

Regionale luchthavens en economie

Regionale luchthavens en economie

H. Gordijn, W. Hornis, L. van Wissen (redactie)



Regionale luchthavens en economie

© Planbureau voor de Leefomgeving (PBL)

Den Haag/Bilthoven, 2009

Contact: willemieke.hornis@pbl.nl

ISBN: 978-90-78645-21-4

U kunt de publicatie downloaden of bestellen via de website www.pbl.nl, of opvragen via reports@pbl.nl onder vermelding van het PBL-publicatienummer of het ISBN-nummer en uw postadres.

Delen uit deze publicatie mogen worden overgenomen op voorwaarde van bronvermelding: Planbureau voor de Leefomgeving, de titel van de publicatie en het jaartal.

Het Planbureau voor de Leefomgeving is het nationale instituut voor strategische beleidsanalyses op het gebied van milieu, natuur en ruimte. Het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) draagt bij aan de kwaliteit van de politiek-bestuurlijke afweging door het verrichten van verkenningen, analyses en evaluaties waarbij een integrale benadering voorop staat. Het PBL is voor alles beleidsgericht. Het verricht zijn onderzoek gevraagd en ongevraagd, onafhankelijk en altijd wetenschappelijk gefundeerd.

Planbureau voor de Leefomgeving

Vestiging Den Haag

Postbus 30314

2500 GH Den Haag

T 070 3288700

F 070 3288799

E: info@pbl.nl

www.pbl.nl

Vestiging Bilthoven

Postbus 303

3720 AH Bilthoven

T 030-2742745

F 030-2744479

Inhoud

- 1 Inleiding 7
Willemieke Hornis, Hugo Gordijn & Leo van Wissen
- 2 Regionale luchthavens: achtergronden, regionaal belang en toekomstverwachtingen 9
Hugo Gordijn
- 3 De rol van de regionale luchthaven voor de regionaal- economische ontwikkeling in Limburg 17
Jan Tindemans
- 4 Economische ontwikkelingsstrategieën voor regionale luchthavens 23
Paul Bleumink & Femke van der Zanden
- 5 Regionale luchthavens: economie en milieu 27
Bart Boon & Arno Schroten
- 6 De structuur van de luchthavens in Vlaanderen en hun aantrekkingskracht 33
Peter Cabus
- 7 Meer lusten, minder lasten? De verhouding tussen vervoersprestaties en geluidseffecten 45
Willemieke Hornis
- 8 Een strategische analyse van concurrentie in de luchtvrachtmarkt 51
Willem-Jan Zondag
- 9 Het succes en falen van low cost-luchtvaartmaatschappijen in Europa 59
Koen Frenken
- Literatuur 63
- Over de auteurs 65

Inleiding



Willemieke Hornis, Hugo Gordijn & Leo van Wissen

Inleiding

Een vliegticket naar Londen voor slechts 10 euro inclusief belastingen. Wie wil dat nou niet? Prijsvechters lijken een strijd op leven en dood te voeren om de consument, voor wie een stedentrip in het buitenland een alternatief is geworden voor een dagje Keukenhof. Is die ene cd niet voorradig bij de platenzaak om de hoek? Via internet bestel je hem toch gewoon in Amerika? 'Par avion' ligt die al binnen één week op de deurmat. Nog voor een lagere prijs ook.

Inmiddels weten we bijna niet beter. Toch zijn bovenstaande alledaagse voorbeelden pas iets van de laatste tien jaar. Het samenspel tussen luchtvaart en economie leidt tot steeds nieuwe fenomenen, die zich nauwelijks laten voorspellen. Wat beide voorbeelden gemeen hebben, is de rol die regionale luchthavens hierin spelen. Nieuwe ontwikkelingen in de markt en in de maatschappij hebben de ontwikkelingsmogelijkheden voor regionale luchthavens vergroot. Waar deze luchthavens lange tijd verreweg ondergeschikt waren aan de grote luchthavens, of slechts fungeerden als militaire basis of thuishaven van sportvliegtuigjes, zijn ze tegenwoordig een gat in de markt. Ten opzichte van de traditionele, grote luchthavens bieden ze tal van voordelen en zijn daardoor interessant voor nieuwe markten die sterk in opkomst zijn.

Deze ontwikkelingen hebben een discussie losgemaakt over de gevolgen en de wenselijkheid van de verdere groei en ontwikkeling van de luchtvaart en van regionale luchthavens in het bijzonder. De gevolgen kunnen positief zijn, bijvoorbeeld voor de economie. Luchtvaart is een vliegwiel voor economische ontwikkeling: ze creëert bedrijvigheid en werkgelegenheid. Maar er zijn ook schaduwzijden. De Bijlmerramp is een drama dat velen nog op het netvlies staat gegrift, en de crash begin 2009 van een toestel van Turkish Airlines maken de gemoederen weer verhit. Geluidsoverlast en milieuvervuiling zijn structurelere negatieve effecten.

Luchtvaart is dan ook een controversieel onderwerp dat de nodige vragen oproept. Enerzijds gaat het om wetenschappelijke vragen: welke ontwikkelingen signaleren we, hoe zijn die te verklaren en wat zijn de gevolgen? Anderzijds spelen politieke en beleidsvraagstukken, over de afweging van de voor- en nadelen, een juiste balans hiertussen,

en verder in hoeverre de overheid (en welke overheid) zich eigenlijk moet bemoeien met de (regionale) luchthavens.

De ontwikkelingen in de luchtvaart gaan bijzonder snel en de discussie over lusten en lasten blijft het debat domineren. Dit zien we ook weer in de actuele discussie over de toekomst van Schiphol in relatie tot andere, regionale luchthavens. Een van de uitkomsten van de Alders-tafel, het overleg dat in 2008 onder leiding van de commissaris van de Koningin van Groningen werd ingesteld, is dat een deel van de vluchten van Schiphol naar andere luchthavens zou moeten worden verplaatst om de mainportfunctie van Schiphol voor de toekomst te kunnen waarborgen. De aandacht van de Alders-tafel verplaatst zich zodoende nu naar de regio's. De vraag luidt hoe deze hun luchthavens kunnen en willen ontwikkelen. Vanwege het nationale belang van Schiphol is ook het Rijk betrokken bij dit vraagstuk. Ook de sturingsdiscussie blijkt dus actueler dan ooit; welke overheden en andere actoren zijn verantwoordelijk voor welke luchthavens?

Het Planbureau voor de Leefomgeving (toen nog Ruimtelijk Planbureau) en RSA Nederland⁴ hebben de opkomst van regionale luchthavens en de vragen die deze oproept in wetenschap, politiek en beleid aangegrepen om hierover te discussiëren tijdens de Voorjaarsdag van RSA Nederland in 2007. Input voor de discussie vormden diverse presentaties die verschillende gezichts- en standpunten belichtten. Om de meerwaarde hiervan ook voor een breder publiek toegankelijk te maken, zijn de presentaties uitgewerkt tot papers en in deze bundel samengebracht. De bundel vertegenwoordigt dan ook niet het op wetenschappelijke inzichten gebaseerde standpunt van het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL), maar vormt een mêlee van visies, meningen en wetenschappelijke analyses om de breedte van het vraagstuk en de discussie voor het voetlicht te brengen. Daarmee draagt het PBL bij aan het maatschappelijk debat.

Opbouw

Hugo Gordijn geeft in deze bundel allereerst een overzicht van de groei van regionale luchthavens. Het Verenigd Koninkrijk blijkt koploper te zijn, maar ook op het continent schieten nieuwe lowcost-luchtvaartmaatschappijen op regionale luchthavens als

paddenstoelen uit de grond. Gordijn gaat in op de achtergronden van deze groei en schetst wat ons mogelijksterwijs nog te wachten staat.

Jan Tindemans, directeur van de luchthaven Maastricht-Aachen en voormalig gedeputeerde van de provincie Limburg, toont vervolgens de alledaagse praktijk op deze regionale luchthaven. Hij gaat in op de betekenis van de luchthaven voor de regio en houdt een persoonlijk pleidooi voor een luchthavenbeleid dat bijdraagt aan een optimale ontwikkeling van de regio en vice versa.

De economische betekenis van de luchthaven voor de regio wordt ook vanuit de onderzoeks- en advieswereld aan de orde gesteld. Paul Bleumink, die talloze economische studies voor en naar luchthavens heeft verricht, schetst samen met Femke van der Zanden de economische gevolgen van regionale luchthavens voor de regio.

Bart Boon en Arno Schroten gaan vervolgens in op de decentralisatie van het bevoegd gezag over regionale luchthavens van het Rijk naar de provincies, zoals voorgesteld was door de minister van Verkeer en Waterstaat. Volgens de auteurs strekken de luchthavengerelateerde arbeidsmarkten zich uit tot ruim buiten de eigen regio, waaruit een bovenregionaal belang volgt. Een centrale ruimtelijk-economische regie vanuit Den Haag moet daarom opnieuw overwogen worden, vinden de auteurs.

