



Pilotonderzoek naar een prijsindexstatistiek voor beveiliging- en opsporingsdiensten

Judith van der Wenden

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Voorburg/Heerlen, 2006.
Bronvermelding is verplicht. Vervelvoudiging voor eigen gebruik of intern gebruik is toegestaan.

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
2004–2005	= 2004 tot en met 2005
2004/2005	= het gemiddelde over de jaren 2004 tot en met 2005
2004/'05	= oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz. beginnend in 2004 en eindigend in 2005
2002/'03–2004/'05	= boekjaar enz., 2002/'03 tot en met 2004/'05

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.

Kennisgeving:

De in dit rapport weergegeven opvattingen zijn die van de auteur en komen niet noodzakelijk overeen met het beleid van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

Inhoud

Samenvatting	2
1. Inleiding	2
1.1 Aanleiding	2
1.2 Opzet van het pilotonderzoek	2
1.3 Doel rapport	3
1.4 Opbouw van het rapport	3
2. Branche-informatie	3
2.1 Standaard Bedrijfsindeling (SBI)	3
2.2 Omzet	3
2.3 Aantal en grootte bedrijven	3
3. Prijsvorming in de beveiliging- en opsporingbranche	3
3.1 Beveiliging- en opsporingsdiensten	3
3.2 Prijsvorming	3
4. Methoden van prijswaarneming	3
4.1 Algemeen	3
4.2 Modelprijzen	3
4.3 Gerealiseerde uurtarieven	3
4.4 Standaarduurtarieven	4
4.5 Methoden gebruikt tijdens de pilot	4
4.6 Respons pilot-enquête	4
5. Resulterende prijsindexcijfers	4
5.1 Inleiding	4
5.2 Mobiele surveillance	4
5.3 Toeslaguren	4
5.4 Prijsindexcijfers	4
5.5 Relatie uren en omzet	5
5.6 Conclusie	5
6. Mening van de bedrijven over de methoden	5
6.1 Inleiding	5
6.2 Algemeen	5
6.3 Gerealiseerde uurtarieven	5
6.4 Conclusie	5
7. Vergelijking van de methoden	5
7.1 Inleiding	5
7.2 Modelprijzen	5
7.3 Gerealiseerde uurtarieven	5
7.4 Standaarduurtarieven	5
7.5 Conclusie	6
Appendix	6
Standaard Bedrijfsindeling (SBI)	6

Samenvatting

Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) is gestart met het opzetten van een prijsstatistiek voor beveiliging- en opsporingsdiensten. 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 beveiligings- en opsporingsbedrijven. Prijzen komen meestal tot stand door het bepalen van de uurtarieven voor de diverse werkzaamheden.

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 kantoren. 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 is gerealiseerde uurtarieven. Het CBS zal rekening houdend met deze resultaten in 2006 een tentatieve prijsindexstatistiek voor de beveiliging- en opsporingsdiensten 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. Beveiliging- en opsporingsdiensten zijn echter uniek, zodat een dergelijke meting niet mogelijk is. Prijsindices voor unieke diensten kunnen ook volgens een aantal andere methoden samengesteld worden, die echter alle hun nadelen kennen.

Voor het opzetten van de statistiek is contact gelegd met de brancheorganisaties Vereniging van BeveiligingsOndernemingen (VEBON), Stichting Security Expert Register Nederland (SERN), Vereniging van Particuliere Beveiligingsorganisaties (VPB) en de Vereniging van Beveiligingsorganisaties voor Evenementen (VBE). Uit de telefoongesprekken met de VEBON en SERN bleek het niet zinvol te zijn om verder met deze brancheorganisaties te praten. De SERN houdt een register bij en had geen verdere informatie over prijzen. De VEBON gaf aan dezelfde informatie te hebben als de VPB. De VPB verleende graag medewerking. Helaas is het niet gelukt om de VBE te bereiken.

