

Pilotonderzoek naar een prijsindex- statistiek voor opslagdiensten

Michel van Veen



Verklaring der tekens

.	= gegevens ontbreken
*	= voorlopig cijfer
x	= geheim
–	= nihil
–	= (indien voorkomend tussen twee getallen) tot en met
0 (0,0)	= het getal is minder dan de helft van de gekozen eenheid
niets (blank)	= een cijfer kan op logische gronden niet voorkomen
2003–2004	= 2003 tot en met 2004
2003/2004	= het gemiddelde over de jaren 2003 tot en met 2004
2003/'04	= oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz. beginnend in 2003 en eindigend in 2004
2003/'04–2003/'04	= boekjaar enz., 2003/'04 tot en met 2003/'04

In geval van afronding kan het voorkomen dat de totalen niet geheel overeenstemmen met de som der opgetelde getallen.

Verbeterde cijfers in de staten en tabellen zijn niet als zodanig gekenmerkt.

Uitgever

Centraal Bureau voor de Statistiek
Prinses Beatrixlaan 428
2273 XZ Voorburg

Prepress

Centraal Bureau voor de Statistiek
Facilitair beheer

Inlichtingen

Tel.: 0900 0227 (€0,50 per minuut)
Fax: (070) 337 59 94
Via contactformulier: www.cbs.nl/infoservice

Bestellingen

E-mail: verkoop@cbs.nl
Fax: (045) 570 62 68

Internet

www.cbs.nl

Inhoud

Samenvatting	4
1. Inleiding	5
1.1 Aanleiding	5
1.2 Opzet van het pilotonderzoek	5
1.3 Doel rapport	5
1.4 Opbouw van het rapport	6
2. Branche informatie	7
2.1 Standaard bedrijfsindeling	7
2.2 Omzet	7
2.3 Aantal en grootte bedrijven	7
3. Prijsvorming in de opslagbranche	8
3.1 Marktonwikkelingen	8
3.2 Kwaliteit	8
3.3 Prijsvorming	8
3.3.1 Prijsvorming bij bedrijven in de tankopslag	8
3.3.2 Prijsvorming bij bedrijven in de koel- en vriesopslag	9
3.3.3 Prijsvorming bij bedrijven in de overige opslag	9
3.3.4 Prijsvorming bij miniopslagbedrijven	9
4. Methoden van prijswaarneming	10
4.1 Algemeen	10
4.2 Contractprijzen	10
4.3 Modelprijzen	10
4.4 Gerealiseerde uurtarieven	10
4.5 Standaarduurtarieven	10
4.6 Methoden gebruikt tijdens de pilot	10
4.7 Respons pilotenquête	11
5. Resulterende prijsindexcijfers	12
5.1 Inleiding	12
5.2 Prijsindexcijfers	12
6. Mening van de bedrijven over de methode	13
6.1 Inleiding	13
6.2 Algemeen	13
6.3 Conclusie	13
7. Vergelijking van de methoden	14
7.1 Inleiding	14
7.2 Contractprijzen	14
7.3 Modelprijzen	14
7.4 Gerealiseerde uurtarieven	14
7.5 Standaarduurtarieven	14
7.6 Conclusie	15
Appendix	16
Bijlagen: Enquêteformulieren van de drie deelmarkten van de eerste uitvraag	17

Samenvatting

Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) is gestart met het opzetten van een prijsstatistiek voor opslagdiensten. Er zijn diverse manieren waarop prijzen kunnen worden gemeten ten behoeve van prijsindexstatistieken. Om inzicht te krijgen in de prijsvorming binnen de branche en de methoden waarmee prijzen kunnen worden waargenomen, heeft het CBS een pilotonderzoek uitgevoerd onder een beperkt aantal opslagbedrijven.

Bedrijven in de opslagbranche calculeren voornamelijk prijzen per (jaar)contract. Binnen dit contract zijn afspraken gemaakt over de inslag van de goederen, de opslag van de goederen en de uitslag van de goederen. Daarbij komt dan nog eventuele aanvullende dienstverlening.

In het pilotonderzoek zijn diverse methoden om prijzen te meten getest. Deze methoden zijn met elkaar vergeleken op basis van de respons, de uit het pilotonderzoek berekende indexcijfers en een evaluatie met de betrokken bedrijven. In het rapport zijn de voor- en nadelen van iedere methode naast elkaar gezet. Hierbij komen ook de aard van de methode en de praktische haalbaarheid aan de orde.

De methode van prijswaarneming die in aanmerking komt voor de reguliere statistiek voor opslagdiensten is modelprijzen. Het CBS zal rekening houdend met deze resultaten in 2007 een tentatieve prijsindexstatistiek voor opslagdiensten ontwikkelen.

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Het CBS is in 2000 gestart met de ontwikkeling van prijsindexstatistieken voor de zakelijke dienstverlening, mede in het kader van Europese regelgeving. Voor een prijsindexstatistiek is het wenselijk periodiek transactiepreisen van vergelijkbare diensten te meten. Opslagdiensten zijn echter uniek, zodat een dergelijke meting niet mogelijk is. Prijsindices voor unieke diensten kunnen ook volgens een aantal andere methoden samengesteld worden, die allen hun voor- en nadelen kennen.

Voor het opzetten van de statistiek is contact gelegd met de brancheorganisaties: Nederlandse organisatie voor expeditie en logistiek (Fenex), Vereniging van Onafhankelijke Tankopslagbedrijven (VOTOB), de Vereniging voor Nederlandse Koel- en Vrieshuizen (Nekovri), de Ondernemingsvereniging Regio Amsterdam (ORAM) en de Nederlandse miniopslag vereniging (Nmov). Ondanks meerdere malen contact te hebben gezocht met de Nmov is het niet gelukt om daadwerkelijk in contact te treden met deze brancheorganisatie. De overige brancheorganisaties verleenden graag medewerking.

Nadat contact is gelegd met de brancheorganisaties, is het CBS in 2005 begonnen met een pilotonderzoek ter voorbereiding van een prijsstatistiek voor opslagdiensten. Dit onderzoek is uitgevoerd om een beeld van de branche en de markt te verkrijgen en vooral te onderzoeken welke vorm van prijswaarneming haalbaar is. De prijswaarneming zal per kwartaal plaatsvinden en zal zich richten op de drie deelmarkten: tankopslag, koel- en vriesopslag en overige opslag inclusief miniopslag. Een belangrijk uitgangspunt van het CBS is dat de enquêtedruk bij de bedrijven zo laag mogelijk is.

De informatie die verzameld wordt, moet dan ook bij voorkeur aansluiten bij de informatie die de ondernemingen snel beschikbaar hebben via de bedrijfsadministratie. Het is in het belang van alle betrokken partijen dat de prijsindex van een zodanige kwaliteit is, dat die voor uiteenlopende doelen te gebruiken is.

1.2 Opzet van het pilotonderzoek

Het pilotonderzoek bestaat uit drie delen. Ten eerste zijn in het derde kwartaal van 2005 gesprekken gevoerd met een aantal bedrijven over de mogelijkheden voor prijswaarneming. Er zijn bedrijven van verschillende grootte (qua werkzame personen) en in verschillende deelmarkten geselecteerd om een zo representatief mogelijk beeld te verkrijgen van de branche. In de gesprekken met de bedrijven is nader ingegaan op de diensten die de bedrijven leveren, de marktontwikkelingen en de manier waarop prijzen tot stand komen. Tijdens het gesprek is tevens besproken voor welke prijswaarnemingsmethoden het bedrijf gegevens kon leveren.

