



VERSTERKT ONDERNEMERS

# Sectorrapport: KOERIERDIENST



VERSTERKT ONDERNEMERS

# Inhoudsopgave

1. Beschrijving van de markt .....	3
2. Trends.....	5
3. Vestigingsvereisten .....	6
4. Bedreigingen voor de sector .....	7
5. Consument .....	8
6. Financiële sectorgegevens .....	10
7. Interessante websites.....	10
8. Disclaimer .....	11

# 1. Beschrijving van de markt

De vervoersector blijft, op vlak van toegevoegde waarde, één van de grote sectoren in Vlaanderen. Vooral de vervoersondersteunende activiteiten blijven een belangrijke rol spelen. Het wegvervoer kent het grootste marktaandeel in 2010: bijna 84% ten opzichte van 6,3% voor spoor en 9,9% voor binnenvaart. Terwijl het wegvervoer – over 20 jaar heen - zijn positie verstevigt, zakt zowel het aandeel van de binnenvaart als van het spoorvervoer. Verschillende observaties verklaren deze hoge transportintensiteit. Eerst en vooral is Vlaanderen één van de dichtst bevolkte regio's van West-Europa. Daarnaast heeft Vlaanderen een hoge invoer- en uitvoerratio. Hierdoor hangt het vervoer niet enkel af van de binnenlandse economische activiteit maar tevens ook van de internationale handel.

Ondanks de enorme toegevoegde waarde is de impact van de crisis duidelijk zichtbaar in deze sector wat betreft het aantal werknemers en de bruto toegevoegde waarde in constante prijzen. In 2009 daalde de werkgelegenheid in deze sector en nam ook het aantal zelfstandigen verder af. (*Bron: Indicatorenboek 2010-2011: Duurzaam goederenvervoer Vlaanderen*)

In dit sectorrapport leggen we de focus op koerierdiensten. Met koeriers bedoelen we alle bedrijven die zendingen vervoeren van deur tot deur en dit binnen een beperkte tijdspanne. De sector kan onderscheiden worden op basis van verschillende criteria zoals werkterrein (één enkele stad/regio, nationaal, internationaal). Verder onderscheiden we de sector op basis van het vervoersysteem. Een aantal koeriers zijn uitsluitend werkzaam als direct koerier, dat wil zeggen rechtstreeks vervoer van punt A naar punt B zonder overlading. Voor de ene opdrachtgever moet het product 'just in time' arriveren, voor de andere is snelheid de topprioriteit. Ook wat betreft de snelheid van leveren (same-day, binnen 24u, binnen 48u) en de doelgroep (bedrijven of particulieren) kunnen we een onderscheid maken.

Op wereldvlak wordt de koeriersector gedomineerd door 4 grote spelers: 2 Europese, DHL en TNT Express en 2 Amerikaanse, UPS en FedEx. Deze 4 zogenaamde 'integrators' beschikken over een wereldwijd lucht- en wegnetwerk en eigen voertuigen en vliegtuigen. Daarnaast maken ze in grote mate gebruik van onderaannemers. Deze integrators genieten van enorme schaalvoorden, waardoor ze hoogstwaarschijnlijk ook in de toekomst zullen blijven uitbreiden. Deze schaalvoorden zijn de belangrijkste toetredingsbarrière in de integratormarkt. Als nieuwe speler in de koeriersector is het heel lastig om te concurreren met de 4 grote integrators, tenzij gefocust wordt op een nichemarkt. Mogelijke niches zijn bijvoorbeeld expresvervoer via de weg in Europa of op een bepaald traject, B2C-vervoer, etc.

In Europa spelen regionale expresbedrijven zoals DPD en GLS een belangrijke rol. Deze spelers focussen op goedkopere, zogenaamde 'economy expresdiensten', binnen Europa. De markt voor expresvervoer, ook aangeduid als 'CEP market' (Courier, Express, Parcel) is heel divers. Zo is er een grote verscheidenheid aan eisen die gesteld worden door de verlader. Sommige verladers met hoogdringende zendingen hebben een hoge betalingsbereidheid en kiezen voor een snelle maar dure

oplossing, terwijl anderen minder hoge noden hebben en graag een iets lagere prijs willen. (Thesis: *Economische doorlichting van een integrator. Gevalstudie TNT Express*)

Op de website van 'Transport en Logistiek Vlaanderen', de beroepsvereniging van ondernemingen in transport en logistiek, vind je heel wat informatie terug ([www.transportenlogistiekvlaanderen.be](http://www.transportenlogistiekvlaanderen.be)).

