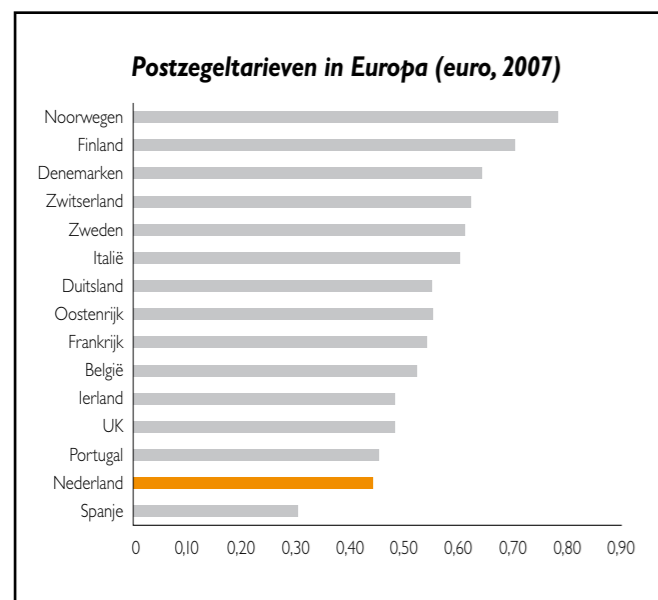
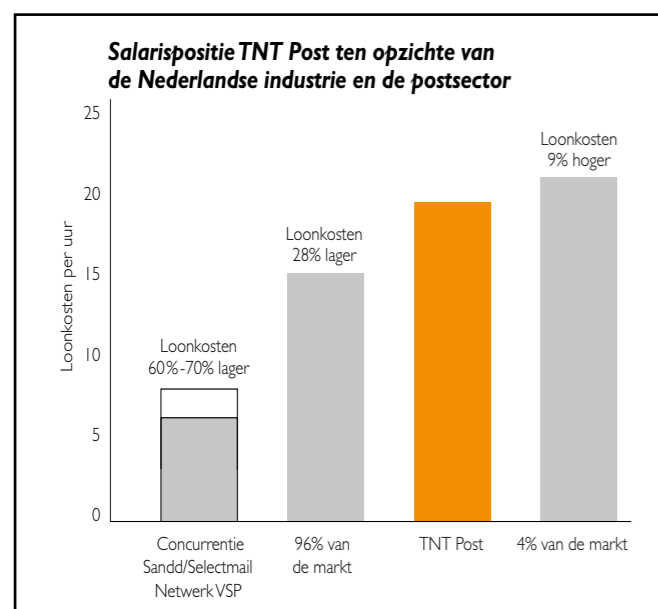


## PIJNLIJK, MAAR NOODZAKELIJK

Concurrenten bezorgen goedkoper dan TNT Post, dankzij een lagere kostprijs. Gelukkig willen klanten vaak meer betalen voor onze kwaliteit en betrouwbaarheid en het feit dat wij zes keer per week bezorgen. Maar soms heeft een klant onze betere kwaliteit niet nodig, of vindt hij ons te duur. Dat betekent dat TNT Post scherper moet kunnen offrenen. En dat kan alleen als we kosten besparen. Voor een deel door nog efficiënter te werken: hetzelfde werk met minder mensen. Maar daar zit een grens aan. TNT Post is nu al het meest efficiënte postbedrijf van Europa, met de beste prijs-kwaliteitverhouding. En dat willen we zo houden! Dus moeten we óók kijken naar de loonkosten: maar liefst 65% van onze totale kosten. Doen we dat niet, dan zullen nog meer banen verdwijnen en worden gedwongen ontslagen onvermijdelijk. Dat vinden we sociaal onaanvaardbaar, want die ontslagen treffen dan vooral onze fulltime medewerkers: kostwinners van gemiddeld rond de 50 jaar.



Bron: Websites postbedrijven



Bron: onderzoek in samenwerking met AWWN

## BAANBEHOUD VOOROP

TNT Post kent een traditie van goed sociaal beleid. Behoud van werk voor medewerkers staat daarin voorop. Sinds de privatisering in 1989 heeft TNT Post vele reorganisaties doorgevoerd om het bedrijf gezond te maken, en vervolgens gezond te houden. Daarbij zijn alleen al de laatste jaren 9.000 banen verdwenen - het werk van 14.000 medewerkers. Toch hebben we dit tot nu toe zonder gedwongen ontslag kunnen doen. Bij reorganisaties helpen we medewerkers met het vinden van een baan buiten het bedrijf. Daar investeren we in. Een apart bedrijfsonderdeel, TNT Mobility, helpt medewerkers bij vrijwillig vertrek. Ook werken we samen met organisaties die veel vacatures hebben, zoals NS, bus- en beveiligingsbedrijven. Zij zijn vaak erg gecharmeerd van de kwaliteiten van onze medewerkers: loyaal, betrouwbaar en sociaal vaardig.

# WAAROM DE LIBERALISERING VAN DE POSTMARKT EFFECT HEEFT OP DE CAO VAN TNT POST

*Onze postbodes horen bij het straatbeeld. Al sinds jaar en dag. Alsof er niks verandert. Maar dat is schijn. De postbode merkt het dagelijks: zijn posttas is steeds minder gevuld. Omdat meer mensen en bedrijven via internet en e-mail met elkaar communiceren. We versturen dus steeds minder papieren post. Tegelijkertijd verschijnen op straat wel andere postbezorgers. Concurrentie. Die krimpende postmarkt en concurrentie zijn onvermijdelijk. De postbode voelt dat. En hij merkt de gevolgen. Het bedrijf waar hij werkt verandert en de baanzekerheid is verdwenen. Nu vraagt TNT Post ook nog om loon in te leveren. Hoe zit dat?*

*De krimpende markt en toenemende concurrentie zorgen ervoor dat TNT Post kleiner wordt. In welk tempo en in welke mate, dat hebben we maar voor een klein deel zelf in de hand. Maar hoe sterker onze concurrentiepositie, hoe meer werk en dus banen we kunnen behouden. Daarbij is prijs een belangrijke factor. Onze concurrenten werken goedkoper dan wij. Deels omdat ze een andere kwaliteit bieden. Maar ook omdat ze hun postbezorgers vaak minder betalen dan wij. Soms zelfs onder het minimumloon. Dat kan omdat er geen cao voor de postsector is die redelijke arbeidsvoorwaarden garandeert. Uitkomen op het arbeidsvoorwaardenniveau van onze concurrenten willen we niet, maar als we niks doen prijzen we onszelf uit de markt. Zeker wanneer ook het laatste deel van onze monopolie verdwijnt en de concurrentie nog heviger wordt. Daarom moeten we fors besparen. Dat hebben we in de afgelopen jaren al gedaan. Maar we moeten nóg efficiënter werken en nu ook onze loonkosten verlagen.*

*Besparen op loonkosten is onvermijdelijk. Daar zijn de vakorganisaties en TNT Post het over eens. Ook over een loonsverhoging op korte termijn zijn we het eens. Het verschil tussen 3% (TNT Post) en 3,5% (bonden) moet te overbruggen zijn. Waar we het niet over eens zijn is de vrijblijvendheid als het gaat om afspraken over besparingen voor de langere termijn. Wij willen de zekerheid dat we samen serieus gaan werken aan de noodzakelijke kostenverlaging.*

*Kern van de kostenverlaging moet een meer marktconform inkomensniveau zijn voor die medewerkers waar het loonverschil met de concurrentie het grootst is: onze postbodes en sorteerders. Dat willen we uitwerken in een aparte cao voor deze groep. We zijn ons ervan bewust dat dit hen direct en hard treft in de portemonnee. Daarom investeren we in een goede compensatieregeling. Dat zijn we ook aan onze medewerkers verplicht, aangezien zij vaak al jaren met hart en ziel voor ons bedrijf werken. Maar besparen moeten we. Want ook over vijf of tien jaar willen we, samen met onze medewerkers, nog even vanzelfsprekend in het straatbeeld aanwezig zijn.*

### Dit vraagt TNT Post aan de vakorganisaties

- snel overeenstemming over een loonsverhoging op korte termijn
- de zekerheid dat we afspraken kunnen maken over besparingen voor de langere termijn
- verder praten over een aparte cao Productie met een meer marktconform inkomensniveau

### Dit vraagt TNT Post van de politiek

- een cao voor de postsector, die ook de concurrent verplicht tot redelijke arbeidsvoorwaarden

### Alleen zo kan TNT Post

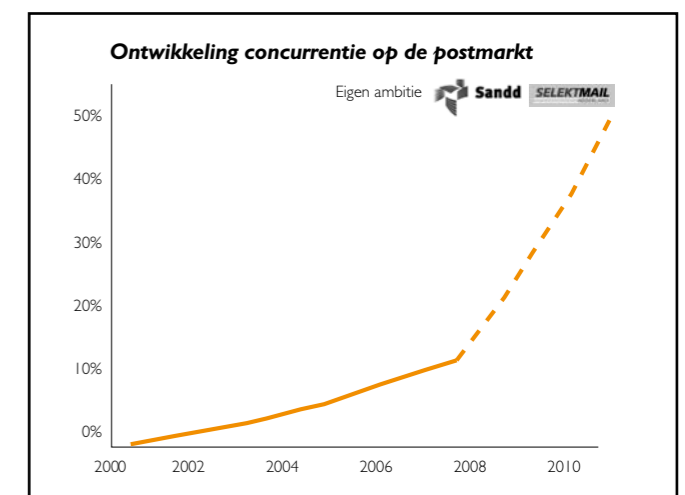
- een sterk bedrijf blijven in een krimpende markt met toenemende concurrentie
- betere vooruitzichten bieden op werkgelegenheid op lange termijn
- het banenverlies beperken en collectieve gedwongen ontslagen voorkomen

## GEEN KLEINE JONGENS

Mogelijk al dit jaar wordt de postmarkt volledig vrij. Veel zakelijke post wordt nu al door anderen bezorgd. Met name door twee grote concurrenten: Sandd en Selekt Mail. Geen kleine jongens. Achter Sandd staat een grote investeringsmaatschappij en Selekt Mail is onderdeel van Deutsche Post. De concurrentie is dus duidelijk en serieus aanwezig.

### Goed om te weten:

- de postmarkt wordt mogelijk al dit jaar volledig vrij
- concurrentie heeft op het deel van de markt dat nu al vrij is een marktaandeel van 26%
- concurrentie biedt mindere servicekaders en kwaliteit
- 92% van de postmarkt bestaat uit zakelijke zendingen
- Sandd en Selekt Mail kiezen alleen voor de aantrekkelijkste (zakelijke) marktsegmenten
- TNT Post is wettelijk verplicht zes dagen per week voor alle bedrijven en consumenten overal in Nederland de post op te halen en te bezorgen; onze concurrenten hoeven dat niet
- TNT Post moet voldoen aan hoge wettelijke eisen. Deze gelden niet voor andere postbedrijven.



Bron: Eigen cijfers Sandd en Deutsche Post Selekt Mail

## EEN GEZONDE TOEKOMST

TNT Post vecht voor een gezonde toekomst. Daarvoor moeten we adequaat handelen en onze kosten verlagen. Ook al zijn we onderdeel van TNT, we moeten zelf onze broek kunnen ophouden. Zo kijken de aandeelhouders ook naar ons. Zeker omdat onze situatie nogal verschilt van die van andere TNT-onderdelen. De expressmarkt en de internationale postmarkt bieden namelijk nog volop groeimogelijkheden, terwijl onze nationale postmarkt zich juist kenmerkt door krimp en toenemende concurrentie.

## MINDER POST

TNT Post heeft steeds minder werk. Bedrijven en consumenten versturen minder post en doen meer via internet. Van die kleinere markt gaat nu ook een steeds groter deel naar de concurrentie. Dat dit ten koste gaat van banen is logisch. Maar dankzij onze beoogde besparingen kunnen we het tempo vertragen en de hoeveelheid beperken. We vertrouwen erop dat we met de vakorganisaties een adequate uitkomst zullen bereiken die dit mogelijk maakt.

Internetpenetratie en communicatiegedrag	2002	2006	2010
Huishoudens met internet	63%	80%	88%
Huishoudens met breedband internet	15%	66%	85%
Huishoudens die elektronisch bankieren	24%	67%	77%
Elektronische belastingaangiften	34%	68%	92%

Bronnen: CBS december 2006, PWC, Dutch Entertainment & Media Outlook towards 2010, Belastingdienst, Triple Play Monitor TNS Nipo