Vervolgens werden van drie kwartalen prijzen opgevraagd bij 27 bedrijven, voor de methode modelprijzen. Deze bedrijven waren verdeeld over alledrie de deelmarkten, te weten tankopslag, koel- en vriesopslag en overige opslag. Op basis van de verkregen informatie zijn prijsindexcijfers berekend.

Ten slotte is met de bedrijven die hebben meegewerkt aan de pilotwaarneming de methode van prijswaarneming geëvalueerd. Tijdens de evaluatie is onder andere besproken in hoeverre de geleverde cijfers de prijsontwikkeling van het bedrijf weergeven, of de gegevens gemakkelijk uit de administratie te halen waren en of het bedrijf de methode geschikt vond om de prijsontwikkeling bij het bedrijf te meten.

1.3 Doel rapport

Het doel van dit rapport is het beschrijven van de resultaten van het pilotonderzoek. De methoden van prijswaarneming worden aan een aantal criteria getoetst en vergeleken om te beoordelen of de methode geschikt is voor waarneming op grotere schaal.

1.4 Opbouw van het rapport

Hoofdstuk 2 bevat algemene informatie over de branche, welke reeds bij het CBS bekend is. Hierbij wordt gekeken naar de standaard bedrijfsindeling (SBI) die het CBS gebruikt, de totale omzet in de markt en het aantal bedrijven in de markt.

In hoofdstuk 3 wordt beschreven hoe de prijzen tot stand komen. Hierbij wordt gekeken naar de marktontwikkelingen, de kwaliteitsmeting in de markt en naar de prijsvorming bij bedrijven in de markt.

Hoofdstuk 4 gaat in op de verschillende methoden van prijswaarneming en de daarbij behorende respons. Er wordt tevens aangegeven welke methode het meest wenselijk is.

In hoofdstuk 5 staan de resulterende prijsindexcijfers uit de pilot. Hierbij is tevens aangegeven hoe de indexcijfers zijn berekend.

Hoofdstuk 6 bevat een samenvatting van de evaluatie met de pilotbedrijven. In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de mening van de bedrijven, wat zij van de pilotenquête vonden, of de formulieren makkelijk waren in te vullen en welke methode zij het meest geschikt vonden voor waarneming op grotere schaal.

In hoofdstuk 7 worden de verschillende prijswaarnemingsmethoden met elkaar vergeleken aan de hand van voordelen en nadelen per methode. Tevens komt hier de praktische haalbaarheid naar voren voor de bedrijven in de branche.

2. Branche-informatie

2.1 Standaard Bedrijfsindeling (SBI)

Bedrijven worden op grond van hun hoofdactiviteiten getypeerd met behulp van de standaard bedrijfsindeling (SBI). De SBI is een indeling van alle economische activiteiten en is gekoppeld aan het register van de Kamer van Koophandel.

In SBI 6312 zijn de opslagdiensten onderverdeeld in: opslag in tanks, opslag in koel- en vrieshuizen en overige opslag. In de appendix is een gedetailleerde beschrijving van SBI 6312 te vinden.

2.2 Omzet

De totale omzet in 2004 van SBI 6312 opslag bedroeg 2,3 miljard euro.

Deze totale omzet is onder te verdelen in een omzet naar de deelmarkten tankopslag, koel- en vriesopslag en overige opslag. Hierbij heeft de tankopslag 537 miljoen euro aan omzet, de koel- en vriesopslag 368 miljoen euro en de overige opslag 1,4 miljard euro.

2.3 Aantal en grootte bedrijven

In mei 2005 bevatte de SBI 6312 opslag 841 bedrijven. Hiervan had 24 procent geen werknemers in dienst en nog eens 21 procent minder dan twee werknemers. Het aandeel bedrijven dat meer dan 50 werknemers in dienst had, bedroeg 6 procent.

In totaal waren in mei 2005 12 501 mensen werkzaam in de opslagbranche. Hiervan werkt 13,5 procent in subklasse 6312.1 Tankopslag (1 691 mensen), 15,2 procent in subklasse 6312.2 Koel- en vriesopslag (1 902 mensen) en 71,3 procent in subklasse 6312.3 Overige opslag (8 909 mensen).

3. Prijsvorming in de opslagbranche

3.1 Marktonwikkelingen

Van de bedrijven die het CBS bezocht heeft, was ieder bedrijf eenduidig toe te schrijven aan één deelmarkt. Bij alle bedrijven kwamen een aantal duidelijke marktonwikkelingen naar voren. De belangrijkste hiervan is dat er tegenwoordig hogere prestaties geleverd moeten worden tegen een lagere prijs. Er moet harder gewerkt worden en meer op de kosten gelet worden.

Daarnaast gaan steeds meer bedrijven samen door fusies en overnames. Hierdoor daalt het aantal bedrijven, echter de diversiteit van de overgebleven bedrijven wordt groter. Maar ook de hoge olieprijs zorgt voor extra druk bij de bedrijven. Bovendien zijn de opslagbedrijven sterk afhankelijk van de ontwikkelingen die er in de wereld gebeuren.

De markt van de miniopslagbedrijven groeit. Dit komt omdat er nog relatief weinig opslagruimten beschikbaar zijn. Deze markt zal de komende jaren nog flink groeien.

3.2 Kwaliteit

Uit de gesprekken met de bedrijven is gebleken dat er veel aandacht wordt besteed aan kwaliteit. Tijdens de gesprekken is gevraagd naar kwaliteitscertificaten zoals ISO 9001, ISO 14001 en HACCP. Gebleken is dat de bedrijven in de koelopslag HACCP gecertificeerd zijn. Dit is een verplichting vanuit de overheid. Bedrijven die in de overige opslag zitten zijn over het algemeen ISO 9001 gecertificeerd. Een aantal bedrijven die bezocht zijn slaan ook chemische producten op. Hiervoor zijn aparte vergunningen en certificaten nodig.

3.3 Prijsvorming

Doorgaans is de prijs gebaseerd op de totale kosten die nodig zijn om producten op te slaan. Er zijn een aantal prijsbepalende factoren die door elk bedrijf worden doorberekend aan de klant en die kunnen worden gezien als basiskostprijzen. Deze prijsbepalende factoren zijn:

- Huisvestingskosten;
- Personeelskosten;
- Energiekosten.

Naast deze kosten wordt de prijs meestal gebaseerd op de hoeveelheid en de duur van de opslag. Indien er aanvullende dienstverlening wordt verricht wordt er meestal een extra toeslag doorberekend.

Er bestaan grote verschillen tussen de prijsvorming in de verschillende deelmarkten. Hieronder zal per deelmarkt worden aangegeven hoe de prijzen tot stand komen.

3.3.1 *Prijsvorming bij bedrijven in de tankopslag*

De prijsvorming bij opslag in tanks is moeilijk vast te stellen. Er wordt namelijk veel onderhandeld over de prijs. Er is dan ook geen standaardprijs voor inslag, opslag en uitslag. Wel bestaat er doorgaans een richtprijs, welke gekoppeld kan zijn aan de olieprijs. De olieprijs is echter niet van te voren te bepalen en daarom wordt de voornoemde richtprijs vooral gebaseerd op speculaties en kostenberekeningen. Personeelskosten zijn minder van belang hier, aangezien er veel geautomatiseerd is.

Er kan een onderverdeling gemaakt worden in verschillende soorten product. Er zijn chemische producten, mineralen producten en eetbare oliën en vetten. De prijs van chemische producten is doorgaans hoger dan die van mineralen en eetbare producten.

