**Notitie Transport en Logistiek Nederland (TLN)***ten behoeve van rondetafelgesprek 23 november 2016 over “Uitbuiting” in de transportsector*

**Inleiding**

TLN is verheugd dat dit debat over de transportsector plaatsvindt. Het geeft TLN de mogelijkheid om de problematiek waarover gesproken wordt op feiten (of ratio) te voeren in plaats van op emotie en incidenten. Niet voor niets hebben wij het woord uitbuiting tussen aanhalingstekens gezet. Niet om onze ogen te sluiten voor de problemen die er wel degelijk zijn, maar wel om de problematiek in een juist perspectief te plaatsen. Van belang is te achterhalen of en op welke schaal er sprake is van misstanden, waarom ze zijn ontstaan en vooral hoe we ze kunnen oplossen en voorkomen.   
Want laat een ding duidelijk zijn: TLN is tegen uitbuiting en staat pal voor een gezonde en sterke bedrijfstak met een eerlijk speelveld voor zowel werknemers als werkgevers. Niet voor niets sluiten wij een goede cao af voor de bedrijfstak waaraan iedereen zich dient te houden.

**Nederlandse transportsector**

Historisch gezien is Nederland een belangrijk transport en logistiek land binnen Europa. Dit heeft natuurlijk ook te maken met onze geografische ligging en daardoor de ontwikkeling van onze mainports. 30% van alle goederen bedoeld voor Europa komt via Nederland Europa binnen. Nederland kent 12.500 actieve transport en logistiek bedrijven. Meer dan 10.000 van deze bedrijven beschikken over 1 tot maximaal 10 vrachtauto’s, een echte MKB sector dus. Circa 85% van alle transport en logistiek bedrijven is actief in een straal van 300 kilometer rondom Utrecht. Anno 2016 zijn de belangrijkste ‘afzetgebieden’ voor de Nederlandse sector de Benelux, Nord Rhijn Westfalen, Noord Duitsland en Noord-Frankrijk. Natuurlijk vervoeren Nederlandse bedrijven ook nog vaak op andere landen, maar dit betreft vooral niche/specialistisch vervoer (denk daarbij aan geconditioneerd, farmaceutische producten, speciale goederen).

**De wereld is veranderd sinds 2004**

De toetreding van de MOE-landen tot de EU in 2004 en 2007 hebben duidelijk een effect gehad op de Nederlandse economie en de Nederlandse transport en logistieke sector. Voor de Nederlandse economie in brede zin is de uitbreiding goed geweest. Onze export met de MOE landen is gestegen en het BBP toegenomen. Voor de Nederlandse transport en logistiek sector waren begin 2005 de effecten van de uitbreiding al voelbaar, uiteraard vooral bij de internationale vervoerders: een dalend aantal opdrachten, dalende omzet en een dalende vrachtprijs. Dat negatieve effect heeft zich – blijkens CBS en Eurostat cijfers – de jaren erna voortgezet en is zelfs nog sterker geworden: nog meer concurrentie uit MOE landen, minder orders en een lager vervoerd gewicht en minder tonkilometers. Door de EU uitbreiding is daarom ook veel meer een onderscheid ontstaan tussen de nationale markt en de internationale markt. Circa 85% van de Nederlandse transport en logistiek sector is nu op de nationale markt actief. Het marktaandeel van Nederlanders op de EU-markt is teruggelopen van 17% naar 13%. Polen is nu met afstand de grootste vervoerder binnen de EU.

In 2014 heeft TLN onderzoek gedaan onder haar leden naar de gevolgen van de toetreding van de MOE-landen. Algemene conclusie: Nederlandse vervoerders zijn op arbeidsvoorwaarden (cao) 1/2 tot 1/3 duurder dan de vervoerders uit de MOE-landen. Aangezien loonkosten in Nederland 50% van de kostprijs uitmaken, is de concurrentie enorm verhevigd.

