

# TNT: MEER FOCUS DAN DEUTSCHE POST



Deutsche Post is de grootste postbezorger van Europa, maar moet ook nog drie andere ballen in de lucht houden. TNT is de efficiëntste postbezorger en heeft maar twee activiteiten.

TEKST: JACQUES POTUIJT (FINANCIËEL CONSULTANT)



**N**a jarenlang traineren door gevestigde belangen begint de liberalisatie van de Europese postmarkten dan eindelijk toch op gang te komen. Enkele Europese landen, waaronder Duitsland en

Groot-Brittannië, openden hun postmarkten al eerder. Ook Nederland is met zijn open economie steeds een voorvechter van een geliberaliseerde Europese postmarkt geweest. Twee jaar vóór het verstrijken van de Europese deadline, besliste het kabinet Balkenende onlangs om nu ook de markt voor brieven tot 50 gram met ingang van 1 april 2009 vrij te geven, het sluitstuk van de volledige liberalisering.

Een woordvoerder van TNT liet weten het kabinetsbesluit onbegrijpelijk te vinden. Nogal inconsequent, want TNT haalt 65 procent van zijn omzet buiten de Nederlandse markt en trekt veel profijt van vrije toegang tot buitenlandse markten. Maar de reactie van TNT is vooral van politieke aard en erop gericht zo veel mogelijk druk op de politiek te blijven uitoefenen om door nationale overheden opgeworpen toetredingsdrempels en oneffenheden in het internationale speelveld te verwijderen.

Die oneffenheden bestaan onder andere uit de btw-vrijstelling die Deutsche Post en de Britse Royal Mail in eigen land genieten ter compensatie van de eis van universele postbezorging waaraan beide moeten voldoen. Voor een deel is dat terecht want TNT, dat al geruime tijd met succes in beide markten actief is, kent niet de verplichting

om dagelijks en in elke uithoek van deze landen de post te bezorgen. Maar de vrijstelling gaat te ver en betreft ook zakelijke en ongeadresseerde post en zadelt TNT in die marktsegmenten dus met een ernstig concurrentienadeel op.

Verkapte protectionistische maatregelen schuilen ook, zoals in Duitsland, in algemeen verbindend verklaarde post-cao's die voorzien in een relatief hoog uurloon voor alle postaanbieders. Dit bedreigt een rendabele bedrijfsvoering van concurrenten die met vaak inventieve bedrijfsmodellen op lagere beloningen van hun medewerkers zijn aangewezen.

Terecht dat TNT de Nederlandse politiek onder druk zet om deze drempels te slechten. Een beetje dubbel is wel dat TNT stevig lobbyt om in eigen land zijn concurrenten onder een gelijkwaardig arbeidskostenregime te brengen. Sandd en Select Mail betaalden tot nog toe hun medewerkers op basis van stuksloon, maar inmiddels hebben deze twee partijen erin toegestemd binnen 3,5 jaar 80 procent van hun medewerkers onder een vast contract te laten werken. Deze concessie was kennelijk het laatste duwtje in de rug van de Nederlandse politiek om de postmarkt open te gooien. Alleen de Eerste Kamer, die zich op 17 maart over de zaak moet buigen, zou het liberalisatieproces nog kunnen stuiten.

Veel gedoe om niets, lijkt het. Het is waar dat postbedrijven de hoogste winstmarges behalen in het segment van de poststukken tot 50 gram, maar dat geldt vooral voor klassieke briefpost van particulieren. In de zakelijke post wordt al heftig geconcurrereerd en het was niet zo moeilijk om geadresseerde folders net even iets zwaarder te laten wegen dan 50 gram, waardoor zij ook door TNT's binnenlandse concurrenten tegen lagere kosten konden worden bezorgd.

Deze zakelijke post wordt door geautomatiseerde printsystemen op postcode uitgeprint en hoeft dus niet meer door de sorteermachines. Maar de brieven, ansicht- en wenskaarten van particulieren, bescheiden qua volume maar zeer lucratief, gaan via de bekende oranje brievenbussen naar de zeer efficiënte sorteercentra van TNT. Sandd en Select Mail, die samen 10 procent van de Nederlandse postmarkt in handen heb-