Daarnaast wordt gekeken naar het volume dat nodig is voor de opslag en voor welke duur het product moet worden opgeslagen.

De wet van vraag en aanbod is hier sterk van toepassing en er is dan ook veel concurrentie. Door de strengere veiligheidseisen worden de prijzen sluimerend opgedreven.

3.3.2 Prijsvorming bij bedrijven in de koel- en vriesopslag

De prijsvorming bij opslag in koel- en vrieshuizen is makkelijker vast te stellen. Er is doorgaans sprake van een apart tarief voor inslag, opslag en uitslag. Naast deze standaardtarieven wordt voor elke extra handeling een aparte toeslag berekend.

De prijs voor opslag in vrieshuizen is doorgaans lager dan de prijs voor opslag in koelhuizen. Dit komt omdat er bij opslag in vrieshuizen na het plaatsen in de vriescel niets meer gedaan hoeft te worden. Bij koelhuizen moet de kwaliteit constant in de gaten gehouden worden. Opslag kan gebeuren aan de hand van m³ of per pallet. Dit is afhankelijk van de manier waarop het product wordt aangeleverd. Aanvullende diensten kunnen zijn: inpakken, labelen etc.

Kwaliteitswaarborging is erg belangrijk omdat het vaak voedsel betreft dat wordt opgeslagen. De regelgeving voorziet hier echter goed in (HACCP). Indien er grotere partijen worden opgeslagen kunnen er bulkkortingen worden gegeven. Regelgeving en controles drijven ook hier de prijs sluimerend op.

3.3.3 Prijsvorming bij bedrijven in de overige opslag

De prijsvorming bij bedrijven in de overige opslag is voornamelijk afhankelijk van de kosten die gemaakt worden. Hier spelen doorgaans de standaardkosten van huisvesting, energie en personeel een grote rol. Daarnaast zijn er de kosten van heftrucks en de software voor track- en tracesystemen.

De eenheid waarin wordt gemeten is erg afhankelijk van het soort product dat wordt opgeslagen.

3.3.4 Prijsvorming bij miniopslagbedrijven

De prijsvorming bij miniopslagbedrijven is onder andere afhankelijk van de locatie. Personeelskosten zijn bijna niet van toepassing aangezien er weinig personeel per vestiging aanwezig is, omdat veel geautomatiseerd is. Met behulp van een pasjessysteem kan een bezoeker alleen in die sectie komen waar hij/zij een ruimte heeft gehuurd. Daarbij wordt met camera's het pand – zowel binnen als buiten – bewaakt.

De opslag in miniopslagbedrijven is sterk afhankelijk van de vraag en het aanbod dat er in een regio is. Indien er een nieuwe vestiging wordt geopend dan is de prijs doorgaans laag. Zodra er meer ruimtes verhuurd worden stijgt de prijs. Daarnaast is de locatie erg belangrijk. Opslagruimte in de Randstad is duurder dan buiten de Randstad. De prijs van een opslagruimte kan variëren per vestiging en zelfs per week.

Bij klanten die een opslagruimte voor langere tijd huren wordt de prijs per jaar verhoogd met een paar procent.

4. Methoden van prijswaarneming

4.1 Algemeen

Er bestaan verschillende methoden om de prijs van een dienst te meten, waarvan in de volgende paragrafen sommige methoden besproken worden in volgorde van wenselijkheid. Van de voorgestelde methoden is de modelprijzenmethode het meest wenselijk, omdat de dienst waarvoor een prijs opgevraagd wordt nagenoeg overeenkomt met wat klanten daadwerkelijk afnemen van de bedrijven.

4.2 Contractprijzen

Bij deze methode worden in werkelijkheid betaalde prijzen in echte transacties gemeten. Het product waarvan de prijs periodiek gemeten wordt, blijft op de verschillende meetmomenten identiek. De gemeten prijsverschillen zijn daardoor vrij van kwaliteitsveranderingen. Het is dus noodzakelijk dat hetzelfde product langdurig geleverd wordt, zonder enige wijziging in kenmerken van het product. Een onderscheid kan gemaakt worden in langetermijncontracten. Hierbij worden contracten met een looptijd van minimaal 3 jaar benaderd.

4.3 Modelprijzen

De bedrijven maken een beschrijving van één of enkele typische diensten die zij uitvoeren. Vervolgens brengen zij periodiek voor elke dienst een nieuwe (fictieve) offerte uit, gebaseerd op het precies omschreven eindresultaat. Als na verloop van tijd de dienst niet meer representatief is, vervangt het bedrijf de dienst door een andere representatieve dienst.

4.4 Gerealiseerde uurtarieven

Een bedrijf berekent na afloop van een periode hoe groot de opbrengst is geweest in deze periode en hoeveel uren voor klanten is gewerkt. Het quotiënt hiervan, omzet gedeeld door uren, is het gerealiseerde uurtarief. Het verschil met de standaarduurtarieven is dat bij de standaarduurtarievenmethode officiële uurtarieven van een lijst gehaald worden en dat de gerealiseerde uurtarievenmethode de prijzen van echt geleverde diensten meet. Net als bij de standaarduurtarievenmethode moet per precies omschreven functieprofiel (per niveau, mogelijk per type klant en vakgebied) de gemiddelde opbrengsten per uur berekend worden.

4.5 Standaarduurtarieven

De bedrijven vullen periodiek het uurtarief in van een aantal precies omschreven functies. Het concept achter deze methode is dat de geleverde dienst het ter beschikking hebben van een professional voor een bepaalde tijd is. Het is belangrijk dat het bedrijf functiegebonden en niet persoonsgebonden tarieven invult. De functieprofielen moeten zeer precies beschreven zijn, opdat niet op verschillende meetmomenten zeer verschillende medewerkers onder dezelfde functiebeschrijving vallen. Als de prijsontwikkeling afhangt van het type klant of werkterrein, moet ook dit in de functiebeschrijving worden vastgelegd.

4.6 Methoden gebruikt tijdens de pilot

Uit de gesprekken met de bedrijven bleek dat de methode modelprijzen het best in te vullen was en het gemakkelijkst uit de administratie te halen zou zijn. Voor de verschil-

lende deelmarkten zijn verschillende modellen opgesteld om zo een goed beeld te kunnen geven van de werkelijkheid. Bij tankopslagbedrijven wordt een onderscheid gemaakt in opslag van minerale oliën, opslag van chemische producten en opslag van eetbare oliën en vetten. Bij de koel- en vriesopslag en de overige opslag wordt onderscheid gemaakt in inslag, opslag, uitslag en value added services. Bij miniopslagbedrijven wordt een onderscheid gemaakt naar regio.

Bij langetermijncontracten wordt gekeken naar contracten die minimaal 3 jaar duren. Dit komt echter in de branche bijna niet voor. Daarom is deze methode niet geschikt voor waarneming op grotere schaal.

De methode gerealiseerde uurtarieven is niet van toepassing in de opslagbranche omdat er geen directe relatie is tussen de omzet en de gewerkte uren. Zodra er goederen zijn opgeslagen worden er geen manuren meer ingestoken, terwijl er wel omzet gegenereerd wordt, namelijk de huur van de opslagruimte.

Standaarduurtarieven zijn ook niet van toepassing in de opslagbranche om dezelfde redenen zoals hiervoor genoemd bij gerealiseerde uurtarieven.