*Hoe daarmee om te gaan?*

1. Het TLN onderzoek over 10 jaar EU uitbreiding heeft aangetoond dat naast het al eerder genoemde ontstane onderscheid tussen de nationale en internationale markt, de internationale markt zelf ook veranderde. Het internationale vervoer van Nederland krimpt qua afstand. Bijna 90% van al het Nederlandse internationale vervoer reikt niet verder dan Duitsland, (vooral Nordrhein Westfalen), België en Noord-Frankrijk.
2. Het langere afstand vervoer (> 500 km) voor Nederlandse vervoerders bestaat uiteraard nog wel, maar op dit soort vervoer gaat het om toenemende mate om specialistisch vervoer: niet alleen qua lading maar ook qua organisatie (intermodaal, logistieke complexiteit)
3. Een aantal Nederlandse vervoerders heeft (noodgedwongen) hun internationale vervoer vanuit andere – vaak MOE-landen, georganiseerd. Vanuit de filosofie ‘if you can’t beat them, join them’, hebben tientallen Nederlandse bedrijven dochterbedrijven in de MOE lidstaten opgericht, vooral Polen. Niet alleen lagere loonkosten zijn daarbij de doorslaggevende factor geweest, maar ook de wens van de verlader om mee te verhuizen naar zijn nieuwe “productieland”. Zoals bijvoorbeeld een Philips die zijn productie naar Polen verplaatste. Een klassiek voorbeeld van “transport follows trade”.
4. Tot slot is een ontwikkeling te zien waarbij Nederlandse vervoerders/logistieke dienstverleners zich anders zijn gaan organiseren. Zij hebben zich daar waar het kon aangepast aan de nieuwe realiteit op het vlak van ondernemen binnen de Europese Unie en zijn een andere rol gaan innemen in de keten. Aan de ene kant door duidelijke keuzes te maken op soort en welke landen vervoer, maar aan de andere kant ook door zich veel actiever als regisseur van goederen op te stellen (en niet meer de klassieke “wielen” vervoerder van A naar B). Daarbij gebruik makend van de gunstige geografische ligging van Nederland (Haven Rotterdam, Luchthaven Schiphol en goede multimodale achterlandverbindingen via weg/spoor/water).

Anno 2016 zien we dat de Nederlandse sector zich daar waar mogelijk aangepast heeft aan de ‘nieuwe realiteit’ in Europa. Of we het nu willen of niet, maar het is een gevolg van de toetreding van de MOE-landen in de EU. Zolang de sociaaleconomische verschillen zo groot blijven - en economen wijzen erop dat het nog tientallen jaren kan duren voordat er enige balans ontstaat in de EU - blijven ondernemers zoeken naar mogelijkheden om de concurrentie het hoofd te bieden. De meesten legaal, maar ook zijn er constructies die op zijn minst vragen oproepen dan wel illegaal zijn.

**Is er een probleem? Antwoord: ja! Maar hoe groot?**   
Door incidenten zoals beschreven in de uitnodiging voor de rondetafel, inzet Filipijnse chauffeurs, Cyprusroutes, brievenbusfirma’s, Calais ontstaat een beeld van een sector waar van alles mis is. Dat beeld is onterecht. Van de 12.500 actieve bedrijven in Nederland houdt het gros zich aan de geldende wet- en regelgeving. Net als in iedere andere sector zijn er natuurlijk bedrijven die wet- en regelgeving trachten te omzeilen. TLN zegt dan ook: pak die bedrijven aan! Tegelijk wil TLN wel benadrukken dat we er met z’n allen voor moeten waken dat de bedrijven die zich niet aan de wet – en regelgeving houden beeldbepalend voor een sector worden. Dat lijkt nu steeds meer het geval te worden. Zoals aangegeven: bijna 12.500 transportbedrijven in Nederland. Meer dan 10.000 daarvan beschikken over 1 tot maximaal 10 vrachtauto’s. Dit soort bedrijven is actief in een straal van 300 km rondom Utrecht en maakt geen gebruik van buitenlandse chauffeurs, heeft geen brievenbusfirma en in Cyprus gaan ze hooguit op vakantie. Slechts 1% van de bedrijven (102) is als groot te bestempelen en zijn pan-Europees actief en beschikken over echte buitenlandse vestigingen. En ook dan geldt: als een bedrijf internationaal actief is en een vestiging in een ander land heeft (dit kan naast Oost-Europa natuurlijk ook bijvoorbeeld Duitsland, Spanje of Italië zijn) is het bedrijf niet meteen ‘fout’. Internationale vervoerders dienen zich net als elke andere vervoerder of bedrijfstak aan de wet – en regelgeving te houden met betrekking tot het hebben van een vestiging in een ander EU-land, maar bijvoorbeeld ook m.b.t. de detacheringsrichtlijn zoals die geldt binnen de EU.

TLN begrijpt de aandacht voor de geschetste problematiek, vindt de aanpak ervan noodzakelijk, maar plaatst de zaken wel graag in een juist perspectief. Er zijn bedrijven die de wet omzeilen of handig gebruik maken van gebrek aan handhaving, maar deze bedrijven moeten niet als beeldbepalend voor onze sector worden beschouwd! Bovendien, tegen dit soort bedrijven worden ook rechtzaken gevoerd, maar de eerlijkheid gebiedt ook te zeggen dat de rechter heeft geoordeeld dat niet altijd sprake is van illegale constructies, hooguit onwenselijke.