Peter Cabus geeft inzicht in de luchthavenperikelen van onze zuiderburen. De communautaire problemen spelen hen parten. Het Waalse gewest heeft duidelijk gekozen voor een offensieve strategie en boekt daar in Luik (vracht) en Charleroi (lowcost) succes mee. De Vlaamse regering heeft een zwak beleid gevoerd voor de regionale luchthavens, maar poogt door nieuw beleid deze meer leven in te blazen. Cabus geeft een analyse waaruit blijkt dat bedrijven in hun vestigingsbeleid rekening houden met de aanwezigheid van een luchthaven. Niet alleen in de nabijgelegen gemeenten, maar in een vrij groot gebied rond de luchthavens.

Geluid wordt beschouwd als de belangrijkste negatieve factor van luchthavens. Onder meer met de resultaten van een analyse van vijftig Europese luchthavens gaat Willemieke Hornis in op de verschillende aspecten van geluid, de relatie tussen die aspecten en de vervoersprestaties, en de mogelijkheden om de geluidsproblematiek aan te pakken. Luchtvracht is traditioneel een ondergeschoven kindje in de discussie over luchthavens. Toch spelen regionale luchthavens zoals Maastricht, Oostende en Luik een belangrijke rol op vrachtgebied. En door internet neemt bijvoorbeeld het vervoer van pakjes door de lucht sterk toe. Willem Jan Zondag laat zien hoe de luchtvracht is georganiseerd en hoe dat verschilt tussen de traditionele luchtvaartmaatschappijen, specifieke vrachtmaatschappijen en zogenoemde *integrators*. De laatste blijken een sterke voorkeur voor regionale luchthavens te hebben, terwijl de eerste gebonden zijn aan de grote passagiersluchthavens.

In het laatste artikel laat Koen Frenken zien dat het niet allemaal rozengeur en maneschijn is in lowcost-land. Van de vele luchtvaartmaatschappijen die zijn opgericht, is 40% inmiddels alweer failliet. Met een statistische analyse laat hij zien wie de verliezers zijn en wat de oorzaak is van hun verlies.

Noten

1) De Regional Science Association International is een internationale gemeenschap van wetenschappers die geïnteresseerd zijn in de impact van nationale en mondiale economische processen op regionaal niveau.

2

Regionale luchthavens: achtergronden, regionaal belang en toekomstverwachtingen

Hugo Gordijn

Ontwikkelingen in de luchtvaart

De luchtvaart kent wereldwijd een sterke, voortgaande, groei. Vanaf 1970 is de groei gemiddeld 5% per jaar. Figuur 2.1 illustreert dat. De drijvende krachten achter deze groei zijn:

- economische groei;
- toename van de wereldhandel;
- globalisatie;
- deregulering/liberalisering;
- dalende kosten van luchtvaart.

Hieronder wordt een aantal van deze drijvende krachten en enkele belangrijke aspecten daarvan behandeld. Deze bijdrage eindigt met een doorkijk naar de toekomst en de toekomstige rol van regionale luchthavens.

Economische groei en luchtvaart

De economische groei leidt tot een verhoging van het inkomen van de bevolking en brengt daarmee luchtvaart binnen het bereik van steeds grotere groepen. Was vroeger luchtvaart het privilege van de 'happy few', tegenwoordig kunnen ook lager betaalden van een 'all-inclusive' vakantie in Turkije genieten. De toename van de wereldhandel leidt tot een toename van luchtvracht. Geschat wordt dat het volume luchtvracht twee keer zo snel stijgt als de economische groei. Bij luchtvracht gaat het voornamelijk om hoogwaardige goederen (bijvoorbeeld elektronica), *perishables* (bederfelijke waar, zoals bloemen en vis) en tijdkritische goederen, zoals post en pakketten. Tussen 1975 en 2005 was de gemiddelde groei bijna 7% per jaar. Het onderwerp luchtvracht komt uitgebreid aan de orde in de bijdrage van Willem Jan Zondag in deze bundel.

Deregulering en liberalisatie

Traditioneel werden de luchtvaartbetrekkingen tussen landen geregeld in bilaterale verdragen. De staatsluchtvaartmaatschappij van het ene land mocht dan vliegen op bepaalde luchthavens in het andere land en andersom. Er bestond dus

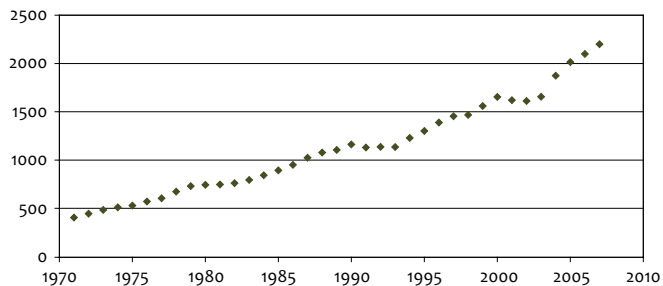
een zogenoemde duopolie op elke lijn. De staatsmaatschappijen maakten tariefafspraken en verdeelden de opbrengst. Dit leidde tot hoge tarieven en inefficiënte luchtvaart.

In Europa heeft de Europese Unie de luchtvaart in drie stappen geliberaliseerd. Alle Europese luchtvaartmaatschappijen mogen nu vliegen op alle luchthavens. Dat heeft geleid tot een vloed aan nieuwe maatschappijen, waarvan er vele alweer kopje onder zijn gegaan (zie de bijdrage van Koen Frenken in deze bundel). De succesvolle nieuwe maatschappijen zijn niet alleen veel efficiënter, ze hebben ook een ander businessmodel. De oude staatsmaatschappijen onderhielden een wereldwijd netwerk vanaf de hoofdluchthaven van een land, aangevuld met binnenlandse en intra-Europese *feeder*-vluchten¹. De nieuwe maatschappijen mochten alleen binnen de EU vliegen en legden zich daarom toe op *point-to-point*-verbindingen tussen Europese steden. Doordat ze vliegtuigen efficiënter inzetten en lagere kosten hadden, verdrongen ze op veel routes de oude maatschappijen.

Ook de oude maatschappijen moesten zich aanpassen, wat niet altijd lukte. Bekend zijn de faillissementen van Swissair en SABENA, en ook Alitalia en Olympic verkeren nog in zwaar weer. British Airways en KLM/Air France hebben het wel gered. De oude staatsmaatschappijen zijn geprivatiseerd en vormen allianties om de netwerken op elkaar te laten aansluiten. De belangrijkste allianties zijn Skyteam (met Air France / KLM), STAR-alliance (met Lufthansa) en OneWorld (met British Airways / Iberia).

Regionale luchthavens

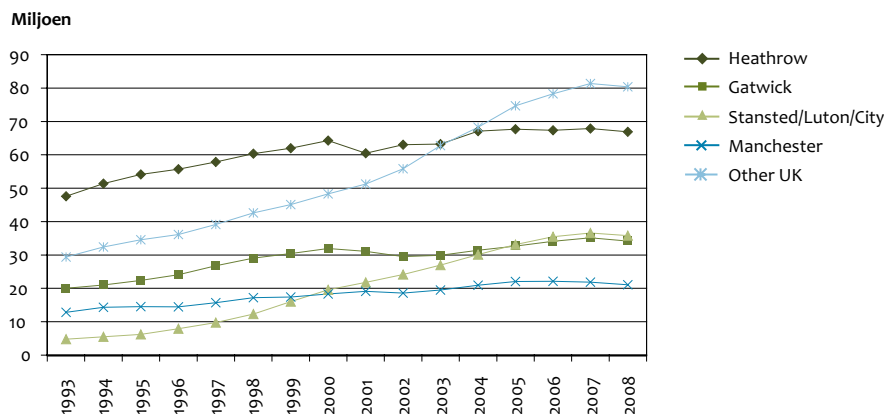
De nieuwe maatschappijen, waarvan Ryanair en Easyjet de bekendste zijn, vliegen bij voorkeur vanaf regionale luchthavens. Deze zijn goedkoper, omdat er geen dure overstapvoorzieningen zoals bagagesorteerstelsels nodig zijn. Er is geen congestie en er zijn dus minder vertragingen. Op de kleine, overzichtelijke vliegvelden kunnen verder snelle 'omdraaitijden' worden gerealiseerd. De hoofdluchthavens daarentegen zijn erg druk en hebben weinig *slots* (landingsmogelijkheden).



