



PostNL komt oorspronkelijk voort uit het voormalige staatsbedrijf PTT



Sandd werd in 1999 opgericht en bestond maar twintig jaar

Postfusie is duur besluit

Na de overname van Sandd heeft PostNL het enige landelijk dekkende postnetwerk in Nederland. Zakelijke klanten hebben geen keus meer en moeten fors meer betalen voor nieuwe contracten.

Marijn Jongma

We zijn aan de goden overgeleverd. En dat wisten we van tevoren.' Mark Bonenkamp (51) neemt geen blad voor de mond als het gaat om de overname van Sandd door PostNL, die krap twee jaar geleden is voltooid ondanks bezwaar van toezichthouder ACM, de Autoriteit Consument & Markt (zie 'Omstreden fusie met politieke steun' op pagina 48).

Bonenkamp is CEO van Vogelaar, een bedrijf dat postzendingen voorbereidt. En hij is bestuurslid van de Vereniging Grootgebruikers Postdiensten (VGP), waarbij grote verzenders als ING, Rabobank, Nationale-Nederlanden, de Nationale Postcode Loterij en Vattenfall zijn aangesloten. 'De vraag is of we de markt niet versneld kapotmaken met de tariefs-

verhogingen die we nu zien. Steeds meer bedrijven proberen hierdoor minder post te versturen. Uitgevers zullen erover nadenken: meer digitaal, minder papier.'

Terwijl de ACM goedkeuring moet verlenen voor de prijs van een postzegel, genieten zakelijke klanten beduidend minder bescherming. Krap twee jaar na de samenvoeging van PostNL en concurrent Sandd worden ze geconfronteerd met tariefsverhogingen die ver uitstijgen boven het gemiddelde in 2020 (volgens ACM 6,5 procent), leert een rondgang van *EW*.

New Skool Media (uitgever van onder meer dit blad) betaalt volgens financieel directeur Lars Duurinck (51) 20 procent meer voor nieuwe driejarige contracten die eerst via Sandd liepen, nog los van de jaarlijkse indexatie. Contracten die al bij PostNL liepen, gaan bij vernieuwing



PostNL is een beursgenoteerde onderneming en heette eerder TPG Post en TNT Post. Koeriersdienst TNT werd in 2011 afgesplitst

meer dan 7 procent in prijs omhoog. CEO Erwin van Luit (50): 'PostNL heeft simpelweg geen concurrenten meer. Regionale partijen ja, maar die kun je niet inzetten voor landelijke verspreiding.'

Duurinck vermoedt dat het postbedrijf klanten wil bewegen over te stappen van bezorging binnen één of enkele dagen naar volgende week, zodat het netwerk efficiënter kan worden ingezet. 'Voor maandtitels is dat een optie, voor weekbladen niet.'

Niet alle uitgevers spreken graag openlijk over de moeizame onderhandelingen met PostNL. Een drietal onderschrijft het beeld, maar blijft liever anoniem. Een van hen: 'De afgelopen vijftien jaar zijn de tarieven jaarlijks met 0 tot 2 procent verhoogd. Nu wordt er meer dan 15 procent extra gevraagd. Het is echt schandalig. Niemand wil erover praten, want PostNL zegt: misschien maken we voor jullie een uitzondering.'

Een ander vreest dat lezers overstappen op digitale abonnementen of helemaal afhaken als de hogere verzendkosten volledig worden doorberekend. Deze uitgever vindt dat PostNL zich als een typische monopolist gedraagt: de tarieven worden gebaseerd op wat de klant maximaal kan betalen. Een derde heeft nog een 'scherp' contract dat bij Sandd werd afgesloten. 'Op basis van de openbare tarieven zouden we 100 procent meer gaan betalen. Het zal wel lager uitvallen, maar we zien een enorme kostenstijging opdoemen.' Intussen verschuift de omzet steeds meer van losse verkoop naar abonnementen, zegt deze uitgever. 'En dan loop je tegen een monopolist op.'

