

Zoals in het voorgaande is aangegeven kunnen eigenaren van schepen in de Short Sea Shipping zich laten vertegenwoordigen door een agent. De agent

¹ Bloem Doze Nienhuis, 2012, geeft in een rapport over Short Sea Shipping aan dat samenwerking in de vorm van Shipping Pools een instrument is dat wereldwijd in de scheepvaart wordt gebruikt om de efficiency van het transportproces te vergroten en voordelen te halen. Echter, dit lijkt vooral gebruikt te worden in de Deep Sea.

² Meppener Tagespost 13-01-2012

³ <http://www.schuttevaer.nl/nieuws/zeevaart/nid18644-shortsea-coperatie-emg-mislukt.html>

neemt het commercieel management over van de scheepseigenaar. De rest van de managementtaken wordt door de eigenaar zelf uitgevoerd.

Prijsindices

De ontwikkeling van de vrachtprijzen van verschillende types lading kan gevolgd worden via indices die zo goed als openbaar zijn. De indexen voor de natte en droge bulk hebben betrekking op de zogenoemde spotmarkt. Aangenomen wordt dat de prijzen voor langere contracten zich ontwikkelen op basis van de langere termijn ontwikkelingen van de prijzen op de spotmarkt. De prijs van containervervoer is gebaseerd op charters over een lange periode (12 en 24 maanden) zoals de Hamburgs New ConTex¹. Deze wordt wekelijks gepubliceerd. Andere voorbeelden zijn Baltic Dry index² en het maandrapport van HC Shipping³, Nor-broker Shipping & Trading A/S in Flekkefjord, Noorwegen⁴ (wekelijks) en BMTI Brokers Markets & Trend-Information GmbH, Berlijn⁵ (dagelijks) de River Lake European Tanker Index (dagelijks via Reuters)⁶.

8.4 Beschouwing

Evenals in de binnenvaart is in de Short Sea Shipping sector sprake van veel kleine ondernemers (ondernemer/schipper met een schip). Verder is er een belangrijke rol voor tussenpersonen om te zorgen voor lading voor de schepen. In de Short Sea Shipping laten schippers zich vaak vertegenwoordigen door een agent. In plaats van inschakeling van een agent door een verlader is dan de schipper opdrachtgever. De schipper/eigenaar geeft hiermee zijn commerciële functie uit handen.

In de Short Sea Shipping komen prijzen veelal tot stand door onderhandeling. Transparantie wordt verkregen door de verschillende websites die actuele prijsinformatie geven.

8.5 Bronnen

Literatuur:

- MEMO/08/460 Brussels, 1st July 2008
- Meppener Tagespost
- ABN AMRO: Branche Update 2012 Short Sea Shipping
- KVNR Jaarverslag 2012
- Bloem Doze Nienhuis, 2012, De Europese Short Sea Markt in perspectief

Internet:

- <http://www.hcshipping.com/seareport/short.shtml>

¹

<http://drg.blob.core.windows.net/hellenicshippingnewsbody/pdf/golden/New%20ConTex%20Commentary%202013%20week%2014.pdf>

²

http://investmenttools.com/futures/bdi_baltic_dry_index.htm

³

<http://www.hcshipping.com/seareport/short.shtml>

⁴

http://www.norbroker.no/images/Issue%2002_2009.pdf

⁵

<http://www.bmti-report.com/DailyReport>

⁶

<https://www.riverlake.ch/page.php?pageid=21>

- <http://www.thommessen.no>
- <http://www.schuttevaer.nl>
- <http://drq.blob.core.windows.net>
- <http://www.hcshipping.com>
- <http://www.norbroker.no>
- <http://www.bmti-report.com>
- <http://www.riverlake.ch>
- <http://www.osg.com>
- <http://www.porttechnology.org>

9 Visserij

9.1 Kenmerken branche

9.1.1 De visserijketen

In algemene termen is de visserijkolom opgebouwd uit de navolgende schakels:

- 1 *De vangst van vis (visserij)*. Deze wordt onderscheiden naar aard van het visgebied (zeevisserij, kustvisserij, en binnenvisserij), en naar aard van de vangst (garnalen, schaal- en schelpdieren, pelagische vis en 'rond- en platvis'). De omvang van de visserij wordt gemeten in aantal schepen en in vangsthoeveelheid (tonnen en waarde (besomming))¹. In het totaal gaat het om circa 350 schepen (2010) met een besomming in 2010 van circa € 386 miljoen.
- 2 *De verhandeling van de aangevoerde vis*. De verhandeling vindt voor een belangrijk deel plaats op de afslag. Hiervan zijn er tien in Nederland. Daarnaast is ook sprake van contractvangst of verhandeling buiten de afslagen om. In 2010 werd circa 2/3 deel van de vangst verhandeld via de afslagen. Partijen op de afslag: aanvoerende visserij aan de ene kant en groothandelaren, gespecialiseerde visdetailhandel en visverwerkende industrie aan de andere kant.
- 3 *De groothandel in en verwerking van vis*. Een deel van de vis gaat rechtstreeks naar de opkopen (gespecialiseerde) visdetailhandel en gaat naar de visverwerkende industrie en/of groothandel voor verdere verwerking tot visproducten en doorlevering aan binnen- en buitenlandse afnemers. Er zijn 274 bedrijven hierin actief (2009, bron: LEI).
- 4 *De detailhandel in vis*. Het grootste deel van de verse vis (dagvers, diepgevroren, gerookt, vacuümverpakt) koopt de consument bij de supermarkt. Ruwweg 40% van *de verse vis* wordt gekocht bij de visspecialzaken of op de markt.

De kolommen verschillen al naar gelang de aard van het visproduct. Met name is sprake van onderscheid in de mate waarin de afslag is betrokken in de handel en prijsvorming van het product. Afslagen zijn vooral van belang voor de handel in garnalen (bij zes afslagen), in schaal- en schelpdieren (mosselen, één gespecialiseerde afslag) en rond- en platvis. Pelagische vis wordt door de vier grote rederijen (grotendeels) zelf verwerkt (op het schip) en (internationaal) verhandeld.

¹ Ook de kweek van vis kan hiertoe gerekend worden. De kweek van vis wordt verder niet in dit hoofdstuk meegenomen, enerzijds omdat zij qua omvang verwaarloosbaar is in vergelijking tot de andere visserij activiteiten en anderzijds omdat de verhandeling van gekweekte vis zich wat betreft de in Nederland gekweekte vis grotendeels beperkt tot het binnenland waarbij sprake is van een eenvoudige bedrijfskolom (twee schakels: producent – afnemer) waarbij geen expliciete rol is voor tussenpersonen. Verder blijft in deze beschrijving de handel in geconserveerde vis buiten beschouwing, daar de verhandeling daarvan niet onderworpen is aan bijzondere arrangementen en/of regelgeving van overheidswege.

9.1.2 Typische kenmerken van de visserijsector

Regelgeving gericht op gezondheid en behoud visstand

Als onderdeel van de voedselketen wordt de gehele visserijsector (van vangst tot verhandeling) gekenmerkt door regelgeving inzake vangst, verhandeling en beheer van de visstand die erop gericht is de kwaliteit van het consumptieproduct te laten voldoen aan de gezondheidseisen (ondermeer regelgeving inzake de hygiëne aan boord, bij het verwerkingsbedrijf, op de veiling en het verkooppunt) en te zorgen dat er een duurzaam evenwicht is tussen vangst, natuurlijk visbestand (visquota) en het milieu (Natura 2000, duurzaam vissen).

Zowel op Europees niveau, als op nationaal niveau is sprake van een veelheid aan regelingen die ingrijpt op de werking van de markt voor visproducten, zoals de jaarlijkse instelling van visquota voor verschillende vissoorten, de toewijzing van visgebieden en de instelling van de veilplicht voor bepaalde vissoorten. Een deel van de regelingen geschiedt van overheidswege, waarbij enkele regelingen nu nog worden uitgevoerd als Medebewind door het productschap Vis, een deel betreft regelingen van het Productschap zelf en een deel betreft vormen van zelfregulering. Bij de zelfregulering zijn in de vorm van convenanten afspraken gemaakt tussen de visserijsector, natuurorganisaties en overheid over de wijze van vissen (duurzaam vissen), gebruik van visgebieden (Duurzame Voordelta) en het beheer van mosselgebieden.

Producentenorganisaties als uitvoerende beleidsinstanties

Een belangrijke rol in de uitvoering van de regelgeving en in de vorming en invulling van zelfregulering wordt ingevuld door de Producentenorganisaties (PO's) waarvan er twaalf actief zijn in Nederland. Vier van deze PO's zijn gebonden aan één bepaald product (mossel, oesters, garnalen, kokkel) en de overige acht zijn gebonden aan een regio (zoals West, Texel, Delta Zuid, Urk, Wieringen, IJsselmeer). De PO's zijn vrijwillige samenwerkingsverbanden (Coöperatieve verenigingen) van producenten (i.c. de vissers) die binnen de kaders van de Gemeenschappelijke Marktordening (GMO) voor visserijproducten en producten van de aquacultuur (visteelt) zorgdragen voor de stabilisering van de markt op nationaal niveau. In dit verband zien zij onder meer toe op de juiste werking van de afslagen en de naleving van de regels die gelden voor ophoudprijzen, doordraai en vergoedingen aan vissers ter compensatie van de doordraai. Hiermee zijn zij een belangrijk orgaan als het gaat om marktwerking, prijsvorming en transparantie van de markt voor visserijproducten tussen aanvoer enerzijds en groot-, detailhandel en visverwerking anderzijds. Ook de pelagische visserij kent een eigen PO, maar deze bestrijkt niet het werkterrein als hiervoor aangegeven en zal in de verdere bespreking buiten beschouwing blijven.

Afslag als handelsplaats voor vissers, handelaren en verwerkers

De markt voor vis – in het bijzonder de markt voor aangevoerde verse vis – lijkt nu nog een markt waarin de spelers – aanvoerders van vis versus afnemers (groothandel en verwerkers) van verse vis – opereren op een gelijk niveau. Er is – behoudens bij de grote pelagische zeevisserij – geen echte concentratie van vissersbedrijven. Het gaat bij de IJsselmeer- en kustvisserij voor het merendeel om kleinschalige familiebedrijven met één boot. Deze bedrijven brengen hun vangst voor het overgrote deel aan bij de aanvoerhavens, waarna de vis wordt verhandeld via de afslagen. De vragers zijn de visverwerkende industrie en

groothandel, waarvan enkele honderden actief zijn. Onder deze afnemers zijn ook weer enkele zeer grote internationaal opererende verwerkingsbedrijven en detailhandelsketens. De vragers kopen verse vis op de veiling in, omdat sprake is van een veilplicht (opgelegd door de PO binnen het kader van de GMO voor visserij) in combinatie met een registratieplicht. De veranderingen in het Gemeenschappelijke Visserijbeleid (GVB) – waarbij de systematiek van interventie wordt 'gedecentraliseerd en gemoderniseerd' om te voorkomen dat 'overtollige vis wordt vernietigd om de marktprijs te behouden', maken dat de Nederlandse vissers bevreesd zijn dat hun marktpositie wordt verzwakt omdat mogelijke overaanvoer (grotere aanvoer dan de vraag) nu wel zou kunnen leiden tot prijzen beneden de oorspronkelijke interventieprijs. Daarmee wordt volgens gesprekpartners uit de visserijwereld een belangrijke peiler weggehaald onder de mogelijkheden van de PO om invulling te geven aan haar taak tot stabilisering van de markt. Daarmee verandert de aard van de markt in een markt met een level playing field voor aanbieders en vragers in een markt met toenemende vraagmacht, tenzij vissers in staat zijn - vanuit de doelstelling tot behoud van een duurzame visstand en visserij – gezamenlijk er voor te zorgen dat er geen overaanbod ontstaat.

Ontwikkeling bij de visafslagen

De verhandeling vindt voor een belangrijk deel plaats op de afslag. Hiervan zijn er tien in Nederland. Daarnaast is ook sprake van contractvangst of verhandeling buiten de afslagen om. In 2010 werd circa tweederde deel van de vangst verhandeld via de afslagen.

