



TOESLAGEN IN HET LUCHT- EN EXPRES TRANSPORT

EEN ONDERZOEK VAN EVO ONDER RUIM 80 LEDEN DIE HUN PRODUCTEN VERLADEN VIA
LUCHT- EN EXPRES VERVOER



ZOETERMEER, JUNI 2011

I: WWW.EVO.NL

T: +31 (0)79 3467 275

KvK: 27259635



Voorwoord

Het onderwerp “toeslagen in de lucht- en expresvracht” leeft bij verladers. Regelmatig komt het thema in de vakpers aan de orde en bijna altijd is het actueel. Tot dusverre ontbrak een integrale visie ten aanzien van dit onderwerp. Het verzoek van haar leden is aanleiding voor EVO geweest om onderzoek te doen naar toeslagen in de lucht- en expresvracht. Het doel hiervan is drieledig.

Om te beginnen wil EVO met dit rapport bewustwording creëren over dit onderwerp, zodat individuele marktpartijen met elkaar in gesprek treden. Deze partijen hebben baat bij een vrije marktwerking en niet bij een gereguleerde markt met voorgeschreven toeslagen. De overheid bemoeit zich wel eens met dit onderwerp. EVO wil met de resultaten van dit rapport in de hand de dialoog tussen de marktpartijen faciliteren, zonder dat ondernemers verstrikt raken in een web aan regelgeving.

Daarnaast zijn leden van mening dat EVO moet strijden tegen onredelijke toeslagen die tot stand komen door gebrek aan marktwerking in de lucht- en expresvracht sector. In markten die niet goed werken, omdat er veel macht ligt bij een paar grote partijen, kan collectieve belangenbehartiging door EVO een rol spelen. Deze kan leiden tot convenanten waarin partijen (het verladend bedrijfsleven en de logistieke sector) de intentie uitspreken om bepaalde uitgangspunten in acht te nemen bij het doorbelasten van toeslagen.

Ten slotte vinden veel respondenten dat EVO verladers moet voorlichten over de toepassing van toeslagen in de praktijk. Dit rapport probeert een invulling te geven aan die vraag.

Het onderzoek is uitgevoerd door Eric Groot, student logistiek en economie aan de Hogeschool van Utrecht. Hij heeft 3 maanden aan het onderzoek gewerkt in het tweede kwartaal van 2011. De begeleiding vanuit EVO is gedaan door J. van Doesburg, beleidsadviseur lucht- en expresvracht.

EVO bedankt alle EVO-leden en andere organisaties die hebben deelgenomen aan dit onderzoek voor hun inzet. De inzichten die dankzij hun medewerking tot stand zijn gekomen vormen een goede basis om voor alle partijen tot inzichtelijke afspraken te komen over het doorberekenen van toeslagkosten.



1. INLEIDING	4
2. ONDERZOEKSOPZET	5
3. SAMENVATTING RESULTATEN ENQUÊTE	8
Resultaten algemeen	8
Resultaten luchtvracht	11
Resultaten expresvracht	12
4. SAMENVATTING RESULTATEN DIEPTE INTERVIEWS	13
Resultaten algemeen	14
resultaten verlader	14
resultaten expediteur	16
5. CONCLUSIES	17
6. ADVIEZEN VOOR DE TOEKOMST	18
BIJLAGE 1: LIJST MET TOESLAGEN (NIET UITPUTTEND)	19
BIJLAGE 2: RESPONDENTEN	21

Exclusief voor leden is alle gedetailleerde informatie beschikbaar in een apart document. Deze bijlagen zijn opvraagbaar via het Ledennet van EVO, of op te vragen bij J. van Doesburg. Tel +31 (0)79 3467 274



1. Inleiding

EVO behartigt de logistieke belangen van 30.000 bedrijven die goederen te vervoeren hebben. Met elkaar zijn de leden van EVO verantwoordelijk voor 1,3 miljoen banen en meer dan 70 procent van alle goederenverplaatsingen in Nederland inclusief import en export, over weg, water rails en door de lucht. Daarbij het bijvoorbeeld over verbetering van de bereikbaarheid van bedrijven en hun klanten of over het behouden van vrije vervoersmarkten. Verder zet EVO zich in voor gunstige prijzen van logistieke diensten en probeert zij overbodige regelgeving en verzwaring van lasten tegen te gaan.

Verladers

Indien bedrijven hun transport uitbesteden aan partijen in de logistieke sector, worden deze uitbesteders 'verladers' genoemd. Hetzelfde geldt voor 'ontvangers', een term die gebruikt wordt indien deze bedrijven voornamelijk te maken hebben met inkomende goederenstromen (denk bijvoorbeeld aan winkels, kantoren, horeca en bouwplaatsen). In dit rapport gebruiken we de term 'verladers' voor beide categorieën. Wat je ook opdrachtgevers tot transport kan noemen.

In dit rapport over toeslagen staat de verladersfunctie vanzelfsprekend centraal. Het onderwerp betreft het doorbelasten van toeslagen in de luchtvracht sector aan verladers.

2. Onderzoeksopzet

Probleemstelling

Verladers komen bij EVO met specifieke vragen die betrekking hebben tot toeslagen en clauses in het lucht- en expres vervoer. Voorbeelden hiervan zijn vragen over de opbouw van de toeslagen of op welke wijze deze doorbelast worden. Het onderzoek moet leiden tot inzicht in de mate waarin de toeslagen doorbelast worden aan de verladers, welke toeslagen er zijn, welke mogelijke hinder verladers van deze toeslagen en clauses ondervinden en wat EVO kan doen om haar leden te adviseren over dit onderwerp.