4.7 Respons pilotenquête

Er zijn voor de pilot enquêteformulieren verstuurd voor de methode modelprijzen per kwartaal voor het eerste, het tweede en het derde kwartaal van 2006. In totaal zijn 54 bedrijven aangeschreven voor de pilot. Deze bedrijven zijn geselecteerd op hoofdactiviteit. Hierdoor zijn alledrie de deelmarkten vertegenwoordigd. Uiteindelijk hebben 27 bedrijven daadwerkelijk prijzen aangeleverd.

5. Resulterende prijsindexcijfers

5.1 Inleiding

Voor het berekenen van de indexcijfers is eerst een ongewogen indexcijfer per bedrijf uitgerekend. Daarna is een ongewogen gemiddeld indexcijfer berekend uit de cijfers per bedrijf. De bedrijven zijn niet geselecteerd op grootte of geografische ligging en de in dit hoofdstuk berekende indexcijfers zijn niet representatief voor de hele markt van opslagdiensten.

5.2 Prijsindexcijfers

In tabel 1 en figuur 1 staat de prijsontwikkeling van alle bedrijven die cijfers aangeleverd hebben.

Tabel 1
Prijsontwikkeling naar waarnemingsmethode (op basis van modelprijzen), 2006

Deelmarkt	Kwartaal 1	Kwartaal 2	Kwartaal 3
Totaal opslag	100,00	101,00	101,34
Tankopslag	100,00	108,39	108,19
Koel- en vriesopslag	100,00	94,55	97,78
Overige opslag	100,00	99,89	99,70

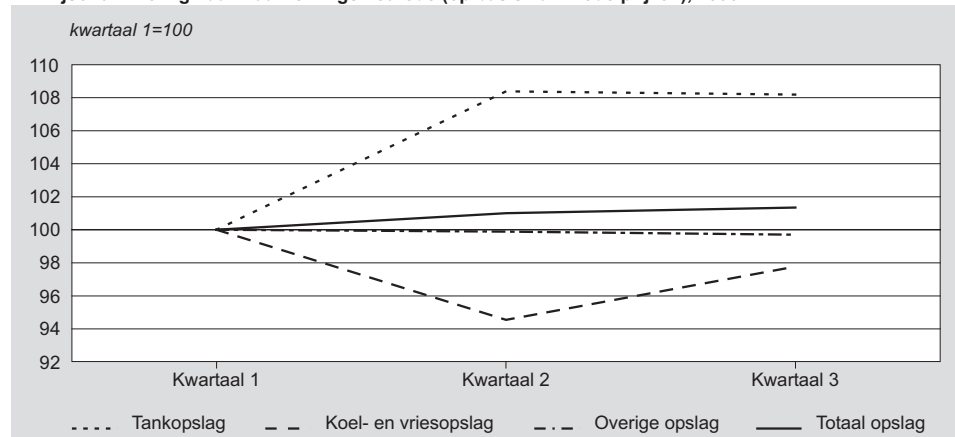
Bron: CBS.

Uit de pilot blijkt dat elke deelmarkt een verschillend prijsverloop heeft. Hierdoor blijft het noodzakelijk dat de deelmarkten apart geënquêteerd worden.

In de pilot zijn de cijfers echter ongewogen berekend. Hierdoor is het effect van prijswijzigingen bij elke bedrijf op het totale deelmarkt cijfer even groot. Doordat de indexcijfers ongewogen zijn, geeft bovenstaande grafiek dus niet de ware ontwikkeling weer. In de reguliere waarneming worden de indexcijfers wel gewogen aan de hand van de grootte van het bedrijf (gebaseerd op het aantal werkzame personen), waardoor een beter beeld ontstaat van het prijsverloop.

Op basis van bovengenoemde gegevens kunnen er dus nog geen conclusies worden verbonden aan de prijsontwikkeling. Hiervoor is het aantal waarnemingen nog te gering.

1. Prijsontwikkeling naar waarnemingsmethode (op basis van modelprijzen), 2006 ¹⁾



¹⁾ Deze cijfers zijn niet representatief voor de gehele markt.

Bron: CBS.

6. Mening van de bedrijven over de methode

6.1 Inleiding

Na het verwerken van de ingevulde enquêteformulieren, zijn de vorm en de resultaten van de pilotenquête telefonisch met de bedrijven geëvalueerd op basis van een van tevoren opgesteld evaluatieformulier. Bij de evaluatie van de vorm werd globaal gevraagd wat men van de methode en de vragen vond, hoeveel tijd het invullen kostte en of de toelichting duidelijk was. Aangezien tijdens de pilot alleen modelprijzen werden uitgevraagd, richtte de evaluatie zich alleen op deze methode.

6.2 Algemeen

Bij de drie deelmarkten werd verschillend gereageerd op het nieuwe prijsindexcijfer en de enquêteformulieren. Hieronder volgt per deelmarkt een korte beschrijving van de evaluatie.

Bij de eerste deelmarkt, de tankopslagbedrijven, werd het model goed ontvangen. Reden hiervoor is waarschijnlijk dat het model is opgesteld in samenwerking met de brancheorganisatie VOTOB en daarom goed aansloot bij de markt. De bedrijven vonden de modellen duidelijk en het kostte niet veel tijd om deze in te vullen. De methode werd door de bedrijven als goed bevonden. Wel werd benadrukt dat de prijzen sterk afhankelijk zijn van vraag en aanbod en per dag kunnen verschillen.

Bij de tweede deelmarkt, de koel- en vriesopslag, werd het model minder goed ontvangen. De medewerking van de bedrijven in deze deelmarkt was ook minder. Bij veel bedrijven was een extra telefonische uitleg gewenst. Naar aanleiding hiervan hebben toch veel bedrijven de modellen goed in kunnen vullen. De methode werd als redelijk bevonden. Reden hiervoor is dat er weinig prijsveranderingen plaatsvinden gedurende het jaar. De eerste uitvraag heeft iets meer tijd gekost, maar over het algemeen kostte het invullen van de modellen na de eerste uitvraag niet veel tijd meer.

Bij de laatste deelmarkt, de overige opslag, werd het model weer beter ontvangen. De medewerking van de bedrijven was over het algemeen goed te noemen. Ook bij deze deelmarkt werd vaker om extra telefonische uitleg gevraagd. Na de uitleg wisten veel bedrijven wat zij moesten doen en kon het model snel worden ingevuld. Ook bij deze deelmarkt gold dat de eerste uitvraag iets meer tijd heeft gekost, maar dat het invullen bij verdere uitvragen weinig tijd vergde. De methode werd als goed beschouwd.

6.3 Conclusie

Op basis van de evaluatie bij de bedrijven die hebben meegewerkt aan de pilot kan geconcludeerd worden dat de methode van modelprijzen een goede methode is om prijzen waar te nemen in de opslagbranche. Over het algemeen kan gezegd worden dat het invullen van de modellen bij de eerste uitvraag wat meer tijd heeft geveerd, maar hierdoor zullen latere uitvragen minder tijd kosten. Tevens is het noodzakelijk geweest om extra uitleg te geven bij de modellen. Aan de hand hiervan kan geconcludeerd worden dat de uitleg bij de modellen in het vervolg uitgebreider en beter zal moeten. Daarnaast heeft een groot aantal bedrijven in de koel- en vriesopslag en overige opslag aangegeven dat de prijzen gedurende het jaar gelijk blijven.