De visafslagen maken een proces van technische en strategische vernieuwing door. Technisch door de grote opkomst van het (wereldwijde) televeilen (kopen/bieden op afstand met aanbod op locatie) en strategisch doordat de veilingen steeds meer gaan opereren als zelfstandige ondernemingen met een eigen beleid voor de langere termijn, los van de verbinding van de veiling met de regelgeving door de PO. Zo zoekt de United Fish Auctions (UFA) nadrukkelijk naar mogelijkheden om als 'tussenschakel' extra waarde toe te voegen aan de standaard dienstverlening (i.c. registratie van de aangevoerde vis, faciliteren van de prijsvorming, onderhouden opslagcapaciteit, verzorging van doordraai van aanvoer die niet de interventieprijs haalt), zoals de vorm van inrichting van openbare databases met allerlei mogelijke handels- en marktinformatie, het faciliteren van logistieke processen, dienstverlening aan internationale afnemers in de vorm van franco-aflevering op het distributiecentrum van de internationale afnemer etc.

BluePorts

Met middelen uit het Europees VisserijFonds worden ook de Visserij BluePorts mogelijk gemaakt. Er zijn in vijf BluePorts (noordwest Nederland, zuidwest Nederland, Lauwersoog, Urk en Oosterschelde). Deze innovatienetwerken voor de visserij zijn gestart met steun van het Europees Visserijfonds. Zij zijn gericht op versterking van de duurzame ecologische en economische ontwikkeling van de visserijsector.

9.1.3 Regelgeving

Het gemeenschappelijk visserijbeleid

Op Europees niveau is de wijze waarop – vanuit wettelijk en Europees beleids-perspectief – invulling moet worden gegeven aan de vangst en handel in vis geregeld in het Gemeenschappelijke Visserijbeleid (GVB). Vanuit de Europese Commissie is dit beleid formeel vormgegeven in 1983, maar reeds vanaf 1970 was al sprake van een Europees gemeenschappelijk visserijbeleid, maar dan binnen het kader van het gemeenschappelijk landbouwbeleid.

Het centrale doel van het huidige gemeenschappelijke visserijbeleid is te 'zorgen voor gezonde visbestanden, waardoor de visserijsector ook in de toekomst kan blijven bestaan'¹. Om dit te bereiken worden in het GVB onder meer jaarlijks de toegestane vangsthoeveelheden naar vissoort vastgesteld (formeel TAC = Total Allowable Catch), worden technische voorschriften uitgevaardigd (zoals minimale maaswijdten en aanvoermaten), worden controlerichtlijnen uitgevaardigd, wordt de toewijzing van middelen uit het Europees Visserijfonds geregeld en worden de lijnen voor de gemeenschappelijke marktordening aangegeven, waaronder de positie van de PO's daarin.

Ontwikkelingen in regelgeving

Het gemeenschappelijke visserijbeleid wordt elke tien jaar herzien. Momenteel zijn en worden besluiten genomen over het GVB voor de periode 2014 – 2023. Met ingang van 2014 dan wel in de loop van de daarop volgende jaren zullen ingrijpende vernieuwingen in het beleid worden doorgevoerd. Deze vernieuwingen betreffen onder meer:

- *de invoering van een aanlandplicht*: bijvangst mag niet meer teruggeplaatst worden in zee, maar moet dood worden aangeland. Deze plicht stuit(te) op groot verzet van de visserijorganisaties, maar is inmiddels al wel vastgesteld
- regionalisering van het visserijbeleid waarbij lidstaten de mogelijkheid krijgen tot aanscherping van het Europese beleid op nationaal niveau
- de invoering van overdraagbare visconcessies, waarbij het beheer ligt bij de nationale overheden
- integratie van het visserijbeleid met de EU-milieuwetgeving.

De gemeenschappelijke marktordening (GMO) in het kader van het GVB

De GMO is tot stand gebracht in 1970. De GMO regelt onder meer:

- de handelsnormen (eisen aan kwaliteit, gewicht en grootteklasse van de te verhandelen vis);
- de informatie aan de consument;
- de oprichting, erkenning en bevoegdheden van PO's
- de verbindverklaring van door deze PO's opgestelde regels voor niet-aangeslotenen (een PO-regel wordt daarmee algemeen bindend voor het betreffende deel van de vissector)
- de financiële steun van de lidstaten afzonderlijk aan de onder hun rechtsgebied vallende PO's

¹ <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/europees-landbouwbeleid-en-visserijbeleid/gemeenschappelijk-visserijbeleid>

- de regeling om te komen tot (ophoud)prijzen en de daarbij behorende interventie maatregelen
- de toekenning van vergoedingen bij het uit de handel nemen van aangeboden vishoeveelheden die niet tegen minimaal de ophoudprijzen kunnen worden verkocht
- controles en bewaking om fraude te voorkomen en te bestrijden.

Herziening van het GMO en de PO's

In de herziening van het GVB staan ook veranderingen in de GMO op de agenda. In het bijzonder gaat het hierbij om het introduceren van een opslagregeling en het afschaffen van het prijs- en interventiemechanisme (doordraai) in 2014. Dit mechanisme voorziet in een tijdelijke opslag van producten die niet tegen de ophoudprijzen kunnen worden verkocht, waarna producten alsnog weer ter verkoop kunnen worden aangeboden. Hiermee wordt te vroege of onnodige vernietiging voorkomen. PO's zullen een belangrijke rol gaan spelen bij de uitvoering van dit opslagmechanisme. Verder krijgen de PO's een belangrijke rol in de uitvoering van de regelingen inzake de aanlandplicht.

9.2 Prijsvorming

Het belangrijkste systeem van prijsvorming wordt gevormd door de afslagen bij de verkoop van verse vis. Op deze afslagen wordt de aangevoerde verse vis geveild (via afslag) en daarmee tegen de scherpste prijs op dat moment verhandeld tussen aanvoerder en afnemer. Circa 90% van alle aangevoerde verse vis loopt via de afslag. Dit percentage is zo hoog omdat door de Nederlandse PO's de verplichting is ingesteld voor vissoorten waarvoor een quotum geldt en waarvoor registratie verplicht is. Voor de prijs waartegen vis op de afslag verhandeld kan worden geldt een minimum, de zogeheten interventieprijs.

9.3 Markttransparantie en regelingen, arrangementen en ontwikkelingen

9.3.1 Markttransparantie

Markttransparantie wordt verkregen door de verhandeling van het merendeel van de aangevoerde vis op de veilingen. Verhandelingsdata (prijzen, hoeveelheden en kwaliteiten van de verhandelde aanvoer) zijn openbaar en kunnen dienen als benchmark voor toekomstige verhandeling en zijn in ieder geval volledig inzichtelijk voor alle marktpartijen die toegang hebben tot de veilingen. Minder inzichtelijk is de verhandeling van contingenten. Informatie daarover is niet openbaar beschikbaar.

9.3.2 Regelingen, arrangementen en ontwikkelingen

In de sector is sprake van verschillende regelingen en private arrangementen die de transparantie in de markt bevorderen en bijdragen aan evenwichtige marktverhoudingen. Duidelijk is dat dit in sterke mate is gebaseerd op Europese regelgeving. De Europese regelgeving faciliteert het opzetten van samenwerkingsverbanden van vissers (PO's) en de activiteiten van deze samenwerkingsverbanden om de werking van de markt te reguleren met visquota (regulering aanbod), de veilplicht en de interventieprijs.

De producentenorganisaties (PO's)

PO's zijn vrijwillige samenwerkingsverbanden van producenten (vissers) binnen een specifiek deel van de visserij. Vissers zijn niet verplicht zich aan te sluiten bij een PO. De PO's zijn erkend als samenwerkingsverbanden van producenten door de overheid en zijn bevoegd gesteld om uitvoering te geven aan bepaalde wettelijke maatregelen voor de ordening van de visserijmarkt. De regelingen die door de PO's in dat verband worden getroffen zijn algemeen bindend voor de producenten (vissers) binnen de gegeven sector/regio, ook als deze ondernemingen niet zijn aangesloten bij de PO. Er zijn twaalf PO's in Nederland; vier van deze PO's zijn gebonden aan één bepaald product (mossel, oesters, garnalen, kokkel) en de overige acht zijn gebonden aan een regio (zoals West, Texel, Delta Zuid, Urk, Wieringen, IJsselmeer). In totaal tellen de PO's circa 440 aangesloten bedrijven/schepen. Een bedrijf/schip kan lid zijn van meer dan één PO

Visplannen

Een belangrijk aspect van de wijze waarop de PO's de visvangst 'ordenen' (gericht op duurzame visserij binnen de vastgelegde quota) betreft de verdeling van de vangstcapaciteit (contingenten) op basis van in te dienen visplannen. De visplannen moeten worden ingediend bij en worden goedgekeurd door de PO. De PO zorgt er dan voor dat de contingenten tussen alle vissers dusdanig worden verdeeld dat elke visser de mogelijkheid heeft zijn eigen (goedgekeurde) visplan uit te voeren. Door registratie van de aanvoer wordt niet alleen vastgesteld of de totale vangst naar soort binnen het voor de Nederlandse visserij beschikbare quotum blijft, maar ook in hoeverre de individuele vissers hun contingent uitnutten. Overschotten van en tekorten in individuele contingenten worden door de PO op nationaal niveau verhandeld tussen de vissers en op internationaal niveau geruild tussen de PO's in de verschillende landen.

Opgelegde veilplicht

De veilplicht geldt voor alle vissoorten waarvoor quota zijn ingesteld. Vis wordt daartoe aangevoerd bij de Nederlandse visserijhavens en verhandeld op de tien afslagen die Nederland telt. De belangrijkste daarvan zijn de afslag van Urk (aanvoerhavens Urk en Harlingen) en de UFA (United Fish Auctions) met aanvoerhavens in Stellendam, Scheveningen en Colijnsplaats. De veilplicht is ingesteld door de PO's om uitvoering te geven aan hun taken in het kader van het GVB. Niet alle landen hebben gekozen voor de veilplicht. Nederland en bijvoorbeeld ook Denemarken zien echter de veiling als een belangrijk instrument om de prijsvorming dusdanig te laten verlopen dat een economisch noodzakelijk minimuminkomen van de vissers verzekerd is.

Vrijwillige veilplicht

Met het wegvalLEN van de interventieprijsregeling per 01-01-2014 valt zoals eerder is aangegeven een van de peilers onder de traditionele zekerheden van de PO weg. Om toch inkomenszekerheid te verkrijgen kan een vrijwillige veilplicht met eigen fondsvorming wellicht uitkomst bieden. Voor mosselen bestaat een dergelijke 'vrijwillige' veilplicht (niet door de overheid opgelegd, maar met elkaar overeengekomen binnen de PO) vanuit de vereniging Producenten Organisatie mosselen. Prijsvorming vindt plaats op de veiling in Yerseke. Daarbij kent de mosselsector ook een zogenoemde ophoudprijs. Beneden die prijs worden de mosselen niet verkocht maar overgenomen door het Mosselfonds tegen de op-

houdprijs. De mosselen die zo verworven zijn worden opgeslagen in de Oosterschelde en in december verkocht. Het geld dat uit die verkoop vrijkomt wordt teruggestort in het mosselfonds.

9.4 Beschouwing

Enigszins gechargeerd kan de visserij op een aantal punten vergeleken worden met de binnenvaart. Bij de visserij zijn de vissers 'vervoerders' (zij bieden vangstcapaciteit aan) en de kopers zijn de verladers (zij vragen vangstcapaciteit). Een belangrijke overeenkomst tussen de binnenvaart en de visserij is dat de aanbodkant (binnenschippers c.q. vissers) bestaat uit een groot aantal kleine familiebedrijven, die in principe een zwakke marktpositie hebben ten opzichte van de klanten.