Doelstellingen van het onderzoek

- Meer zicht voor EVO en de leden op het gebruik van toeslagen en clauses in de praktijk van lucht- en expres vervoer en de gevolgen daarvan voor verladers.
- Aan de hand van inzichten uit het onderzoek EVO-leden voorlichten over de vraag hoe andere verladers omgaan met de toeslagen en clauses in het lucht- en expres vervoer.
- Verkrijgen van informatie waarmee de collectieve belangenbehartiging voor verladers verbeterd kan worden.
- Een betere onderhandelingspositie verkrijgen voor de leden van de EVO door kostenelementen die door kostendrijvers bepaald worden in kaart brengen en op te sporen.

Definitie toeslag

Het tot stand komen van een toeslag is vaak te wijten aan de extra kosten die de vervoerder zegt te hebben. In [bijlage 1](#) is een niet uitputtende lijst met toeslagen opgenomen die voorkomen bij lucht- en expres vracht.

De definitie van het woord toeslag zoals hij in het onderzoek gebruikt is:

'Toeslagen zijn wel of niet beïnvloedbare uiteenlopende (tijdelijke) bedragen waar een vervoerder, expediteur of verlader mee te maken heeft als verhoging op een standaard vrachtprijs. Toeslagen zouden een fluctuerend effect moeten hebben op de totale prijs'

Voorbeeld:

Dit voorbeeld heeft betrekking tot een luchtvracht zending 100 kilo voor 700,- euro. Naast dit tarief wordt door de logistiek dienstverlener nog een aantal toeslagen aan de verlader doorgerekend.

- Fuel surcharge 1,19 p/kg actual weight = 119,- euro
- Security surcharge 0,15 p/kg actual weight = 15,- euro

Dit brengt het totaal bedrag van het vervoeren van deze vracht op 834,- euro. De transportprijs wordt daarmee meer dan 19% hoger dan het standaard tarief. Dit is slechts een voorbeeld van hoe de toeslagen berekend kunnen worden. Het daadwerkelijke bedrag aan toeslagen kan natuurlijk hoger of lager zijn dan in het voorbeeld.

Onderzoeksaanpak

Er is gebruik gemaakt van een enquête, met 30 vragen. Deels werden er open vragen gesteld en deels gesloten. De onderwerpen hadden betrekking op de toeslagen in het lucht en expres vervoer die in bijlage 1 zijn opgenomen. Daarnaast werden de respondenten verschillende vragen gesteld naar hun mening over toeslagen en hoe ze omgaan met de huidige toeslagen.

Er zijn ook diepte interviews gehouden met verladers en is het onderzoeksonderwerp besproken in een aantal vergaderingen waarbij groepen verladers of expediteurs/ vervoerders aanwezig waren. Dit om een zowel bredere als diepere blik te krijgen vanuit de visie van de logistieke sector.

Steekproef

De enquêtes zijn verstuurd naar luchtverladende leden die bij EVO aangesloten zijn. Achterin het rapport in bijlage 2 is een (niet uitputtende) lijst opgenomen met respondenten. Deze vormen een goede afspiegeling van luchtverladend Nederland qua:

- Activiteit: Productie, handel, dienstverlening
- Branches: Chemie, pharma, automotive, high tech etc.)
- Grootte: klein bedrijf, MKB en grote bedrijven
- Aard van transport: Expres of traditionele luchtvracht

Een groot aantal bedrijven heeft de enquête anoniem ingevuld.

Respons

Van de 771 enquêtes die verstuurd zijn, hebben 70 verschillende bedrijven de enquête ingevuld. Dit is een respons score van meer dan 9%. Dit is een redelijk hoog percentage voor dergelijk onderzoek gezien het feit dat bedrijven eerst intern informatie moesten verzamelen om de vragen te kunnen beantwoorden.

Diepte interview

Het diepte interview is gehouden met een aantal grote verladers en expediteurs. Ook zijn overkoepelende organisaties in de luchtvrachtsector benaderd zoals ACN of OAG cargo. De interviews zijn anoniem en zijn een goede weerspiegeling van de mening van verlader en expediteur.

Belangrijk voor een juiste interpretatie van dit rapport

EVO hecht eraan te benadrukken dat resultaten, meningen en cijfers uit dit rapport niet automatisch te vertalen zijn naar de bedrijfssituatie van de lezer. Er zijn tal van redenen waarom afspraken tussen verladers en vervoerders/expediteurs kunnen afwijken van zaken die in dit rapport aan de orde komen.

Daarnaast zijn er een aantal punten die in het achterhoofd gehouden moeten worden bij het interpreteren en gebruiken van de informatie in dit rapport:

- Het is niet per definitie goed of slecht als er weinig of veel toeslagen worden gebruikt. Ook niet of deze laag of hoog zijn. Denk bijvoorbeeld aan een situatie met weinig of lage toeslagen, maar met een erg hoog standaardtarief.
- De mate van 'marktmacht' speelt een grote rol bij het gebruik van toeslagen. In sommige markten hebben vervoerders/expediteurs relatief veel te zeggen, in anderen de verladers. Ook dan hangt het altijd weer af van de grootte van de bedrijven en hun onderlinge afhankelijkheid.
- In logistieke ketens zijn vele spelers actief. Dit betekent dat het niet alleen zo is dat een vervoerder aan een verlader doorbelast. Vaak belasten verschillende partijen uit de logistieke sector toeslagen aan elkaar door. Denk bijvoorbeeld aan luchtvaartmaatschappijen die toeslagen in rekening brengen bij luchtvrachtexpediteurs, die op hun beurt doorbelasten aan verladers of aan wegvervoerders.