Bron: ICAO

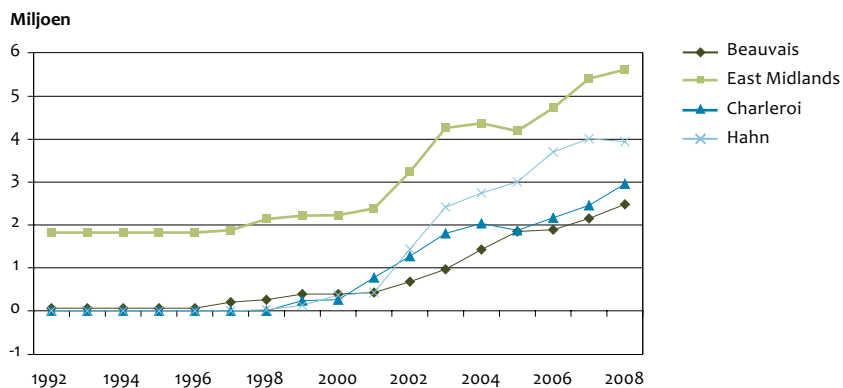
Jaar	Passagiers	Passagiers KM	Vracht KM
	Miljoen	Miljard pKm	Miljard tonKm
1950	31	28	0,8
1955	68	61	1,3
1960	106	109	2,0
1965	177	198	4,8
1970	383	461	11,9
1975	534	687	19,4
1980	748	1089	29
1985	898	1366	40
1990	1165	1894	59
1995	1304	2248	83
2000	1656	3017	118
2005	2022	3720	143
Gem.Groei 1975-2005	4,5%	5,8%	6,9%

Bron: ICAO



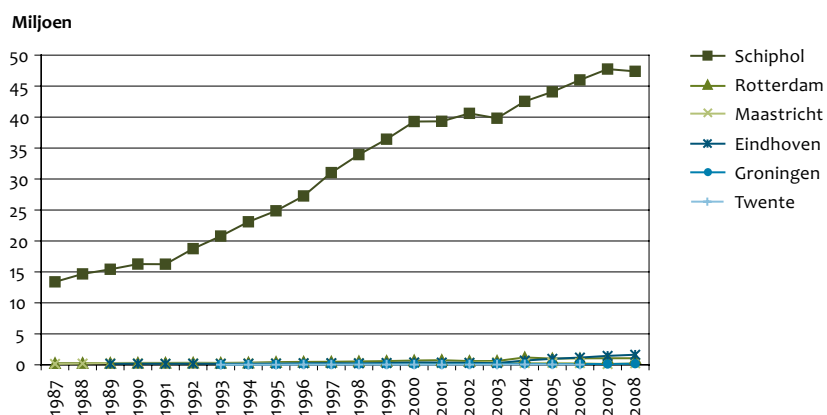
Passagiersaantallen op vier Europese regionale vliegvelden

Figuur 2.3



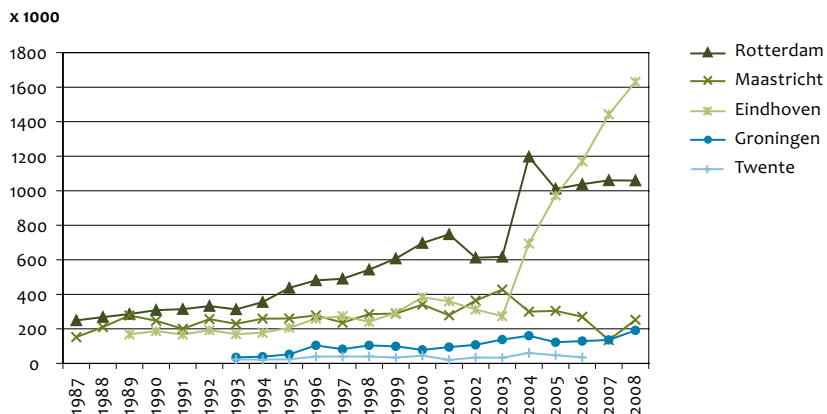
Passagiers op Nederlandse vliegvelden 1987-2006

Figuur 2.4



Passagiers op Nederlandse regionale luchthavens 1987-2006

Figuur 2.5



Vlucht	Vliegtuig 1			Vliegtuig 2			Vliegtuig 3		
	Vertrek	Bestemming	Terug	Vertrek	Bestemming	Terug	Vertrek	Bestemming	Terug
1	7:20	Stockholm	11:50	7:15	Stansted	9:50	7:10	Malaga	13:40
2	12:35	Alicante	18:20	10:30	Kopenhagen	13:55	14:30	Girona	19:20
3	19:05	Dublin	22:45	14:40	Berlijn	17:50	20:05	Stansted	22:40
4				18:35	Oslo	22:45			

Weigering vluchten Rotterdam

Tabel 2.3

Maatschappij	Prefix	Historic Total	Requested Total	Allocated Total	Pending
Corendon	CAI		42		42
Denim	3D		504		504
Hamburg Int Airl	HHI	14	14	14	
Inter Airlines	INX		84		84
Inter Sky	3L		42		42
Jet Air Fly	JAF		126		126
KLM City Hopper	KL	882	880	880	
Onur Air Tasimacilik	OHY	42	42	42	
Transavia Airlines	HV	3080	3267	3081	186
VLM Airlines	VG	2012	4102	2212	1890
Welcom Air	2W	76	76	76	
Totaal		6106	9179	6305	2874

Een nadeel van de regionale vliegvelden voor de luchtvaartmaatschappijen is de ligging: hoofdvluchthavens liggen dicht bij de markt en kunnen dus een groter aantal passagiers aantrekken. Om die reden vliegt een *lowcost*-maatschappij als Easyjet wel op Schiphol en Orly, en Ryanair niet.

Ryanair publiceert elke maand pesterig de punctualiteitsverschillen tussen de eigen maatschappij en Easyjet, waarbij Ryanair er altijd als beste uitkomt.

Het Verenigd Koninkrijk voerde, onder Thatcher, als eerste de liberalisering in en de eerste nieuwkomers waren Britse en Ierse vliegtuigmaatschappijen (resp. Easyjet en Ryanair). De bijdrage van Frenken laat zien dat er een statistisch significant 'first mover advantage' is. Het Verenigd Koninkrijk ligt zo'n tien jaar voor op Nederland qua ontwikkelingen, dus het is interessant om naar de ontwikkelingen in dat land te kijken.

De hub Heathrow is vrijwel verzadigd als gevolg van de groei door het inzetten van steeds grotere vliegtuigen. Dit gaat ten koste van het feeder-netwerk voor de kortere afstanden, dat zich niet alleen naar andere Britse vliegvelden verplaatst maar ook naar Amsterdam. Ook het tweede Londense vliegveld, Gatwick, zit aan zijn maximale capaciteit. De groei vindt plaats op Stansted, waar Ryanair de meeste vliegtuigen heeft staan, en Luton, waar Easyjet zijn hoofdkantoor heeft.

Maar ook in andere Europese landen hebben *lowcost*-maatschappijen bases gevestigd. Nottingham East Midlands is een sterke groeier in het midden van Engeland. Frankfurt Hahn (120 km ten westen van Frankfurt!) ontwikkelt zich tot de belangrijkste basis van Ryanair op het Europese vasteland. Charleroi, 55 km ten zuiden van Brussel, is bekend van de steun die het Waalse gewest gaf aan Ryanair in ruil voor het

vestigen van een basis. Ryanair moest van de Europese Unie alleen het deel van de steun terugbetalen dat haar exclusief was toegezegd en waar de eventuele concurrentie dus geen aanspraak op kon maken. De EU stemt ermee in dat regeringen ontwikkelingssteun aan vluchthavens geven. Beauvais, 60 km van Parijs, is daarvan een Frans voorbeeld.

Nederland

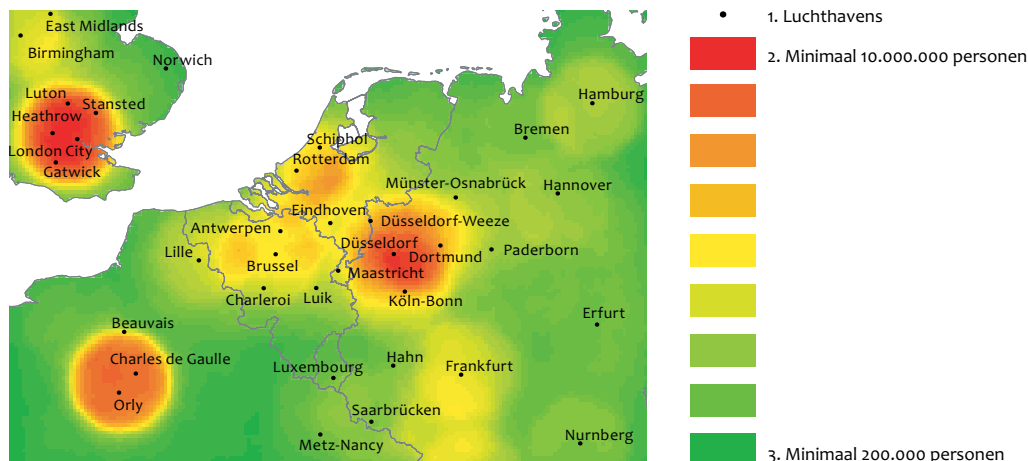
Schiphol domineert de Nederlandse vluchthavens zeer sterk, zoals uit figuur 2.4 blijkt. Maar vergroten we de figuur enigszins, dan zien we toch interessante ontwikkelingen. Vanaf 2004 zitten de vluchthavens van Rotterdam en Eindhoven in de lift. Vanaf 2003 steeg het aantal passagiers vanuit Eindhoven zelfs met enkele honderdduizenden per jaar en Eindhoven heeft sinds 2006 Rotterdam, dat altijd de lijst met regionale vluchthavens aanvoerde, gepasseerd. Oorzaak van de groei zijn de *lowcost*-maatschappijen. Dat Rotterdam niet verder groeit komt door de beperkte geluidsruimte, die geen verdere groei meer toelaat. Momenteel wordt gewerkt aan een nieuwe vergunning met iets meer ruimte om ook diplomatieke- en regeringsvluchten mogelijk te maken. Het wordt dan Rotterdam -The Hague airport.

