

Actie van BETA in 2014!

BETA vindt dat de gouden regels bij elke contractsonderhandeling betrokken zouden moeten worden. De positie van de zelfstandige tankstationondernemers moet versterkt worden. BETA ondersteunt daarom ook de ondernemers die de brandstofcoöperatie starten. Daarnaast adviseert BETA al ruim 20 jaar ondernemers bij contractsonderhandelingen en/of (voorgenomen) strategiewijzigingen van tankstations. En dat blijft zij doen! In haar advisering zal BETA ook elke keer de gouden regels dringend onder de aandacht brengen van de contractspartijen.

Wilt u een toelichting op de gouden regels en/of (nader) kennismaken met BETA, neem dan contact op met ons secretariaat: 010-411 11 80. Onze tankstationspecialisten staan voor u klaar. We komen ook graag een keer bij u op het tankstation langs voor een kennismakings- en/of adviesgesprek.



BETA
belangenvereniging
tankstations

www.beta-tankstations.nl

Belangenvereniging tankstations

Postbus 19128

3001 BC Rotterdam

T: 010 - 411 11 80

F: 010 - 411 66 61

E: info@beta-tankstations.nl

BETA eist een eerlijk speelveld voor alle brandstofinkopers!

- ✓ Inkoop op basis van de wereldmarktprijs!
- ✓ Korte looptijd overeenkomst!
- ✓ Afrekenen na temperatuurcorrectie!
- ✓ Redelijke betalingstermijn!

BETA
belangenvereniging
tankstations

Droom of realistisch?

BETA adviseert alle zelfstandige tankstationondernemers om in de onderhandelingen over een nieuw afnamecontract de vier door BETA geformuleerde "gouden regels" te bespreken. Zo streven we naar een eerlijk speelveld voor alle mkb'ers die zelfstandig brandstof inkopen.

1. Inkoop op basis van de wereldmarktprijs

Huidige situatie | Op dit moment kopen de meeste zelfstandige ondernemers in op basis van een vaste korting op een door de leverancier verstrekte adviesprijs. De marge blijft hierdoor constant gedurende het contract. Oliemaatschappijen kopen in op de wereldmarkt en stellen daarnaast een 'eigen' adviesprijs vast. Dit zorgt voor een fluctuerende marge.

Bezwaar | De partijen die inkopen op basis van de wereldmarktprijs kunnen op het moment dat zij een hoge marge hebben veel korting geven aan de pomp. De tankstationondernemer heeft die hoge marge niet - zijn marge ligt immers vast - en kan deze korting dus niet volgen. Er wordt momenteel brandstof verkocht aan de consument tegen een verkoopprijs die lager is dan uw inkoopprijs. Dit is een oneerlijk speelveld!

Oplossing | De begrote jaarlijkse brandstofafzet, de locatie en het merk brandstof zouden de belangrijkste factoren moeten zijn voor de te realiseren marge. Als er ingekocht wordt op basis van de wereldmarktprijs onderhandelen contractspartijen voornamelijk nog over de hoogte van de toeslag voor het merkgebruik, de kosten voor transport e.d. De concurrentie wordt dan niet verstoord door een - in verhouding tot de wereldmarktprijs - te hoge of te lage adviesprijs. Dit zorgt voor een gelijk speelveld t.a.v. de beschikbare marge.

Droom
of
realistisch?

Er wordt in onze markt al mondjesmaat ingekocht op basis van de wereldmarktprijs. Veel oliemaatschappijen weigeren vooralsnog dit inkoopstelsel aan te bieden. De toekomst zal leren of zij dit ook vol blijven houden als ondernemers besluiten niet meer akkoord te gaan met het "oude systeem" en er bovendien goede alternatieven zijn, zoals bijvoorbeeld een brandstofcoöperatie.

3. Afrekenen na temperatuurcorrectie

Huidige situatie | Brandstof zet uit en krimpt onder invloed van temperatuurschommelingen. Als gevolg hiervan ontstaan er bij veel ondernemers peilverschillen. Dit zorgt ervoor dat er teveel of te weinig betaald wordt door brandstofafnemers.