Een belangrijk verschil tussen binnenvaart en visserij is de wijze waarop de prijzen tot stand komen en de transparantie daarvan. Bij de visserij wordt de kracht van de vissers sterk bepaald door de mogelijkheid die de veiling biedt om op basis van gelijkheid te verhandelen (bij afslag) over de prijs van de aangeboden vangst (capaciteit). De veiling speelt een grote rol in de hele keten omdat de vissers zich (vrijwillig of opgelegd door de PO) verplicht hebben tot aanbidding van hun vangst op de veiling. De prijsvorming en de prijzen zijn in de visserij derhalve bekend voor alle marktpartijen.

Een ander belangrijk verschil is de grote mate van samenwerking tussen vissers binnen de PO's, die een sterke invloed heeft op de ordening van de markt (quotatoewijzing, veilplicht, interventieprijzen). Echter, het is van belang hierbij te vermelden dat hieraan uitgebreide Europese regelgeving ten grondslag ligt. Deze is in belangrijke mate gericht op het beschermen van visstanden en het bevorderen van duurzame visserij.

9.5 Bronnen

Literatuur

- LEI: Visserij in Cijfers 2010
- Panteia/EIM: Markstudie Visserijketen 2011

Websites

- Productschap Vis: www.pvis.nl
- Nederlandse Vissersbond: www.vissersbond.nl
- GVB: http://ec.europa.eu/fisheries/cfp/index_nl.htm
- GMO visserij en Producentenorganisaties: http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/nl/displayFtu.html?ftuId=FTU_4.4.6.html
- Visafslag UFA: www.unitedfishauctions.com
- Visafslag Urk: www.visveilingurk.nl

10 Aardappelsector

10.1 Kenmerken branche

10.1.1 Structuurkenmerken

In de aardappelsector wordt onderscheid gemaakt naar pootgoedteelt en consumptieteelt. In Nederland zijn circa 2.000 telers van pootaardappelen. Dit aantal daalt en er is sprake van schaalvergroting¹. Er is in toenemende mate sprake van ketensamenwerking, samenwerking met de aardappelverwerkende industrie, waarbij de industrie invloed uitoefent op de geteelde aardappelrassen. Pootaardappelen zijn gecertificeerd voordat zij verhandeld worden. Certificatie voor pootaardappelen is van belang omdat binnen de EU alleen gecertificeerde pootaardappelen gebruikt mogen worden voor de teelt van consumptieaardappelen².

Bij de consumptieteelt wordt onderscheid gemaakt tussen tafelaardappelen en aardappelen voor de aardappelverwerkende industrie. Er zijn circa 6.850 bedrijven die consumptieaardappelen telen. Dit aantal is in de afgelopen jaren sterk teruggelopen³. Circa 60% van de Nederlandse productie gaat naar de aardappelverwerkende industrie (frites, chips en halffabricaten). Er zijn vier grote verwerkers van consumptieaardappelen (Aviko, Farm Frites, Lamb Weston Meijer en McCain⁴) en enkele kleinere⁵. Aardappeltelers zijn in het algemeen trouw aan hun afnemer. Volgens schattingen stapt jaarlijks maximaal 10% van de industrieaardappeltelers over naar een andere afnemer.

De verwerkende industrie heeft de detailhandel en de horeca (vooral fast food) als afnemers, nationaal en internationaal. Met de afnemers worden contracten afgesloten, veelal jaarcontracten. Deze contracten zijn gebaseerd op de inschatting van de afnemer over zijn verbruik in de komende productiecycli. Voor de boer geldt dat hij een inschatting maakt van de opbrengstmogelijkheden van zijn bedrijf bij normale/gunstige oogst. Er zijn groepen boeren die zich verenigen en hun aardappelen als collectief verkopen, dat worden aardappelpools kortweg pool genoemd. Daarnaast worden door de industrie ook aardappelen ingekocht voor dekking van behoeften voor de kortere termijn op basis van week- of maandlevering.

De markt voor consumptieaardappelen wordt gekenmerkt door een redelijk stabiele vraag en een wisselend aanbod als gevolg van weersinvloeden⁶. Als gevolg daarvan kunnen de marktprijzen (de prijzen waartegen aardappelen worden verhandeld) binnen jaren en tussen jaren sterk in hoogte wisselen.

¹ ABN-AMRO, Aardappelsector, Toonaangevend door kwaliteit.

² ABN-AMRO, Aardappelsector, Toonaangevend door kwaliteit.

³ ABN-AMRO, Aardappelsector, Toonaangevend door kwaliteit.

⁴ Janssens, S.R.M., R. Hoste, W.H.M. Baltussen en F.H.J. Bunte, Handelsrelaties in de aardappel- en varkenssector, De relatie tussen aanbieder en afnemer, LEI, februari 2012.

⁵ ABN-AMRO, Aardappelsector, Toonaangevend door kwaliteit.

⁶ Janssens, S.R.M., R. Hoste, W.H.M. Baltussen en F.H.J. Bunte, Handelsrelaties in de aardappel- en varkenssector, De relatie tussen aanbieder en afnemer, LEI, februari 2012.

Afzetvorm aardappelen

De afzetvorm van consumptieaardappelen is in de loop der jaren veranderd. Vóór 1980 werden consumptieaardappelen vooral via de spotmarkt afgezet. In die tijd was de vraag veelal groter dan het aanbod en had de tussenhandel nog een belangrijke rol. In de periode 1980-2000 kwam er bij de verwerkende industrie behoefte aan zekerheid over de beschikbaarheid van grondstoffen. Er ontstonden verschillende mogelijkheden; vaste prijscontracten, aardappelpools en inkoop via de spotmarkt. Telers maken in de vermarkting van hun aardappelen keuzes tussen de verschillende mogelijkheden afhankelijk van de bedrijfssituatie, financiële risico's en onderhandelingsvaardigheden. Veel bedrijven verkopen op twee of drie manieren hun productie. Telers zouden steeds vaker kiezen voor contracten om de risico's voor tegenvallende prijzen en inkomensdalingen te beperken. De keuze voor zekerheid met vaste contracten wordt verder ingegeven door de zekerheid om een deel van de kosten af te dekken, het feit dat lagere prijzen moeilijk te compenseren zijn, beperkte liquiditeit, afzetzekerheid, gemak en geruststelling. Aan de andere kant heeft de aardappelverwerkende industrie baat bij stabiele prijzen en een zekere aanvoer van grondstof (aardappelen).

Grote verwerkers maken grondstofinkoopplannen gebaseerd op de verkoopverwachtingen een jaar later. Op basis daarvan stellen ze een pootgoed aankoopplan op. Met de pootgoedhandelshuizen maken zij meerjarige afspraken over de levering van pootgoed per ras. De verwerker verkoopt het pootgoed aan de telers waarmee ze contracten hebben, die vervolgens de consumptieaardappelen leveren die uit het pootgoed worden geteeld. Grote verwerkers kopen zo'n 70% op basis van een vast prijscontract, 15-20% op basis van een volumecontract (door de 'pools' afgesloten met de afnemers/producenten) en de rest op de spotmarkt¹.

Tussenpersonen

Bij de aardappelen voor de verwerkende industrie spelen commissionairs een zeer beperkte rol. Groepen van boeren in een coöperatief verband vormen een pool en spelen een rol als tussenschakel om partijen te bundelen en aan meerdere afnemers aan te bieden. De rol voor de handel wordt steeds beperkter en de rol van de commissionairs is al beperkt. De industrie doet zelf veelal rechtstreeks zaken met de telers². Dat kan zijn op basis van contractteelt, afspraken in de pools en vrije overeenkomsten (telefonische verkoop, verkoop rechtstreeks bij de boer etc.).

Samenwerking

Het gedrag van de producenten (boeren) kenmerkt zich onder andere door een hoge mate waarin zelfstandigheid wordt nagestreefd. In de aardappelsector is sprake van meerdere pools van aardappeltelers. Pools (of aardappelpools) zijn groepen boeren die zich verenigen en hun aardappelen als collectief verkopen.

¹ Janssens, S.R.M., R. Hoste, W.H.M. Baltussen en F.H.J. Bunte, Handelsrelaties in de aardappel- en varkenssector, De relatie tussen aanbieder en afnemer, LEI, Februari 2012.

² Janssens, S.R.M., R. Hoste, W.H.M. Baltussen en F.H.J. Bunte, Handelsrelaties in de aardappel- en varkenssector, De relatie tussen aanbieder en afnemer, LEI, Februari 2012.

De samenwerking in de pools beperkt zich tot naar verhouding kleine groepen van aardappelenverbouwers, daar de pool als gemeenschappelijke aardappelaanbieder qua omvang beneden het in de bagatelregeling van de Mededingingswet toegestane marktaandeel moet blijven.

Samenwerking tussen boeren komt vooral voor in de vorm van coöperaties van boeren. Deze coöperaties hebben dan eigen verwerkingsfabrieken (zoals Aviko). Deze fabrieken zijn wel volledig zelfstandig in hun koopbeleid. Zo koopt Aviko aardappelen bij verschillende pools.

Verder zijn er verschillende ondernemersverenigingen die aan vormen van bedrijfsvergelijking doen om zodoende meer grip te krijgen op de eigen kostprijs. Ook het LEI biedt vormen van bedrijfsvergelijking.

Volgens woordvoerders uit de sector staat een deel van de boeren sceptisch tegenover samenwerking in pools. Zij vertrouwen erop zelf het beste uit de markt te kunnen halen. Door de Nederlandse Akkerbouw Vakbond (NAV) is wel geprobeerd een nauwere samenwerking op te zetten in de afgelopen jaren (2010-2011). Dit is echter geen succes gebleken. De telers, die (nog) niet in een grotere collectiviteit zijn aangesloten, zijn weinig bereid zich aan te sluiten, omdat men dan een te groot verlies aan zelfstandigheid vreest.

Prestatiekenmerken

Volgens een branchebeschrijving van ABN-AMRO is sprake van fluctuatie van het resultaat. Op langere termijn blijven de prijzen gelijk. Een probleem is wel dat aardappelen te maken hebben met goede en slechte oogsten. Zo was er wel degelijk sprake van zeer sterke schommelingen in de gemiddelde prijs voor aardappelen op de beurs in de afgelopen jaren. Dit maakt dat er niet op vertrouwd en gebouwd kan worden dat elk jaar voldoende inkomen kan worden gerealiseerd met de verbouw van aardappelen. Er is wel sprake van oplopende kostprijzen. Om deze hogere kostprijzen te kunnen compenseren met de opbrengsten is volgens ABN-AMRO verdere schaalvergroting nodig.

10.1.2 Specifieke wettelijke kaders

Het nieuwe Gemeenschappelijke Landbouwbeleid (GLB) biedt de telers nieuwe mogelijkheden tot het maken van vrijwillige producentenorganisaties (PO's). In vergelijking tot bestaande samenwerkingsmodellen die nu geoorloofd zijn op basis van de Mededingingswet biedt het GLB PO's meer mogelijkheden wat betreft bundeling van volumes (aanbod van aardappelen op de markt). De uitwerking moet evenwel per land worden ingevuld, aldus deskundigen binnen de sector. Wat dat betreft ziet het er – volgens deze deskundigen – naar uit dat de Mededingingswet de kaders zal zetten voor de wijze waarop samenwerkingsverbanden van producenten (PO's) mogen opereren. Onderlinge volumeafspraken zullen dan naar verwachting niet geoorloofd zijn. Voor de telers is dit juist een zeer belangrijk instrument om de prijs op een niveau te krijgen dat deze wel een gezonde basis biedt voor de bedrijfsvoering, aldus belangenorganisaties in de akkerbouw.

Op dit moment overwegen LTO en NAV een PO te realiseren. Volgens gesprekspartners zal deze PO zich niet richten op volumeafspraken. Een belangrijk voordeel van een PO onder het nieuwe GLB is dat de PO maatregelen kan formuleren die algemeen bindend worden voor alle telers. Een PO kan er op deze manier

voor zorgen dat maatregelen getroffen worden die ten goede komen aan alle landbouwers (zoals onderzoek) of die nageleefd moeten worden door alle akkerbouwers. Denk in dit verband aan maatregelen gericht op ziektebestrijding, op verantwoord gebruik van het landbouwersarsenaal, op het voorkomen van wilde haaver etc. Daarnaast kan de PO ertoe bijdragen dat de markt voor aardappelen transparanter wordt. Binnen een dergelijke PO zou dan een publieke voortzetting kunnen worden gegeven aan Agriprins (zie verder onder prijsinformatie).