3. samenvatting resultaten enquête

Hieronder bespreken we de resultaten op verschillende manieren:

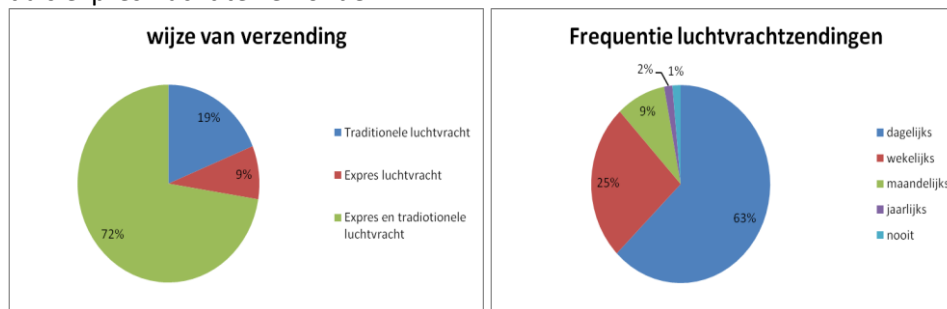
- De algemene enquête resultaten
- De resultaten voor traditionele luchtvracht
- De resultaten voor expresvracht

EVO heeft getracht de onderzoeksresultaten zo goed mogelijk samen te vatten. EVO-leden kunnen indien gewenst de achterliggende gegevens opvragen bij Joost van Doesburg van EVO: j.v.doesburg@evo.nl of T +31 (0)79 3467 274

Resultaten algemeen

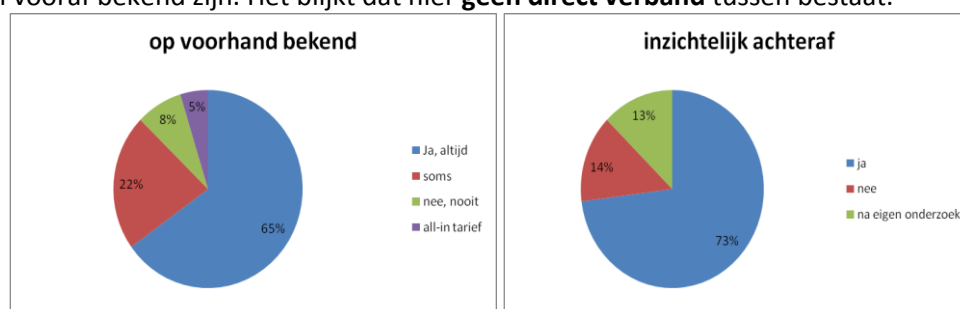
Frequentie en wijze van lucht- en expres vrachtzendingen

Veel bedrijven krijgen wekelijks of dagelijks te maken met luchtvrachtzendingen. 88% verstuurd wekelijks of vaker (dagelijks) lucht- of expresvracht zendingen. In 72% van de gevallen wordt zowel luchtvracht als expresvracht te verzenden.



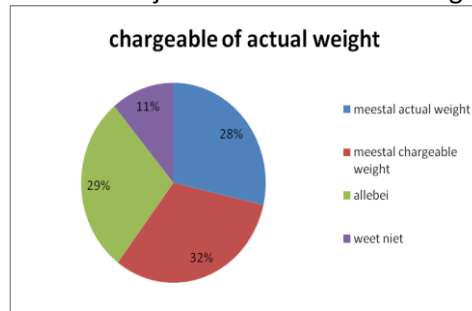
Vooraf bekend en/of achteraf inzichtelijk

65% van de respondenten geeft aan dat de toeslagen vooraf bekend zijn. 30% geeft aan dat dit soms of nooit het geval is. In 73% van de gevallen geeft de respondent aan dit achteraf genoeg inzichtelijk te vinden. Er is onderzocht of er een verband bestaat tussen de grote van het bedrijf en of de toeslagen vooraf bekend zijn. Het blijkt dat hier **geen direct verband** tussen bestaat.



Chargeable- of actual weight

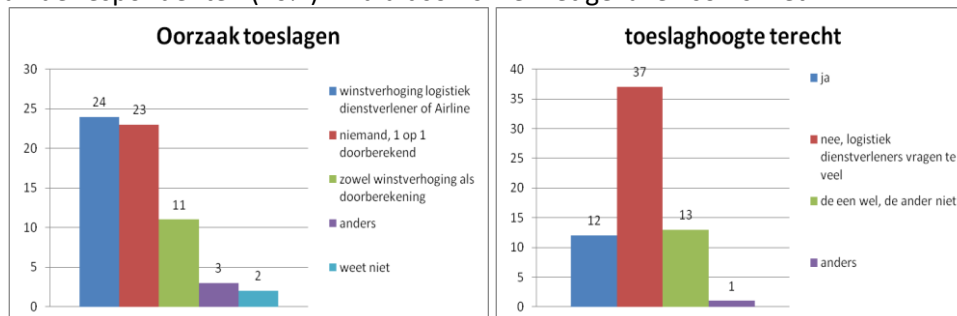
In 28% van de gevallen wordt door de respondenten de toeslag over het actuele gewicht (actual) betaald. In 32% van de gevallen gebeurt dit over het volume (chargeable) gewicht. In 11% van de gevallen weet de respondent zelf niet of hij over actueel of volume gewicht betaald.



Oorzaak toeslag en toeslaghoogte

Een groot deel van de respondenten (34%) geeft aan dat ze denken dat de toeslagen ter winstverhoging van de vervoerder dienen. 37% denkt dat de toeslagen 1 op 1 doorberekend worden. Het percentage respondenten die denken dat het een combinatie van beide is bedraagt 18%.

In 58% van de gevallen is aangegeven dat de verlader vindt dat de toeslagen die doorberekend worden te hoog zijn. Een kleiner deel (19%) vindt dat de hoogte terecht is en een vergelijkbaar aandeel van de respondenten (20%) vindt dit soms wel het geval en soms niet.