**Zijn er dan helemaal geen issues in de transportsector?**

In elke sector zijn er bedrijven die de wet – en regelgeving proberen te omzeilen om er zelf beter van te worden. Ook in de sector transport en logistiek. TLN aarzelt niet om een aantal voorbeelden te benoemen. Zoals een bedrijf als Europe flyer dat al meerdere malen op de vingers is getikt, maar toch elke keer weer opduikt. Ook melden leden van TLN dat zij actief benaderd wordt door het uitzendbureau AFMB waarin een creatieve Cyprusroute wordt aangeboden: chauffeurs verdienen netto gemiddeld 300 euro meer en de werkgever is minder aan sociale lasten kwijt. Een win-win situatie zou je zeggen, alleen bouwt de chauffeur onder andere geen pensioen op. TLN verwerpt dergelijke constructies met kracht en wil ook dat er hard tegen wordt opgetreden. De SVB heeft dit bedrijf al veroordeeld, maar helaas bezoekt het nog steeds leden van TLN en houdt ze een mooi verhaal voor. TLN is helder in het advies naar haar leden: dergelijke constructies zijn onwenselijk!

Waar de sector in algemene zin het meest mee kampt, zijn - in een notendop - de volgende problemen: *1. Het gebrek aan eenduidige interpretatie van EU wetgeving*De EU schrijft via Verordeningen en Richtlijnen wetgeving voor maar lidstaten houden er hun eigen interpretatie op na, waardoor het streven naar een gelijk speelveld ontbreekt. Ondernemers wensen duidelijkheid: wat mag wel en wat mag niet! Het is niet voor niets dat veel leden zich bij TLN melden met problemen in de praktijk met uitleg van EU-wetgeving in Lidstaten. Daarbij gaat het om thema’s als cabotage, rij-en rusttijden (mag een chauffeur nu wel of niet in zijn cabine slapen) toepassing minimumloonwetgeving in EU lidstaten, vestigingseisen in een lidstaat (voldoe ik nu aan de EU wetgeving of ben ik een brievenbusfirma?).

2*. Het gebrek aan handhaving op EU wetgeving*De sector is onderworpen aan vele regels, maar de controle erop is minimaal en als er al controle is, dan vaak op bijzaken, die ook niets van doen hebben met verbeteren verkeersveiligheid, bescherming chauffeur of bestrijden oneerlijke concurrentie.   
Handhaving moet gericht zijn op de hiervoor genoemde 3 uitgangspunten maar in de praktijk zien we dat chauffeurs soms duizenden euro’s boete moeten betalen, omdat ze iets te lang hebben doorgereden, of iets te kort gerust. De geringste overtredingen worden namelijk over een periode van 28 dagen terug bij elkaar opgeteld, waardoor een chauffeur bij een staande houding soms vele duizenden Euro’s moet betalen. Maar ook lichte administratieve vergrijpen als bijvoorbeeld het vergeten van een huurcontract van je voertuig betekent in Italië in beslagname van het voertuig voor 3 maanden. TLN is voorstander van effectieve handhaving, maar dan wel fair and square.

3. *Het introduceren van wetgeving die in de praktijk niet te handhaven valt*   
Op papier is wetgeving vaak goed ontworpen, in de praktijk blijkt hij niet te handhaven, zoals onder andere cabotage en de detacheringsrichtlijn. Cabotage is beperkt tot maximaal 3 ritten in maximaal 7 dagen, maar effectieve controle erop ontbreekt dan wel blijkt in de praktijk zeer moeilijk te controleren. Nog ingewikkelder is het toepassen van de detacheringsrichtlijn. Hoe moet je nu controleren of een buitenlandse chauffeur die 2 dagen in een land laadt en lost het minimumloon of cao loon van dat land krijgt uitbetaald, zoals de detacheringsrichtlijn voorschrijft. En nog belangrijker is de vraag: wanneer is er nu eigenlijk sprake van detachering? Valt een chauffeur die in een land 2 dagen rijdt, laadt en lost onder deze richtlijn? En zo ja, hoe ga je dan om met een internationaal chauffeur die in 4 of zelfs meer landen actief is in 1 maand? Hoe ga je dit administratief en salaris technisch regelen?