De overgrote meerderheid van tijdschriftuitgevers is aangesloten bij branchevereniging MMA. Voorzitter Luc



In 2016 deed ppost een bod op PostNL. De Belgen werd de deur gewezen

van Os (55) schat de 'idiote prijsstijgingen' in op 10 à 20 procent. 'Die fusie kunnen we niet meer terugdraaien. De politiek moet nu ingrijpen. Die zou de postmarkt nauwgezet blijven volgen, maar de praktijk is er een van asociale prijsverhogingen. De marges op abonnementen zijn al dun en die worden ruwweg 10 procent lager hierdoor. En dat is een voorzichtige schatting. Het gaat om tonnen voor de kleinere uitgevers, tot miljoenen euro's voor de grote uitgevers.'

Met een maximaal rendement van 9 procent op de postactiviteiten heeft het kabinet gepoogd monopolistisch gedrag te voorkomen. PostNL rapporteert hierover aan ACM en het ministerie van Economische Zaken (EZ). 'Over 2019 en 2020 was het gerealiseerde rendement van PostNL significant lager dan het maxi-

mum,' laat een woordvoerder van EZ weten. 'Cijfers kun je alle kanten op kneden,' zegt Arjan Kropman (45), CEO van uitgever F&L Media (onder meer *Auto Review* en *Gardeners' World*). PostNL verdient goed aan de pakketpost, en welke kosten reken je waaraan toe?

Bonenkamp (VGP) ziet meer in een tripartite overleg tussen marktpartijen, het ministerie van Economische Zaken en PostNL. 'Een structurele vergadering over zaken als tarieven en bezorgtermijnen. Tot dusver is dat afgewimpeld.'

PostNL herkent zich niet in de klach-



Overall bezorgen is de wettelijke taak van PostNL

ten. 'Om het postverkeer betaalbaar, betrouwbaar en bereikbaar te houden in een krimpende markt, is een gematigde tariefontwikkeling noodzakelijk van gemiddeld 4 à 5 procent stijging per jaar,' antwoordt een woordvoerder per mail. 'Ten tijde van de overname van Sandd hebben we de contracten voor klanten gerespecteerd, met de daarbij horende tarieven. Bij afloop van die contracten is sprake van geleidelijk ingroeien naar het huidige tarief.'

Intussen wordt gewerkt aan 'continue kostenbesparingen', zegt de woordvoer-

der. Van een monopolie is volgens de zegsman geen sprake: 'PostNL is de enige partij met een landelijk dekkend netwerk voor fysieke post, maar digitale communicatie is een grote concurrent en oorzaak van de huidige volumedalingen.'

Het negeren van een stopteken van de kartelautoriteit (zie 'Omstreden fusie met politieke steun' op pagina 48) is een unicum in de politieke geschiedenis. Maarten Pieter Schinkel (50), hoogleraar mededinging aan de Universiteit van Amsterdam, is er kritisch over. De argu-

mentatie van toenmalig staatssecretaris Mona Keijzer (CDA) dat concurrentie de vijfdaagse landelijke postbezorging (de Universele Postdienst UPD, een wettelijke verplichting voor PostNL) op termijn in gevaar zou brengen, deugt volgens hem niet. 'Aan de UPD is altijd geld verdiend en dat zou nog jaren zo blijven. Een ander argument was dat Sandd op termijn niet levensvatbaar zou zijn. Als dat waar is, had gewoon kunnen worden afgewacht in plaats van PostNL miljoenen te laten betalen voor een, blijkbaar, bijna failliete toko. Dan had Keijzer zich

Oranje is de huiskleur van PostNL, na jarenlang rood

er helemaal niet mee hoeven te bemoeien.'

Maar wat nu? Een rechtszaak tegen de fusievergunning loopt. Schinkel: 'PostNL zal zeggen: je kunt eieren niet ontklutsen. Toch is het wel degelijk mogelijk om fusies te ontvluchten. Ook kun je na-

denken over het herstel van concurrentie, bijvoorbeeld door de infrastructuur te isoleren en daarop nieuwe toetreders toe te laten. Die kunnen dan concurreren op contracten voor grote verzenders, zoals de Belastingdienst.'