Nadat contact gelegd is met de VPB, is het CBS in 2005 begonnen met een pilotonderzoek ter voorbereiding van een prijsstatistiek beveiliging- en opsporingsdiensten. 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. 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 tweede kwartaal van 2005 gesprekken met elf bedrijven gevoerd over de mogelijkheden voor prijswaarneming. Er zijn bedrijven van verschillende grootte (qua werkzame personen) 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 zijn van drie kwartalen prijzen opgevraagd bij deze bedrijven voor de methode gerealiseerde uurtarieven. Voor deze methode zijn prijsindexcijfers berekend.

Ten slotte is met de beveiliging- en opsporingbedrijven 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 informatie over de branche. In het volgende hoofdstuk wordt beschreven hoe de prijzen tot stand komen. Hoofdstuk 4 gaat in op de methoden van prijswaarneming en de bijbehorende respons. In hoofdstuk 5 staan de indexcijfers die uit het pilotonderzoek zijn berekend, waarna in hoofdstuk 6 een samenvatting van de evaluatie met de pilotbedrijven wordt gegeven. In hoofdstuk 7 staat tot slot een overzicht van de voor- en nadelen van de verschillende methoden van prijswaarneming.

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. In SBI 746 zijn de beveiliging- en opsporingsdiensten onderverdeeld in: bewaking, toezicht, opsporingsdiensten, privé-detectives, advies, geld- en waardetransport en het africhten van honden voor bewakingsdoeleinden. In de appendix is een gedetailleerde beschrijving van SBI 746 te vinden.

2.2 Omzet

De totale omzet in 2003 van SBI 746 bedroeg 1,2 miljard euro.

2.3 Aantal en grootte bedrijven

In mei 2004 bevatte de SBI 746 Beveiliging- en opsporingbedrijven 1 729 bedrijven. Hiervan had 62 procent geen werknemers in dienst en nog eens 14 procent minder dan twee werknemers. Het aandeel bedrijven dat meer dan 50 werknemers in dienst had, bedroeg 3 procent.

3. Prijsvorming in de beveiliging- en opsporingbranche

3.1 Beveiliging- en opsporingsdiensten

De bedrijven die het CBS bezocht heeft, waren alleen werkzaam in beveiliging en/of recherche. De belangrijkste werkzaamheden van de bezochte bedrijven waren:

- object/manbewaking (toegangscontrole);
- (mobiele) surveillance;
- winkelbeveiliging;
- persoonsbeveiliging;
- receptiediensten;
- douane/zeeluchthavenbeveiliging;
- alarmcentrale;

- onderzoek/recherche;
- advies;
- training en opleiding.

Alle bedrijven die bezocht zijn, hadden zowel grote als kleine klanten. Bij grote klanten gaat het vaak om manbewaking eventueel in combinatie met surveillance en receptiediensten. Bij kleinere klanten gaat het vaker om surveillance en alarmopvolging. De meeste bedrijven hebben geen particuliere klanten. Als ze al particuliere klanten hebben, hebben die meestal een zakelijke relatie met het beveiligingsbedrijf.

Beveiligingsbedrijven moeten een ND-vergunning hebben en recherchebedrijven een POB-vergunning. Kleinere bedrijven hebben vaak één van de twee vergunningen, terwijl grote bedrijven meestal beide vergunningen hebben.

3.2 Prijsvorming

In de contracten met klanten staan bij 'prijs' de afgesproken uurtarieven voor de verschillende werkzaamheden. Het uurtarief wordt bepaald door de kosten. De belangrijkste post is het salaris van de medewerker (basisuurloon rekening houdend met de CAO). Daar bovenop komen onder andere de volgende kostenposten: sociale lasten, onregelmatigheid, te volgen opleidingen/behaalde diploma's, kleding, reiskosten en overhead.

De offerte wordt samengesteld op basis van het verwachte aantal uren vermenigvuldigd met het uurtarief met daarbij opgeteld de bijkomende kosten. De factuur bestaat uit het gewerkte aantal uren vermenigvuldigd met het uurtarief met daarbij opgeteld de bijkomende kosten.