7. Vergelijking van de methoden

7.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zetten we de relevante voor- en nadelen van de methoden voor zowel berichtgevers als het CBS op een rijtje. Hierbij gaat het naast de criteria die in de voorgaande hoofdstukken zijn behandeld, ook om criteria die betrekking hebben op de aard van de methode en de praktische haalbaarheid van de methode. Bij de aard van de methode kan gedacht worden aan de afstand tot de transactieprizen (die het meest wenselijk zijn om waar te nemen), de objectiviteit, de waarnemingsfrequentie en in hoeverre de methode op langere termijn geschikt is. De praktische haalbaarheid slaat op de eenvoud van de methode, waarbij wordt gekeken of de methode makkelijk uitgelegd kan worden aan de berichtgever en in hoeverre de methode praktisch in productie te nemen is.

7.2 Contractprizen

Redenen om wel te kiezen voor contractprizen:

- Er worden echte transactieprizen gemeten.

Redenen om niet te kiezen voor contractprizen:

- Binnen de contracten kan er sprake zijn van prijsverschillen door volumeveranderingen. Voor een goede kwaliteitscorrectie zou elk contract volledig geanalyseerd moeten worden.
- Slechts in één deelmarkt kunnen langetermijncontracten voorkomen, waardoor waarneming voor de hele branche niet werkt.
- Deze contracten geven de korte termijn marktbeveging niet goed weer.

7.3 Modelprizen

Redenen om wel te kiezen voor modelprizen:

- Deze waarneming registreert het effect van marktomstandigheden (waaronder kortingen voor en onderhandelingen met de klant) op de prijs.
- Voor alle deelmarkten is een (verschillend) model te maken, waardoor deze modellen elke deelmarkt zo dicht mogelijk benaderen.
- Een kwartaalwaarneming is mogelijk omdat de informatie meestal snel voorhanden is zonder de administratie te raadplegen.
- Verschillende soorten klanten kunnen worden waargenomen.

Redenen om niet te kiezen voor modelprizen:

- In de praktijk komt het soms voor dat de modelprizenmethode standaard(uur)tarieven waarneemt.

7.4 Gerealiseerde uurtarieven

Redenen om wel te kiezen voor gerealiseerde uurtarieven:

- Het zijn 'harde cijfers'.
- Veranderingen in de marktomstandigheden en onderhandelingen met de klant worden meegenomen.

Redenen om niet te kiezen voor gerealiseerde uurtarieven:

- Er is geen relatie tussen uren en omzet in de opslagbranche.

7.5 Standaard(uur)tarieven

Redenen om wel te kiezen voor standaard(uur)tarieven:

- De meeste bedrijven hebben standaard(uur)tarieven.
- Het zijn 'harde cijfers'.
- Het kost de bedrijven zeer weinig tijd om de gegevens uit de administratie te halen.

Redenen om niet te kiezen voor standaarduurtarieven:

- Standaard(uur)tarieven zijn slechts een richtlijn en geen werkelijke tarieven, laat staan werkelijke prijzen vanuit het perspectief van de klant. Markontwikkelingen in de loop van het jaar worden niet gemeten (zoals het effect van onderhandelingen met de klant).
- Bedrijven passen standaard(uur)tarieven meestal eenmaal per jaar (per 1 januari) aan. Hierdoor levert deze methode slechts cijfers op jaarbasis.

7.6 Conclusie

De methode van modelprijzen is de enige methode welke in de markt van de opslagdiensten de prijsontwikkeling goed kan weergeven. De waarneming registreert de prijzen die klanten daadwerkelijk betalen omdat de onderhandelingen en kortingen worden meegenomen in de prijs. Daarnaast kunnen er voor de verschillende deelmarkten aparte enquêteformulieren gemaakt worden waardoor de formulieren toegesplitst kunnen worden op elke deelmarkt. Ook verschillende soorten klanten kunnen worden uitgevraagd, waardoor de marktwerking nog beter wordt waargenomen.

Appendix

Standaard Bedrijfsindeling (SBI)

De Standaard Bedrijfsindeling (SBI) is een systematische hiërarchische indeling van economische activiteiten. De SBI'93 wordt onder andere gebruikt om bedrijfseenheden te rubriceren naar hun hoofdactiviteit.

I Vervoer, opslag en communicatie

63 Dienstverlening voor het vervoer

6312 Opslag

6312.1 Opslag in tanks

6312.2 Opslag in koelhuizen

6312.3 Opslag (geen opslag in tanks, koelhuizen e.d.)

In de SBI van 1993 kunnen de opslagdiensten onderverdeeld worden in drie subklassen, te weten 6312.1, 6312.2 en 6312.3.

SBI 6312.1 Opslag

Deze subklasse omvat:

- Opslag van goederen in tanks en tankschepen;
- Beschikbaar stellen (verhuren) van opslagtanks.

Deze subklasse omvat *niet*:

- Opslag in koeltanks (6312.2).

SBI 6312.2 Opslag in koelhuizen

Deze subklasse omvat:

- Koel, vries -en isothermopslag (z.g. geconditioneerde opslag) in koelhuizen, koeltanks, koelboxen en koelcellen.

SBI 6312.3 Opslag (geen opslag in tanks, koelhuizen e.d.)

Deze subklasse omvat:

- opslaan van goederen (niet in tanks, koelhuizen e.d.);
- beschikbaar stellen (verhuren) van ruimte die ingericht is voor het opslaan en bewaren van goederen (niet in tanks, koelhuizen e.d.).

Eventueel in combinatie met:

- sorteren, drogen schoonmaken, inpakken van de opgeslagen goederen.

Deze subklasse omvat *niet*:

- stalling van fietsen, auto's, aanhangwagens, opleggers en caravans (6321);
- stalling van boten (6322).



Centraal Bureau voor de Statistiek

Sector Prijzen, indexcijfers en conjunctuur

Postbus 4000 2270 JM Voorburg

Prijsindexcijfers
Veem Pakhuisdiensten

Voor nadere informatie kunt u zich wenden tot:

dhr. bc. M.J. van Veen

Telefoon : (070) 337 4812

E-mail : dienstenprijzen@cbs.nl

Dossiernummer: VEE	Enq. periode: 3e kwartaal '06	Terugzenden voor: 15 sept. '06
--------------------	-------------------------------	--------------------------------

Algemene informatie over de CBS-enquêtes dagelijks van 10.00 tot 12.00 uur en van 14.00 tot 16.00 uur, telefoon (045) 570 6400.

MODELPRIJZEN VOOR DE OPSLAG IN TANKS

Toelichting:

In samenwerking met de branche organisatie "Vereniging van onafhankelijke Tankopslag bedrijven (VOTOB)" zijn onderstaande modellen totstand gekomen.

U dient de modellen op de volgende pagina zo goed mogelijk in te vullen. Er is een onderscheid gemaakt in de opslag van *Minerale oliën*, *Chemische producten* en *Eetbare oliën en vetten*. Door middel van deze modellen wordt de prijs berekend van een nauwkeurig omschreven dienst welke het CBS periodiek zal opvragen bij uw bedrijf

Van belang bij het invullen van deze modellen is dat met 'prijzen', de prijzen exclusief BTW worden bedoeld. Alle opgaven hebben betrekking op de binnenlandse afzet én de export.

Eventuele (staffel)kortingen moeten worden meegenomen in de uiteindelijke prijs die de klant moet betalen. De prijzen van de door u ingevulde modellen zullen periodiek (per kwartaal) bij u worden opgevraagd. Wij vragen u om alle modellen in te vullen die voor uw bedrijf van toepassing zijn.