Bezwaar | Ondernemers betalen voor meer of minder brandstof dan dat er geleverd is. Als er teveel betaald is, kan de schade duizenden euro's bedragen. Dat kan beter en eerlijker.

Oplossing | Brandstof wordt enkel nog afgerekend nadat er temperatuurcorrectie heeft plaatsgevonden. De hoeveelheid gestort product wordt dan teruggerekend naar - in de regel - vijftien graden Celsius. Bij product dat warmer is dan deze temperatuur zal er een neerwaartse correctie plaatsvinden en andersom. Door deze correctie wordt er eerlijk betaald voor de geleverde brandstof.

Droom
of
realistisch?

Veel trucks zijn al uitgerust met apparatuur om temperatuurgecorrigeerd aan u te leveren. En sommige leveranciers doen dit ook al, met name oliehandelaren, omdat hun klanten dit eisen. Waarom bestaat er vooral bij de grote merken dan zo'n weerstand tegen? Het is niet moeilijk of duur om ook aan u temperatuurgecorrigeerd te leveren.

2. Korte looptijd overeenkomst

Huidige situatie | Mededingingsregels bepalen dat afnamecontracten in beginsel maximaal vijf jaar mogen duren. Oliemaatschappijen eisen in de regel dat dit ook de minimale looptijd van een contract is. Argument hiervoor is dat de leverancier zo de zekerheid heeft van een groter contractvolume en daarom betere condities kan aanbieden.

Bezwaar | De inkoopprijs en de brandstofmarkt zijn voortdurend in beweging. Een contract met een looptijd voor vijf jaar tegen een vaste marge is dan vaak te lang om als ondernemer adequaat te kunnen reageren op relevante marktwijzigingen. Er dient daarom meer flexibiliteit te zijn in de looptijd.

Oplossing | De ondernemer moet keuzemogelijkheden hebben t.a.v. de looptijd van de overeenkomst: die kan kort zijn, of lang met bijv. tussentijdse opzegmogelijkheden op maat. Op die manier kan de ondernemer wanneer het nodig is inspelen op veranderingen in de (lokale) situatie, bijvoorbeeld door tijdig van brandstofleverancier of merk te wisselen. Dit zorgt voor een gezondere markt met vrije ondernemers.

Droom
of
realistisch?

Een afspraak voor vijf jaar is momenteel nog de norm, maar met name bij de kleinere leveranciers is de mogelijkheid om kortere looptijden te bedingen er al. Er bestaat daarnaast steeds meer bereidheid om tussentijdse opzeggronden op te nemen. Als u de juiste argumenten gebruikt, heeft uw leverancier volgens BETA geen enkele reden om een meer flexibele looptijd te weigeren.

4. Redelijke betalingstermijn

Huidige situatie | Oliemaatschappijen eisen zeer korte betalingstermijnen onder de noemer 'debiteurenrisico'. Daarnaast moeten er vaak zekerheden worden gesteld in de vorm van bank-, holding- en/of persoonlijke garantstellingen.

Bezwaar | Aangezien brandstof duur is (mede door de grote belasting- en accijnscomponent) en de marge klein, ontstaat er al snel liquiditeitsdruk. Hier komt nog bij dat uw klanten steeds later betalen en de uitbetaling van de transacties per oliemaatschappijkaart soms wel twee weken duurt. Een bijkomend bezwaar is dat de bank een garantstelling vaak als opgenomen krediet beschouwt waardoor het lastig kan worden (nieuwe) activiteiten te (blijven) financieren.

Oplossing | Oliemaatschappijen gunnen de ondernemers langere betalingstermijnen. Dit is temeer redelijk nu de brandstofleverancier pas na 6 weken (!) accijns hoeft af te dragen aan de Staat en er vaak tot betaling een eigendomsvoorbehoud op het geleverde product zit. Leveranciers willen graag uit logistieke efficiency de tanks volstorten. Dat is te begrijpen, maar dan wel met inachtneming van een redelijke betalingstermijn.

Droom
of
realistisch?

Voor het stellen van collectieve zekerheid kan gekeken worden naar (bijvoorbeeld) een voordelige oplossing in de vorm van een waarborgfonds i.p.v. individuele bankgaranties. Er zijn leveranciers die wel een langere betalingstermijn aanbieden.