Zij pleiten voor het wegtransport als noodzakelijke schakel voor de economie en de veeleisende consument. Transport en Logistiek Vlaanderen is vertegenwoordigd in tal van lokale, gewestelijke, nationale en internationale organen en instanties. Zij ijveren voor een omgeving waarin ondernemen in transport en logistiek optimaal verloopt zodat de ondernemer zich voluit kan richten op zijn/haar kernactiviteit.

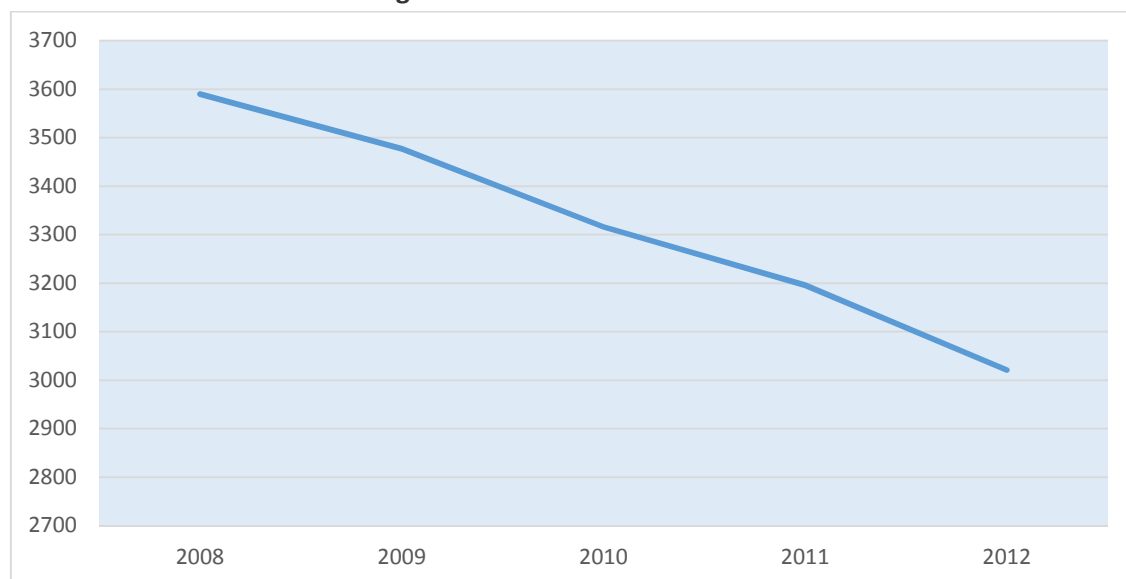
In onderstaande tabel vind je een aantal kerncijfers van de koeriersector in België in 2012.

**Tabel 1: Aantal actieve ondernemingen koeriersector 2012**

<b>Aantal actieve ondernemingen in 2011</b>	<b>3 196</b>
<b>Aantal opgerichte ondernemingen in 2011</b>	282
<b>Aantal stopzettingen in 2011</b>	457
<b>(waarvan faillissementen) in 2011</b>	(116)
<b>Evolutie sectoraantal in 2011</b>	- 175
<b>Aantal actieve ondernemingen in 2012</b>	3021

(Bron: Graydon, 2012 (Gebaseerd op NACE: 53200))

**Grafiek 1: Aantal koeriers in België 2012**



(Bron: Graydon, 2012 (Gebaseerd op NACE: 53200))

## 2. Trends

Binnen de koeriersector zijn er enkele duidelijke trends te onderscheiden:

- Tijdige en nauwkeurige leveringen worden steeds crucialer geacht voor een optimale klantentevredenheid. Verschillende methodes worden gebruikt om de juiste goederen bij de juiste klanten te krijgen, op het juiste moment en tegen de beste prijs. Daarnaast wordt er sterk geïnvesteerd in 'tracking and tracing', waarbij de informatiestroom even belangrijk wordt geacht als de goederenstroom. Zo wordt er steeds meer gebruik gemaakt van barcodescanners, mobiele terminals, voiceterminals ed.
- UPS, TNT Express, FedEx en DHL bieden totaaloplossingen. Ze zijn zogenaamde 'one-stop-shopping providers'. Ze nemen niet alleen het expresvervoer op zich maar zijn ook actief in de rol van logistieke dienstverlener en expediteur. Indien de vraag naar expresvervoer daalt, kan dit gemakkelijker worden opgevangen door de andere activiteiten. Het uitgebreide dienstenpakket van integrators is vooral aantrekkelijk voor grote bedrijven.
- Er ontstaat een convergentie van businessmodellen. Postbedrijven diversifiëren en worden ook in toenemende mate actief in expresvervoer, vaak via een overname van een expresvervoerder. De Belgische postmarkt is geliberaliseerd vanaf 1 januari 2011. Dit is goed nieuws voor de koeriersector, niet omdat koerierbedrijven per definitie met Bpost op de brievenmarkt zullen concurreren maar omdat Bpost al jaren express-activiteiten uitbouwt (bpack Sprint). Dit moet Bpost dus vanaf nu zonder brievenmonopolie doen, aangezien elke operator nu ook brievenpost onder 50 gram mag aanbieden.
- Een online webshop is niet meer weg te denken uit onze economie. Alsmar meer mensen kopen online, supermarkten leveren aan huis,... Deze Business-to-Consumer (B2C) markt kent een groter groeipotentieel dan de markt van Business-to-Business (B2B) leveringen. Als zelfstandige heb je minstens 1 grote goede klant nodig om van start te kunnen gaan. Hou hierbij wel rekening met het risico. Deze klant kan immers van de éne op de andere dag wegvallen. Een portfolio van minstens 2 à 3 klanten is dan ook aan te raden.

### 3. Vestigingsvereisten

Om een onderneming op te richten moet je minstens 18 jaar zijn en moet je een bewijs van de basiskennis bedrijfsbeheer voorleggen. Wanneer je goederen wil vervoeren, heb je daarenboven een vergunning voor nationaal en of communautair vervoer nodig, tenzij je gebruik maakt van een voertuig met een netto laadvermogen van minder dan 500 kg.

Om een vervoervergunning te bekomen moet je o.a. een getuigschrift van vakbekwaamheid kunnen voorleggen. Dit getuigschrift is geldig voor het nationaal en internationaal vervoer en wordt afgegeven door de Federale Overheidsdienst Mobiliteit en Vervoer. Daarnaast is ook een uittreksel uit het strafregister nodig en moeten er financiële waarborgen gegeven worden.

Er bestaan twee soorten vergunningen:

\* **Vergunning van vervoercommissionair**: Deze vergunning is verplicht voor elke onderneming die ten aanzien van een opdrachtgever tegen vergoeding de verbintenis aangaat om in haar eigen naam goederen te laten vervoeren door derden.

\* **Vergunning van vervoermakelaar**: Deze vergunning is verplicht voor elke onderneming die twee of meerdere partijen bij elkaar brengt met de bedoeling een vervoerovereenkomst af te sluiten en die hiervoor een makelaarsloon ontvangt. De vervoermakelaar treedt echter uitsluitend op als vertegenwoordiger van zijn lastgevers. De vergunningsplicht voor vervoermakelaar is tot op heden beperkt tot de werkzaamheden in het nationaal en internationaal goederenvervoer langs de binnenwateren.