MODEL 1

Opslag Minerale oliën

Opslagtermijn: 28 dagen

Opslagvolume: 20 000 kubieke meter

Productcategorie: A1 (benzines)

Tarief per kubieke meter: € _____, _____

Productcategorie: A3 (gasolie)

Tarief per kubieke meter: € _____, _____

MODEL 2

Opslag Chemische producten

Opslagtermijn: 28 dagen

Voorbeeldproduct: Tolueen

Opslagvolume: 3.000 kubieke meter

Tarief per kubieke meter: € _____, _____

Voorbeeldproduct: Fenol

Opslagvolume: 1.000 kubieke meter

Tarief per kubieke meter: € _____, _____

MODEL 3

Opslag Eetbare oliën en vetten

Opslagtermijn: 28 dagen

Voorbeeldproduct: Palmolie

Opslaghoeveelheid: 1.000 metrieke ton

Tarief per metrieke ton: € _____, _____

Opmerkingen:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Ingevuld door: Datum:

Telefoon:



Centraal Bureau voor de Statistiek

Sector Prijzen, indexcijfers en conjunctuur

Postbus 4000 2270 JM Voorburg

Prijnsindexcijfers Veem Pakhuisdiensten

Voor nadere informatie kunt u zich wenden tot:

dhr. M.J. van Veen bc.

Telefoon : (070) 337 4812

E-mail : dienstenprijzen@cbs.nl

Dossiernummer :	VEE	Enquêteperiode: 3e kwartaal '06	Terugzenden voor: 15 sept. '06
-----------------	-----	---------------------------------	--------------------------------

Algemene informatie over de CBS-enquêtes dagelijks van 10.00 tot 12.00 uur en van 14.00 tot 16.00 uur, telefoon (045) 570 6400.

OPSLAG IN KOELHUIZEN EN VRIESHUIZEN

Toelichting:

U dient onderstaande modellen in te vullen aan de hand van voor uw bedrijf representatieve gebouwen. (Dit kan bijvoorbeeld zijn: een koelhuis, een vrieshuis of allebei) Door middel van onderstaande modellen wordt de prijs berekend van een nauwkeurig omschreven dienst welke het CBS periodiek zal opvragen bij uw bedrijf.

Er is een onderverdeling gemaakt in inslag, opslag, value added services en uitslag. U dient onderstaande modellen in te vullen voor een eenmalige opdracht/klant, een grote bestaande klant en een grote nieuwe klant. **U dient de modellen in te vullen als zijnde 1 partij goederen die wordt ingeslagen, opgeslagen en in zijn totaliteit weer wordt uitgeslagen. Dit hoeft niet persé de werkelijkheid te zijn.**

Van belang bij het invullen van deze modellen is dat met prijzen de prijzen exclusief BTW worden bedoeld, alle opgaven betrekking hebben op de binnenlandse afzet en de export. Ook moeten eventuele (staffel)kortingen worden meegenomen in de uiteindelijke prijs die de klant moet betalen. De prijzen van de door u ingevulde modellen zullen periodiek bij u worden opgevraagd.

Hieronder volgen 2 voorbeelden: voorbeeld 1 geeft aan hoe het model moet worden ingevuld. In voorbeeld 2 is aangegeven welke gegevens waar in het model moeten worden ingevuld.

VOORBEELD 1: MODELCONTRACT KOELOPSLAG

Modelcontract voor opslag in Koelhuizen				
Inslag:	Hoeveelheid: Soort product:	300 pallets Fruit	Hulpmiddelen:	5 man 1 heftruck
Opslag:	Hoeveelheid: Duur:	300 pallets 30 dagen	(Kwaliteits)controle: Extra kosten:	24 uur per dag n.v.t.
Value added services:	Inpakken Labelen			
Uitslag:	Hoeveelheid: Soort product:	300 pallets Fruit	Hulpmiddelen:	3 man 1 heftruck
Eénmalige klant:		Bestaande klant:		Nieuwe klant:
€ 8000,--		€ 7600,--		€ 6800,--

VOORBEELD 2: WAT MOET WAAR WORDEN INGEVULD

Modelcontract voor opslag in een.....(A).....				
Inslag:	Hoeveelheid: Soort product:(B).....(C).....	Hulpmiddelen:(D).....
Opslag:	Hoeveelheid: Duur:(E).....(F).....	(Kwaliteits)controle: Extra kosten:(G).....(H).....
Value added services:(I).....			
Uitslag:	Hoeveelheid: Soort product:(J).....(K).....	Hulpmiddelen:(L).....
Eénmalige klant:		Grote bestaande klant:	Grote nieuwe klant:	
€ _____(M)____,_____		€ _____(N)____,_____	€ _____(O)____,_____	

- A: Een voor uw bedrijf representatief gebouw. (bijv. een koelhuis of een vrieshuis)
- B: De hoeveelheid ingeslagen goederen (in m3, tonnen, pallets etc.)
- C: Het soort product dat wordt opgeslagen
- D: Hulpmiddelen bij het inslaan van de producten (bijv. heftruck, steekwagen, mankracht etc.)
- E: De hoeveelheid opgeslagen goederen (in m3, tonnen, pallets etc.)
- F: De duur van de opslag
- G: Controles die worden uitgevoerd (indien van toepassing)
- H: Extra kosten die in rekening worden gebracht (indien van toepassing)
- I: Aanvullende dienstverlening (bijv. inpakken, labelen, stickers etc.)
- J: De hoeveelheid uitgeslagen goederen (in m3, tonnen, pallets etc.)
- K: Het soort product dat wordt uitgeslagen
- L: Hulpmiddelen bij het uitslaan van de producten (bijv. heftruck, steekwagen, mankracht etc.)
- M: De prijs voor een eenmalige klant/opdracht
- N: De prijs voor een grote bestaande klant
- O: De prijs voor een grote nieuwe klant (voor langere tijd)

Op de volgende pagina dient u de modellen zelf in te vullen. Wij vragen u hierbij minimaal 2 modellen in te vullen. U dient de modellen in te vullen als zijnde 1 partij goederen die wordt ingeslagen, opgeslagen en in zijn totaliteit weer wordt uitgeslagen. Dit hoeft niet persé de werkelijkheid te zijn. Houdt u er rekening mee dat het CBS volgend kwartaal exact dezelfde diensten opvraagt zodat een prijsontwikkeling kan worden waargenomen. (**Tip:** u kunt wellicht een bestaand contract, welke is gekoppeld aan een klantnummer, als uitgangspunt nemen, zodat de administratieve lastendruk laag blijft).

MODELCONTRACT VOOR OPSLAG IN KOEL -EN VRIESHUIZEN

Modelcontract voor opslag in een				
Inslag:	Hoeveelheid: Soort product:		Hulpmiddelen:	
Opslag:	Hoeveelheid: Duur:		(Kwaliteits)controle: Extra kosten	
Value added services:				
Uitslag:	Hoeveelheid: Soort product:		Hulpmiddelen:	
Eénmalige klant:		Grote bestaande klant:		Grote nieuwe klant:
€ _____,_____		€ _____,_____		€ _____,_____

MODELCONTRACT VOOR OPSLAG IN KOEL -EN VRIESHUIZEN

Modelcontract voor opslag in een				
Inslag:	Hoeveelheid: Soort product:		Hulpmiddelen:	
Opslag:	Hoeveelheid: Duur:		(Kwaliteits)controle: Extra kosten	
Value added services:				
Uitslag:	Hoeveelheid: Soort product:		Hulpmiddelen:	
Eénmalige klant:		Grote bestaande klant:		Grote nieuwe klant:
€ _____,_____		€ _____,_____		€ _____,_____

Opmerkingen:

.....