10.2 Prijsvorming

Pootaardappelen

Prijsontwikkeling van pootaardappelen hangt af van oogstramingen en van afzetmogelijkheden in het binnen- en buitenland en kan daardoor schommelen¹. Daarnaast speelt de kwaliteit een rol. Handelshuizen betalen hogere prijzen voor aardappelen die aan hogere kwaliteitseisen voldoen. Bij de pootaardappelen loopt de afzet veelal via (coöperatieve) handelshuizen (zoals Agrico), waarbij de telers zijn aangesloten. De vrije markt (directe koop en verkoop tussen teler en afnemer) speelt bij pootaardappelen een beperkte rol².

Consumptieaardappelen

Er is sprake van een Noordwest-Europese consumptieaardappelmarkt, waarbij de prijsontwikkeling in de verschillende landen sterk met elkaar samenhangt. Tafelaardappelen zijn voor meer dan de helft bestemd voor de export en worden grotendeels gekocht door tussenhandelaren die ervoor zorgen dat de aardappelen gesorteerd en gewassen en verpakt (in netten) geëxporteerd worden naar buitenlandse afnemers (België, Frankrijk, Engeland). Door wisselend aanbod is sprake van sterke wisselingen in de prijzen. In de periode 1990-2008 varieerden de prijzen per 100 kg tussen de € 3,12 en € 26,34³.

Frietaardappelen geteeld door Nederlandse boeren worden voor 95% geleverd aan de Nederlandse fritesfabrikanten. Zo'n 80% van de aardappelen voor de verwerkende industrie loopt via contracten (pool of vaste prijscontract) en 20% gaat via de spotmarkt⁴.

In de handel in fritesaardappelen zijn de vrije handel (spotmarkt) en het marketingcontract (bindende, contractuele afspraken tussen afnemer en boer over afname, prijs en kwaliteit) de belangrijkste afzetvormen. Ten aanzien van de marketingcontracten zijn in de aardappelsector de volgende vormen relevant:

- vast prijscontract: vaste prijs voor een afgesproken hoeveelheid
- dagprijs- of volumecontract: zeker afzetvolume tegen dagprijzen (verwijzing naar beurzen)

¹ ABN-AMRO, Aardappelsector, Toonaangevend door kwaliteit.

² Janssens, S.R.M., R. Hoste, W.H.M. Baltussen en F.H.J. Bunte, Handelsrelaties in de aardappelen varkenssector, De relatie tussen aanbieder en afnemer, LEI, februari 2012.

³ ABN-AMRO, Aardappelsector, Toonaangevend door kwaliteit.

⁴ Janssens, S.R.M., R. Hoste, W.H.M. Baltussen en F.H.J. Bunte, Handelsrelaties in de aardappelen varkenssector, De relatie tussen aanbieder en afnemer, LEI, februari 2012.

- poolcontract: bundeling van grotere volumes (pool met voorverkoop, pool zonder voorverkoop en pool met bodemprijs)
- overige contractvormen (waaronder de termijnmarkt: Eurex in Frankfurt; telers maken beperkt gebruik van de termijnmarkt, maar het neemt toe).

Opmerking uit een LEI-rapport inzake de aardappelhandel¹: telers zijn geen handelaren en kiezen daarom voor bijvoorbeeld een pool of contracten in plaats van de vrije markt. Dit wordt bevestigd door woordvoerders in de aardappelsector.

Aardappelbeurzen

Er zijn verschillende aardappelbeurzen waar de transacties van vrij verhandelde aardappelen (spotmarkt) door bij de beurs aangesloten boeren wekelijks worden gemeld en geregistreerd. De beurzen geven de aldus verkregen transactie-informatie terug aan de aangesloten boeren.

- Emmeloord (Landbouwbeurs Noord- en Centraal-Nederland, LNCN) en Goes (Zuid-Nederland): noteringen gebaseerd op gedane transacties tussen telers en handel/verwerkers in de voorgaande week
- Rotterdam (beurs voor handelaren): noteringen gebaseerd op transacties tussen handelspartijen.

DCA-Markt² is de online marktplaats voor agrarische grondstoffen en producten. Ondernemers uit de agrarische sector kunnen op DCA-Markt.nl gratis hun vraag en aanbod plaatsen.

Seizoensinvloeden

Pootaardappelen: De aardappelproductie wordt beïnvloed door weersomstandigheden, waardoor de productie per jaar kan schommelen. De Nederlandse pootaardappelsector heeft een sterke exportpositie, maar door overheidsmaatregelen en prijsniveaus kan de exportvraag sterk schommelen³.

Consumptieaardappelen: Door schommelingen in de weersomstandigheden schommelen ook de opbrengsten. De prijschommelingen zijn bij consumptieaardappelen sterker dan bij pootaardappelen.

10.3 Markttransparantie

In de aardappelmarkt is sprake van informatieasymmetrie. Inkopers van de industrie, die dagelijks aardappelen verhandelen, hebben een beter inzicht in de prijzen en de prijsontwikkeling dan de telers (LEI-rapport: telers moeten zorgen dat ze goed geïnformeerd zijn omdat je anders aan je afnemer bent overgeleverd⁴). Wordvoerders in de aardappelsector benadrukken het grote belang voor de boer om kennis te hebben van de ontwikkeling van de marktprijzen. Om deze reden heeft LTO ook samen met het productschap het initiatief genomen tot het

¹ zie foornoot 3

² www.dca-markt.nl

³ ABN-AMRO, Aardappelsector, Toonaangevend door kwaliteit.

⁴ Janssens, S.R.M., R. Hoste, W.H.M. Baltussen en F.H.J. Bunte, Handelsrelaties in de aardappel- en varkenssector, De relatie tussen aanbieder en afnemer, LEI, februari 2012.

prijnsinformatiesysteem Agriprins. Dit systeem draait nu een jaar en is nu nog voor een ieder toegankelijk. Wat de status zal worden van het systeem nadat productschappen volledig zijn 'ontmanteld' is niet duidelijk.

In de aardappelmarkt zijn diverse systemen, initiatieven e.d. die de transparantie in de markt vergroten of proberen te vergroten, zoals:

- VTA-noteringen (Verenigde Telers Akkerbouw)
- Agriprins
- Aardappelinfo.nl
- Beursnoteringen
- Agrifutures.nl

10.4 Regelingen, arrangementen en ontwikkelingen

Wettelijke regelingen ter verbetering van de markttransparantie en verbeterde marktwerking zijn in deze studie in de aardappelsector niet aangetroffen. Er is wel sprake van private arrangementen die zijn gericht op markttransparantie en/of evenwichtige marktverhoudingen, namelijk systemen voor prijsinformatie en samenwerking. Deze worden hierna besproken. Daarnaast is de schaalvergroting die onder de aardappeltelers heeft plaatsgevonden relevant, omdat deze bijdraagt aan evenwichtiger marktverhoudingen.

10.4.1 Systemen voor prijsinformatie

Hierna worden de belangrijkste prijsinformatiesystemen toegelicht. Door internet, sms en e-mail is de toegankelijkheid van markt- en prijsinformatie sterk toegenomen. Er zijn ook organisaties die tegen betaling (abonnement) actuele markt- en prijsinformatie leveren. De verschillende systemen geven vooral (actuele) prijsinformatie. Goede informatie over vraag en aanbod op de markt ontbreekt daarbij. Deze informatie hebben telers ook nodig om verantwoorde beslissingen te kunnen nemen¹.

VTA

VTA staat voor Verenigde Telers Akkerbouw. De VTA-leden vertegenwoordigen 40% van het Nederlandse consumptieaardappelareaal. VTA voorziet telers van markt- en prijsinformatie voor vijf verschillende gewassen: consumptieaardappelen, uien, knolselderij, wortelen en graan. VTA verspreidt VTA markt- en prijsinformatie op verschillende wijzen, namelijk met P.I.S.A. (een digitaal/real time Prijs Informatie Systeem Akkerbouw) op basis van actuele gedane zaken, dat doorlopend automatisch wordt bijgewerkt, VTA Nieuwsbrieven, een telefonisch informatiepunt en sms-informatie op het moment dat er iets gebeurt in de markt. Daarnaast is VTA ook actief bij verkoopbemiddeling (via onafhankelijk intermediair Agro Trade), collectieve verkoop van aardappelen (via tenders) en voorraadinventarisatie.

VTA werkt met leden. Op de website wordt aangegeven dat de meerwaarde van het lidmaatschap van VTA is dat telers informatie verstrekken aan elkaar waardoor zij hun verkoopresultaat verbeteren. Door onafhankelijke markt- en prijsin-

¹ <http://www.nav.nl/2012/03/Agriprins/>

formatie zijn telers beter geïnformeerd, waardoor ze een sterkere onderhandelingspositie hebben.

VTA leden worden geacht hun transacties te melden en in ruil daarvoor krijgen zij inzicht in de transacties van collega's. Volgens gesprekpartners worden transacties slechts in beperkte mate aangemeld. Slechts 40% van de transacties zou worden gemeld. In een opgaande markt worden meer transacties gemeld. Door het beperkte aantal transacties neigt de informatie naar een weergave van de bovenkant van de markt.

VTA is aangesloten bij de NEPG North-Western European Potato Growers, waarin organisaties uit Duitsland, Engeland, Frankrijk, België en Nederland vertegenwoordigd zijn. Als doelen van de NEPG worden onder andere genoemd: elkaar informeren over de ontwikkelingen van de consumptieaardappelteelt, het verbeteren van de stabiliteit en de groei van de EU aanvoerlijnen van grondstoffen voor de aardappelverwerkende industrie, het uitwisselen van actuele zaken o.a. markt- en prijsinformatie, een informeel, flexibel forum om objectief belangrijke onderwerpen te bespreken. Deze doelstellingen moeten voor een betere balans en krachtenverdeling binnen de keten zorgen.

Agriprins

Agriprins is in 2011 tot stand gekomen op initiatief van de LTO-vakgroep Akkerbouw met als doel aardappeltelers meer actuele en gedetailleerde prijsinformatie te bieden. Het Productschap Akkerbouw zorgt voor het beheer van het systeem. In de periode 2012-2013 is het systeem getest door 250 aardappeltelers en de vier grootste fritesverwerkers in Nederland¹. Bij Agriprins is de informatie afkomstig van de vier grote binnenlandse fritesproducenten en enkele kleinere. De informatie is nu openbaar beschikbaar en biedt op dagniveau inzicht in de prijzen die betaald worden naar soorten/kwaliteiten (in termen van standaard en afwijking van de standaard, met vermelding van kleigrond of zandgrondteelt) van aardappelen voor industriële verwerking. Verwacht wordt dat met Agriprins prijzen van aardappelen sneller en gedetailleerder beschikbaar komen, waardoor de prijstransparantie toeneemt. Doordat alle producenten hun transactie-informatie inbrengen in Agriprins worden naar schatting nagenoeg alle transacties verwerkt in Agriprins. Om verzekerd te zijn van de juiste prijzen worden op te nemen transacties eerst doorgemeld door de afnemer aan de teler waarna bij akkoordbevinden (via app op telefoon) de transactie wordt opgenomen. Verder is geregeld dat aan het eind van het jaar bij afnemers controles plaatsvinden m.b.t. de opgenomen transacties door een accountant. Dit laatste maakt dat het controleaspect het duurste onderdeel is van Agriprins.

Uit een evaluatie van de testfase blijkt dat telers door een voortdurend inzicht in actuele aardappelprijzen beter kunnen acteren op de markt en betere prijzen kunnen krijgen voor hun aardappelen². Tot medio najaar 2013 is Agriprins voor iedereen toegankelijk³.

¹ Zie ook www.nav.nl en www.Aagriprins.nl.

² Bureau Bartels, Externe evaluatie testfase van het online aardappelprijsinformatiesysteem Agriprins, 15 februari 2013.