Basis Air, later Transavia.com genoemd, stationeerde in 2004 drie vliegtuigen op Rotterdam, waarmee dagelijks tien vluchten werden uitgevoerd. Omkeertijd is 40 à 45 minuten. De vliegtuigen waren zestien uur in bedrijf, in twee shifts en volgens een keurig schema. Tabel 2.2 laat dat zien.

Lowcost-vliegmaatschappijen vliegen met moderne, relatief stille vliegtuigen als Boeing 737-700/800 en A319. De B737-700 heeft 149 zitplaatsen. Bij een gemiddelde bezet

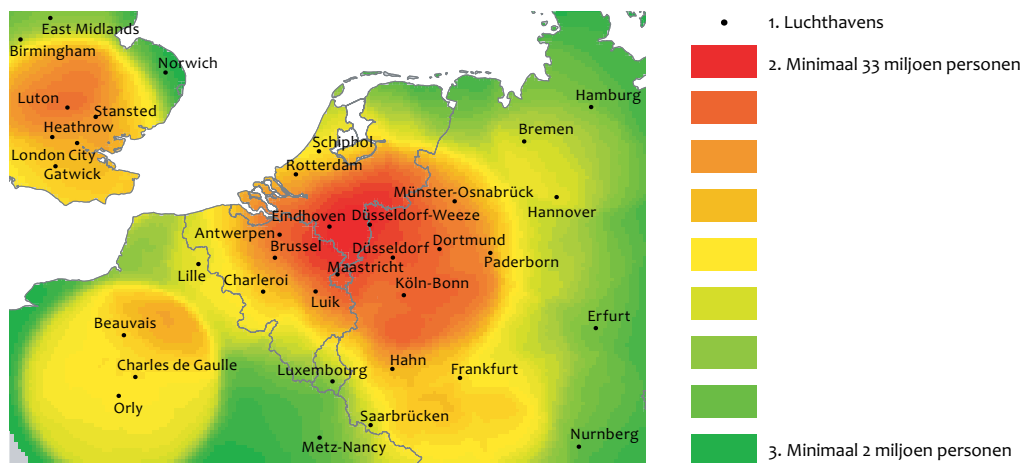
Aantal personen binnen één uur reistijd

Figuur 2.6



Aantal personen binnen twee uur reistijd

Figuur 2.7



tingsgraad van 83% worden zo per jaar 90.000 passagiers per bestemming vervoerd. Bij tien bestemmingen zit je met drie vliegtuigen dus op 900.000 passagiers. Ryanair en Easyjet vervoerden in 2006 met elk iets meer dan honderd vliegtuigen meer dan 30 miljoen passagiers. Dat Rotterdam de eer in 2006 aan Eindhoven moest laten, komt door de geluidsbeperkingen die er van kracht zijn.

Rotterdam heeft zijn maximum aan geluidsruimte bereikt. Er zijn meer aanvragen voor vluchten dan er vanwege het geluid toegekend kunnen worden. De slotcoördinator moet om die reden vluchten weigeren, zoals blijkt uit tabel 2.3. Van de gevraagde 9179 slots voor het winterseizoen 2006/2007 konden er slechts 6305 worden toegewezen. Vooral nieuwkomers zoals Denim vallen buiten de boot. Ook Eindhoven heeft een tekort aan geluidsruimte, maar probeert een deel van de militaire geluidsruimte te benutten.

Krachtenveld rond regionale luchthavens

Het succes van een regionale luchthaven wordt onder andere bepaald door de omvang van zijn *catchment area*, het gebied

waaruit de luchthaven zijn klanten rekruteert. Bij Nottingham East Midlands bleek dat de komst van de lowcost-maatschappijen een uitbreiding van het catchment area van één uur reistijd naar twee uur reistijd met zich meebracht. Klaarblijkelijk hebben de klanten de langere reistijd over voor de goedkope reismogelijkheden. En de klanten van de Duitse luchthaven Niederrhein bij het plaatsje Weeze, net over de grens bij het Noord-Limburgse Bergen, komen voor 32% uit Nederland (Behnen, 2004). Het overgrote deel daarvan is afkomstig uit Gelderland, Brabant en Limburg. Ook Charleroi en andere Duitse luchthavens trekken Nederlandse reizigers. Duitse luchtvaartmaatschappijen en reisorganisaties adverteren zodoende ook in Nederlandse dagbladen met aanbiedingen van Duitse luchthavens.

Als we berekenen hoeveel mensen er binnen een uur reistijd per auto vanaf het vliegveld wonen, dan krijgen we het volgende beeld van het traditionele catchment area: concentrische gebieden rond de grote stedelijke agglomeraties (zie figuur 2.6).

Berekenen we de catchment areas met twee uur reistijd, dan lopen de gebieden in elkaar over en worden juist in de tussen-

Beoordeeld aspect	Regionale luchthavens	Schiphol
	Beter	Beter
Bereikbaarheid	57%	22%
Beschikbaarheid parkeerplaatsen	57%	7%
Kosten van parkeren	69%	2%
Totale vervoerskosten luchthaven	53%	16%
Inchecktijden voor vertrek	59%	2%
Wachttijd/rij bij inchecken	67%	2%
Winkelvoorzieningen	2%	79%
Bagageprocedure/afhandeltijd	48%	4%
Aantal tussenstops	9%	6%
Totale reisduur van de vliegreis	21%	6%
Wachtomstandigheden	23%	43%

Bron: Consumentenbond 14/6/2004

gebieden hoge waarden bereikt, zoals bij Eindhoven. Dit geeft aan dat de vliegvelden in het middengebied voor reizigers zowel uit de Randstad als het Ruhrgebied aantrekkelijk zijn. Amsterdam-Schiphol ligt in dat geval ongunstiger, de helft van zijn potentiële catchment area bestaat immers uit de Noordzee. Schiphol moet het dus hebben van zijn enorm grote netwerk en de nabijheid van veel zakelijke reizigers, voor wie de vervoersduur veel belangrijker is dan voor toeristen. De ligging van Eindhoven in het centrum van het catchment area biedt niet alleen voordelen. Ook de concurrentie is er groot. Mensen die in deze regio wonen, kunnen uit veel meer alternatieve vliegvelden kiezen, zoals blijkt uit figuur 2.7. In hetzelfde centrumgebied kunnen reizigers kiezen uit twaalf vliegvelden binnen twee uur reistijd.

Consument

Wat vindt de consument nu van de regionale luchthavens in vergelijking tot Schiphol? De Consumentenbond deed in 2004 onderzoek naar deze vraag. Hieruit blijkt dat vooral de korte inchecktijden en de relatief lage parkeerkosten worden gewaardeerd. Schiphol blijkt vooral favoriet om zijn mogelijkheden om te winkelen (zie tabel 2.4).

Betekenis vliegveld voor een regio

De belangrijkste maatschappelijke waarde van vliegen is de betekenis ervan voor de reiziger. Door het aanbod van reismogelijkheden kan de consument op vakantie, vrienden of familie bezoeken. De zakenreiziger kan zijn klanten benaderen, de wetenschapper naar een congres en de minister van Buitenlandse Zaken naar de Verenigde Naties in New York. De toegestane reismogelijkheden zijn van belang voor de regio waarin de luchthaven ligt, maar dat invloedsgebied strekt zich veel verder uit.

Regionale bestuurders wijzen daarnaast op de werkgelegenheidseffecten en de economische impulsen die van een luchthaven uitgaan. Charleroi is daarvan een goed voorbeeld. De Waalse regering heeft veel subsidie verleend om het vliegveld van de grond te krijgen. Hetzelfde geldt overigens voor Luik, waar TNT zijn Europese hub heeft gevestigd nadat

het bij Maastricht was geweigerd vanwege de te verwachten geluidsoverlast. De omvang van het werkgelegenheidseffect is echter een bron van veel discussie, zoals uit de bijdragen van Boon & Schroten en Bleumink & Van der Zanden aan deze bundel blijkt (zie ook BCI, 2005, Boon & Schroten, 2007; York, 2004). Er zijn in elk geval grote verschillen tussen luchthavens (Veldman e.a., 2004).