*4. De toenemende concurrentie*Niet direct een zaak voor de politiek, immers er is vrije marktwerking, maar de markt is hard en de concurrentie groot en de tarieven zijn in veel segmenten laag. Last hebben ondernemers van tenderprocedures van met name grote Nederlandse dan wel EU opdrachtgevers, die wel met een Nederlands bedrijf in zee willen, maar niet de kosten ervan willen hebben.

**Oplossingsrichtingen**Als er gemakkelijke oplossingen waren, dan had de EU of Nederland ze al lang gevonden. Maar die zijn er niet, tenzij je de grenzen dicht wil gooien en buitenlandse vervoerders toegang tot een ander land wil verbieden. Ook TLN wenst een werkbare, administratief zo licht mogelijk maar wel handhaafbare wetgeving, die overal in de EU gelijk wordt geïnterpreteerd. Dat schept duidelijkheid en voorkomt verschillen. Maar we zien juist een toename van interpretatieverschillen in de EU: de introductie en toepassing van EU minimumloonwetgeving in Duitsland, Frankrijk en Italië verschilt enorm, de interpretatie van de rij- en rusttijdenwetgeving, de cabotagespelregels, gecombineerd vervoerregels, vestigingseisen in de EU etc. Kortom, er is nog heel veel werk aan de winkel.

Ondernemers willen duidelijkheid, willen weten waar ze aan toe zijn (wat is legaal, wat is illegaal) en wensen vooral dat wetgeving op iedereen gelijkelijk wordt toegepast. Zoals een ondernemer ten tijde van introductie van het minimumloon op internationaal vervoer in Duitsland het kernachtig uitdrukte: *het maakt mij niet uit of het minimumloon 15 Euro per uur is, of het op cabotage of op internationaal vervoer wordt toegepast, als het maar voor iedereen geldt en ook al mijn concurrenten erop worden gecontroleerd.”*

Bovenal is adequate en vooral voldoende handhaving van essentieel belang. Daaraan schort het op dit moment in Nederland.

**Nederlandse wetgeving: Wet Aanpak Schijnconstructies en ‘Paychecked in Transport’**

In de uitnodiging van de rondetafel wordt ook specifiek verwezen naar de Wet Aanpak Schijnconstructies met daarin een specificering voor de ‘vervoersovereenkomst’ per 1 januari 2017. TLN ziet de WAS als een middel om misstanden aan te kunnen pakken. In het kader van de WAS heeft TLN een vurige wens gehad om een keurmerk te introduceren. Dit om met name ervoor te zorgen dat de wet in de praktijk ook een daadwerkelijke (preventieve) werking heeft. Ondanks het feit dat de ketenaansprakelijkheid formeel nog niet van toepassing is op de vervoerovereenkomst heeft TLN  samen met EVO het keurmerk “PayChecked in Transport” ontwikkeld. De toekenning van het keurmerk is vanuit het oogpunt van governance strikt gescheiden van de keurmerkorganisatie. De geaccrediteerde inspectie instelling toetst onafhankelijk of een bedrijf voldoet aan de eisen die het keurmerk stelt. Als het keurmerk niet wordt toegekend dan kan het bedrijf bezwaar indienen bij de inspectie instelling en vervolgens eventueel beroep instellen bij een onafhankelijke commissie van beroep. Het is uiteindelijk aan de rechter om te bepalen of de toepassing van het keurmerk leidt tot niet verwijtbaarheid in het kader van de WAS. Het keurmerk en de bijbehorende organisatie zijn inmiddels ingericht. Ook zijn de eerste keurmerken aan bedrijven uitgereikt. Naast het feit dat wij de leden van TLN proactief hebben geïnformeerd over ketenaansprakelijkheid, zien wij nu een toenemende interesse vanuit verladers/ opdrachtgevers voor het keurmerk. We zien nu de laatste paar weken dat een paar zeer grote opdrachtgevers in onze sector zich gemeld hebben bij de stichting PayChecked en graag meer informatie wensen over de WAS en het keurmerk. Ook vervoerders geven steeds meer aan dat de opdrachtgever concreet vraagt naar hoe de correcte uitbetaling van de werknemers gegarandeerd is. Wij verwachten dat met de invoering van de ketenaansprakelijkheid voor de vervoerovereenkomst per 1 januari a.s. de belangstelling natuurlijk alleen maar zal toenemen. (Meer informatie over het keurmerk PayChecked in transport: <http://www.paychecked.nl/>)

**Voor vragen:**

**Wijnand van Zanten – Manager Public Affairs TLN – via 06-51807122 en/of wvzanten@tln.nl**