³ Zie www.nav.nl/2013/04/Agriprins-mist-markt.

Aardappelinfo.nl

Aardappelinfo.nl is onderdeel van het Bureau Aardappelmarkt Informatie (BAI) project van het Productschap Akkerbouw (PA). Aardappelinfo.nl biedt aardappeltelers onafhankelijke marktinformatie. De nadruk ligt op het verstrekken van actueel nieuws (binnen- en buitenlandse markt(prijzen), export- en verwerkingscijfers) via een website en een wekelijkse nieuwsbrief in het aardappelseizoen¹.

Beursnoteringen

Voor het registreren van transacties in consumptieaardappelen (tafelaardappelen) zijn er verschillende beurzen, namelijk Rotterdam, Goes, Middenmeer, Emmeloord en Leeuwarden. De transacties worden door de handelaren op deze beurzen gemeld en gedeeld met de deelnemende telers. De prijzen die op deze beurzen worden geregistreerd zijn beschikbaar op diverse websites.

DCA-Markt

DCA-Markt² is de online marktplaats voor agrarische grondstoffen en producten. Ondernemers uit de agrarische sector kunnen op DCA-Markt.nl gratis hun vraag en aanbod plaatsen.

Agrifutures.nl

Eind jaren negentig vonden de twee oudste handelshuizen G. de Vries Termijnmarkt en W.F. Westermann Futures B.V. van de agrarische termijnmarkten Amsterdam elkaar. Onder de naam De Vries & Westermann B.V. zijn zij nu actief als tussenpersoon op de agrarische termijnmarkten in Frankfurt (Eurex), Parijs (Euronext), Londen (Euronext) en Chicago (CME). Op de website (www.agrifutures.nl) maken ze dagelijks een marktupdate van de agrarische termijnmarkten.

10.4.2 Samenwerking

Introductie

Op commercieel gebied is sprake van samenwerking tussen boeren, vooral door middel van deelname aan de pools. Zoals in het voorgaande reeds is aangegeven zijn pools groepen boeren die zich verenigen en hun aardappelen als collectief verkopen. Opvallend is dat kleinere aardappelverbouwers terughoudend zijn als het gaat om deelname aan een pool of andersoortige vorm van samenwerking.

Samenwerking (pools)

Telers kunnen een verkooppool vormen mits zij minder marktvolume hebben dan de grens die is aangegeven in de bagatelregelingen, aldus deskundigen vanuit de sector. Er zijn verschillende pools binnen de consumptieaardappelensector. Bij de pools wordt gehandeld op basis van contractprijzen tussen pool en aardappelverwerkende industrie.

¹ Zie www.aardappelinfo.nl

² www.dca-markt.nl

In de aardappelsector is sprake van verschillende aardappelpools, waarbij aangesloten aardappeltelers gezamenlijk hun aardappelen aanbieden. Voorbeelden daarvan zijn:

- Eriva: Sinds 1990 beheert ERIVA b.v. op coöperatieve grondslag een aardappelpool. ERIVA b.v. is in 1992 opgericht en sindsdien actief in de groothandel van aardappelen¹.
- Agrico: In 1973 bundelden groepen aardappeltelers hun krachten tot één nieuwe coöperatie, Agrico. Deze is uitgegroeid tot een organisatie die wereldwijd pootaardappelen vermarkt, nieuwe rassen kweekt en innovatieve oplossingen bedenkt. Er is sprake van samenwerking tussen de aangesloten telers, kwekers, medewerkers, partners en klanten. De leden-aardappeltelers zijn mede-eigenaren en toezichhouders van Agrico^{2 3}.
- Flevopool: Aardappel Afzet Vereniging Flevopool (AAV Flevopool) is een jonge organisatie van verenigde consumptieaardappeltelers die door het gezamenlijk vermarkten van consumptieaardappelen risico's beperken en marktwerking bevorderen. Flevopool geeft op de website aan dat sprake is van een nieuwe manier van aardappels afzetten in poolverband. Het bijzondere is dat leden/telers van AAV Flevopool zich niet binden aan de verwerkende industrie of een aardappelhandelaar maar dat het een pool is die van de telers is: transparant en onafhankelijk. Voor de afzet van de poolaardappelen sluit Flevopool een contract af met een commissionair die de afzet en logistiek organiseert en zorgt voor de administratieve verwerking. Op dit moment is dat ATF Potato uit Lemmer⁴.
- Aviko Potato aardappelpool. Dit is een door de producent Aviko opgezette pool die erop gericht is samen met een vaste kern van aardappeltelers zekerheid te creëren ten aanzien van de toelevering van voldoende aardappelen aan Aviko tegen overeen te komen poolprijzen.

10.5 Beschouwing

De aardappelsector biedt belangrijke overeenkomsten met de binnenvaart (droge lading). Er is sprake van veel kleine aanbieders en een (relatief) beperkt aantal (grote) afnemers. Daarnaast hebben beiden te maken met seizoens- en weerinvloeden.

In de aardappelsector gebeurt veel om de transparantie van de markt te verbeteren en om tot evenwichtiger marktverhoudingen te komen. Er bestaan verschillende (private) systemen voor het verzamelen en verspreiden van actuele prijsgegevens. Deze stellen de aardappeltelers in staat betere beslissingen te nemen en zorgt er voor dat ze beter geïnformeerd zijn als zij op de markt actief zijn. Daarbij is wel opgemerkt dat goede informatie over vraag en aanbod op de

¹ <http://www.eriva.nl/>

² www.agrico.nl

³ Aviko Potato heeft per 1 december 2010 de handel in consumptieaardappelen overgenomen van Agrico. Agrico stelt dat de coöperatie zich met de traditionele handel in fritesaardappelen nauwelijks meer kan onderscheiden in de markt. zie <http://www.boerderij.nl/Home/Achtergrond/2010/11/Aviko-koopt-handel-in-fritesaardappelen-van-Agrico-AGD554872W/>. De handel in pootaardappelen is nu het exclusieve werkterrein voor het coöperatieve handelshuis Agrico,

⁴ www.flevopool.nl

markt ontbreekt, terwijl telers deze informatie ook nodig hebben om verantwoorde beslissingen te kunnen nemen.

Daarnaast wordt in de aardappelsector samengewerkt in pools (samenwerking van groepen boeren) om de afzet gezamenlijk op de markt te brengen, waardoor een betere positie ontstaat tegenover de afnemers. Een overeenkomst zou kunnen zijn dat veel boeren sceptisch staan tegenover samenwerking in pools. Menig boer vertrouwt er op dat hij het beste uit de markt kan halen. Telers zijn weinig bereid zich aan te sluiten, omdat men dan een te groot verlies aan zelfstandigheid vreest. Een vergelijking kan hierbij worden gemaakt met de zeer beperkte ontwikkeling van coöperaties in de binnenvaartsector waarbij is aangegeven dat de ondernemers niet bereid zouden zijn hun vrijheid van handelen op te geven.

Verder wordt in de aardappelsector meer gewerkt met contracten die worden afgesloten over levering en prijzen in het komende seizoen, waardoor risico's (bijvoorbeeld als gevolg van seizoensinvloeden) kunnen worden beperkt. Daarbij moet worden opgemerkt dat dit ook in het belang is van de afnemers (met name de aardappelverwerkende industrie), omdat enige mate van leveringszekerheid voor hen van groot belang is. De aardappels zijn immers het kernproduct dat zij nodig hebben in hun productie. Een dergelijk belang bestaat bij verladers die hun producten willen laten transporteren door bijvoorbeeld de binnenvaart in mindere mate, hoewel op bepaalde bestemmingen en in bepaalde deelmarkten de binnenvaart een zeer dominant marktaandeel heeft (bijvoorbeeld energiecentrales, staalindustrie, betonindustrie).

10.6 Bronnen

Literatuur:

- ABN-AMRO, Aardappelsector, Toonaangevend door kwaliteit
- ABN-AMRO, Visie op agrarisch, sectorupdate 2013
- Bureau Bartels, Externe evaluatie testfase van het online aardappelprijsinformatiesysteem Agriprins, 15 februari 2013
- Bunte, F., J. Bolhuis, C. de Bont, G. Jukema en E. Kuiper, Prijsvorming van voedingsproducten, LEI, november 2009
- Janssens, S.R.M., R. Hoste, W.H.M. Baltussen en F.H.J. Bunte, Handelsrelaties in de aardappel- en varkenssector, De relatie tussen aanbieder en afnemer, LEI, februari 2012
- NMa, Prijsvorming in de agri-food sector, 2 december 2009.

Websites:

- www.productschapakkerbouw.nl
- www.boerderij.nl
- www.dca-markt.nl
- www.vtanederland.nl
- www.agrifutures.nl
- www.Agriprins.nl
- www.hbag.nl/hbagaardappel
- www.aardappelinformatie.nl (Aardappelinformatie.nl is onderdeel van het Bureau Aardappelmarkt Informatie (BAI) project van het Productschap Akkerbouw (PA).
- www.nao.nl

11 Particuliere verzekeringsmarkt

11.1 Kenmerken branche

Producten

De particuliere verzekeringsmarkt bestaat uit een breed scala aan verzekeringen, zoals levensverzekeringen, schadeverzekeringen, motorrijtuigenverzekeringen, transport en luchtvaartverzekeringen, brandverzekeringen, medische verzekeringen, inkomensverzekeringen, WA verzekeringen, reisverzekeringen, kredietverzekeringen etc. Een deel van de verzekeringen is verplicht, zoals de (basis)ziektekostenverzekering.

Verzekeringen worden aangemerkt als financiële diensten, waarop de Autoriteit Financiële markten toezicht houdt. Een deel van de producten wordt aangemerkt als complexe financiële producten. Een complex financieel product is vaak een combinatie van soorten producten. Soorten producten zijn bijvoorbeeld: beleggen, sparen, verzekeren en lenen. Als de waarde van zeker één van deze producten afhangt van de ontwikkelingen in de markt is het complex¹. Voor deze producten gelden binnen het kader van de Wet op het Financieel Toezicht (Wft) bijzondere regelingen betreffende de distributie van en voorlichting over deze producten. Daarbij is het provisieverbod dat per 1 januari 2013 geldt voor complexe financiële producten, zeer ingrijpend voor de distributiestructuur binnen de keten van assurantieproducten.

Het provisieverbod geldt voor de volgende complexe en impactvolle financiële producten²:

- levensverzekeringen
- pensioen
- hypothecair krediet
- betalingsbeschermers
- overlijdensrisicoverzekeringen
- individuele inkomensverzekeringen
- uitvaartverzekeringen
- beleggingsverzekeringen
- bankspaarproducten
- deelnemingen in beleggingsinstellingen.

De assurantieketen

Op de markt zijn aan de aanbodkant grote aanbieders actief: de verzekeraars. Aan de andere kant is sprake van veel vragers (particulier en bedrijfsleven). De verzekeringstransactie tussen aanbieders en vragers kan tot stand komen op basis van een direct contact tussen verzekeraar en vrager (direct writing) dan wel via tussenschakels. Ook de grote commerciële banken bieden verzekeringen onder huismerk aan die zij via direct writing verkopen of via inschakeling van tussenpersonen. Verzekeraars of banken die rechtstreeks zaken doen met de verzekeringnemer worden ook wel direct writers genoemd. De verzekeraars hadden en

¹ zie <http://www.afm.nl/nl/consumenten/aanpak/fb/wat/complex-product.aspx>

² Bron: AFM

hebben de mogelijkheid tot inschakeling van een adviseur of zelf de klant direct tot dienst te zijn (direct writing). Dit wordt wel aangemerkt als multichannel. Daarnaast bestaat de mogelijkheid van cross-channel (tussen schakels heen bewegen).