Naast het werkgelegenheidsargument worden ook de economische impulsen genoemd als positieve effecten van een luchthaven. De extra reismogelijkheden gelden dan als structuurversterkend en een extra voordeel voor mensen of bedrijven om zich ergens te vestigen. Ook de mogelijkheden voor inkomend toerisme in landschappelijk, cultureel of klimatologisch aantrekkelijke gebieden spelen een rol. Zo is de ontwikkeling van het toerisme en de welvaart op de Canarische eilanden alleen mogelijk geworden door de bereikbaarheid via het luchtverkeer.

Bij de Nederlandse vliegvelden zijn airportcity-achtige ontwikkelingen waarneembaar. Schiphol is uitvinder van deze ontwikkeling (Schaafsma, 2003), maar ook rond de regionale vliegvelden zien we thematische bedrijventerreinen succesvol verrijzen. Flight Forum bij Eindhoven Airport, Maintenance Boulevard bij Maastricht, het Airpark bij Rotterdam, zelfs het kleine Eelde heeft zijn Plaza. Ook Lelystad plant een thematisch bedrijventerrein bij zijn uit te breiden luchthaven. Hoewel niet alle zich daar vestigende bedrijven allemaal evenzeer aan de luchtvaart zijn gebonden, gaat er duidelijk wel een aantrekkingskracht uit van de nabijheid van de luchthavens. Bij Schiphol speelt het mainport-argument. Door de veelheid aan intercontinentale bestemmingen is de omgeving van Schiphol aantrekkelijk voor Europese hoofdkantoren van internationale ondernemingen of Europese distributiecentra om zich te vestigen. Dit soort argumenten speelt niet bij regionale luchthavens. Luchtvaart brengt echter ook negatieve aspecten met zich mee. Geluidshinder wordt door de omwonenden als het belangrijkste negatieve aspect ervaren. De mate daarvan is afhankelijk van de ligging en de hoeveelheid verkeer, en bepaalt de ontwikkelingsmogelijkheden van een vliegveld. Het vliegveld van Rotterdam bijvoorbeeld is relatief ongun-

stig gelegen ten opzichte van de bebouwing in het dichtbevolkte gebied. Vliegveld Lelystad daarentegen is juist zeer gunstig gelegen in een nieuwe polder, waar al vanaf het begin rekening is gehouden met de komst van een vliegveld. Eindhoven en Maastricht nemen een middenpositie in. Daarnaast brengt een vliegveld ruimtebeslag met zich mee. Naast het directe ruimtebeslag, zoals elke economische activiteit of verkeersmiddel, is er in de naaste omgeving ook het indirecte ruimtebeslag vanwege de geluidszones en hoogtebeperkingen. Ook is er het verkeerseffect van een luchthaven. De omvang daarvan is op de Nederlandse luchthavens erg beperkt, doordat het aantal reizigers gering is en verspreid over de dag komt en gaat. Per vliegtuig gaat het om maximaal 150 reizigers. In de praktijk wordt dat met enkele bussen opgelost. Dat wordt anders als de luchthaven echt succesvol wordt zoals Stansted, met nu meer dan 20 miljoen reizigers. Dan is ontsluiting door hoogwaardig openbaar vervoer een absolute voorwaarde.

Toekomst

Er wordt een voortgaande groei van de luchtvaart verwacht. Met name in de opkomende economieën in Azië en Oost-Europa wordt een hoge groei verwacht (Boeing, 2006). Dit geldt zowel voor passagiers als voor vracht (Boeing, 2007). De Verenigde Staten en de Europese Unie hebben een luchtvaartverdrag in de maak waarin het luchtverkeer wordt geliberaliseerd.

Is er nu ook lowcost-vliegverkeer op de Noord-Atlantische route te verwachten?

Eenzijds lijkt dat niet logisch, omdat de te behalen winst op lange afstanden veel geringer is (brandstof is 50% kostprijs op lange trajecten tegen 10% op korte). Ook de kortere omdraaitijden die de lowcost-maatschappijen realiseren, zetten op een langeafstandsvlucht natuurlijk relatief minder zoden aan de dijk. Anderzijds is het wel zo dat nieuwe toetreders verwacht mogen worden die zich uitsluitend richten op de meest winstgevende trajecten (Pels, 2004). Er zal dus meer concurrentie zijn en dit zal in elk geval een prijsdrukkend effect hebben en ten koste gaan van de winstgevendheid van de gevestigde maatschappijen.

De grote hub-airports zoals Schiphol blijven zorgen voor de nodige bundeling van intercontinentaal vervoer (ICA). Vanaf sommige regionale vliegvelden wordt de vervoersvraag voldoende om direct op grote bestemmingen te vliegen (bijvoorbeeld Rotterdam - New York), maar er zullen altijd weer nieuwe, kleinere plaatsen komen die niet zelfstandig langeafstandsverbindingen kunnen aangaan (Trondheim). Wel meer point-to-point dus, maar niet minder hubbing. Zie ook Burghouwt (2005). Het feeder-vervoer van netwerkmaatschappijen zal concurreren met lowcost. Dat betekent dat de netwerkmaatschappijen zich op het intra-Europees verkeer moeten aanpassen en ook lowcost moeten worden. Dat zien we al gebeuren, onder meer bij KLM, dat ook goedkope vluchten aanbiedt.

Een belangrijk en groeiend probleem is dat de vier grote Europese hubs hun maximale capaciteit bijna hebben bereikt. Voor Heathrow geldt dit al lang en als de aangevraagde extra baan er al mocht komen, dan zal dit erg lang duren vanwege

de enorme weerstand tegen deze zeer slecht gelegen luchthaven. Frankfurt heeft een vierde baan aangevraagd, maar de deal wordt waarschijnlijk dat deze tussen 24.00 tot 05.00 uur gesloten zal blijven. Charles de Gaulle heeft nog capaciteit, maar 's nachts wordt die teruggebracht. Er bestaat grote maatschappelijke weerstand tegen verdere uitbreiding. Schiphol bereikt ook zijn geluidslimieten en groei zal alleen mogelijk zijn als er met stillere vliegtuigen wordt gevlogen. Ook zijn hubs nog eens vertraginggevoelig, wat hoge kosten met zich mee brengt voor de luchtvaartmaatschappij. Daarnaast zijn de hubs duur. De echte lowcost-maatschappij vliegt daarom van de secundaire vliegvelden (Ryanair).

Rol regionale vliegvelden

Al met al zal de rol van de regionale vliegvelden dus toenemen. Engeland is wat dat betreft een voorland voor Europa omdat in de UK en Ierland het luchtverkeer als eerste binnen Europa werd geliberaliseerd. Dat gaf een boost aan de regionale luchthavens. Nu lopen ook de hubs vol, en wordt er uitgeweken naar secundaire vliegvelden en krijgen ook de regionale luchthavens een belangrijker rol. Die capaciteit is hard nodig. Gezien ook de voorkeur van consumenten voor de 'eigen' regionale vliegvelden zullen de populaire zonestemmingen vanaf regionale vliegvelden worden aangeboden. De catchment areas daarbij zijn groot en landsgrenzen zullen vrijwel geen rol meer spelen. De nabije Duitse luchthavens Münster-Osnabrück, Weeze, Düsseldorf en Dortmund worden nu al door veel Nederlanders gebruikt. Brussel en de Waalse luchthavens Charleroi trekken ook Nederlandse reizigers, en dat kan ook gebeuren in Luik, als dat meer passagebestemmingen gaat aanbieden. Mocht in Nederland eenzijdig een luchthavenbelasting worden ingevoerd, dan zal een deel van het vervoer zich waarschijnlijk verplaatsen naar het aanpalende buitenland. Met name Eindhoven en Maastricht zullen dan hun vervoer sterk zien teruglopen en Weeze zal als luchthaven belangrijker worden.

Door de toenemende welvaart wordt er niet alleen meer gevlogen, ook de bebouwingdruk neemt toe en de eisen die de bevolking aan de leefomgeving stelt. Vliegvelden en omgeving zullen vaker tegengestelde belangen hebben en voor de slecht gelegen regionale luchthavens zullen weinig uitbreidingsmogelijkheden worden toegestaan. Deze spagaat kan alleen worden opgelost door de komst van veel stillere vliegtuigen die ook het milieu minder belasten. Die trend bestaat al, maar de ontwikkeling gaat langzaam. Easyjet heeft recent de EcoJet aangekondigd. Met gebruikmaking van de resultaten van Europese technologie-onderzoeken (ACARE) kunnen in 2015 de eerste vliegtuigen in dienst komen die stil, schoon en zuinig zijn.