4. Methoden van prijswaarneming

4.1 Algemeen

Er bestaat een aantal methoden om de prijs van een dienst te meten. In de volgende paragrafen worden de diverse methoden besproken in volgorde van wenselijkheid. Het meest wenselijk is de modelprijzenmethode, omdat de dienst waarvoor een prijs opgevraagd wordt het dichtst benadert wat de klanten daadwerkelijk afnemen van de bedrijven.

4.2 Modelprijzen

De bedrijven maken een beschrijving van één of enkele typische diensten die zij uitvoeren. Vervolgens brengen zij periodiek voor elke dienst een nieuwe 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 ander representatieve dienst.

4.3 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 uurtarievenmethode moet per precies omschreven functieprofiel (per niveau, mogelijk per type klant en vakgebied) de gemiddelde opbrengsten per uur berekend worden.

4.4 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.

4.5 Methoden gebruikt tijdens de pilot

Uit de pilot is gebleken dat de methode modelprijzen niet werkt voor deze branche. Tijdens de gesprekken met de bedrijven stonden de meeste bedrijven in principe wel positief tegenover de methode, maar het zal lastig zijn om een goed model te maken. Voor de deelmarkt 'recherche' is het goed mogelijk een eenduidig model te maken. Omdat de prijzen die afgesproken worden met klanten uurprijzen zijn, specifiek beschreven voor verschillende diensten en voor verschillende momenten, zou binnen de modellen alleen de prijs veranderen als de uurtarieven veranderen. Wat je met de modelprijzen gaat volgen is dan een soort van uurtarieven. Daar is de methode niet voor bedoeld.

Tijdens de pilotgesprekken werd een aantal keer aangegeven dat een vergelijk van de ontwikkeling van gerealiseerde uurtarieven en standaarduurtarieven met de ontwikkeling van de CAO interessant zou zijn. Op termijn worden de jaarstatistieken voor gerealiseerde uurtarieven en standaarduurtarieven ontwikkeld, maar op dit moment gaat de aandacht uit naar de kwartaalstatistiek, waarvoor de Europese verplichting geldt.

4.6 Respons pilot-enquête

Er zijn voor de pilot enquêteformulieren verstuurd voor de gerealiseerde uurtarieven per kwartaal voor het eerste tot en met het derde kwartaal van 2005. Elf bedrijven hadden toegezegd om informatie aan te leveren. Uiteindelijk is van negen bedrijven cijfers ontvangen.

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 beveiligings- en opsporingsmarkt.

5.2 Mobiele surveillance

Bij het berekenen van de prijsindexcijfers en het nabespreken van de cijfers met de bedrijven, bleek dat de methode gerealiseerde uurtarieven voor het vakgebied mobiele surveillance een slechte methode is. Bij mobiele surveillance kan het voorkomen dat is afgesproken dat een bewaker bij verschillende bedrijven op een bedrijventerrein langsrijdt. Als een bewakingsbedrijf op een terrein bij wijze van spreken al vijf klanten heeft en er komt een zesde bij, dan stijgt het gerealiseerde uurtarief omdat met relatief weinig extra tijd veel extra opbrengsten gegenereerd worden. Volgens de gerealiseerde uurtarieven methode wordt een prijsstijging geme-

ten, terwijl de prijs voor klanten niet verandert. Er wordt dus onterecht een prijsstijging gemeten.

5.3 Toeslaguren

Wat als een probleem werd gezien, is dat er tijdens de pilot niets met de 'toeslaguren' gedaan is. Op feestdagen, bij overwerk en in het weekend (toeslaguren) wordt een hoger tarief gehanteerd dan tijdens 'normale uren' (dagdienst). Het gaat hier om een verschuiving van het type uren, het is geen prijsverhoging. Als de 'toeslaguren' niet apart opgevraagd en verwerkt worden, kan er in een kwartaal met veel feestdagen een prijsstijging gemeten worden die er niet is. Dit speelt vooral bij de grote bedrijven. De grote bedrijven hebben echter aangegeven de uren gesplitst uit hun administratie te kunnen halen.