Tussenpersonen

De tussenschakels zijn veelal zelfstandig opererende kleinschalige bedrijven: de tussenpersonen (ook wel assurantiebemiddelaars of adviseurs genoemd). De assurantietussenpersoon is een intermediair tussen verzekeraar(s) en bedrijven of particulieren. De assurantietussenpersoon is een adviseur. Hij adviseert over verzekeringen en financiële producten. Volgens het CBS waren er in 2012 5.380 ondernemingen van assurantietussenpersonen. Sinds 2007 is het aantal ondernemingen met ongeveer 1.000 stuks teruggelopen¹. Het marktaandeel van de tussenpersonen op het gebied van schadeverzekeringen bedroeg in 2010 55%, op het gebied van levensverzekeringen 38% en op het gebied van zorgverzekeringen 7%. Vooral zorgverzekeringen zijn producten waarvoor rechtstreekse verzekering gebruikelijk is².

De serviceproviders

Naast de verzekeraars en tussenpersonen zijn er ook nog circa 30 serviceproviders. Deze serviceproviders bieden aan de assurantietussenpersonen een veelheid aan diensten, zoals administratief polisbeheer, klantbeheer, inkoop, administratie, premie-incasso en schadeafwikkeling. Serviceproviders verlenen deze specifieke administratieve verzekeringsdiensten aan tussenpersonen. Normaliter betreffen deze diensten totale servicepakketten of specifieke producten van verzekeraars waarvoor de serviceprovider een contract (volmacht tot handelen) heeft van de verzekeraar. De serviceproviders ontlasten daarmee de tussenpersonen van vele administratieve zaken en verruimen de mogelijkheid voor tussenpersonen om producten aan te bieden. Zij krijgen dan immers de mogelijkheid die producten aan te bieden van verzekeraars waarvoor de serviceprovider een volmacht heeft. De tussenpersoon als zodanig hoeft dan niet door de verzekeraar erkend te worden als een verkoper van zijn producten. In verzekeringstermen spreekt men dan van *een aanstelling* die de tussenpersoon krijgt van de verzekeraar.

Verkoopexclusiviteit

Om producten van een verzekeraar te verkopen geldt nog steeds dat de tussenpersoon een aanstelling moet hebben van de verzekeraar. De tussenpersoon kan die op basis van zijn eigen kwaliteiten verwerven. Hij kan echter ook zonder aanstelling via de serviceprovider toegang krijgen tot producten van een bepaalde verzekeraar. Een adviseur kan uiteraard over alle producten adviseren. Een aanstelling (of verbintenis met de service provider) is nodig om ook verbintenissen aan te gaan namens de verzekeraar. De verzekeraar kan selectief zijn in zijn beleid ten aanzien van de aanstelling. Hij kan zelf bepalen wat zijn kwaliteitseisen zijn (kennis, marketing van de adviseur, kwaliteit van zijn diensten).

¹ bron: Rabo cijfers en trends branche informatie 2013

² bron: Verbond van Verzekeraars, Verzekerd van Cijfers 2012

11.2 Prijsvorming

Bij de prijs voor een financieel product of dienst kan een onderscheid worden gemaakt tussen de prijs die aan de tussenpersoon of de verzekeraar (bij direct writing) betaald wordt als vergoeding voor het verstrekte advies en de prijs voor het financiële product. In geval van complexe producten zijn deze elementen van elkaar gescheiden.

Bij de niet-complexe producten wordt de tussenpersoon voor zijn diensten vergoed uit de provisie die hij krijgt van de verzekeraar en is de prijs die de consument betaalt gelijk aan de door de verzekeraar vastgestelde productprijs verhoogd met de provisie of een deel daarvan (dit is afhankelijk van de mate waarin de tussenpersoon zelf kortingen verstrekt op de prijs inclusief provisie). De verzekeringnemer kent daarbij de hoogte van de vergoeding niet, maar doordat alle prijzen op vele vergelijkingsites voor de niet-complexe producten normaliter vermeld worden inclusief de vergoeding van de tussenpersonen (verder niet uitgesplitst), is vergelijkbaarheid van de prijzen voor de verschillende producten eenvoudig (los van de vele productdifferentiaties).

Wat betreft de diensten en producten zijn er aldus verschillende mogelijkheden:

- advies (voor complexe producten)
- bemiddelen (voor complexe producten)
- beheren van de portefeuille (onderhoud: abonnement in adviesdienst)
- provisie (voor eenvoudige schade producten).

Elk van deze diensten heeft zijn eigen prijs. Ten aanzien van het afsluiten aan complexe verzekeringen mag de verzekeraar geen prestatiebevorderende elementen in de samenwerking met de adviseur opnemen, zoals bonussen, provisie, prijsafspraken, of productie.

11.3 Markttransparantie en reguleringen, arrangementen en ontwikkelingen

11.3.1 Markttransparantie

Inleiding

Transparantie heeft betrekking op de kennis die de consument nog voor de aankoop kan verkrijgen over de kwaliteit en kenmerken van de producten en de daarvoor geldende prijzen die verschillende aanbieders hanteren. Hoe meer hij kan weten – door te zoeken, te vergelijken en te switchen – en hoe meer hij betrouwbaar vergelijkingen op alle relevante aspecten kan doorvoeren, des te transparanter is de markt. Transparantie wordt gezien als een belangrijk middel om de kracht van de consument te versterken en om de mededinging tussen bedrijven ten gunste van de consument op een nog hoger peil te brengen.

Het zoek- en switchgedrag van consumenten in de verzekeringswereld werd voorheen ernstig belemmerd door de complexiteit van verzekeringsproducten. Daarnaast waren voor hem de overstapkosten dikwijls hoog (op zoek naar een nieuwe adviseur) en had hij geen inzicht in de markt van de intermediaire dienstverlening. In het bijzonder dat laatste is van belang omdat de consument niet in staat was de diensten van verschillende tussenpersonen met elkaar te vergelijken, dit ondanks de verplichte financiële bijsluiter bij complexe financiële producten. Voor de consument was niet duidelijk of het advies van de tussenper-

soon onafhankelijk was in die zin dat hij voor de cliënt het beste advies gaf of dat het advies gebaseerd was op de relatie die de tussenpersoon had met een of meer verzekeraars.

Markttransparantie en niet-complexe producten

Voor de niet-complexe producten heeft de transparantie in de prijs een zeer grote vlucht genomen in het afgelopen decennium, doordat er steeds meer en steeds professionelere vergelijkingssites zich presenteren op internet. De cliënt kan via die sites direct verzekeringen afsluiten, dan wel de informatie die via deze kanalen wordt ontvangen gebruiken in het gesprek met de tussenpersonen. Echter, informatie die deze sites boden was aan twijfel onderhevig. Hier zijn in het recente verleden Kamervragen over gesteld¹. De vragen hadden betrekking op de onafhankelijkheid en de transparantie van deze sites. De overheid heeft op het gebied van de zorgverzekeringen zelf een vergelijkingssite opgezet: KiesBeter.nl

Markttransparantie en complexe producten

Voor de complexe producten geldt dat verschillende sites wel aanknopingspunten bieden voor prijsvergelijking (zoals het rentetarief dat gehanteerd wordt bij hypothecaire leningen), maar dat zij in het geheel geen verdere verdieping in vergelijkbaarheid bieden wat betreft de aard van de verzekeringsdienst. Daarvoor geldt dat de gebruiker te rade moet bij de tussenpersoon. Voor de vergoedingen die de tussenpersoon – na het intakegesprek – vraagt voor zijn diensten zijn nu enkele sites online zoals www.advieskeuze.nl en www.adviestarievergelijker.nl. Deze zijn uitsluitend bedoeld als oriëntatiepunt; echte dienstencontracten kunnen niet via deze sites worden afgesloten. Dit in tegenstelling tot de vergelijkingssites bij niet-complexe producten, al waar de consument wel tot koop van het verzekeringsproduct kan overgaan.

11.3.2 Regelingen, arrangementen en ontwikkelingen

In de verzekeringsbranche bestaan wettelijke regelingen die mede de (zwakke) positie van de afnemers (vooral de consumenten) versterken. Daarnaast zijn er verschillende vergelijkingssites waarmee de consumenten geïnformeerd worden over de prijzen en voorwaarden van financiële producten. Via de vergelijkingssites op het internet kunnen ook verzekeringen worden afgesloten. Ook kunnen veel verzekeringen rechtstreeks via het internet worden afgesloten met aanbieders van verzekeringsproducten.

De wet Financiële Dienstverlening en het Provisieverbod²

In 2006 is de Wet Financiële Dienstverlening (WFD) in werking getreden. Deze wet introduceert een kader met regels voor financiële dienstverleners hoe ze zich tegenover de consument dienen te gedragen. Doel van de wet is bescherming van de consument bij de aanschaf van complexe financiële producten, zoals ver-

¹ <http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/kamerstukken/2011/02/02/onafhankelijke-vergelijkingssites-voor-zorgverzekeringen.html>

² Wijzigingsbesluit Financiële markten 2013

zekeringen en hypothecaire kredieten. Zo moeten alle tussenpersonen een vergunning bezitten en deskundigheid van hun personeel aantonen en op peil houden.

De wet legt kwaliteitseisen vast voor de financiële dienstverlening (bijvoorbeeld wat betreft informatieverstrekking, zoals niet-misleidende reclame, en zorgvuldige advisering) en tevens voor de financiële dienstverlener zelf. De wet is onderverdeeld in zes thema's met eisen waaraan moet worden voldaan: betrouwbaarheid, deskundigheid, financiële zekerheid, integere bedrijfsvoering, zorgplicht en transparantie¹. De Autoriteit Financiële Markten (AFM) houdt toezicht op de naleving van de WFD. De Stichting Financiële Dienstverlening (Stfd) ondersteunt de AFM bij de aanvraag van vergunningen.

Daarnaast geldt sinds 01-01-2013² dat de tussenpersonen voor hun diensten aangaande complexe financiële producten niet meer vanuit een provisie vergoed mogen worden, maar dat zij rechtstreeks door de consument betaald worden (de afnemer van het advies). Dit is vooral bedoeld om te grote subjectiviteit in het advies (producten verkopen van de aanbieder met hoogste provisie), misselling (producten verkopen die niet de optimale kenmerken voor de gebruiker hebben) en overselling (te veel producten willen verkopen) tegen te gaan.

Vergelijkingsites

De grote vergelijkingsites (zoals Independer.nl, verzekering.nl en geld.nl) bieden een ruime vergelijking van producten van vele aanbieders. Uit onderzoek van de ACM (voorheen NMa) is wel gebleken dat de compleetheid van het aanbod aan producten op de sites sterk uiteenloopt en ook dat prijzen van verzekeringen die via deze sites kunnen worden afgesloten per product kunnen verschillen. Dit laatste kan worden veroorzaakt door speciale aanbiedingen die verzekeraars doen via bepaalde vergelijkingsites. Voor de consument betekent dit wel dat men zich de moeite zal moeten getroosten verschillende vergelijkingsites te bezoeken om echt een goede vergelijking in prijzen te maken (los van de inhoudelijke kenmerken van de verzekeringdienst). Veelal bieden de sites met doorklikken de mogelijkheid om op uniforme wijze producten ook inhoudelijk te vergelijken.

De gezamenlijke organisaties van tussenpersonen en verzekeraars zetten nu sterk in op de klant. Zij stellen dat de klant (i.c. de afnemer van het financiële product) centraal moet staan in de dienstverlening van de tussenpersoon. Om dit duidelijk te maken gebruikt men nu de term *assurantieadviseur* in plaats van *tussenpersoon*, waarmee men zeker ingeval van complexe producten de onafhankelijkheid van de adviseur wil benadrukken. Voorheen was sprake van *een aanstelling* van tussenpersonen door de verzekeraar, waarbij een tussenpersoon gebruikelijk handelde voor/in opdracht van één of enkele verzekeraars, waarvoor hij een provisie kreeg van de verzekerde. Deze provisie was niet kenbaar voor de consument. Ook was het vaak niet duidelijk voor de verzekeringsnemer dat de tussenpersoon niet onafhankelijk was in de relatie tussen verzekeraar en consument.