Noten

1) Het is niet efficiënt om van alle kleine luchthavens in Europa naar alle kleine luchthavens in de USA te vliegen. Daarom wordt dat gebundeld. Vanaf de kleine vliegvelden, bijvoorbeeld Bergen in Noorwegen, wordt met kleine vliegtuigen gevlogen op Schiphol (de *feeders*). Op Schiphol (de *hub*) stapt men over op een groot intercontinentaal vliegtuig (vaak een Boeing 747-400) naar Detroit. Daar stapt de reiziger weer over op een kleiner vliegtuig richting de eindbestemming. De verbinding Bergen – Schiphol is dan de spaak (*spoke*) en Schiphol de naaf (*hub*) van het Europese wiel. In de USA heb je iets soortgelijks met Detroit als hub.

De rol van de regionale luchthaven voor de regionaal-economische ontwikkeling in Limburg

3

Jan Tindemans

Inleiding

In deze bijdrage ga ik in op het beleid op en rond Maastricht Aachen Airport (MAA), en de manier waarop dit beleid kan bijdragen aan een optimale ontwikkeling van de regio. Ik wil het daarbij hebben over zowel het regionale beleid in Limburg als over het beleid van de luchthaven, en over de manier waarop beide elkaar kunnen versterken. Over regionale ontwikkeling en de rol van luchthavens daarin kan uiteraard ook op meer theoretisch niveau uitvoerig worden geschreven, maar dat is niet de insteek van deze bijdrage. Mijn invalshoek is om, vanuit een jarenlange ervaring als gedeputeerde voor (onder andere) Economische Zaken in de provincie Limburg (1995-2002), daarna als algemeen directeur van NV Maastricht Aachen Airport en nu als bestuursvoorzitter van de Holding Businesspark Luchthaven Maastricht (2002-2007), een aantal kanttekeningen te plaatsen bij 1. de regionaal-economische ontwikkeling en 2. de bijdrage daaraan van regionale luchthavens. Daarbij zal ik allereerst een aantal aspecten belichten van wat mijns inziens regionaal-economisch beleid zou moeten inhouden. Vervolgens ga ik in op een aantal mogelijkheden die regionale luchthavens zouden kunnen benutten om een belangrijke rol te spelen in de regio, en vervolgens zal de specifieke rol van Maastricht Aachen Airport in de regionaal-economische ontwikkeling van de Provincie Limburg aan bod komen.

Regionaal economisch beleid in Nederland

De Staat der Nederlanden kent (ondanks haar ontstaan uit de Verenigde Provinciën) al lang een sterk centralistische traditie. Als voorbeeld dient slechts te worden genoemd de financiële verhouding tussen het Rijk, provincies en gemeenten. De financiële (en dus beleidsmatige) autonomie van de 'lagere' overheden wordt ingeperkt door respectievelijk het Provinciefonds en het Gemeentefonds. Hoewel wettelijk niet eens zoveel beperkingen zijn opgelegd aan de beleidsterreinen waarop provincies en gemeentes zich kunnen of zouden wil-

len oriënteren, is door de wettelijk toegestane zeer beperkte belastinggrondslag de feitelijke beleidsruimte van lagere overheden zeer beperkt.

Voorzover in Nederland sprake is van duidelijk regionaal-economisch beleid gericht op regionaal-economische ontwikkeling, is dat vooral in de vorm van 'herstelbeleid' in die regio's waar zich ingrijpende (sociaal-)economische structuurveranderingen hebben voorgedaan. Te denken valt daarbij aan de gevolgen van agrarische ontwikkelingen in Noord-Nederland, het wegvallen van de textielindustrie in Twente en het sluiten van de mijnen in Zuid-Limburg. Eigenlijk is dit een zeer beperkte opvatting van wat regionaal-economisch beleid zou kunnen en mijns inziens zou moeten zijn. Goed regionaal-economisch beleid houdt in dat alle betrokken partijen optimaal inspelen op de kansen die zich in een regio voordoen om de regionale ontwikkeling te stimuleren. Een aantal belangrijke elementen die daarbij een rol speelt, passeert hieronder de revue.

'Regio' is geen afgebakend begrip

Het zou onverstandig zijn het begrip 'regio' in regionaal-economische ontwikkeling en regionaal-economisch beleid te strak te definiëren. Maatschappelijke en economische ontwikkelingen, en de daarmee gepaard gaande kansen en bedreigingen, spelen zich voortdurend op een andere schaal af. In het geval van de provincie Limburg kan het zijn dat met 'regio' bedoeld wordt Noord-, Midden- of Zuid-Limburg, of een combinatie van twee van de drie. Als het bijvoorbeeld gaat om de arbeidsmarkt of de vergrijzingproblematiek kent Zuid-Limburg andere uitdagingen dan Noord- en Midden-Limburg. In andere gevallen moet het begrip 'regio' veel ruimer worden gedefinieerd. Wanneer we het bijvoorbeeld hebben over de maakindustrie en de relatie met toeleveringsbedrijven ligt een aanpak op de schaal van Limburg samen met Zuidoost-Brabant veel meer voor de hand. Zelfs (staats)grensoverschrijdend kan sprake zijn van regionaal-economische ontwikkeling. Als voorbeeld kan genoemd worden het vestigingsklimaat

voor Europese distributiecentra. De schaal waar dan naar gekeken wordt, omvat Belgisch Limburg, Nederlands Limburg, Oostelijk Brabant en de regio Luik in Wallonië.

Regionaaleconomisch beleid omvat meerdere terreinen

In het verkokerde Haagse denken is regionaaleconomisch beleid beperkt tot EZ-beleid, en daarbij eigenlijk zelfs beperkt tot beleid voor bedrijfsterreinen en (heel beperkt) enig innovatiebeleid. Voor een gezonde en duurzame regionaaleconomische ontwikkeling zijn ruimtelijk economisch beleid (bedrijfsterreinen, kantoren- en winkelbeleid, en infrastructuur), onderwijsbeleid, arbeidsmarktbeleid, toeristisch beleid en in nog ruimere zin beleid voor wonen en culturele voorzieningen echter onontbeerlijk. Deze noodzaak alleen al bepaalt dat binnen de Nederlandse staatsstructuur de provinciale bestuurslaag het best in staat is om regionaaleconomisch beleid te coördineren.

Regionaaleconomisch beleid is beleid van onderop

Juist vanwege de onderlinge verwevenheid van de juist genoemde beleidsterreinen is het een illusie te denken dat vanuit Den Haag een zinvol regionaaleconomisch beleid kan worden gevoerd. De betrokkenheid van zoveel partijen met elk verschillende invalshoeken en (deel)belangen maakt het noodzakelijk in te steken op het organiserend vermogen in de regio zelf. Het is opvallend dat Brussel dit in zijn beleid voor de Structuurfondsen (o.a. doelstellingsgebieden, Interreg-programma's) veel beter inziet.

Regionaaleconomisch beleid vraagt om een regisseur

Waar zoveel verschillende partijen betrokken zijn, en zoals gezegd de schaal van de regio niet altijd vooraf kan worden bepaald, dient steeds opnieuw te worden bepaald welke partijen benodigd zijn. Daarbij dient ook duidelijk te worden gekozen voor een regisseur: de partij die de grootste invloed heeft, ligt daarbij voor de hand. In het geval van de ontwikkeling van Maastricht Aachen Airport, die nauw verbonden was met het proces van de mijnsluitingen in Zuid-Limburg, lag de keuze voor de provincie Limburg als regisseur voor de hand. Daarmee kan de overstap naar het praktijkvoorbeeld van Maastricht Aachen Airport worden gemaakt. Hoe wordt in Limburg getracht de bijdrage van een regionale luchthaven aan de regionaaleconomische ontwikkeling vorm te geven? Overigens, de vraag óf een bijdrage van een regionale luchthaven aan die regionale ontwikkeling mogelijk is, is allereerst door toeval bepaald. Niet elke regio heeft een luchthaven, en het nieuw ontwikkelen van een luchthaven behoort zeker in het drukbewoonde Noordwest-Europa nauwelijks meer tot de mogelijkheden. Het zojuist genoemde toeval is in veel gevallen door de Tweede Wereldoorlog en de daaropvolgende Koude Oorlog bepaald. De geallieerden hebben in de jaren 1944 en 1945 een aantal bases ontwikkeld (waaronder Maastricht Aachen Airport), terwijl in de jaren van de Koude Oorlog in het toenmalige West-Duitsland door de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk en in Oost-Duitsland door de Sovjet-Unie een aantal militaire luchthavens is ontwikkeld, die nu kunnen worden getransformeerd tot civiele luchthavens. Maastricht Aachen Airport is een voorbeeld van deze ontwikkeling: aangelegd in 1944 als militaire luchthaven Y(ankee) 44, op een plek

waarvoor al in de jaren dertig plannen werden ontwikkeld als civiele luchthaven. Luchthaven Weeze (Niederrhein) was een militaire basis van de Engelse luchtmacht, tot eind jaren negentig van de vorige eeuw het Verenigd Koninkrijk daar zijn activiteiten staakte.