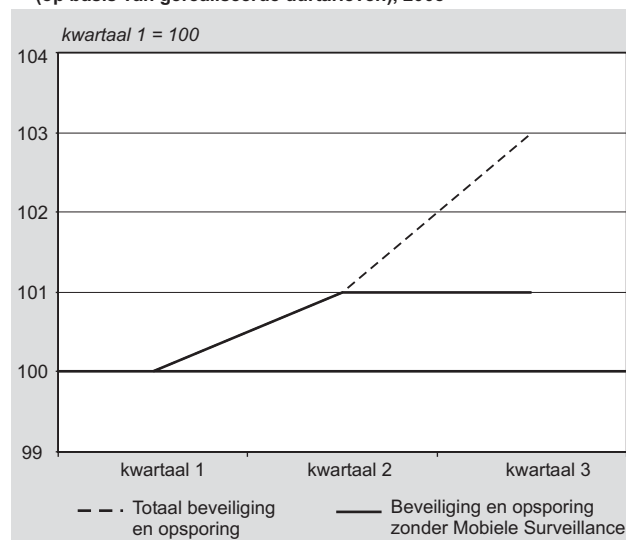
5.4 Prijsindexcijfers

In tabel 1 en figuur 1 staat de prijsontwikkeling van alle bedrijven die cijfers aangeleverd hebben. Omdat de berekening van de gerealiseerde uurtarieven voor de mobiele surveillance een vertekend beeld geeft, is het prijsindexcijfer met en zonder dit vakgebied berekend. Deze staan ook in tabel 1 en figuur 2. Door de manier waarop de informatie voor de pilot is aangeleverd, kon er niet geanalyseerd worden wat de invloed van de 'toeslaguren' is.

Tabel 1
Prijsontwikkeling naar waarnemingsmethode (op basis van uren), 2005

	Kwartaal 1	Kwartaal 2	Kwartaal 3
kwartaal 1 = 100			
Gerealiseerde uurtarieven totaal	100	101	103
Gerealiseerde uurtarieven zonder mobiele surveillance	100	101	101

1. Prijsontwikkeling naar waarnemingsmethode
(op basis van gerealiseerde uurtarieven), 2005



Bron: CBS.

5.5 Relatie uren en omzet

Het is belangrijk dat goed wordt omgegaan met de uren die al wel voor de klant zijn gewerkt, maar pas op een later tijdstip bij de klant worden gedeclareerd (=onderhanden werk). De opbrengst die door de klant wordt opgegeven moet afkomstig zijn van de uren die op het enquêteformulier zijn gezet. De relatie tussen de uren en de opbrengst moet sterk zijn. Als de relatie niet sterk is, geven de cijfers een verkeerde uitkomst. De gerealiseerde uurtarieven vallen dan hoger of lager uit dan ze daadwerkelijk zijn. Alle bedrijven gaven aan dat als het onderhanden werk is meegenomen in het aantal voor de klant gewerkte uren, de opbrengst daarvan ook is meegenomen. Enkele bedrijven hadden het onderhanden werk buiten beschouwing gelaten.

Zoals eerder vermeld, is de relatie tussen de uren en de omzet zeer zwak bij de mobiele surveillance. Op het moment dat de toeslaguren apart worden vermeld, wordt de relatie tussen de uren en de omzet sterker.