¹ <http://www.maasenvanschagen.nl/wettelijkeverplichtingen.php>

² Wijzigingsbesluit Financiële markten 2013

11.4 Beschouwing

In de verzekeringssector neemt de tussenpersoon een belangrijke plaats in als het gaat om het contact tussen leverancier (verzekeraar) en eindgebruiker (consument of bedrijf). Deze situatie is door de jaren heen tot ontwikkeling gekomen omdat verzekeraars veelal afhankelijk waren van (vele) lokale tussenpersonen om contact te leggen met potentiële klanten. Met de komst van vooral internet is dat patroon geheel doorbroken en heeft direct selling een hoge vlucht genomen. Daarnaast is ook voor complexe producten de relatie tussen verzekeraar en tussenpersoon verandert van opdrachtgever - opdrachtnemer tot dienstaanbieder enerzijds (de verzekeraar) en dienstadviseur anderzijds. Hiermee is een invulling gegeven aan een vorm van ketenomkering waarbij niet meer de verzekeraar aanbodgericht - enigszins gechargeerd - kan bepalen wat verkocht wordt, maar is het uiteindelijk de kleinschalige afnemer die de keuze maakt. Consumermarketing heeft daarmee een extra nadruk gekregen.

In de verzekeringssector is de structuur omgekeerd in vergelijking met de binnenvaart. Is in de binnenvaart sprake van veel kleine aanbieders van (transportdiensten) en een beperkt aantal grote vragers, in de verzekeringssector is sprake van een beperkt aantal grote aanbieders en zeer veel kleine vragers (consumenten). Voor de verzekeringsmarkt belangrijke regelingen/arrangementen/ontwikkelingen zijn de wettelijke regeling voor het vergroten van de transparantie van de beloning van tussenpersonen en de toenemende rol van het internet die de rol van tussenpersonen overneemt en/of verandert.

11.5 Bronnen

Literatuur en documentatie:

- Verbond van Verzekeraars: verzekerd van cijfers.nl
- Rabobank cijfers en trends: Branche-informatie 2013

Websites:

- Verbond van verzekeraars: www.verzekeraars.nl
- Adfiz: www.adfiz.nl
- AFM provisieverbod: <http://www.afm.nl/nl/professionals/afm-voor/adviseurs-bemiddelaars/provisieverbod.aspx>
- AFM Wet Financiële Dienstverlening: <http://www.afm.nl/nl/professionals/afm-voor/adviseurs-bemiddelaars.aspx>
- AFM Wet Financieel Toezicht: <http://www.afm.nl/nl/professionals/regelgeving/nationaal/wft.aspx>
- AFM complexe producten: <http://www.afm.nl/nl/consumenten/aanpak/fb/wat/complex-product.aspx>

12 Inspiratie voor de binnenvaart

12.1 Inleiding

In de voorgaande hoofdstukken zijn zeven vergelijkingsbranches beschreven met (waar relevant) wettelijke regelingen, private arrangementen en ontwikkelingen die gericht zijn op of effect hebben op de transparantie in de markt en (daarmee) op de werking van de markten. Opgemerkt dient te worden dat geen van de geselecteerde vergelijkingsbranches volledig vergelijkbaar is met de binnenvaart (droge lading). Structuren verschillen, wettelijke kaders verschillen, rol van tussenpersonen verschilt etc.

Dit neemt niet weg dat situaties of voorbeelden uit de vergelijkingsbranches inspirerend kunnen zijn voor de binnenvaart. Deels kennen de vergelijkingsbranches ook weer gelijksoortige kenmerken als in de binnenvaart (droge lading). Zo zien we in bijvoorbeeld branches als goederenwegvervoer, visserij en aardappelteelt, evenals in de binnenvaart dat sprake is van een grote groep kleine aanbieders (veelal kleine familiebedrijven), die sterk hecht aan zelfstandigheid en slechts in beperkte mate bereid is samen te werken. Bij andere deelmarkten is een overeenkomst dat de productiemiddelen een lange levensduur hebben (luchtvaart, spoorvervoer). Ook zien we dat soms de weersinvloeden een bepaalde rol kunnen spelen (aardappelproductie). In dit afsluitende hoofdstuk trekken we eerst enkele conclusies over de markttransparantie en de werking van de markten in de vergelijkingsbranches. Daarbij gaan we tevens na welke aspecten mogelijk inspirerend zijn voor de binnenvaart (droge lading).

12.2 Conclusies over markttransparantie in de vergelijkingsbranches

Markttransparantie is ook in andere markten beperkt

De aanleiding van dit onderzoek is het geluid dat sprake zou zijn van onvoldoende markttransparantie in de binnenvaartsector met als gevolg niet goed werkende markten. Uit de bestudering van de vergelijkingsbranches kan worden geconcludeerd dat de transparantie in andere markten veelal ook beperkt is en dat tussenpersonen nodig zijn om vraag en aanbod te matchen.

Ook in andere branches is vaak sprake van informatieasymmetrie, zeker voor spelers die vergelijkbaar zijn met de binnenvaartschippers. Een duidelijk voorbeeld hiervan is de marktpositie van de eigen rijders in het goederenvervoer over de weg. Volledige transparantie is waarschijnlijk ook niet denkbaar en mogelijk ook niet wenselijk. Volledige prijstransparantie kan bijvoorbeeld ook tot gevolg hebben dat in schakels met een beperkt aantal spelers partijen hun gedrag op elkaar afstemmen waardoor de mededinging juist wordt beperkt. In de binnenvaart (veel kleine aanbieders) kan hiervan sprake zijn als toegenomen transparantie leidt tot onderlinge afstemming van het gedrag van bevrachters (beperkt aantal vragers), waardoor de markt juist minder goed gaat werken.

Relatie tussen markttransparantie en marktwerking is moeilijk direct vast te stellen

Effecten van markttransparantie op de werking van de markt blijken moeilijk direct uit de voorbeeldbranches af te leiden. Wel wordt regelmatig in algemene termen aangegeven dat meer markttransparantie en beperking van informa-

tiesymmetrie leidt tot meer gelijke verhoudingen tussen marktpartijen en daarmee eerlijker prijzen. Verder wordt wel aangegeven dat samenwerking en schaalvergroting qua organisatie leiden tot meer gelijke verhoudingen tussen marktpartijen, betere onderhandelingsposities, meer langere termijn contracten, beter zicht op prijzen en daarmee eerlijker prijzen.

Markttransparantie is breder dan alleen prijzen en prijsvorming

In dit onderzoek is markttransparantie beperkt tot:

- het functioneren van tussenpersonen
- de prijzen die op de verschillende plaatsen in de keten tot stand komen
- de mechanismen van de totstandkoming van die prijzen (prijsvorming en contractvormen).

Markttransparantie is eigenlijk veel breder. Het gaat ook om inzicht in vraag en aanbod in de markt en de ontwikkeling daarvan. In de beschrijving van de aardappelsector is bijvoorbeeld genoemd dat goede informatie over vraag en aanbod op de markt vaak ontbreekt, terwijl bedrijven die informatie nodig hebben om verantwoorde beslissingen te kunnen nemen over de productieplanning. Dit is ook in de binnenvaart relevant. In de binnenvaart zijn bijvoorbeeld in de jaren 2004-2008 investeringsbeslissingen genomen zonder goed zicht op de ontwikkeling van de vraag en vooral het aanbod aan scheepsruimte. De snelheid waarmee de crisis zich heeft voorgedaan en de impact hiervan op de meerjarige gevraagde ladingcapaciteit heeft de markt, en ook banken verrast. Exact inzicht in de impact van snel wegvallende vraag, en de omvang van de capaciteitsuitbreiding op de vrachttarieven was in beperkte mate voorhanden. Het ontbreken van dergelijke inzichten is mede oorzaak van de overcapaciteit in delen van de binnenvaartsector. Transparantie, breder dan alleen prijzen en prijsvorming, zou de kans op verkeerde (ongelimiteerde) uitbreidingsinvesteringen hebben kunnen beperken.

Prijsvorming is vooral een symptoom c.q. gevolg van de achterliggende problematiek. Het eigenlijke probleem ligt in de overcapaciteit en de manier waarop tot besluitvorming wordt gekomen inzake de investeringen in uitbreiding van de transportcapaciteit, door schippers en door banken. Voor een structurele aanpak is het effectief om de aandacht te vestigen op verbetering van dit besluitvormingsproces van marktpartijen. Het verbeteren van de markttransparantie moet worden gekoppeld aan de vraag- en aanbodverhoudingen in de markt. Enerzijds is meer gedetailleerde informatie nodig over vraagontwikkeling naar transport en aan de andere kant over de ontwikkeling van de vloot. Met name het inzicht in de in aanbouw zijnde schepen is hierbij van belang, vanwege de doorlooptijd tussen order en aflevering van schepen. Brede beschikbaarheid van dit type informatie (op nationaal en op Europees niveau) kan een dempende werking hebben en daarmee volgende disproportionele nieuwbouwgolf, of juist een significant tekort aan (kleine) schepen, helpen te voorkomen in de toekomst.

Mogelijke inspiratie voor de binnenvaart

Vanuit de vergelijkingsbranches kunnen op het eerste gezicht de volgende regelingen, arrangementen en ontwikkelingen worden afgeleid die relevant kunnen zijn voor verbetering van de markttransparantie en de werking van de markt (evenwichtige verhoudingen) in de binnenvaart (droge lading):

- regulering van de markt zoals vooral in de visserij en in de verzekeringsmarkt (consumentenbescherming)

- schaalvergroting zoals bij het goederenspoorvervoer en de aardappelsector
- samenwerking zoals in de visserij en de aardappelteelt
- informatie-uitwisseling, zoals in de visserij, aardappelbranche, goederenwegvervoer en verzekeringsmarkt
- het gebruik van het internet voor het bij elkaar brengen van vraag en aanbod, zoals in de verzekeringsbranche en in mindere mate in de aardappelteelt en het goederenwegvervoer.

Wettelijke regulering van de markt zoals deze plaatsvindt in de visserij en in de verzekeringsmarkt ligt echter niet voor de hand in de binnenvaart. Hiervoor zijn er twee redenen:

- De regulering in de verzekeringssector is vooral gericht op consumentenbescherming. Echter, in de binnenvaart is sprake van 'business - to - business' waarbij het directe belang van de consument zeer beperkt is. In de kosten voor consumentengoederen zijn de kosten voor transport via binnenvaart veelal verwaarloosbaar.
- De achtergrond bij de visserij betreft vooral het in stand houden van de visbestanden (flora). Dergelijke wet- en regelgeving is niet van toepassing voor de binnenvaart.

De andere genoemde arrangementen en ontwikkelingen worden in de volgende paragrafen nader uitgewerkt.

12.3 Schaalvergroting

Schaalvergroting in bijvoorbeeld het goederenspoorvervoer en onder de telers in de aardappelsector hebben in deze sectoren geleid tot sterkere marktpartijen. Daardoor zijn zij interessantere partners voor de afnemers en is ook sprake van evenwichtiger verhoudingen tussen vragers en aanbieders (minder versnippering onder de telers).

De binnenvaart (droge lading) kent nog een zeer versnipperd aanbod. Er zijn veel kleine binnenvaartbedrijven met veelal maar één schip. Dit maakt hun positie zwak. Schaalvergroting door het samengaan van kleine binnenvaartondernemingen zou hun positie in de markt aanzienlijk kunnen versterken. Schaalvergroting leidt tot beter inzicht in verhoudingen en tot een sterkere positie en dus tot een beter level playing field en investeringsbeslissingen (bouw nieuwe schepen). Daarnaast biedt het mogelijkheden tot verticale integratie. De binnenvaartondernemingen kunnen bijvoorbeeld zelf de regiefunctie meer naar zich toetrekken. Verder biedt een grotere schaal meer mogelijkheden om tegen lagere kosten te opereren (inkoopvoorwaarden, efficiëntere planning/minder leegvaart), meer toegevoegde waarde te genereren en de dienstverlening uit te breiden, waardoor zij een interessantere partij worden voor verladers of bevrachters. Ten slotte maakt schaalvergroting het beter mogelijk om tijdelijk capaciteit onbenut te laten in tijden van overcapaciteit. Schaalvergroting in de binnenvaart door het samengaan van kleine binnenvaartondernemingen kan echter alleen op gang komen, wanneer de ondernemers (een deel van) hun zelfstandigheid opgeven. Dit vergt echter een belangrijke cultuuromslag in een sector die gekenmerkt wordt door kleine bedrijven, waarbij de ondernemers sterk hechten aan deze zelfstandigheid.