Toeval of niet: voor een voorspoedige regionale ontwikkeling is de aanwezigheid van een luchthaven weliswaar niet noodzakelijk, maar wel potentieel van groot belang. 'Connectivity' is immers het moderne toverwoord. Hoewel het vooral gebruikt werd en wordt in de discussie over mainports, om te bepalen hoeveel verbindingen direct of indirect worden aangevlogen, is het evenzeer te gebruiken voor regionale luchthavens. Voor het bedrijfsleven in een regio is het van belang snel (liefst met zogenaamde 'dagrandverbindingen', dat wil zeggen vluchten 's ochtends voor kantoortijd en 's avonds na kantoortijd) de belangrijkste zakencentra te kunnen bereiken. Maar ook omgekeerd: het inkomend toerisme van een aantal regio's stijgt sprongsgewijs als een *lowcostcarrier* (LCC) een route in dienst neemt. Vroege voorbeelden zijn een aantal Ierse luchthavens, en Bergerac en Carcassonne in Zuid-Frankrijk. In Schotland is door het Schotse parlement een fonds in het leven geroepen ter ondersteuning van elke Schotse luchthaven die door het aantrekken van een nieuwe route substantieel meer toeristen naar de betreffende regio weet te roepen.

Kansen voor regionale luchthavens

Welke kansen zijn er voor regionale luchthavens om een deel van het luchtverkeer naar zich toe te trekken? Algemene aanbevelingen zijn niet mogelijk, omdat elke luchthaven zijn eigen specifieke kenmerken heeft, die vaak als gegeven moeten worden aanvaard en waarbinnen de beleidsruimte moet worden gevonden. Een aantal mogelijkheden en beperkingen wordt hieronder genoemd.

Catchment area

Dit is de hoeveelheid bewoners en potentiële passagiers binnen een bepaalde reistijd van en naar de luchthaven. Die catchment area is overigens geen vast gegeven. Waar traditioneel in de luchtvaart gekeken werd naar het aantal potentiële passagiers binnen één uur reistijd per auto, bleken *lowcostcarriers* in staat reizigers te mobiliseren binnen een cirkel van twee tot drie uur. Het succes van Ryanair op Charleroi en Frankfurt-Hahn moge als voorbeeld dienen.

Geografische ligging

Het maakt wel enig verschil of je als enige luchthaven in een afgelegen regio ligt, of als één van meerdere luchthavens binnen een drukbevolkt gebied. Heeft de regio (of stad) voldoende te bieden om inkomend toerisme te genereren of ben je volledig aangewezen op de uitgaande stroom passagiers?

Capaciteit

Ook zaken als de capaciteit van de luchthaven in termen van baan en platforms, de lengte van de startbaan en de openingstijden spelen een grote rol. Bekend is de discussie

rond Eindhoven Airport, waar de beperkte openstelling in het weekend de vestiging van een hub van Ryanair (voorlopig) blokkeert. Groningen Airport Eelde wacht al decennia op verlenging van de start- en landingsbaan. Noord-Nederlandse charterpassagiers zijn daardoor aangewezen op zogenaamde *double drop*-vluchten, omdat de in dit segment gebruikelijke toestellen (Boeing 737, Airbus 320) onvoldoende brandstof kunnen tanken voor een rechtstreekse vlucht naar het Middellandse Zeegebied. Zij pikken dus op Twente, Eindhoven of Maastricht extra passagiers op en tanken er bij. Maar ondanks de beperkingen die elke luchthaven kent, zijn er voldoende segmenten die interessant kunnen zijn.

Chartermarkt

Traditioneel is met name de chartermarkt een segment dat (ook) van regionale luchthavens gebruikmaakt. Mits voldoende aanbod van reizigers, is het voor touroperators en vakantiegevers aantrekkelijk van een regionale luchthaven gebruik te maken. Dicht bij huis, goedkoop parkeren zijn de meest gehoorde motieven.

Low Cost Carriers

Ryanair, Easyjet en in hun kielzog voortdurend nieuwe spelers kiezen soms uitsluitend, soms bij voorkeur, regionale luchthavens. Snelle omdraaitijden (maximaal 25 minuten) maken het mogelijk een toestel optimaal te kunnen gebruiken. Luchthaven- en afhandelingstarieven die uitonderhandeld worden, zijn een fractie van de kosten op mainports, en dragen dus bij aan het marketingsucces van LCC's.

Hub-bypassing

Zelfs los van de LCC's (die vanuit hun bedrijfsmodel alleen al point-to-point vliegen) liggen er mogelijkheden voor andere carriers in het zogenaamde *hub-bypassing*¹. Passagiers zijn in steeds mindere mate bereid dure autoparkeertarieven, lange wachttijden, tweemaal inchecken, tweemaal securitychecks te accepteren voor een vlucht binnen Europa, die maximaal twee uur duurt. Zie het succes van VLM, met vluchten vanuit Rotterdam, Antwerpen en Luxemburg naar London City Airport.

Luchtvracht

Ook in een ander segment, dat van de luchtvracht, biedt de congestie op mainports mogelijkheden voor regionale luchthavens. *Full freighters* hebben geen mainport nodig, in tegenstelling tot luchtvracht dat in de *belly* van passagierstoestellen wordt vervoerd.

Zakelijk verkeer

Businessjets en de nieuwe generatie VLJ's (*Very Light Jets*) zullen in toenemende mate het gezicht van regionale luchthavens gaan bepalen. Financieel zijn ze niet interessant voor mainports, en wat afhandeling betreft sluiten ze precies aan bij de wens van de reiziger om zo snel mogelijk in de lucht te zijn.

De ontwikkeling van Maastricht Aachen Airport

In 1944 is de basis gelegd voor het huidige MAA, toen een overigens nooit in gebruik genomen militaire basis werd aangelegd door de geallieerden. Tussen 1945 en de vroege jaren

zeventig was de luchthaven een plek zonder veel bedrijvigheid, meer *general aviation* dan *business*. Met de toename in de jaren zeventig van passagiers, en de eerste vracht, kwamen ook de plannen voor een veel grotere bijdrage van de luchthaven aan de regionale economische ontwikkeling. De mijnsluitingen in Zuid-Limburg riepen de vraag op naar nieuwe economische dragers en vervangende werkgelegenheid. Hoewel het Zuid-Limburgse herstructureringsproces in het algemeen een succesverhaal kan worden genoemd, en in Europa vaak model heeft gestaan voor reconversie van mijngebieden, geldt dat niet voor het vliegveldossier. Terwijl in luttele jaren omvangrijke aantallen vervangende arbeidsplekken werden gecreëerd (DAF fabriek Born, later Nedcar; doorgroei DSM, kantoorplaatsen bij CBS en ABP in Heerlen), evenals nieuwe economische dragers (Universiteit Maastricht, Open Universiteit Heerlen), liep het project Oost-Westbaan langzaam vast in het politieke en ambtelijke moeras.

Op basis van een aantal studies was geconcludeerd dat er in Noordwest-Europa behoefte zou zijn aan een gespecialiseerde vrachtluchthaven. Daarvoor was echter een nieuwe en langere baan (van 3500 meter) nodig, en 24 uursopenstelling. Het laatste was nodig, omdat veel vracht in verband met verschillende tijdszones 's nachts binnenkomt en vertrekt. Het segment expressvracht is zelfs geheel toegesneden op de nacht: aanleveren pakketten na sluitingstijd van kantoren en fabrieken, in de vroege nachtelijke uren aanleveren op een hub, sorteren en inladen, in de vroege uren naar de plaats van bestemming. De noodzakelijke baanlengte wordt bepaald door de combinatie van benodigde brandstof en lading. Full freighters als de Boeing 747, die ingezet worden op lange intercontinentale routes, hebben een lange baan nodig om met voldoende brandstof te kunnen vertrekken voor een vlucht van bijvoorbeeld tien uur.

De zogenaamde Oost-Westbaan (in plaats van de bestaande Noord-Zuidbaan van 2500 meter) leidde echter tot heftige verdeeldheid in de provinciale en nationale politiek, tot hevig verzet vanuit de milieubeweging en een deel van de omringende bevolking, en ambtelijke tegenwerking in Den Haag. In 1995 besliste de rechtbank in Den Haag, bij het voortdurend ontbreken van de benodigde Aanwijzing en het voortdurend vertragen van isolatie van omringende bebouwing, tot onmiddellijke nachtsluiting. Het onmiddellijke vertrek van de aanwezige *integrators* (expressvracht) naar de luchthaven Keulen betekende het einde voor dit vrachtsegment op MAA. Het dossier sleepte zich voort tot eind 1998. Eerder dat jaar had de Raad van State om formele redenen de Aanwijzing vernietigd. In overleg tussen het Kabinet en het Provinciaal Bestuur van Limburg is toen besloten het dossier Oost-Westbaan te sluiten.