5.6 Conclusie

In tabel 1 en figuur 1 is te zien dat mobiele surveillance een grote invloed heeft op het indexcijfer. De keuze van methode zorgt er voor dat een prijsstijging gemeten wordt, die er in werkelijkheid niet is. Doordat de cijfers in de pilot ongewogen berekend worden, is het effect in de pilot groter dan dat het bij de reguliere waarneming zou zijn. Mobiele surveillance is een relatief klein onderdeel (9 procent van de omzet in de Productiestatistiek) in beveiliging en opsporing. Vanwege voorgenoemde redenen is besloten om de mobiele surveillance uit de waarneming te laten. Voor de overige vakgebieden werkt de methode goed, vooral als er door de bedrijven een splitsing wordt gemaakt tussen de 'dagdienst' en de 'toeslaguren'.

6. Mening van de bedrijven over de methoden

6.1 Inleiding

Na het verwerken van de ingevulde enquêteformulieren, is telefonisch de pilot met de bedrijven geëvalueerd op basis van een van tevoren opgesteld evaluatieformulier.

6.2 Algemeen

Alle bedrijven vonden het nuttig om mee te werken aan het pilotonderzoek. Ze vonden vooral de manier waarop ze benaderd zijn goed. Een telefoontje van de VPB om te vragen of ze mee wilden werken, werd gevolgd door de bezoeken van het CBS en de enquêteformulieren. De VPB had duidelijk gemaakt dat de statistiek belangrijk was net als het meewerken aan de ontwikkeling. Dit was duidelijk te merken aan de houding van de bedrijven. De bedrijven zelf vonden het ook belangrijk dat de statistiek er kwam, omdat ze op dit moment geen prijsinformatie over de branche hebben. Ze zijn dan ook erg geïnteresseerd in de cijfers.

6.3 Gerealiseerde uurtarieven

Alle bedrijven konden gerealiseerde uurtarieven leveren. Ze vonden het ook een goede methode. De meeste bedrijven gebruiken de gevraagde informatie ook voor hun eigen administratie. De cijfers zijn makkelijk uit de systemen te halen. Wel vonden de bedrijven het belangrijk dat er een splitsing gemaakt werd tussen de 'dagdienst' en de 'toeslaguren', zoals vermeld in paragraaf 5.3. De bedrijven waren het eens met de conclusie dat de deelmarkt 'mobiele surveillance' beter buiten de statistiek gehouden kon worden omdat de methode niet aansluit bij de prijsbepaling.

6.4 Conclusie

De bedrijven vinden gerealiseerde uurtarieven een goede methode.

Wel moet er een uitsplitsing gemaakt worden tussen de 'normale uren' en de 'toeslaguren'.

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 voor 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 ook geschikt is. De praktische haalbaarheid slaat op de eenvoud van de methode, zodat het gemakkelijk uitgelegd kan worden aan de berichtgever en in hoeverre de methode praktisch in productie te nemen is.

7.2 Modelprijzen

Redenen om wel te kiezen voor modelprijzen:

- Deze waarneming registreert – tenminste in theorie – het effect van marktomstandigheden (waaronder kortingen voor en onderhandelingen met de klant) op de prijs;
- Voor een aantal deelmarkten is een model te maken;
- Een kwartaalwaarneming is mogelijk.

Redenen om niet te kiezen voor modelprijzen:

- In de praktijk komt de modelprijzenmethode uit op het meten van de standaarduurtarieven.

7.3 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;
- Een kwartaalwaarneming is mogelijk;
- De houding van de bedrijven ten opzichte van de methode is positief;
- De methode is makkelijk in productie te nemen.

Redenen om niet te kiezen voor gerealiseerde uurtarieven:

- Het standaardprobleem van prijsindices op basis van uurtarieven is dat men de kwaliteitsontwikkeling (de productiviteitsontwikkeling) niet kan bepalen omdat een voor de klant gewerkt uur als onveranderlijke transactie-eenheid fungeert. Deze methode ontdoet daarom de prijsontwikkeling niet van de ontwikkeling van de reële economische waarde voor de klant van het werk dat een beveiligings- en opsporingsbedrijf gemiddeld in een uur verricht;
- Methode werkt niet voor alle deelmarkten.

7.4 Standaarduurtarieven

Redenen om wel te kiezen voor standaarduurtarieven:

- De meeste bedrijven hebben standaarduurtarieven;
- Het zijn 'harde cijfers';
- Het kost de bedrijven zeer weinig tijd om de gegevens te leveren.

Redenen om niet te kiezen voor standaarduurtarieven:

- Het standaardprobleem van prijsindices op basis van uurtarieven zoals beschreven bij de gerealiseerde uurtarieven;
- Standaarduurtarieven zijn slechts een richtlijn en geen werkelijke uurtarieven, 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 standaarduurtarieven meestal eenmaal per jaar (per 1 januari) aan. Hierdoor levert deze methode slechts cijfers op jaarbasis.

7.5 Conclusie

Doordat bij de modelprijzenmethode vooraf bekend was dat de respons laag zou zijn en het moeilijk is om een goed eenduidig model op te stellen, gaat de voorkeur uit naar de methoden gerealiseerde uurtarieven en standaarduurtarieven. Omdat voor standaarduurtarieven alleen een jaarstatistiek opgezet kan worden en standaarduurtarieven niet altijd wat zeggen over de marktprijs, is besloten om **gerealiseerde uurtarieven per kwartaal** waar te nemen. Het CBS is verplicht om een kwartaalstatistiek te produceren. Bedrijven leveren objectieve cijfers, veel bedrijven kunnen de cijfers leveren en de methoden sluiten aan bij de administraties.

Tabel 2
Criteriamatrix

		Gewicht	Model- prijzen	Gerealiseerd uurtarief	Standaard- uurtarief
Afstand transactieprizen	A	++	0	0	
Objectiviteit	A	+	++	++	
Waarnemingsfrequentie	A	+	+	–	
Houdbaarheid	B	0	+	+	
Praktisch voor productie	B	++	+	+	
Eenvoudig uit te leggen	B	++	+	++	
Respons	A	–	+	+	
Plausibiliteit	A	0	0	0	
Enquêtedruk	A	0	+	++	
Houding bedrijven	B	–	++	0	

Score	Gewicht
++ zeer positief	A Hoog
+ positief	B Laag
0 Neutraal/niet van toepassing	
– negatief	
– – zeer negatief	

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.

K	Verhuur van en handel in onroerend goed, verhuur van roerende goederen en zakelijke dienstverlening
74	Overige zakelijke diensten
746	Beveiliging en opsporing
7460	Beveiliging en opsporing
746001	Beveiligingsbedrijven (ook portiersdiensten en toegangscontrole)
746002	Recherche-/detectiebureaus
746003	Alarmcentrales (exclusief voor de gezondheidszorg)
746004	Beveiligingsadviesbureaus
746005	Geld- en waardetransport
746006	Africhting van honden voor bewaking

SBI 7460

Beveiliging en opsporing

Deze subklasse omvat:

- opsporingsdiensten;
- privé-detectives;
- bewaking, houden van toezicht en andere activiteiten ter bescherming van personen op eigendommen:
 - vervoer van voorwerpen van waarde;
 - lijfwachten;
 - straatpatrouilles, bewaking van woningen, kantoren, fabrieken, bouwterreinen, hotels, theaters, discotheken enz;
 - portiers- en andere toegangscontrolediensten;
 - winkeldetectives;
 - brandwachten;
 - toezicht op mechanische en elektrische beveiligingsapparaten;
 - exploitatie van meldkamers voor bewaking en beveiliging;
- africhting van honden voor bewakingsdoeleinden.

Eventueel in combinatie met:

- geven van adviezen op het gebied van alarm- en inbraakbeveiliging

Deze subklasse omvat *niet*:

- installatie van alarmsystemen (4531);
- bewaking, beveiliging en opsporing door politie (7524);
- brandweer (7525);
- exploitatie van meldkamers voor de gezondheidszorg (7487.6); en
- alarmcentrales voor persoonlijke hulp in het buitenland (9305).