.....

.....

.....

.....

MODELCONTRACT VOOR OPSLAG IN KOEL -EN VRIESHUIZEN

Modelcontract voor opslag in een				
Inslag:	Hoeveelheid: Soort product:		Hulpmiddelen:	
Opslag:	Hoeveelheid: Duur:		(Kwaliteits)controle: Extra kosten	
Value added services:				
Uitslag:	Hoeveelheid: Soort product:		Hulpmiddelen:	
Eénmalige klant:		Grote bestaande klant:		Grote nieuwe klant:
€ _____,_____		€ _____,_____		€ _____,_____

MODELCONTRACT VOOR OPSLAG IN KOEL -EN VRIESHUIZEN

Modelcontract voor opslag in een				
Inslag:	Hoeveelheid: Soort product:		Hulpmiddelen:	
Opslag:	Hoeveelheid: Duur:		(Kwaliteits)controle: Extra kosten	
Value added services:				
Uitslag:	Hoeveelheid: Soort product:		Hulpmiddelen:	
Eénmalige klant:		Grote bestaande klant:		Grote nieuwe klant:
€ _____,_____		€ _____,_____		€ _____,_____

Opmerkingen:

.....

Ingevuld door: Datum:
 Telefoon:



Centraal Bureau voor de Statistiek

Sector Prijzen, indexcijfers en conjunctuur
Postbus 4000 2270 JM Voorburg

Prijsindexcijfers Veem Pakhuisdiensten

Voor nadere informatie kunt u zich wenden tot:
dhr. M.J. van Veen
Telefoon : (070) 337 4812
E-mail : dienstenprijzen@cbs.nl

Kenmerk: VEE	Eng. periode: 3 ^e kwartaal '06	Terugzenden voor: 15 sept. '06
--------------	---	--------------------------------

Algemene informatie over de CBS-enquêtes dagelijks van 10.00 tot 12.00 uur en van 14.00 tot 16.00 uur, telefoon (045) 570 6400.

OVERIGE OPSLAG

Toelichting:

U dient onderstaande modellen in te vullen aan de hand van voor uw bedrijf representatieve producten/goederen. Door middel van onderstaande modellen wordt de prijs berekend van een goed omschreven dienst welke het CBS periodiek zal opvragen bij uw bedrijf.

Er is een onderverdeling gemaakt in inslag, opslag, value added services en uitslag. U dient onderstaande modellen in te vullen voor een eenmalige opdracht/klant, een grote bestaande klant en een grote nieuwe klant. **U dient de modellen in te vullen als zijnde 1 partij goederen die wordt ingeslagen, opgeslagen en in zijn totaliteit weer wordt uitgeslagen. Dit hoeft niet persé de werkelijkheid te zijn.**

Van belang bij het invullen van deze modellen is dat met prijzen, de prijzen exclusief BTW worden bedoeld en dat alle opgaven betrekking hebben op de binnenlandse afzet én de export. Eventuele (staffel)kortingen moeten worden meegenomen in de uiteindelijke prijs die de klant moet betalen. De prijzen van de door u ingevulde modellen zullen periodiek bij u worden opgevraagd.

Hieronder volgen 3 voorbeelden: voorbeeld 1 en voorbeeld 2 geven aan hoe het model moet worden ingevuld. In voorbeeld 3 is ter verduidelijking aangegeven welke gegevens waar in het model moeten worden ingevuld.

VOORBEELD 1: MODELPRIJZEN

Modelcontract voor de opslag van een chemische vloeistof

<u>Inslag:</u>	<u>Hoeveelheid:</u>	20.000 liter	<u>Hulpmiddelen:</u>	2 manuren
<u>Opslag:</u>	<u>Duur:</u>	30 dagen		
<u>Value added services:</u>	inpakken in vaten labelen			
<u>Uitslag:</u>	<u>Hoeveelheid:</u>	100 vaten van 200 kg	<u>Hulpmiddelen:</u>	6 manuren 1 heftruck
Eénmalige klant:		Bestaande klant:		Nieuwe klant:
€ 10000,--		€ 8800,--		€ 8000,--

VOORBEELD 2: MODELPRIJZEN

Modelcontract voor de opslag van papier					
Inslag:	<i>Hoeveelheid:</i>	25.000 kg (25 pallets)	<i>Hulpmiddelen:</i>	3 manuren 1 heftruck	
Opslag:	<i>Duur:</i>	21 dagen			
<u>Value added services:</u>	n.v.t.				
Uitslag:	<i>Hoeveelheid:</i>	25.000 kg (25 pallets)	<i>Hulpmiddelen:</i>	3 manuren 1 heftruck	
Eénmalige klant:		Grote bestaande klant:	Grote nieuwe klant:		
€	5000,--	€	4700,--	€	4300,--

VOORBEELD 3: WAT MOET WAAR WORDEN INGEVULD

Modelcontract voor de opslag van(A).....					
Inslag:	<i>Hoeveelheid:</i>(B).....	<i>Hulpmiddelen:</i>(C).....	
Opslag:	<i>Duur:</i>(D).....			
<u>Value added services:</u>(E).....				
Uitslag:	<i>Hoeveelheid:</i>(F).....	<i>Hulpmiddelen:</i>(G).....	
Eénmalige klant:		Grote bestaande klant:	Grote nieuwe klant:		
€	____(H)____,____	€	____(I)____,____	€	____(J)____,____

- A: Het product dat moet worden opgeslagen voor de klant
- B: De hoeveelheid van het onder A genoemde product dat moet worden opgeslagen
- C: Hulpmiddelen die nodig zijn voor de inslag van het product
- D: De duur van de opslag
- E: (Eventuele) aanvullende dienstverlening
- F: De hoeveelheid van het onder A genoemde product dat moet worden uitgeslagen
- G: Hulpmiddelen die nodig zijn voor de uitslag van het product
- H: De prijs voor een eenmalige klant/opdracht
- I: De prijs voor een grote bestaande klant
- J: De prijs voor een grote nieuwe klant (voor langere tijd)

Op deze en de volgende pagina dient u de modellen zelf in te vullen. Daarbij vragen wij u om minimaal 2 modellen in te vullen. Houdt u er bij het invullen rekening mee dat het CBS volgend kwartaal exact dezelfde diensten opvraagt zodat een prijsontwikkeling kan worden waargenomen.

MODEL 1

Modelcontract voor de opslag van				
<u>Inslag:</u>	<i>Hoeveelheid:</i>		<i>Hulpmiddelen:</i>	
<u>Opslag:</u>	<i>Duur:</i>			
<u>Value added services:</u>				
<u>Uitslag:</u>	<i>Hoeveelheid:</i>		<i>Hulpmiddelen:</i>	
Eénmalige klant:		Grote bestaande klant:		Grote nieuwe klant:
€ _____, _____		€ _____, _____		€ _____, _____

MODEL 2

Modelcontract voor de opslag van				
<u>Inslag:</u>	<i>Hoeveelheid:</i>		<i>Hulpmiddelen:</i>	
<u>Opslag:</u>	<i>Duur:</i>			
<u>Value added services:</u>				
<u>Uitslag:</u>	<i>Hoeveelheid:</i>		<i>Hulpmiddelen:</i>	
Eénmalige klant:		Grote bestaande klant:		Grote nieuwe klant:
€ _____, _____		€ _____, _____		€ _____, _____

Opmerkingen:

.....