12.4 Samenwerking

Een minder ingrijpende wijze van schaalvergroting dan samengaan van bedrijven is samenwerking. Met name in de visserij en de aardappelteelt zien we dat samenwerking in de vorm van respectievelijk producentenorganisaties en pools hebben geleid tot een betere marktordening. Daarbij moet uiteraard voor de visserij worden vermeld dat de samenwerking en de mogelijkheden voor marktordening daarbinnen voortkomen uit Europese en nationale wet- en regelgeving. Voor de aardappelteelt is dat minder het geval. Daar wordt samengewerkt in pools om de afzet gezamenlijk op de markt te brengen, waardoor een betere positie ontstaat tegenover de afnemers.

Ook in de binnenvaart zou samenwerking tussen kleine binnenvaartondernemingen een vorm van schaalvergroting kunnen zijn, waarbij verlies van zelfstandigheid aanzienlijk minder is dan bij het samengaan van ondernemingen. Ook samenwerking kan, evenals bij andere vormen van schaalvergroting, leiden tot een betere positie in de markt, een efficiëntere planning van reizen, betere inkoopvoorwaarden, beter inzicht in de marktprocessen, evenwichtiger verhoudingen tussen vragers en aanbieders en meer mogelijkheden dienstverlening aan de klant uit te breiden en meer te betekenen op het gebied van regie in de bedrijfskolom. Samenwerking kan plaatsvinden op het gebied van investeringen, verkoop, marketing, inkoop, regulering van capaciteit etc. Dit kan leiden tot lagere kosten, betere investeringsbeslissingen en betere rendementen. Er kan bijvoorbeeld aan gedacht worden om de commerciële functie te centraliseren. Verladers zullen ook eerder bereid zijn met grotere organisaties langdurige vervoerscontracten aan te gaan. Door meer zekerheid op langere termijn ontstaat er ook ruimte voor vernieuwing en investeringen.

Uiteraard gelden voor samenwerking randvoorwaarden en algemene kaders vanuit de Mededingingswet en de wijze waarop de ACM deze toepast. De mogelijkheden en onmogelijkheden zijn door de ACM weergegeven in de uitgave 'Richtsnoeren samenwerking ondernemingen'.

In de binnenvaart vindt reeds op beperkte schaal samenwerking tussen binnenvaartondernemingen plaats (o.a. NRPC, PTC). Coöperaties hebben in het verleden hun ups en downs gehad, waarbij een redelijk verband kon worden gelegd met de ontwikkeling van de conjunctuur in de binnenvaart. In goede tijden was het commitment van binnenvaartondernemers beperkt. Er lijkt veel meer ruimte voor samenwerking. Evenals hiervoor bij schaalvergroting reeds is opgemerkt, vergt dit wel een cultuuromslag bij de binnenschippers. Echter, nu veel ondernemers het financieel zeer zwaar hebben en aangeven 'dat het zo niet verder kan' is er mogelijk een momentum om verdere invulling te geven aan deze oplossingsrichting. Ook financieel adviseurs en banken zouden hier een stimulerende rol kunnen spelen door ondernemers met kennis te adviseren over de voordelen hiervan. Indien een krachtig samenwerkingsverband leidt tot een sterkere positie van de individuele schipper, en dus ook de continuïteit positief beïnvloedt, zal bijvoorbeeld ook een bank hiermee rekening houden in de kredietverstrekking.

12.5 Informatieverstrekking en uitwisseling

In diverse vergelijkingsbranches, zoals de visserij, aardappelbranche, goederenwegvervoer en verzekeringsmarkt, is sprake van systemen die (actuele) prijsge-

gevens, kostprijzen, prijsontwikkelingen verzamelen, verwerken en beschikbaar stellen, voor iedereen beschikbaar of alleen beschikbaar voor aangeslotenen. Dit verbetert in die branches duidelijk de transparantie in de markt. Echter, veelal beperken de systemen zich tot prijsgegevens. Gegevens over vraag- en aanbodontwikkelingen ontbreken vaak of zijn beperkter beschikbaar, terwijl deze gegevens juist van essentieel belang zijn om goede en verantwoorde investeringsbeslissingen te nemen die uiteindelijk ook de prijs bepalen.

Ook in de binnenvaart bestaan al verschillende informatiesystemen, zoals de Europese Markt Observatie Binnenvaart (momenteel uitgevoerd door Panteia & CCR in opdracht van Europese Commissie DG MOVE). Deze Europese marktobservatie kan verder worden verbeterd. Daarbij wordt gedacht aan de volgende zaken:

- monitoren hoeveel laadvermogen er in aanbouw is per type schip
- opnemen van middellange termijn prognoses met betrekking tot vraag en aanbod in de deelmarkten (ladingstromen en scheepsruimte)
- een verdere verfijning naar deelmarkten, zowel geografisch, als naar type lading
- doorvertaling van vraag-aanbod verhoudingen naar de financiële effecten (vrachtopbrengsten, rendementen).

Daarbij moet rekening worden gehouden met het internationale karakter van de binnenvaart. Een samenwerking tussen verschillende organisaties uit diverse landen lijkt daarbij nodig om tot betrouwbare informatie te kunnen komen.

Verder worden de jaarlijkse Panteia kostenrapportages binnenvaart in samenwerking met CBRB opgesteld (met algemene indices en absolute kostprijzen en indices voor tankvaart en zand- en grindvaart). Deze inzichten zijn nuttig voor de sector en ook hier ligt een mogelijkheid om meer detail aan te brengen, zoals meer specifieke rapportages voor aanvullende deelmarkten (containervervoer, duwvaart etc.).

Daarnaast vindt momenteel een experiment met prijsindexen voor de binnenvaart plaats door het CBS. De verschillende systemen zouden verder uitgebouwd en gestroomlijnd kunnen worden, zodat binnenschippers, maar ook verladers en bevrachters, over betere en gelijke prijsinformatie beschikken die als uitgangspunt kunnen dienen voor prijsonderhandelingen.

Van groot belang is om meer goede informatie over vraag en aanbod in de markt te verzamelen en beschikbaar te stellen. Daarbij is vooral aandacht nodig voor de mate waarin de capaciteit van de vloot in ontwikkeling is (schepen in aanbouw). Gelet op de tijdsduur tussen order en het moment dat het schip daadwerkelijk in de vaart is (circa twee à drie jaar), is het nodig om dit goed in beeld te brengen en te vergelijken met de verwachtingen ten aanzien van het ladingaanbod. Dit is essentieel om grote overcapaciteit, zoals nu bestaat in de binnenvaart (droge lading), in de toekomst te voorkomen en te zorgen voor een meer afgestemd aanbod. Beperkte overcapaciteit door conjuncturele ontwikkeling is uiteraard niet te voorkomen. Met schaalvergroting qua organisatie is hier al beter op in te spelen. Maar meer stabiliteit in de markt is zeker ook mogelijk wanneer investeringsbeslissingen door ondernemers in de binnenvaart en de daarmee samenhangende kredietbeoordelingen door banken op basis van goede informatie kunnen worden genomen. Banken zouden bijvoorbeeld hogere eisen kunnen stellen aan de omvang van inbreng van eigen vermogen in de financie-

ring indien zij zien dat er al veel schepen in aanbouw zijn van hetzelfde type en er een toenemend risico is op overcapaciteit.

12.6 Het gebruik van het internet in de dagelijkse praktijk

In verschillende vergelijkingsbranches, zoals de verzekeringsbranche en in mindere mate in de aardappelteelt en het goederenwegvervoer, wordt internet gebruikt om vraag en aanbod bij elkaar te brengen. Met name in de verzekeringsbranche heeft het gebruik van het internet belangrijke verschuivingen teweeg gebracht in de structuur van de branche en de rol van tussenpersonen. Veel verzekeringsproducten werden vroeger afgesloten via tussenpersonen, terwijl de minder complexe verzekeringsproducten nu veel meer via het internet worden gezocht, vergeleken en afgesloten. In de aardappelteelt en in het goederenvervoer wordt het internet voor een deel van de markt gebruikt als marktplaats waar vraag en aanbod worden samengebracht.

Ook in de binnenvaart bestaan al marktplaatsen op het internet en er wordt al veel gebruik van gemaakt. Een voorbeeld is Bargelink. Meer gebruik van dergelijke marktplaatsen, eventueel gecombineerd met meer samenwerking tussen binnenvaartondernemingen, kan de markt (nog) transparanter maken. Ook tussen binnenvaartondernemers vindt veel informatie-uitwisseling plaats. Een voorbeeld hiervan is de Vaart!Vrachtindicator, waarbij ondernemers via een e-mailsysteem elkaar op de hoogte houden van overeengekomen reizen. Een ander voorbeeld is LogoS, een systeem voor binnenvaartondernemers om snel een vergelijk te kunnen maken tussen de kosten van een reis en de opbrengsten en een vergelijk te maken met collega's in de markt door middel van anonieme indices.

12.7 Welke partijen kunnen actie ondernemen?

Geïnspireerd door het beschouwen van een aantal vergelijkingsbranches zijn in dit hoofdstuk enkele mogelijkheden beschreven die kunnen bijdragen aan verbetering van de markttransparantie, evenwichtiger marktverhoudingen en betere strategische beslissingen in de binnenvaart.

Uit de vergelijkingsbranches blijkt dat ook daar de markttransparantie min of meer beperkt is, evenals in de binnenvaart, maar dat men vaak duidelijk verder is met schaalvergroting, samenwerking, gebruik van informatie-uitwisseling en het gebruik van het internet als marktplaats. Dit zou de binnenvaart kunnen stimuleren om de reeds ingeslagen paden rondom toenemende samenwerking, informatie-uitwisseling en internetgebruik als marktplaats verder uit te bouwen en te intensiveren. Diverse partijen kunnen hierin een rol spelen.

De belangrijkste is daarbij de binnenvaartschippers zelf, die nu sterk vasthouden aan hun zelfstandigheid en kleinschaligheid. Meer bereidheid tot samengaan en samenwerken is essentieel om de sector verder te professionaliseren. Hiervoor is een cultuuromslag nodig.

Maar ook andere partijen spelen een rol. Brancheorganisaties kunnen processen ondersteunen en kunnen hun leden stimuleren tot samenwerken en cultuuraan-

passing. Daarnaast kan de overheid stimulerend en mogelijk faciliterend optreden.

Verladers zouden daarbij een rol kunnen spelen door de voorkeur te geven aan het aangaan van langere termijn contracten, gelet op de lagere risico's en mogelijkheden om hogere eisen te stellen aan de kwaliteit van de dienstverlening. Bevrachters kunnen ook een rol spelen door meer vaste contracten of langere termijn afspraken te maken met binnenvaartondernemers, waarbij er gekeken kan worden naar een meer duurzaam en transparant model van onderlinge verrekening van kosten en opbrengsten en verdeling van risico's.

Ten slotte is een rol weggelegd voor banken om samen met de ondernemers het achterliggende probleem te helpen indammen. Hoewel de binnenvaartondernemers zelf de overeenkomsten hebben gesloten, hebben banken door de ruime kredietverlening in het recente verleden de grote overcapaciteit waar de binnenvaart (droge lading) nu mee kampt mede mogelijk gemaakt. Banken zouden kunnen participeren en investeren in het verzamelen, analyseren en verspreiden van goede en gedetailleerde informatie over vraag en aanbod om meer verantwoorde beslissingen te nemen bij kredietaanvragen voor met name de bouw van nieuwe schepen. Daarnaast kunnen banken indirect in hun kredietbeslissingen aspecten zoals de mate van samenwerking meewegen. Immers de deelname aan een krachtig samenwerkingsverband leidt over het algemeen tot een betere continuïteit van de onderneming waardoor het risico voor banken over het algemeen kleiner is.

Door gezamenlijke actie van verschillende partijen moet een stabielere, meer duurzame en transparantere binnenvaartsector mogelijk zijn.