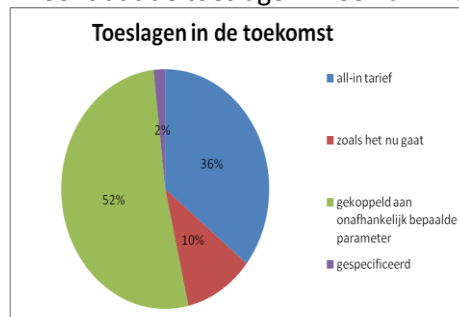
Kennisuitwisseling

In 57% van de gevallen doet de verlader niet aan kennisuitwisseling op het gebied van toeslagen. 43% doet dit wel. Er is onderzocht of er een direct verband bestaat tussen de grootte van het bedrijf en of de verlader aan kennisuitwisseling doet. Hier is **geen direct verband** tussen.



Toeslagen in de toekomst

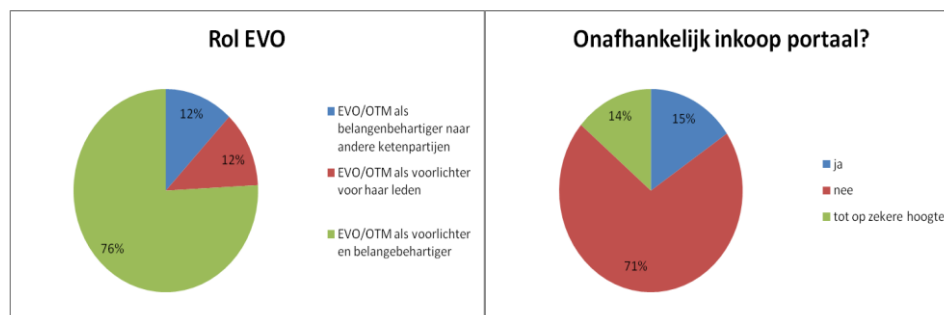
In 52% van de gevallen ziet de verlader het liefst dat de toeslagen worden gekoppeld aan een onafhankelijke parameter. 36% meent dat de toeslagen in een all-in tarief moeten komen.



Rol EVO

In meer dan 76% van de gevallen vindt de verlader dat EVO zowel als voorlichter moet optreden als belangenbehartiger.

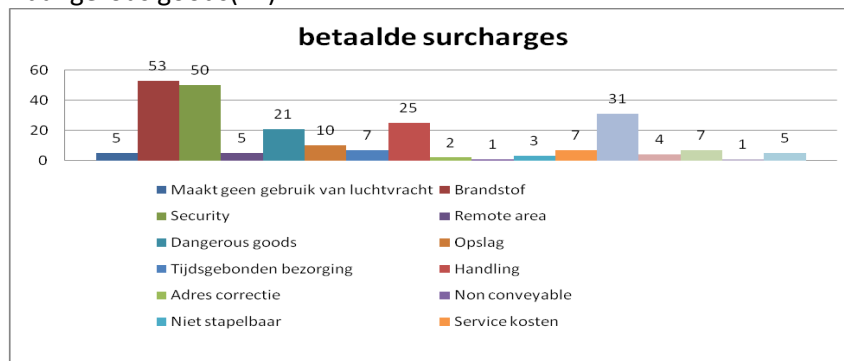
72% van de verladers vindt dat EVO niet op zou moeten treden als onafhankelijk inkoop portaal.



Resultaten luchtvracht

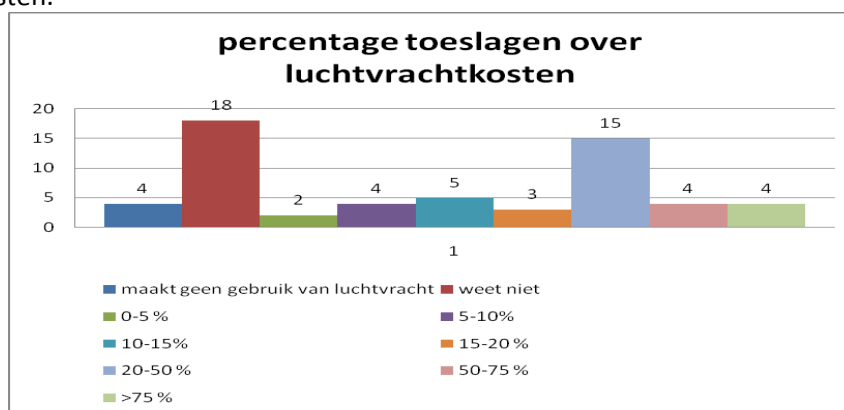
Surcharges in luchtvracht

In de luchtvracht is in totaal 237 keer een toeslag aangekruist. Het zwaartepunt, de toeslagen die het vaakst zijn aangekruist, ligt bij brandstof (53), security (50), douane kosten&formaliteiten(31), handling(25) en dangerous goods(21).



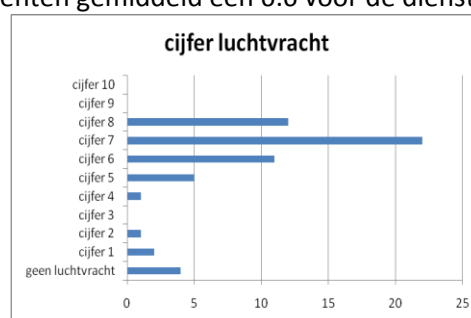
toeslagen en totale luchtvrachtkosten

Een groot deel van de respondenten (30%) geeft aan niet te weten wat het percentage is dat zij aan toeslagen betalen over de gehele luchtvrachtkosten. Een reden hiervoor kan de (slechte) communicatie zijn tussen vervoerder en verlader of door de administratie bij de verlader. In 25 % van de gevallen betaalt de verlader tussen de 20% en 25% aan toeslagen over de gehele luchtvrachtkosten.