## 4. Bedreigingen voor de sector

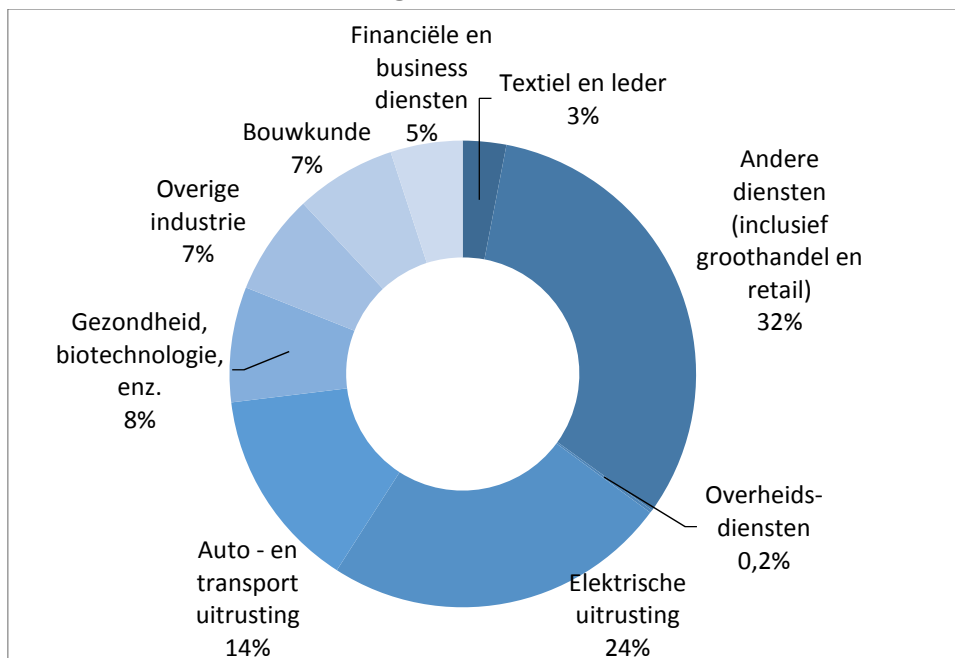
- De steeds duurder wordende brandstof vormt een groot probleem voor de koeriersbedrijven. In 2006 was de gemiddelde prijs voor diesel € 1,05 terwijl deze in 2011 al € 1,44 was. 2012 kende opnieuw een sterke stijging tot 1,53 met een lichte daling in 2013 naar 1,47. Veel koerierbedrijven zetten hun prijzen laag om klanten te werven, maar de dure brandstofprijzen zorgen voor een zware druk. Stel je als koerierbedrijf dus steeds de vraag of je wel marge hebt voor de stijgende brandstofprijzen. Een oplossing voor dit probleem is het aanrekenen van een brandstoftoeslag. *(Bron: Statbel)*
- In de koeriersector is flexibiliteit een sleutelbegrip. Koerierdiensten hebben vaak te kampen met een zeer onvoorspelbare vraag. Om hierop flexibel te kunnen inspelen, worden opdrachten vaak uitbesteed aan onderaannemers. Grote bedrijven besteden bepaalde opdrachten uit aan kleinere bedrijven die op hun beurt dan weer onderaannemers inschakelen. Deze manier van werken gebruikt men vooral om de hoge loonkost van eigenwerknemers te verminderen maar heeft ook tot gevolg dat de onderaannemers steeds aan lagere prijzen moeten werken. In deze sector woedt er nog steeds een grote prijsconcurrentie, waardoor sommigen er niet voor terugschrikken om diensten tegen dumpingtarieven aan te bieden om op die manier een plaatsje in de markt te veroveren of hun marktaandeel uit te breiden.

## 5. Consument

Bij de selectie van een koerierbedrijf is de prijs veruit de belangrijkste factor. Vooral wanneer het gaat om een specifieke opdracht zal dit doorslaggevend zijn. Is men echter op zoek naar een partner voor regelmatige opdrachten zullen andere elementen de doorslag geven. Het koerierbedrijf zal dan de grootte, de structuur, de infrastructuur en het netwerk moeten hebben die nodig zijn om de behoeften van de klant in te vullen.

De belangrijkste klantengroepen van de koeriersector in de Europese Unie zijn:

**Grafiek 2: Aantal koeriers in België 2010**

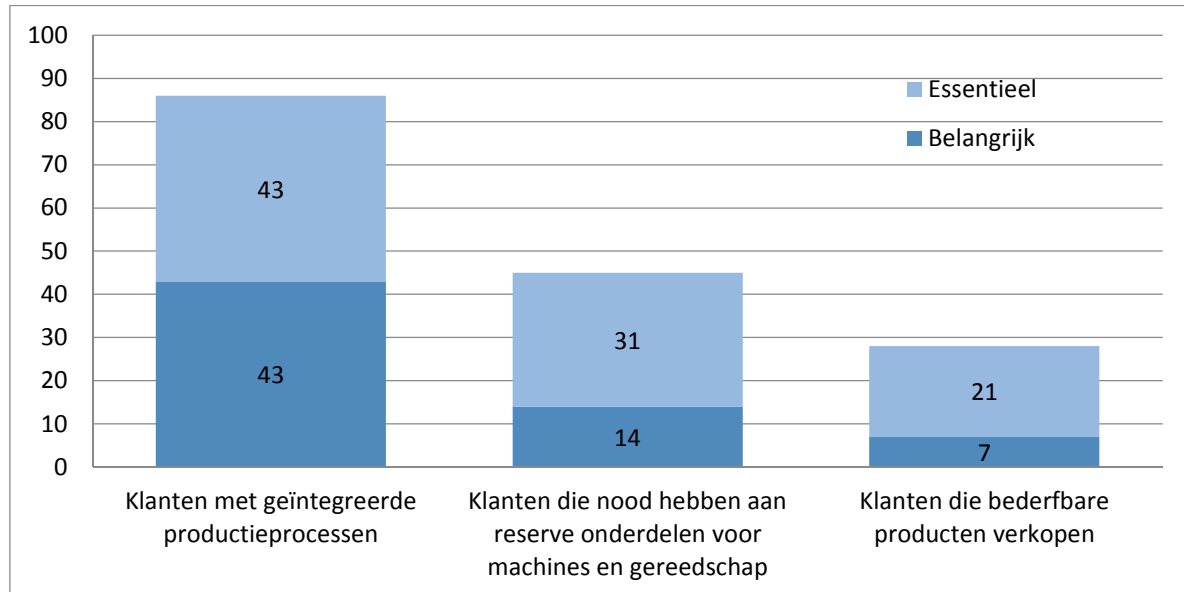


(Bron: *The economic impact of express carriers in Europe, 2011*)



Waarom is levering binnen 24u noodzakelijk?

**Grafiek 3: % van de ondervraagden zegt waarom levertijd belangrijk is**



(Bron: *The economic impact of express carriers in Europe, 2011*)

In de huidige markt voor expresvervoer is de concurrentie in eerste instantie gebaseerd op de prijs. Volgens de integrators ligt de match in de keten momenteel bij de grote verladers, die de grote aankopers zijn van expresvervoer. Zij zetten de integrators onder druk om een zo laag mogelijke prijs te bekomen. Naast de grote bedrijven, hebben de 4 grote - 'integrators' – ook vele kleine bedrijven als klant. Volgens Dhr Tim Claessens, Directeur Marketing & Communications bij DHL, bestaat 95% van hun klantenbestand uit KMOs. (Bron: <http://www.kmopme.be/ondernemen/824-express-diensten-a-kmos-niet-bij-de-pakken-blijven-neerzitten-express-transport-.html>)

## 6. Financiële sectorgegevens

In de excel 'Koerierdienst' vind je verschillende kerncijfers van 'overige postdiensten en koeriers', meer bepaald NACE code 53200.

## 7. Interessante websites

- Voor alle informatie rond de opstart van je eigen onderneming: [www.startersservice.be](http://www.startersservice.be)
- Voor alle informatie rond het Ondernemingsloket en het Sociale Verzekeringsfonds: [www.zenito.be](http://www.zenito.be)
- Statistieken: [www.graydon.be](http://www.graydon.be)
- Belgisch instituut voor postdiensten en telecommunicatie : [www.bipt.be](http://www.bipt.be)
- FOD Mobiliteit en Vervoer : <http://www.mobilit.belgium.be/nl/wegverkeer/> en <http://www.mobilit.belgium.be/nl/wegverkeer/goederenpersonen/transportorganisatoren/>
- KMO Business Magazine: <http://www.kmopme.be/ondernemen/824-express-diensten-a-kmos-niet-bij-de-pakken-blijven-neerzitten-express-transport-.html>

## 8. Disclaimer

UNIZO Startersservice levert grote inspanningen opdat de ter beschikking gestelde informatie volledig, juist, nauwkeurig en bijgewerkt zou zijn. Ondanks deze inspanningen kunnen onjuistheden zich voordoen in de ter beschikking gestelde informatie. Indien de in deze sectorstudie verstrekte informatie onjuistheden zou bevatten, zal UNIZO Startersservice de grootst mogelijke inspanning leveren om dit zo snel mogelijk recht te zetten.

Indien je onjuistheden zou vaststellen in de informatie die op of via de portaalsite ter beschikking wordt gesteld, kan je de beheerder van de portaalsite contacteren.

Deze sectorstudie bevat informatie van en links naar websites van overheden, instanties en organisaties waarover de UNIZO Startersservice geen enkele technische of inhoudelijke controle uitoefent. UNIZO Startersservice kan daarom geen enkele garantie bieden over de volledigheid of de juistheid van de inhoud noch over de beschikbaarheid van deze websites.

UNIZO Startersservice aanvaardt geen aansprakelijkheid voor enige rechtstreekse of onrechtstreekse schade die voortvloeit uit het raadplegen of het gebruik van deze sectorstudie of van de ter beschikking gestelde info op de websites waarnaar op of via de portaalsite wordt verwezen.

In samenwerking met:

**GRAYDON**

en

**TPR**  
DEPARTMENT OF TRANSPORT  
AND REGIONAL ECONOMICS

 **Universiteit  
Antwerpen**