F&L Media ging over van Sandd naar PostNL en betaalt volgend jaar 10 procent meer. Kropman: 'Als het geld tegen de plinten klotst, is dat niet zo erg. Maar de verzendkosten zijn niet de enige uitdaging voor de branche. De papieren prijzen stijgen ook enorm. We moeten echt vechten voor ons rendement.'

Omstreden fusie met politieke steun

In september 2018 liet de toenmalige staatssecretaris van Economische Zaken Mona Keijzer (CDA) al weten dat zij een overname van Sandd door PostNL zou steunen, ook als ze daarvoor een verbod van toezichthouder ACM (Autoriteit Consument & Markt) moest negeren. Ze werd gesteund door een meerderheid van de Tweede Kamer, die vreesde dat concurrentie op de krimpende postmarkt alleen maar tot uitgekleden arbeidsvoorwaarden zou leiden.

In februari 2019 deed PostNL een bod op Sandd. Later dat jaar, in september, werd bekend dat ACM geen vergunning verleende voor de overname. Die zou volgens de toezichthouder leiden tot 'een significante beperking van de mededinging'. De prijzen van zakelijke verzenders (goed voor 90 procent van het totale postvolume) zouden in een monopoliesituatie naar verwachting met

Mona Keijzer haalde een streep door de bezwaren van ACM tegen postfusie



30 tot 40 procent stijgen wanneer de concurrentiedruk van Sandd wegvalt.

ACM erkent dat de postmarkt krimpt, maar verwacht dat deze krimp 'geleidelijk afvlakt'. De toezichthouder berekende dat PostNL de postactiviteiten 'op korte en lange termijn' winstgevend kan blijven uitvoeren. Natuurlijk levert een fusie kostenvoordelen op, maar de voordelen wegen volgens ACM niet op tegen de nadelen.

Keijzer maakte gebruik van de bevoegdheid om het besluit van de ACM naast zich neer te leggen. Begin 2020 werd de fusie voltooid. Franchisenemers van Sandd stapten naar de rechtbank in Rotterdam, die in juni van dat jaar een streep door de vergunning haalde: Keijzer had haar besluit onvoldoende onderbouwd.

Het hoger beroep in de zaak ligt nu bij het College van Beroep voor het bedrijfsleven. Die heeft meer tijd nodig alvorens een uit-

spraak te kunnen doen, zo werd begin oktober bekend. Intussen presenteerde Keijzer in april 2021 een 'uitgebreider gemotiveerd' vergunningsbesluit. Door de fusie komt het postbedrijf van PostNL een stuk dichterbij 'een redelijk rendement', zo valt daarin te lezen, nodig om een 'landelijk dekkend postnetwerk' op termijn in stand te kunnen houden – in weerwil van de ACM-analyse.

Daarmee zijn ook de belangen van de staat beschermd, aldus Keijzer: zonder fusie was er volgens haar een gereede kans dat de staat bovenstaand netwerk financieel in de lucht zou moeten houden. Het weigeren van een vergunning is daarmee 'een onaanvaardbaar risico'. Tegelijkertijd zijn de voorwaarden aan de fusie aangescherpt. Op postdiensten, inclusief de zakelijke activiteiten, mag niet meer dan 9 procent rendement worden gemaakt om 'overwinsten' te voorkomen.

ADVERTENTIE

De Heihorsten Bungalowpark

Bezoek het park

Tip: Bezoek de modelwoningen op afspraak

- ✓ Traditioneel gebouwde vakantiehoeves
- ✓ Gevarieerd aanbod aan types en luxe opties
- ✓ Alles tot in detail geregeld, van verhuur tot beheer
- ✓ Vast en gegarandeerd rendement mogelijk
- ✓ Professionele verhuurpartner: Roompot

Investeer nu het nog kan!

Interesse? Bezoek onze website voor aanvullende informatie en openingstijden!

parkdeheihorsten.nl Telefoon: +31 (0) 493 745 467

Roompot

Let op! U belegt buiten AFM-toezicht. Geen vergunningplicht voor deze activiteit.