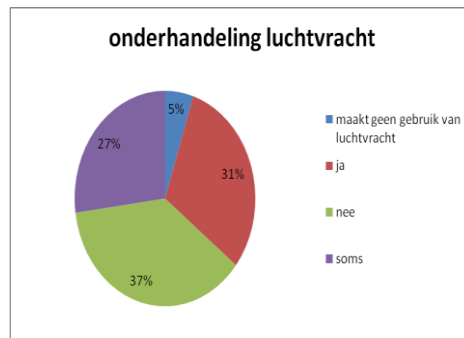
dienstverlening in luchtvracht

38% van de respondenten ziet geen verschil in de dienstverlening tussen luchtvracht en expresvracht. 29% van de respondenten vindt dat luchtvracht de beste kwaliteit biedt. In de luchtvracht geven de respondenten gemiddeld een 6.6 voor de dienstverlening,



onderhandeling

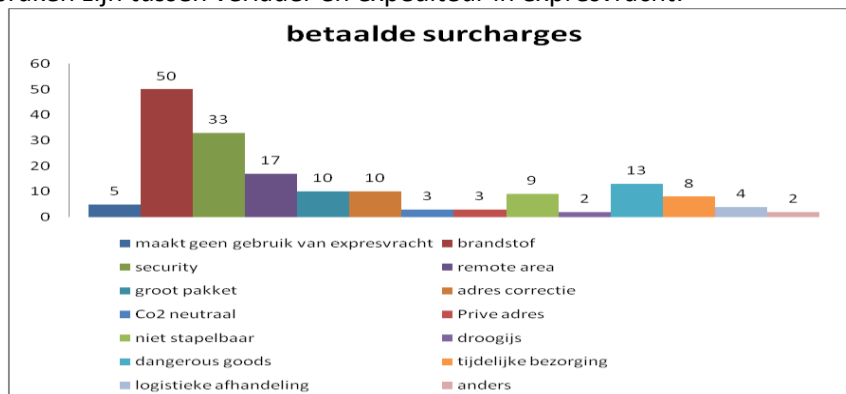
in 37% van de gevallen wordt niet onderhandeld over de toeslagen in de luchtvracht. In 30% van de gevallen gebeurt dit wel. 27% geeft dit aan in sommige gevallen te doen. Er is **geen direct verband** tussen de grootte van het bedrijf en onderhandeling over de toeslagen.



Resultaten expresvracht

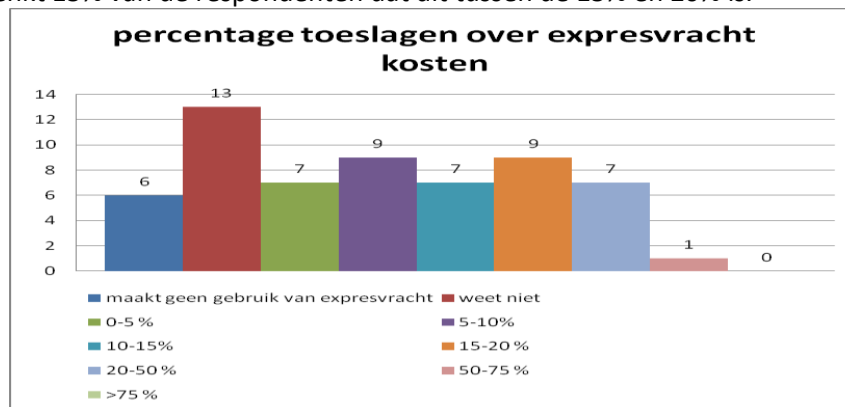
Surcharges in expresvracht

In totaal is er in de expresvracht 139 keer een toeslag aangekruist. Het zwaartepunt ligt bij de toeslagen brandstof (50), security (33) en remote area (17). Er zijn in expresvracht minder toeslagen bekend bij de respondenten dan bij traditionele luchtvracht. Een reden hiervoor kan zijn dat er meer specifieke afspraken zijn tussen verlader en expediteur in expresvracht.



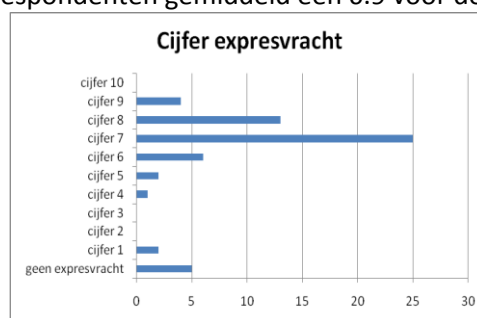
Toeslagen en totale expresvrachtkosten

In 22% van de gevallen is niet bekend wat het percentage is dat de verlader betaald aan toeslagen over de gehele expresvracht. In 15% van de gevallen denkt de respondent dat dit tussen de 5% en 10% is. Ook denkt 15% van de respondenten dat dit tussen de 15% en 20% is.



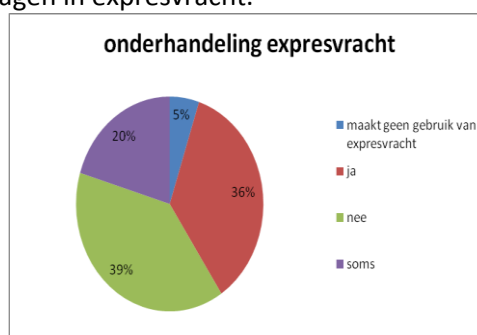
Dienstverlening in expresvracht

38% van de respondenten ziet geen verschil in de dienstverlening tussen luchtvracht en expresvracht. In 32% van de gevallen is er gekozen dat expresvracht de beste dienstverlening heeft.. In de expresvracht geven de respondenten gemiddeld een 6.9 voor de dienstverlening.



Onderhandeling over toeslagen

In 35% van de gevallen wordt er onderhandeld over de toeslagen in expresvracht. 39% van de respondenten zegt niet te onderhandelen over de toeslagen in expresvracht en 20% geeft aan dit in sommige gevallen te doen. Er is **geen direct verband** tussen de grootte van het bedrijf en onderhandeling over de toeslagen in expresvracht.