MODEL 3

Modelcontract voor de opslag van				
<u>Inslag:</u>	<i>Hoeveelheid:</i>		<i>Hulpmiddelen:</i>	
<u>Opslag:</u>	<i>Duur:</i>			
<u>Value added services:</u>				
<u>Uitslag:</u>	<i>Hoeveelheid:</i>		<i>Hulpmiddelen:</i>	
Eénmalige klant:		Grote bestaande klant:		Grote nieuwe klant:
€ _____,_____		€ _____,_____		€ _____,_____

MODEL 4

Modelcontract voor de opslag van				
<u>Inslag:</u>	<i>Hoeveelheid:</i>		<i>Hulpmiddelen:</i>	
<u>Opslag:</u>	<i>Duur:</i>			
<u>Value added services:</u>				
<u>Uitslag:</u>	<i>Hoeveelheid:</i>		<i>Hulpmiddelen:</i>	
Eénmalige klant:		Grote bestaande klant:		Grote nieuwe klant:
€ _____,_____		€ _____,_____		€ _____,_____

Opmerkingen:

.....

Ingevuld door:

..... Datum:



Centraal Bureau voor de Statistiek

Sector Prijzen, indexcijfers en conjunctuur

Postbus 4000 2270 JM Voorburg

Prijnsindexcijfers Veem Pakhuisdiensten

Voor nadere informatie kunt u zich wenden tot:

dhr. bc. M.J. van Veen

Telefoon : (070) 337 4812

E-mail : dienstenprijzen@cbs.nl

Kenmerk: VEE	Enquêteperiode: 3e kwartaal '06	Terugzenden voor: 15 sept. '06
--------------	---------------------------------	--------------------------------

Algemene informatie over de CBS-enquêtes dagelijks van 10.00 tot 12.00 uur en van 14.00 tot 16.00 uur, telefoon (045) 570 6400.

OVERIGE OPSLAG – MINI OPSLAG

Toelichting:

U dient onderstaande modellen in te vullen aan de hand van voor uw bedrijf representatieve gebouwen, opslagunits en locaties verspreid over Nederland en die al een jaar operationeel zijn. (Dit kan bijvoorbeeld zijn: een nieuwbouwpand in Den Haag, een omgebouwde loods in Groningen etc.) Door middel van onderstaande modellen wordt de prijs berekend van een goed omschreven dienst welke het CBS periodiek zal opvragen bij uw bedrijf.

Van belang bij het invullen van deze modellen is dat met prijzen de prijzen exclusief BTW worden bedoeld, alle opgaven betrekking hebben op de binnenlandse afzet én de export. Ook eventuele (staffel)kortingen moeten worden meegenomen in de uiteindelijke prijs die de klant moet betalen. De door u ingevulde modellen zullen periodiek aan u worden opgevraagd.

Indien de uiteindelijke prijs die de klant moet betalen in het geënquêteerde kwartaal sterk fluctueert, dan kunt u hiervoor een gemiddelde prijs invullen voor dit genoemde kwartaal.

Hieronder volgen 3 voorbeelden: voorbeeld 1 en voorbeeld 2 geven aan hoe het model moet worden ingevuld. In voorbeeld 3 is aangegeven welke gegevens waar in het model moeten worden ingevuld.

VOORBEELD 1

Modelcontract voor een Selfstoragefaciliteit in de provincie: Noord-Holland			
Totale opslagcapaciteit:	4000 m3 / 500 units	Locatie: Soort pand:	Amsterdam Nieuwbouw, in eigendom
Grootte van de opslagruimte:	40 m3	Soort opslagruimte:	Drive-thru, begane grond
Duur Contract:	3 maanden	Aanvullende eisen aan de opslagruimte:	Verwarmd
Aanvullende dienstverlening:	5 mediumdozen Verzekering		
Prijs die de klant moet betalen:			
€ 585,--			

VOORBEELD 2

Modelcontract voor een Selfstoragefaciliteit in de provincie: Zuid-Holland			
Totale opslagcapaciteit:	6000 m3 / 750 units	Locatie: Soort pand:	Rotterdam Nieuwbouw
Grootte van de opslagruimte:	10 m3	Soort opslagruimte:	Standaard, 1e verdieping
Duur Contract:	6 maanden	Aanvullende eisen aan de opslagruimte:	Geventileerd
Aanvullende dienstverlening:	Advies		
Prijs die de klant moet betalen:			
€ 432,--			

VOORBEELD 3: WAT MOET WAAR WORDEN INGEVULD

Modelcontract voor een Selfstoragefaciliteit in de provincie:(A).....			
Totale opslagcapaciteit:(B).....	Locatie: Soort pand:(C).....(D).....
Grootte van de opslagruimte:(E).....	Soort opslagruimte:(F).....
Duur Contract:(G).....	Aanvullende eisen aan de opslagruimte:(H).....
Aanvullende dienstverlening:(I).....		
Prijs die de klant moet betalen:			
€ ____ (J) ____, ____			

- A: Een representatief gebouw in een provincie van Nederland
- B: De totale opslagcapaciteit van het onder A genoemde gebouw
- C: De locatie van het gebouw (bijv. Den Haag, Rotterdam etc.)
- D: Het onder A genoemde soort pand (bijv. nieuwbouw, loods etc.)
- E: Een representatieve ruimte in het onder A genoemde gebouw in m3
- F: Het soort opslagruimte (bijv. kelderbox, drive-thru, garagestalling etc.)
- G: De duur van het contract in dagen (bijv. 30 dagen)
- H: Aanvullende eisen aan de opslagruimte (bijv. verwarmd, geventileerd etc.)
- I: Aanvullende dienstverlening welke de prijs beïnvloed (bijv. dozenverhuur, aanhangwagen, verzekering etc.)
- J: De uiteindelijke prijs die de klant moet betalen (eventueel een gemiddelde prijs over de genoemde periode)

MODEL 1

Modelcontract voor een Selfstoragefaciliteit in de provincie:			
Totale opslagcapaciteit:	Locatie:
		Soort pand:
Grootte van de opslagruimte:	Soort opslagruimte:
Duur Contract:	Aanvullende eisen aan de opslagruimte:
Aanvullende dienstverlening:		
Prijs die de klant moet betalen:			
€ _____,_____			

MODEL 2

Modelcontract voor een Selfstoragefaciliteit in de provincie:			
Totale opslagcapaciteit:	Locatie:
		Soort pand:
Grootte van de opslagruimte:	Soort opslagruimte:
Duur Contract:	Aanvullende eisen aan de opslagruimte:
Aanvullende dienstverlening:		
Prijs die de klant moet betalen:			
€ _____,_____			

Opmerkingen:

.....

MODEL 3

Modelcontract voor een Selfstoragefaciliteit in de provincie:			
Totale opslagcapaciteit:	Locatie:
		Soort pand:
Grootte van de opslagruimte:	Soort opslagruimte:
Duur Contract:	Aanvullende eisen aan de opslagruimte:
Aanvullende dienstverlening:		
Prijs die de klant moet betalen:			
€ _____,_____			

MODEL 4

Modelcontract voor een Selfstoragefaciliteit in de provincie:			
Totale opslagcapaciteit:	Locatie:
		Soort pand:
Grootte van de opslagruimte:	Soort opslagruimte:
Duur Contract:	Aanvullende eisen aan de opslagruimte:
Aanvullende dienstverlening:		
Prijs die de klant moet betalen:			
€ _____,_____			

Opmerkingen:

.....

Ingevuld door: Datum:

Telefoon: