

**De laagste prijs
voor propaan.**

Pagina 2

**Prijsontwikkeling
leveranciers
vergeleken.**

Pagina 3

**Neem deel aan dit
landelijk initiatief.**

Pagina 4

**Propaanpartner
voor de zakelijke
(groot) verbruiker.**

Pagina 4



Waarom deze krant?

Deze krant is bedoeld om propaan-gebruikers in Nederland inzicht te geven in de prijsvorming van een liter propaan. Maar al te vaak wordt deze ondoorzichtige markt benut om bij iedere gebruiker een andere prijs neer te leggen, met onderlinge verschillen tot wel 40 cent per liter. Alle achtergrondinformatie hierover wordt in deze krant uit de doeken gedaan.

Wat doet propaanveiling.nl

Propaanveiling.nl en Propaanpartner zijn onafhankelijk en komen op voor de belangen van de propaan-gebruiker. Door het bundelen van volumes realiseren ze - blijvend - lagere prijzen en dwingen betere leveringsvoorwaarden af. Daarnaast zijn zij voor de deelnemers beschikbaar voor gratis controle en advies.

Wat er aan vooraf ging

Hans Iseger, de initiatiefnemer, kwam in 2012 achter de misstanden in deze markt. Na zijn informatieve website propaan.info, waarmee hij met propaan-gebruikers kennis uitwisselde, besloot hij als onafhankelijk intermediair voor propaan-gebruikers het bedrijf **Vrijgas** op te richten. Uitgangspunt was propaan-gebruikers met hoge kortingen op de adviesprijs onder te brengen bij gerenommeerde leveranciers. Door grote interesse bij propaan-gebruikers besloot hij al snel een partner te laten toetreden om zo de werkzaamheden te kunnen verdelen.

Een volgende stap was de oprichting van propaanveiling.nl. Dit was naar aanleiding van een verzoek van een bewonersvereniging om voor hen een collectieve prijs uit te onderhandelen. Omdat inmiddels de prijsontwikkeling van veel leveranciers nauwkeurig werd bijgehouden, werd duidelijk dat de adviesprijzen steeds verder wegliepen van de wereldmarktprijs. Met propaanveiling.nl werd niet langer een hoge korting bedongen op de door de leveranciers zelf vastgestelde adviesprijs, maar een vaste vergoeding op de inkoopprijs van propaan. Leveranciers boden tegen elkaar in een veiling.

Om onpartijdigheid te garanderen werden deze veilingen door de notaris uitgezet en werd door hem beoordeeld wie de uiteinde-

lijke winnaar was (het laagste bod). Dit bod werd vastgelegd in een raamovereenkomst waarbij de geboden prijs gekoppeld werd aan de prijsindex van het CBS. Hiermee heeft de deelnemer de garantie dat deze prijs over vijf jaar nog steeds de laagste is in de markt.

Begin 2017 is **Propaanpartner** opgericht, speciaal voor de grootzakelijke propaan-gebruiker. Denk hierbij aan agrarische bedrijven, sportverenigingen, golfclubs, campings en bungalowparken. Vanwege de vaak specifieke eisen levert Propaanpartner maatwerk. Indien gewenst kan aan de hand van een vooraf samengesteld draaiboek een veiling uitgeschreven worden. Hierbij is de gebruiker zelf degene die de beslissing neemt wie uiteindelijk zijn leverancier wordt.

De voordelen van propaanveiling.nl

- Blijvende besparing van 10 tot 40 procent
- Laagste prijs garantie
- Overzichtelijke berekening van uw besparing
- Literprijs eindelijk onder controle
- Gratis keuring middendrukleiding
- Kostenvrije overstap
- Onafhankelijk advies en second opinion
- Gratis factuurcontrole
- Maandelijks betaling mogelijk
- Vaste leverancier

Uitgave:	propaankrant.nl
Redactie:	Hans Iseger, Douwe Boeijsinga
Opmaak:	[d3aem] John van Leeuwen Rotterdam
Druk:	MIG Nieuwegein

**Antoon
van Beusekom
van LIETON in
Odiliapeel**



“Nadat ik in 2015 in contact kwam met propaanveiling.nl besloot ik over te stappen; en samen met mij nog heel veel mensen meer. En dat niet voor niets: de besparingen liepen op tot meer dan € 2.000 per jaar. Zelf heb ik een besparing gerealiseerd van meer dan € 2.000 excl. BTW, maar ook mijn zwager heb ik overgezet en die bespaart nu € 950 excl. BTW per jaar. Toen ik op een dag bij mijn buurvrouw was van 88 jaar bleek dat ook zij al jaren lang teveel betaalde bij haar toenmalige leverancier. En toen ook nog bleek dat haar leverancier haar

een nieuw contract had laten tekenen tegen deze veel te hoge prijzen ben ik ook voor haar aan de slag gegaan. En ja hoor ook haar heb ik geholpen over te stappen en nu bespaart ze daarmee ruim € 1.000 per jaar. Hoe is het mogelijk dat een leverancier mensen op deze leeftijd nog z'n contract laat tekenen. Maar goed dat ik op de hoogte was van alle ontwikkelingen. Ik kan er niet tegen als mensen zo bedrogen worden. De overstap is perfect geregeld en de nieuwe leverancier belt mij nu zelfs als ze haar tank gaan vullen, geweldig toch? Begin dit jaar

hebben we haar 90e verjaardag gevierd en ik hoop dat ze er nog lang van mag genieten. Heeft u hulp nodig bij de overstap bel mij dan gerust, 0413-33 52 70. Ik zal alles doen om ook voor u de overstap te regelen. Mailen mag natuurlijk ook naar antoon@lieton.com. Maar natuurlijk kunt u ook alles zelf regelen met propaanveiling.nl. Bij deze wil ik ook propaanveiling.nl bedanken voor al hun inzet voor een betaalbare propaan prijs. Ga zo door!”

Waarom is propaanveiling.nl de goedkoopste?

Velen vragen zich af hoe het kan dat propaanveiling.nl zo goedkoop is. Vaak wordt gezegd dat zij duurder zijn omdat er een extra partij bij betrokken is. Het tegendeel is het geval! Leveranciers kunnen vaak niet de verleiding weerstaan hun prijzen (lees distributievergoeding) van tijd tot tijd te verhogen. Zo kan er bij een volgende overeenkomst weer een mooie korting gegeven worden (die ze niets kost). Men weet dat klanten dit toch niet kunnen controleren. Bij propaanveiling.nl blijft de prijs altijd even scherp. Dit wordt waterdicht vastgelegd in een raamovereenkomst met de winnende leverancier.

De scherpe prijs komt tot stand door de aanbesteding van miljoenen liters die door deelnemers bij de veiling worden ingebracht. Deze opzet dwingt leveranciers hun beste bod uit te brengen.

Een tweede factor die meespeelt is dat leveranciers zich bedienen van een uitgebreid netwerk aan vertegenwoordigers die door het hele land bestaande en toekomstige klanten bezoeken. Het doel is om hen nieuwe overeenkomsten te laten tekenen of te laten bijtekenen; een enorme kosten-

post die de klant uiteindelijk zelf betaalt. Bij propaanveiling.nl pakken zij dit efficiënter aan. Zij informeren propaangebruikers voornamelijk via mailings, website of per telefoon. Bij interesse kan alles van achter het bureau geregeld worden, op het moment dat dat voor de klant uitkomt. Uit de kostenbesparing die hiermee bij leveranciers behaald wordt ontvangt propaanveiling.nl een kleine vergoeding. De rest van de besparing komt volledig ten goede aan de klant in de vorm van een - véél - lagere propaanprijs.

Gegarandeerd de laagste prijs

Waarom is propaanveiling.nl anders? Hoe kunnen zij garanderen dat de klant bij hen blijvend de laagste prijs betaalt?

Door hun marktkennis en jarenlange ervaring heeft propaanveiling.nl een uitgekend systeem ontwikkeld. In een geautomatiseerde veiling laten zij leveranciers tegen elkaar bieden. De gemiddelde besparing die hiermee behaald wordt is 25%. In de voorwaarden - waar de biedende leveranciers akkoord mee moeten gaan - zijn waterdichte afspraken gemaakt over de

toekomstige prijsontwikkeling. De propaanprijs voor de deelnemers wordt direct gekoppeld aan de ontwikkeling van de inkoopprijs van propaan in de havens van Amsterdam, Rotterdam en Antwerpen. Zo zijn zij verlost van extra verhogingen en betalen ze gegarandeerd blijvend de laagste prijs!

Om de beste ervaring te kunnen garanderen werkt propaanveiling.nl uitsluitend met betrouwbare leveranciers. Bovendien is propaanveiling.nl voor alle deelnemers te allen tijde beschikbaar voor factuurcontrole, gratis advies en second opinion.



Maatschap Van Balkom

“Begin 2015 belde ik propaanveiling.nl om eens te kijken of mijn prijs nog wel marktconform was. Als varkenshouder uit Noord-Brabant, met een verbruik van over de 50.000 liter per jaar, was dit voor mij erg belangrijk. Hoewel ik ten opzichte van meerdere leveranciers een buitengewoon scherp contract had afgesloten, bleek na analyse door propaanveiling.nl dat mijn literprijs ruim anderhalf jaar later met 17 cent was opgehoogd! Dit was waarschijnlijk de reden waarom ze indertijd de goedkoopste waren.

Ook kwam naar voren dat mijn oude leverancier ongevraagd mijn literprijs opeens met 10 cent had verlaagd. Waarschijnlijk omdat ze er lucht van hadden gekregen dat ik op zoek was naar een marktconforme prijs. Hier kwam ik overigens pas achter toen propaanveiling.nl mijn oude facturen vergeleek met de inkoopprijs van propaan in de haven. Zij zagen in één oogopslag de onterechte stijging en plotselinge daling. Door mijn ervaring en mijn uiteindelijk besparing van 17 cent per liter excl. btw staat voor mij vast dat controle op de prijzen absoluut noodzakelijk is. Mijn vijfjarig contract met de vorige leverancier is overigens direct ontbonden en ik heb daarnaast een ruime compensatie ontvangen voor wat teveel in rekening was gebracht.

Hoe verdient propaanveiling.nl haar geld?

Op basis van iedere overeenkomst die propaanveiling.nl tot stand brengt ontvangt zij een kleine vergoeding van de leverancier. De klant betaalt niets voor de service van propaanveiling.nl en ontvangt dus ook nooit een factuur! Wel hebben deelnemers gedurende de looptijd van de overeenkomst de zekerheid dat propaan-

veiling.nl opkomt voor hun belangen en controle uitoefent op de in de overeenkomst vermelde literprijs. Ooit begonnen als informatief platform, wendt propaanveiling.nl deze vergoeding tevens aan om alle propaangebruikers blijvend te informeren en onafhankelijk advies te geven.



Hans Iseger

Nadat ik mijn aandelenbelang in een groep apotheken in Ierland verkocht had, besloot ik invulling te geven aan mijn wens landelijk te gaan wonen. Op dat moment wist ik nog niet dat de woonboerderij die ik betrof geen aardgas aansluiting had en ik zodoende aangewezen zou zijn op propaan.

Om het simpel te houden (je hebt bij een verhuizing al genoeg aan je hoofd) ben ik in zee gegaan met de bestaande leverancier, die op mijn terrein van alle ins en outs op de hoogte was. Na één telefoontje stond er de volgende dag al een vertegenwoordiger voor de deur. Zonder dat ik er om vroeg werd een overeenkomst opgesteld met een - naar zijn zegge - 10 cent lagere prijs dan de toch al lage prijs van de vorige bewoners. Ongeveer zes weken later werd mijn tank gevuld waarbij tot mijn verbazing de prijs zes cent hoger lag dan de prijs die in mijn contract was vastgelegd. Na één telefoontje was duidelijk waarom: de ‘wereldmarktprijs’ was met zes cent gestegen. Op de vraag waar ik die prijzen terug kon vinden om het een en ander te kunnen controleren, kreeg ik het antwoord dat dit niet mogelijk was. Ik moest ze maar op hun blauwe ogen geloven. Nu ga ik op voorhand uit van het goede in de mens, maar als afgestudeerd bedrijfseconoom zat het mij niet lekker dat geen enkele verificatie mogelijk was.

Zo ben ik in eerste instantie begonnen met propaan.info, een website bedoeld voor propaan-gebruikers om wederzijds informatie uit te wisse-

len. Mij werd langzaam duidelijk dat geen enkele propaangebruiker wist of hij een marktconforme prijs betaalde. Ik kwam verschillen tegen die niet te verklaren waren; tot wel 40 cent per liter! Dit deed mij besluiten dieper in deze markt te duiken. Samen met mijn nieuwe zakenpartner Douwe hebben wij Vrijgas opgericht. Met dit bedrijf gaven wij klanten een voordelig en eerlijk alternatief in deze ondoorzichtige markt. Vrijgas is vervolgens doorontwikkeld tot propaanveiling.nl en Propaanpartner.



Douwe Boeijsinga

Van oorsprong kom ik uit de Grafische Industrie met eigen drukkerijen in Rotterdam. Nadat ik dit werk 30 jaar met veel plezier gedaan had, besloot ik

in 2001 mijn bedrijven van de hand te doen aan een internationaal opererende groep. Voor hen heb ik vervolgens 10 jaar lang leiding mogen geven aan de ondernemingen in de regio Rotterdam.

Binnen de drukkerijwereld kwamen, als gevolg van het opkomende internet, de marges steeds verder onder druk te staan. Prijsdalingen moesten worden opgevangen door saneringen en een efficiëntere bedrijfsvoering; een ervaring die mij later in de propaanmarkt goed van pas zou komen.

Samen met Hans heb ik drie jaar geleden Vrijgas opgericht; een bedrijf dat inmiddels is doorontwikkeld tot propaanveiling.nl en recent voor de zakelijke markt is uitgebreid met Propaanpartner.



Waarom kunnen propaangebruiker hun prijs niet vergelijken?

Propaanleveranciers zijn erbij gebaat dat de markt voor propaan ondoorzichtig is. Dit maakt het voor klanten onmogelijk te controleren of de prijs op hun overeenkomst scherp is en of na verloop van tijd nog wel de juiste literprijs in rekening wordt gebracht.

Iedere overeenkomst is gebaseerd op een dagprijs die geldt op de datum waarop de overeenkomst is opgesteld. Vervolgens beweegt deze prijs mee met de adviesprijs van de leverancier. Omdat iedere overeenkomst op een andere dag wordt opgesteld en omdat iedere propaangebruiker op een andere dag tankt, is het onmogelijk de prijs

met burens te vergelijken. De prijs is namelijk iedere week anders: fluctuaties van 3 à 4 cent per week zijn geen uitzondering. Propaanveiling.nl beschikt over de dagprijzen en kan zo de literprijs uit de overeenkomst en die op de facturen wel op een eerlijke manier met elkaar vergelijken.



Patricia van Minicamping de Zwetzone

“Dankzij propaanveiling.nl ben ik sinds kort eindelijk over op een scherpe - en eerlijke - literprijs. Het scheelt ons meer dan € 2000,- per jaar. Omdat ik een minicamping heb is het voor mij natuurlijk extra belangrijk dat ik mijn propaan scherp inkoop. Nadat ik mij eind 2014 bij propaanveiling.nl had aangemeld, bleek ik nog twee jaar vast te zitten aan mijn oude

leverancier. Ofschoon er wel wat aanknopingspunten waren om mijn overeenkomst tussentijds te beëindigen, heb ik uiteindelijk toch besloten die tijd netjes uit te dienen.

Mijn vorige leverancier had mij aanvankelijk een mooie korting van 12 cent op de adviesprijs gegeven. Toen propaanveiling.nl mijn prijsontwikkeling vergeleek met de prijzen van andere leveranciers, bleek echter dat er na een aantal jaren helemaal niets meer over was van deze korting. Mijn prijs was opgehoogd zonder dat ik dit zelf door had. Daarom is het zo fijn dat ik niet meer afhankelijk ben van welke korting dan ook, maar een vaste opslag betaal op de inkoopprijs van propaan in de haven. Zo weet ik dat mijn prijs ook na verloop van tijd even scherp blijft. Dit wordt nauwgezet gecontroleerd door Douwe en Hans. Ik ben nu volledig ontzorgd!”

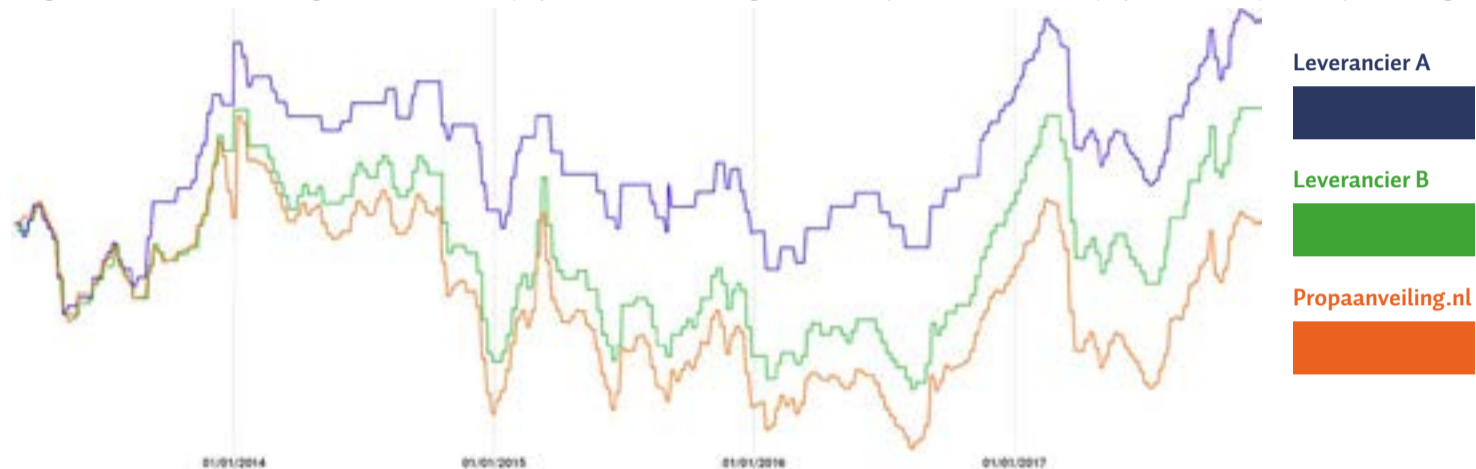
Prijsontwikkeling leveranciers vergeleken

Op het moment dat een klant een overeenkomst afsluit met een nieuwe leverancier onderhandelt hij of zij over de prijs. Omdat de leverancier weet dat de klant mogelijk meer offertes opvraagt, zal de prijs op dat moment vaak redelijk tot goed zijn. De problemen ontstaan in de daaropvolgende jaren.

De prijs die met de leverancier wordt afgesproken is een dagprijs. Dit is de prijs die van toepassing is op de dag van datering van de overeenkomst. Hoewel dit in de overeenkomst meestal niet vermeld wordt, beschouwen vrijwel alle leveranciers deze prijs als een korting op de eigen adviesprijs. De prijs zal één op één meebewegen met de ontwikkeling van deze ad-

viesprijs, welke door de leverancier eenzijdig wordt vastgesteld.

Zolang de adviesprijs van de leverancier de ontwikkeling van de inkoopprijs van propaan precies volgt is er niets aan de hand. Voor de klant wordt het echter minder leuk als de leverancier haar adviesprijzen extra verhoogt. Na analyse van



Bij propaanveiling.nl geen oplopende prijzen

Leveranciers baseren de literprijs die ze bij hun klanten in rekening brengen over het algemeen op hun eigen adviesprijzen. Hoe nadelig dit voor een klant kan uitpakken ziet u in bovenstaande grafiek. Propaanveiling.nl heeft dit onderzocht aan de hand van een denkbeeldige klant die op 26 februari 2013 een overeenkomst heeft afgesloten. De blauwe en groene lijn geven de prijsontwikkeling weer als deze klant bij twee willekeuri-

ge leveranciers klant was geweest. De oranje lijn geeft de prijsontwikkeling weer zoals door propaanveiling.nl gehanteerd. Over deze periode van vier jaar zou u bij propaanveiling.nl na afloop inclusief btw 17 cent per liter goedkoper uit zijn. Propaanveiling.nl is onafhankelijk en komt op voor de belangen van de propaan gebruiker. De grafiek laat de noodzaak hiervan zien.

Langdurige leveringsovereenkomsten

Voordat een leverancier bij een klant kan gaan leveren gaat daar een behoorlijke investering aan vooraf. Denk hierbij aan vervoer, plaatsen en aansluiten van een dure tank. Om deze kosten terug te kunnen verdienen is het belangrijk dat de klant langere tijd klant blijft. Daarom werken leveranciers met overeenkomsten voor een periode van vijf jaar. Na deze periode is er geen enkele reden om weer voor een langere periode te tekenen.

Bijtekenen is louter en alleen in het belang van de propaanleverancier. Deze wil zekerheid hebben dat hij weer voor vijf jaar mag leveren. Ook wanneer u bij een nieuwe overeenkomst een fikse korting krijgt, dan moet u zich afvragen waarom u die krijgt, en hoe u die de komende vijf jaar gaat controleren. In het artikel over oplopende prijzen wordt duidelijk wat er binnen een periode van vijf jaar kan gebeuren.

Vertegenwoordigers zijn er in getraind klanten voor langere periodes te laten bijtekenen. Zij vertrekken dan ook niet graag zonder handtekening. Alleen u krijgt die speciale prijs en die deal kunt u alleen vandaag afsluiten.

Ook worden wij regelmatig geconfronteerd met propaan gebruikers die hebben bijgetekend zonder dat ze dit wilden of zelfs beseften. Dit gebeurt bijvoorbeeld bij wissel of keuring van een tank, waarbij aan degene die toevallig

de deur open doet, gevraagd wordt om even een krabbeltje te zetten. Ook kan gesuggereerd worden dat alleen getekend wordt voor de huur van de tank. In werkelijkheid gaat de klant in al deze gevallen een nieuwe leveringsovereenkomst aan met een langdurige afnameverplichting.

Rechtsgeldigheid contracten

Bij deelname aan propaanveiling.nl maakt het niet uit of propaan gebruikers een lopende overeenkomst hebben bij een leverancier. De opzet van propaanveiling.nl garandeert voor deelnemers de laagste prijs. Deze wordt vastgelegd en gaat in bij de eerste mogelijkheid. Als blijkt dat de nieuwe klant nog gebonden is, dan zoekt propaanveiling.nl uit of de bestaande overeenkomst eerder ontbonden kan worden. In veel gevallen blijkt dat de overeenkomst op grond van consumentenwetgeving met een maand opzegbaar is.

de ontwikkeling van de adviesprijzen van diverse grote leveranciers kwam propaanveiling.nl tot de conclusie dat deze prijzen over het algemeen veel sneller stijgen - of minder snel dalen - dan de inkoopprijs van propaan in de haven. Dit komt de winstgevendheid van de leverancier ten goede, maar is nadelig voor de klant.

Omdat de notering van propaan niet algemeen beschikbaar is, hebben klanten geen enkele mogelijkheid te controleren in hoeverre hun leverancier de prijs extra verhoogt. Veel klanten hebben wel onderzocht dat bij het heronderhandelen van de prijs - veelal na 5 of 10 jaar - deze ineens flink naar beneden kon. Dat is vaak alleen maar mogelijk omdat de prijs in de voorafgaande jaren ongezien behoorlijk is verhoogd. Bij klanten die niet onderhandelen kan de prijs na verloop van tijd tot onge-

kende hoogte stijgen. Sommige klanten betalen na verloop van tijd het dubbele van wat nodig zou zijn!

Als een klant het vermoeden heeft dat de prijs te veel is opgelopen, dan verschuilen leveranciers zich vaak achter vaagheden als "de accijnzen zijn verhoogd", "benzine is ook duurder geworden", "de dollar is gestegen" en "de kosten zijn toegenomen". Leveranciers weten dat klanten dit toch niet kunnen controleren. Vergelijken met burenen heeft ook weinig zin omdat die veelal op een andere dag geleverd hebben gekregen, of door grotere afname in een andere categorie vallen.

Voor deelnemers is propaanveiling.nl altijd beschikbaar voor onafhankelijke controle van de facturen. Zo weet u eindelijk of uw literprijs klopt.

Waarom bij een nieuw contract weer extra korting?

Na een periode van vijf jaar willen leveranciers graag een nieuw contract met u afsluiten. Van hun kant uit gereedeneerd is dat wel logisch omdat dit hen zekerheid biedt. Wat niet logisch is is dat u iedere keer weer een mooie extra korting krijgt. Gaat u meer verbruiken? Bent u na vijf jaar aardiger? Onderhandelt u opeens beter? Klaagt u harder over de opgelopen prijs? Vaak het laatste!

Afhankelijk van uw klage krijgt u 4, 6, 8 of misschien wel 10 cent per liter extra korting. U denkt dat u een goede deal heeft gesloten maar niets is minder waar. De korting die u krijgt is in de voorgaande jaren opgebouwd door de ongemerkt opgelopen literprijs. Onze grafiek laat duidelijk zien hoe bij verschillende leveranciers deze truc van verhogingen sluipend wordt toegepast. Controle hierop is voor iemand die de inkoopprijs van propaan niet kent absoluut onmogelijk.

Vaste propaanprijs

Soms bieden leveranciers een vaste propaanprijs aan voor een jaar, vaak in combinatie met bijvoorbeeld een drie- of vijfjarig contract. Dit lijkt op het eerste gezicht soms interessant, maar let op!!! Wat is uw instapmoment en wat wordt na het eerste 'vaste' jaar uw nieuwe gasprijs? De kans is aanwezig dat uw interessante deal eigenlijk helemaal niet zo interessant is. Beseft hierbij dat niemand gratis het risico van een vaste propaanprijs kan weggeven.

De opbouw van de literprijs

Leveranciers doen vaak geheimzinnig over de prijs van propaan. Alles is echter veel eenvoudiger dan men denkt. De leverancier rijdt met een lege tankauto naar de haven (of een depot), waar deze wordt geladen. Vervolgens rijdt de tankauto naar de klant om daar de propaantank te vullen.

Hoe gaat dit financieel in zijn werk? De leverancier koopt propaan in volgens de op die dag geldende marktprijs. Daar komt de wettelijke accijns en voorraadheffing bij. Hier bovenop komt een marge voor de leverancier. Uit deze marge worden de distributiekosten betaald (de kosten om het propaan in de tank van de klant te krijgen) en de overheadkosten van de leverancier (kantoorkosten, marketing, etc.). Daar-

naast blijft er voor de leverancier een stukje winst over.

Er zijn twee factoren in de prijs van propaan waar de leverancier geen invloed op heeft. Dat is de wekelijks schommelende inkoopprijs (blauwe blokje) en de tarieven voor accijns en voorraadheffing (rode blokje) die periodiek door de overheid worden vastgesteld. De marge (gele blokje) daarentegen wordt door de leverancier zelf bepaald. Dit is dan ook het deel waar propaanveiling.nl zich op richt. Door deze marge contractueel vast te leggen, sluit propaanveiling.nl een oplopende marge uit. Zo zijn klanten eindelijk verlost van de door de leveranciers eenzijdig opgelegde adviesprijzen. Uit de illustratie blijkt hoe aantrekkelijk het voor een leverancier is om de marge te verhogen, zeker omdat de klant dit onmogelijk kan controleren

Opbouw literprijs propaan



Propaanveiling

Huidige werkwijze

Doelgroepen van Propaanpartner

Sportaccomodaties in buitengebieden

Sportverenigingen liggen vaak buiten de bebouwde kom en zijn doorgaans niet aangesloten op het vaste aargasleidingnetwerk. Propaan, de vervanger van aardgas, is vaak een ondergeschoven kindje. De oorzaak is gelegen in het feit dat met propaanleveranciers vijfjarige overeenkomsten worden afgesloten en dat het bestuur binnen die periode vaak wijzigt. Mocht het bestuur zich er wel in verdiepen, dan zullen zij constateren dat het een gesloten markt is en dat prijsvergelijk niet tot nauwelijks mogelijk is. Vaak liggen de tanks er dan ook tientallen jaren en is de prijs zeker niet marktconform. Jammer, want met name verenigingen hebben over het algemeen met nauw sluitende begrotingen te maken. Propaanpartner kan daar zeker verlichting in brengen. Onlangs wisten wij voor een scoutingclub, een golfvereniging en een fietsclub duizenden euro's te besparen.

Golfverenigingen bij uitstek veelvraters als het gaat om propaanverbruik

Ook bij golfverenigingen komen wij misstanden tegen als het gaat om de prijs die zij moeten betalen voor propaangas.

Al snel wordt gedacht aan clubs die geld te over hebben waardoor de prijs snel kan oplopen. Hier kunnen dan ook flinke besparingen gerealiseerd worden. Dit heeft te maken met de omvang van de accommodaties, die ook 's winters dagelijks verwarmd worden, in combinatie met het vele douchen.

Parkbeheerders in wurggreep en noodgedwongen doorgeefluik van leveranciers

Met grote regelmaat zijn bewoners van recreatieparken op zoek naar een scherpe propaanprijs. Zij informeren dan of ze kunnen deelnemen aan de propaanveiling. Helaas moeten ze meestal doorverwezen worden naar de beheerder van het park. De prijs is afhankelijk van onder andere het totale volume dat in het park wordt weggezet, de onderhandelde contractprijs, de fee voor de beheerder en bij wie het eigendomsrecht ligt van het leidingnetwerk. Voor de parkbeheerder geldt hetzelfde als voor alle propaangebruikers: het is onmogelijk te controleren of er een goede prijs betaald wordt. Propaanpartner geeft daar in zekerheid.

Propaanpartner voor de zakelijke afnemer

Niet alleen consumenten, maar ook legio bedrijven vertrouwen inmiddels op de expertise van propaanveiling.nl. Dit is de reden waarom speciaal voor zakelijke afnemers onlangs Propaanpartner is opgericht. Hiermee wordt tegemoet gekomen aan de wensen en behoeften van deze specifieke doelgroep. Hoewel deze groep zakelijk genoeg is om scherp op de inkoop te letten, blijft het noodzakelijk iedere keer opnieuw de prijs te toetsen. Propaanpartner neemt deze zorg uit handen en biedt de propaangebruiker zekerheid over - en inzage in - de juiste marktprijs.

Propaanpartner ook voor de grootverbruiker

Voor de zakelijke grootverbruiker biedt Propaanpartner maatwerk. In overleg met de afnemer bestaat de mogelijkheid het volume individueel aan te besteden, waarbij deze een grote mate van zeggenschap heeft. Het concept draaiboek dat hiervoor is opgesteld omvat alle kennis en juridische voorwaarden voor een succesvolle aanbesteding. Dit zal uiteindelijk leiden tot een waterdichte overeenkomst met de leverancier. De afnemer bepaalt uitein-



delijk zelf wie zijn leverancier gaat worden. Op de website propaanpartner.nl vindt u meer informatie. Voor direct contact belt u naar 0182-36 70 16.

**Vanaf nu doorlopende
veiling Uitslag binnen
2 weken bekend!**

propaanveiling.nl

0182-36 70 18

Hoe gaat deelname in zijn werk?

Iedere propaangebruiker in Nederland kan zich aansluiten. Aanmelden kan op de website onder propaanveiling.nl/deelname of met de bijgevoegde antwoordkaart. Door het opgeven van de laatste literprijs en leveringsdatum kan propaanveiling.nl de persoonlijke besparing van de deelnemers berekenen. De opgegeven literprijs wordt natuurlijk niet doorgegeven aan de leveranciers die op de veiling bieden. Die moeten gewoon met de laagst mogelijke prijs komen.

Na aanmelding ontvangt de deelnemer een e-mail met bevestiging van deelname. Leveranciers krijgen direct de mogelijkheid om te bieden.

Binnen 14 dagen ontvangt de deelnemer de uitslag van de veiling. Deze uitslag bevat een persoonlijke berekening van de besparing. Omdat de prijs wekelijks verandert wordt de uitslag teruggerekend naar de datum van de laatste tankbeurt. Zo wordt een eerlijke vergelijking gemaakt en de uiteindelijke besparing op correcte wijze berekend.

Indien de bestaande leverancier in de veiling heeft meegeboden dan zal ook die prijs worden doorgegeven. De deelnemer kan

dan zelf kiezen of hij voor de laagste prijs gaat, of dat hij - mogelijk voor een iets hogere prijs - toch liever bij zijn huidige leverancier blijft.

Propaanveiling.nl geeft de deelname-informatie door aan de gekozen leverancier. Deze zal contact opnemen en alles contractueel rondmaken. Dit gebeurt per email, per post of soms in persoon. In geval van een overstap naar een andere leverancier hoeft de klant zich nergens zorgen over te maken. De nieuwe leverancier zorgt voor de opzegging bij de bestaande leverancier, stemt een datum voor tankwissel af en zorgt voor een vlekkeloze en kosteloze overstap.

Sluit u nu vrijblijvend aan bij propaanveiling.nl en ervaar zelf de voordelen, het gemak en de transparantie van dit bewezen concept.

Welke gegevens heeft propaanveiling.nl nodig?

Naast de contactgegevens wil propaanveiling.nl een aantal dingen weten. Het gaat om de huidige leverancier, de tankgrootte, het gemiddeld jaarverbruik, en de literprijs van de laatste tankbeurt met tankdatum. Als de tankhuur bekend is dan kan die ook ter vergelijking doorgegeven worden.

Propaanveiling.nl heeft deze gegevens nodig om de persoonlijke besparing te kunnen berekenen. De gegevens worden vertrouwelijk behandeld. Om mee te kunnen bieden ontvangen leveranciers van iedere deelnemer uitsluitend de eerste twee cijfers van de postcode, het jaarverbruik en de tankgrootte.

In vier stappen naar de laagste prijs

- De deelnemer meldt zich aan op de website of met de antwoordkaart
- Op basis van anonieme gegevens bieden leveranciers tegen elkaar
- Binnen 2 weken wordt de scherpste bieding bekend gemaakt inclusief een persoonlijke berekening van de besparing
- Kostenvrije overstap, vaste leverancier en blijvend de laagste prijs