4. samenvatting resultaten diepte interviews

Hieronder bespreken we de resultaten op verschillende manieren:

- De algemene interview resultaten
- De interview resultaten voor verlader
- De interview resultaten voor expediteur

EVO heeft getracht de onderzoeksresultaten zo goed mogelijk samen te vatten. EVO-leden kunnen indien gewenst de achterliggende gegevens opvragen bij Joost van Doesburg van EVO: j.v.doesburg@evo.nl of T +31 (0)79 3467 274

Resultaten algemeen

Vaak is genoemd tijdens de interviews dat organisaties vinden dat de toeslagen te veel administratieve lasten met zich mee brengen. De vraag of een toeslag terecht of onterecht wordt geheven is hier nog niet ter sprake.

Op het gebied van de security toeslag is vaak genoemd dat het stof wat opwaaide door de beveiligingsinvesteringen na 9-11 al gedaald zou moeten zijn. Dit is echter niet het geval en ook de overkoepelende organisaties zien dit als een negatief punt. Hoewel dit nog niet aangepakt is staan ze wel open voor verandering hier in.

Ook is naar voren gekomen dat het wantrouwen dat is ontstaan door de kartelafspraken in het verleden zorgt voor een slechte relatie tussen de verschillende partijen in de luchttransport sector. Dit is een negatieve zaak stellen de respondenten. Ze stellen dat de dialoog herstart moet worden en er gezonde bruggen geslagen moeten worden door de verschillende partijen. Dit voor zowel verlader, expediteur als luchtvaartmaatschappij.

resultaten verlader

Voor het onderzoek zijn een aantal grotere verladers geïnterviewd om een beeld te krijgen van de wensen van de verlader en op welke manier de grotere bedrijven in de sector om gaan met de toeslagen in lucht- en expresvracht. Er zal een korte samenvatting worden gegeven van de vragen die gesteld zijn aan de verschillende verladers. Voor een uitgewerkte versie zijn de bijlage te raadplegen.

Situatie

Duidelijk geworden is dat de huidige situatie voor de verlader niet wenselijk is. De toeslagen zijn in veel gevallen niet inzichtelijk en in het geval van de security toeslag is deze ook niet toerekenbaar.

Een duidelijk voorbeeld dat hier genoemd werd is die van een crisis- of war surcharge. Deze wordt doorbelast wanneer een gebied gevaarlijk geacht wordt of als. Wanneer het gebied echter weer veilig is blijft de toeslag in stand en wordt deze niet weer opgeheven. Zo is het ook met de security toeslag. Deze is geheven naar aanleiding van de toeslagen van de aanslagen van 9-11 en nu de investeringen gedaan zijn blijft de toeslag nog steeds in stand.

Op het gebied van de brandstof toeslag vind de verlader dat deze toeslag ook niet goed zit. Het gaat hier vooral om de berichtgeving met betrekking tot de toeslag. De verlader ziet duidelijk wanneer de brandstof prijs stijgt. Dit wordt om de twee weken doorgegeven. Maar wanneer de brandstofprijs daalt en hiermee ook de toeslag wordt dit niet of veel later pas bericht aan de verlader. Wanneer er sprake is van een daling in de toeslag loopt deze ook niet 1 op 1 met de daling van de brandstofprijzen. Dit loopt wel 1 op 1 wanneer het een stijging betreft.

De verlader erkent het beschreven probleem en er is een duidelijke overeenstemming te zien in de antwoorden van de verschillende verladers. Het probleem zit het hem volgens de verladers in het feit dat er niets wordt ondernomen. Zoals een verlader sprak tijdens interview “iedereen deelt dezelfde mening maar er gebeurt niets”

Oorzaak

De (grotere) verladers hebben een redelijk beeld over waarom de toeslagen tot stand zijn gekomen en waarom de toeslagen op dit moment voor moeilijkheden zorgen. Dit is namelijk uit historisch perspectief. De Toeslagen werden door de IATA ooit los van de tarieven gesteld opdat expediteuren geen marge konden krijgen over de toeslagen. Nu toeslagen ook als tarief worden gezien en deze



geen fluctuerend karakter meer hebben zeggen de verladers dat dit gebruikt word als verkapte winst voor de Airlines en in sommige gevallen voor de expediteur.

De verladers vertellen dat het niet een heel onduidelijk systeem is wat er op dit moment gehanteerd wordt maar wel dat de berichtgeving slecht is en dat er halve waarheden verteld worden. Hiermee wordt bijvoorbeeld de berichtgeving van de brandstof toeslag bedoeld maar ook het in stand houden van een security toeslag terwijl deze niet toerekenbaar meer is.

Oplossingsrichtingen

Er zijn verschillende oplossingsrichtingen aan de verlader voorgelegd en dit vooral op het gebied van de security toeslag en brandstof toeslag. Wanneer de verlader een aantal oplossingsrichtingen voorgelegd werd reageerde deze verschillend. Wel kwam duidelijk naar voren dat een aantal oplossingen de voorkeur hadden. Op het gebied van security toeslag wil de verlader geen onafhankelijke parameter omdat de respondenten van mening zijn dat deze toeslag niet meer toerekenbaar is en in zijn geheel niet meer geheven moet worden. Bij brandstoftoeslag is dit een ander verhaal en de respondenten vertellen hier graag een onafhankelijke parameter voor te willen. Ook delen allen de mening dat de Europese Commissie en de IATA de organisaties zijn die moeten zorgen dat naar de uitkomsten van de rechtszaak over de kartelvorming gehandeld moet worden.

resultaten expediteur

De expediteur is het vaak met de verlader eens. Zo blijkt uit verschillende gesprekken met de respondenten.

Veiligheid

De expediteur is net als de verlader verantwoordelijk voor het veilig aanbieden van zijn goederen bij de luchthaven en luchtvaartmaatschappij. De respondenten zijn daarom van mening dat door deze verschuiving van verantwoordelijkheid juist de expediteurs de kosten hebben en niet meer de luchtvaartmaatschappijen of luchthavens. Het is namelijk zo dat de veiligheid controles op de goederen eerder uitgevoerd worden en niet meer de verantwoordelijkheid van de maatschappijen zijn. Op het gebied van de security surcharges zien de respondenten deze het liefst ook geheel verdwijnen. Dat wil zeggen dat deze in het tarief opgenomen wordt.

Angst voor onafhankelijk inkoop portaal

Een aantal expediteurs hebben een angstige houding tegenover het toetreden van een onafhankelijk inkoop portaal. De grotere expediteurs geven aan dat de expertise die wordt geleverd door een expediteur van groter belang is dan de lagere tarieven of toeslagen bij een onafhankelijk inkoop portaal. Toch is het toetreden van een onafhankelijk inkoop portaal voor sommige expediteurs een angst. Dit komt omdat de expediteur bang is voor de goedkopere tarieven en het eventueel verdwijnen van toeslagen wanneer een onafhankelijk inkoop portaal zou toe treden. Omdat er bij een onafhankelijk inkoop portaal geen belang is om winsten te behalen d.m.v. afspraken met luchtvaartmaatschappijen kan op deze manier het vracht tarief of de toeslagen verminderd worden.

Vuist maken

De verlader vind dat de expediteur een vuist moet maken tegen de luchtvaartmaatschappijen. Hiermee wordt bedoeld dat de expediteur het belang van de verlader moet behartigen en aankarten bij de luchtvaartmaatschappijen dat de toeslagen op een andere manier of niet geheven moeten worden. De expediteur geeft aan dat dit erg moeilijk te realiseren is aangezien zij dubbele belangen hebben. Ze doen namelijk zaken met zowel luchtvaartmaatschappij als verlader. Wel zien ze de administratieve lasten die hand in hand gaan met het heffen van toeslagen het liefst verdwijnen. Een all-in tarief werd hier vaak als oplossing aangedragen.

5. conclusies

De resultaten van dit onderzoek bevestigen het vermoeden dat er grote verschillen en problemen optreden in de wijze waarop toeslagen worden opgelegd. Daarbij valt met name op dat de mate van marktwerking binnen de lucht- en expresvracht bepalend is voor de ruimte tot onderhandeling en de communicatie over toeslagkosten.

Het onderzoek toont aan dat de verladers niet ontevreden zijn over de dienstverlening binnen de lucht- en expres vracht. Wel komt naar voren dat er veel onduidelijkheid is op het gebied van toeslagen. Ook onderstreept het onderzoek de stelling dat voldoende concurrentie ertoe leidt dat de logistiek dienstverlener meer communiceert over de noodzaak van toeslagen en deze vaker een redelijke grond hebben. Bij de luchtvaart is de macht in handen van enkele grote luchtvaartmaatschappijen en kostenverhogingen worden hier niet als redelijk ervaren.

Veel problemen doen zich voor op het gebied van de hoogte en de toerekenbaarheid van de toeslagen. Een belangrijke vraag daarbij is de mate waarin achterliggende kosten kunnen worden beïnvloed, en door wie. Zo twijfelt een grote groep van verladers aan de toerekenbaarheid van bijvoorbeeld de security toeslag die al sinds 11 september 2001 op 15 cent staat. Op het gebied van de brandstof toeslag zou de verlader graag zien dat deze gekoppeld wordt aan een onafhankelijke parameter. Op deze manier is er meer inzicht in de wijze van het heffen van een toeslag en kan de verlader doelen stellen voor zijn vervoerder.

De expediteur is het vaker eens met de verlader dat toeslagen voor problemen zorgen binnen de luchtvaartsector. Alle betrokken expediteurs zien oplossingen in het opnemen van de security toeslag in een all-in tarief om zo administratieve lasten tegen te gaan.

Ook de communicatie over dit onderwerp tussen marktpartijen kan een stuk beter. In 58 procent van de gevallen doet de verlader niet aan kennisuitwisseling met andere verladers over de toeslagen. Een raad kan, zoals bijvoorbeeld de raad van luchtverladers, uitkomst bieden en juist de communicatie over dit onderwerp verbeteren.

EVO hoopt dat de resultaten van dit onderzoek de dialoog tussen de marktpartijen stimuleert en zal actief een rol op zich nemen om voor meer transparantie over het in rekening brengen van toeslagen tot stand te brengen.

6. Adviezen voor de toekomst

In het onderzoek is te lezen welke problemen er zijn met betrekking tot de toeslagen in de lucht- en expresvracht. Dat deze problemen er zijn is al langere tijd bekend. Het probleem tekent zich dat er tot op heden geen alternatieven gepresenteerd zijn. Tijdens dit onderzoek zijn er een aantal oplossingsrichtingen naar voren gekomen waar EVO beleid voor zal maken.

- Op het gebied van de security toeslag is een duidelijke wens te zien van zowel verladers als expediteurs voor een **all-in tarief**. De toeslag die op dit moment betaalt wordt is niet meer toerekenbaar aan de investeringen die gedaan worden op het gebied van beveiliging. De security toeslag kent niet meer de aard van een toeslag maar van een tarief. Wanneer deze opgenomen wordt in het tarief zal deze ook onderdeel zijn van onderhandeling en niet los staan hiervan.
- Een oplossing voor de brandstof toeslag is dat deze gekoppeld zal worden aan een **onafhankelijke parameter**. Wanneer dit het geval is kunnen alle partijen binnen de branche zelf beslissen of de betreffende vervoerder een goede brandstof toeslag door berekend of niet. Het kan gebruikt worden als objectieve maatstaf binnen de luchtvaart branche.
- Voor inzichtelijkheid op het gebied van toeslagen is het belangrijk dat de er **goede communicatie** is tussen de verschillende partijen binnen de lucht- en expres vracht. Zowel verlader, expediteur als luchtvaartmaatschappij moeten de dialoog starten over dit onderwerp willen er oplossingen komen voor de problemen die spelen.

EVO zal een actieve rol gaan spelen voor het verbeteren van de transparantie in de lucht- en expresvracht sector. De gegeven oplossingen zullen door EVO actief onder de aandacht worden gebracht bij verschillende instanties. De presentatie hiervan zal zowel bij de European Shippers Council als bij IATA onder de aandacht worden gebracht. Ook heeft EVO een actieve houding voor het verbeteren van de communicatie tussen de verschillende partijen. EVO hoopt dat er op termijn gezonde bruggen geslagen kunnen worden waar een langdurige en duurzame samenwerking uit kan ontstaan.



Bijlage 1: lijst met toeslagen (niet uitputtend)

Brandstof toeslag	een toeslag welke door vervoerders, waaronder luchtvaartmaatschappijen aan de verlader wordt doorberekend ter compensatie van de stijgende brandstofprijzen
Security toeslag	Deze toeslag is in oktober 2001 ingevoerd n.a.v. 9-11. Veiligheidstoelage is een bijdrage in de kosten voor de beveiliging van de luchthaven en passagiers.
Remote Area	Toeslag die wordt gerekend voor moeilijk bereikbare gebieden. De postcodes die hieronder vallen verschillen per expediteur.
Dangerous goods	Toeslag die wordt gerekend voor het vervoer van gevaarlijke stoffen als; explosieven, gassen, bijtende stoffen, gifstoffen... etc.
Opslag	Toeslag die wordt gerekend voor het tussentijds opslaan van de goederen in het vervoer proces.
Tijdgebonden bezorging	Deze toeslag kan gerekend worden door een vervoerder wanneer een pakket op een bepaald tijdstip op locatie geleverd moet worden.
(airport) handling	Kosten die gemaakt worden m.b.t. het behandelen van de goederen. Bijvoorbeeld op het vliegveld of in het Distributie centrum.
Adres correctie	Toeslag die gerekend wordt wanneer er een verkeerd adres in eerste instantie opgegeven is en dit gecorrigeerd moet worden door de vervoerder.
non conveyable	Voor niet machinaal sorteerbare goederen wordt een toeslag geheven
Niet stapelbaar	Wanneer goederen niet stapelbaar zijn op een pallet of een pallet van deze goederen niet stapelbaar is, kan er een extra toeslag worden gerekend.
Service kosten	Kosten die gemaakt worden door de service die de vervoerder levert.
AAMS fee	Toeslag die wordt gerekend voor het gebruik maken van het Advanced Manifest System
Douane kosten en formaliteiten	Toeslag die wordt gerekend omdat douane kosten maakt aan het controleren van de goederen.
Export control system toeslag	De douane maakt in Europa gebruik van het export control system, dit brengt voor de verlader extra kosten met zich mee.
Kosten bekende afzender	t.b.v. Tegenwoordig dient elke verlader een "known-shipper" te zijn, deze registratie brengt kosten met zich mee.
Voor- en na transport	Het vervoeren gebeurt niet alleen via lucht- en expres vracht. Vaak worden er ook kosten gerekend voor vervoer over andere modaliteiten
Betalingsrisico	Kosten die betaald worden voor het neutraliseren van het betalingsrisico.
TSA toeslag	Transportation Security Administration rekent kosten om goederen veilig naar Amerika te vervoeren.
Groot pakket	Toeslag die wordt gerekend vanaf een bepaalde omvang van het pakket (expresvracht)
CO2 neutraal	Toeslag die wordt gerekend voor het CO2 neutraal vervoeren van goederen. Hiermee worden maatregelen getroffen om CO2 uitstoot tijdens de vracht te neutraliseren.



- Privé adres** Toeslag die soms wordt gerekend met betrekking tot een levering bij een privé adres. Dit wordt door de bezorgende partij bepaald.
- Droogijs toeslag** Extra kosten die met het vervoeren van droog ijs gemaakt worden
- Tijdelijke bezorging** Kosten die gemaakt worden voor het bezorgen van bijvoorbeeld bederfelijke goederen.

Bijlage 2: Respondenten

Abbott Logistics BV.	Griffith Laboratories
Abbott Vascular	HCI Chemicals Nederland BV
Agfa Gevaert N.V.	Herbalife International Luxembourg
Ahrend	Hitachi Transport System Europe BV
Alphatron	Littelfuse BV
Aluglas bv	Logitech Europe SA
ASML	Malenstein Air bv
Avebe	Mhi Equipment Europe BV
Bausch & Lomb	Nikon B.V.
Concordia Textiles	Pon Logistiek BV
Continental Corporation Benelux	Raritan Europe BV
Converge Netherlands BV	Rexnord FlatTop Europe b.v.
DAF trucks	Santrade Ltd
Eurofins	Scandinavian Tobacco Group Eersel BV
Enza Zaden	TE Connectivity
Etam Groep	Teesing BV
EV3	Tosoh Europe B.V.
Fujitsu Components Europe BV	Vespo Groep BV
Future Pipe Industries BV	Vetus
Flolwserve BV	Wartsila Netherlands BV
Gebr. Kooy BV	Wilhelmsen Ships Service
Goltens Rotterdam BV	Xerox Manufacturing
Goss Contiweb bv	Xerox Manufacturing (Ned.) B.V.

- Een aantal respondenten heeft het survey anoniem ingevuld. Ook de respondenten die meegewerkt hebben aan de diepte interviews zijn anoniem