Door de provincie Limburg is vervolgens, in samenwerking met de luchthaven, het LIOF (de Limburgse Ontwikkelingsmaatschappij), de Kamers van Koophandel Zuid-Limburg en de betrokken gemeenten, het Masterplan Luchthaven Maastricht opgesteld, dat nog altijd ten grondslag ligt aan de huidige bedrijfsactiviteiten. Dat masterplan bevat een drietal belangrijke elementen: een bedrijfsplan, privatisering en het realiseren van een bedrijventerrein rond de luchthaven.

Bedrijfsplan

Het bedrijfsplan is gebaseerd op het optimale gebruik van de bestaande start- en landingsbaan van 2500 meter en gaat uit van de normale openstelling van 06.00 uur tot 23.00 uur, met een beperkte extensiemogelijkheid tot 24.00 uur. MAA richt zich binnen de hierdoor opgelegde beperkingen op de volgende segmenten. Vooropgesteld zij dat MAA er bewust voor kiest in zoveel mogelijk verschillende terreinen actief te zijn. Specialisatie tot bijvoorbeeld een LCC-luchthaven, een vrachtluchthaven of *Businessjets* en *general aviation* is wel onderzocht, maar blijkt ofwel financieel onmogelijk, ofwel buitengewoon riskant. De luchtvaart is aan sterke fluctuaties onderhevig, en zeker voor een luchthaven als MAA, gelegen in een catchment area met zes of zeven andere luchthavens, zou het zetten van alle kaarten op één segment gelijkstaan aan Russische roulette. Naar mijn mening zullen luchthavens die zich volledig richten op LCC op termijn niet houdbaar zijn, tenzij een dergelijke luchthaven meerdere miljoenen passagiers verwerkt. Een aantal jaren doorgaan met de bestaande infrastructuur is haalbaar, maar grootschalige projecten als een baanvernieuwing kunnen niet worden gefinancierd. Dan resteert slechts directe staatssteun (die door Brussel in toenemende mate zal worden onderzocht) of indirecte staatssteun (in het geval van burgermedegebruik van een militaire luchthaven zonder een faire kostenverdeling. De kosten voor bijvoorbeeld de brandweer worden maar voor een gedeelte in rekening gebracht aan het burgerverkeer).

Wat passagiers betreft richt MAA zich op regionale jets/turboprops ten behoeve van de feeder-functie op het KLM/AirFrance-netwerk vanaf Schiphol; op de vakantiechartermarkt op het Middellandse Zeegebied (verder weg gelegen bestemmingen, zoals Mexico en de Dominicaanse Republiek zijn vanwege de baanlengte niet haalbaar); op LCC's en op businessjets en *general aviation*.

Meer nog dan in de passagiersmarkt is in de vrachtmarkt een selectie op niches noodzakelijk. Door de nachtsluiting vanaf 23.00 uur zijn wij alleen interessant voor een beperkt aantal lijndienstcarriers. En voor de grote full freighters is door de baanlengte alleen dan vertrek vanaf MAA interessant als de bestemming of het consolidatiepunt gelegen is binnen zo'n vier uur vliegtijd.

Privatisering

MMA is in 2004 geprivatiseerd. De op één na grootste aandeelhouder, de Staat der Nederlanden, wenste zowel beleidsmatig als in de rol van aandeelhouder, terug te treden van regionale luchthavens. De grootste aandeelhouder, de provincie Limburg, wenste geen dubbelepettenproblematiek als enerzijds (beoogd) vergunningverlener en handhaver, en anderzijds als meerderheidsaandeelhouder. Verder speelde een rol dat voor de doorstart een ingrijpende financiële injectie nodig zou zijn. Voor de *airside*-infrastructuur is dat bedrag ook beschikbaar gesteld door de betrokken ministeries van Verkeer en Waterstaat en van Economische Zaken, en door de provincie Limburg. De overheden wilden echter niet meer betrokken zijn bij de exploitatie en de daaraan verbonden risico's. Dat is een terechte keuze, omdat het geen primaire taak is van overheden om risicovol te participeren. Bovendien is de Europese Unie de laatste jaren zeer kritisch geworden

over exploitatiesubsidies, vanwege de potentiële staatssteun die aan overheidsbemoedigen is verbonden. De zoektocht naar investeerders heeft enkele jaren geduurd (o.a. door de ingrijpende schokken die 9/11 en SARS in de luchtvaart teweegbrachten). Uiteindelijk heeft een consortium van de Engelse luchthaveninvesteerder Omniport en DuraVermeer in 2004 100% van de aandelen van de overheden overgenomen.

Bedrijventerrein

Een derde onderdeel van het kabinetsbesluit en het Masterplan is dat de gronden die door de luchthaven en de overheden waren verworven ten behoeve van de Oost-Westbaan, zouden worden aangewend voor de realisatie van een bovenregionaal bedrijventerrein. Enerzijds vanwege te verwachten synergie-effecten (o.a. op het terrein van luchtvracht) en anderzijds om het luchthavenbedrijf door vastgoedontwikkeling een steviger basis te bieden. De ontwikkeling op grote luchthavens, waar een belangrijk deel (soms het merendeel) van de inkomsten bestaat uit vastgoedontwikkeling, vastgoedexploitatie en de daarbij behorende concessievergoedingen, zal mijns inziens ook nodig zijn op regionale luchthavens. Zeker ook omdat regionale luchthavens voor een belangrijk deel zijn aangewezen op LCC's en de daarbij behorende directe luchthaventarieven onvoldoende zijn voor een gezonde exploitatie. Indirecte inkomsten uit parkeren, uit concessies en verhuur van onroerend goed zullen in toenemende mate onmisbaar zijn.

Inmiddels is het nieuwe bestemmingsplan voor luchthaven en bedrijventerrein onherroepelijk goedgekeurd. Het omvat o.a. 18 hectare platformgebonden areaal, plus bouwmogelijkheid voor een tiental hangaars ten behoeve van onderhoudsbedrijven in de luchtvaart.

Slot

Wat is nu de bijdrage van de ontwikkelingen op Maastricht Aachen Airport aan de regionale ontwikkeling? De studie van York Aviation², waarop ook het RPB zich baseert in *Verkenning regionale luchthavens*, geeft hierover de nodige informatie. MAA heeft in passagiers en vracht, herleid tot *workload units*³, ongeveer 1 miljoen passagiers per jaar. Dit betekent dat als gevolg van de luchthavenactiviteiten ongeveer duizend tot tweeduizend directe en indirecte arbeidsplaatsen zijn gecreëerd in de regio. Dit komt ook overeen met tellingen en inschattingen die MAA jaarlijks opstelt in overleg met direct betrokken of gelieerde bedrijven.

Recente invulling van het masterplan wordt gegeven door de ontwikkeling van de Maintenance Boulevard, bestaande uit vliegtuigonderhoudsbedrijven. Maintenance Boulevard is een initiatief van de Netherlands Aerospace Group (NAG), luchthaveneigenaar Omniport, de provincie Limburg en de Limburgse Industriebank LIOF. Technici zullen worden opgeleid door het ROC in Sittard.

Naast directe werkgelegenheidseffecten heb je natuurlijk ook zaken als toeristische spin-off in de regio en vestigingsplaats-effecten. De drukste dagen voor de luchthaven zijn tijdens de prestigieuze internationale kunstbeurs TEFAF (The European Fine Art Fair) in het MECC te Maastricht. Ook voor het organiseren van belangrijke internationale bijeenkomsten, zoals het

verdrag van Maastricht in 1992, is de nabijheid van een luchthaven een vereiste.

De conclusie is dat een regionale luchthaven voor een regio extra kansen betekent voor werkgelegenheid, reismogelijkheden voor de regionale bevolking, toeristische mogelijkheden schept en een internationaal imago mogelijk maakt.

Die kansen moeten wel worden benut. Door de goede samenwerking tussen de luchthaven, de provincie, de industriebank en het onderwijs lijkt dat in Maastricht te gaan slagen!

Noten

- 1) In plaats van een verbinding via de hubs (zoals Schiphol, Londen, Parijs of Frankfurt) wordt dan rechtstreeks gevlogen tussen steden.
- 2) York Aviation (2004), *The social and economic impact of airports in Europe*, Brussels: ACI Europe.
- 3) 1 WorkLoadUnit (WLU) = 1000 passagiers = 100 ton vracht.

4

Economische ontwikkelingsstrategieën voor regionale luchthavens

Paul Bleumink & Femke van der Zanden

In deze bijdrage gaan we in op de wisselwerking tussen luchthaven en regio. In een succesvolle strategie voor een luchthavenregio is er aandacht voor de wisselwerking tussen de luchthaven en het vestigingsklimaat, en worden de regionale economische kansen van luchthaven en regio duurzaam en optimaal benut. Om deze strategie voor luchthaven en regio succesvol te laten zijn, moeten luchthaven, Rijk en regio samenwerken om tot win-winsituaties te komen.

Een model voor de ontwikkelingsstrategie van luchthavens

Als we allereerst eenzijdig kijken naar een doorsnee ontwikkelingsstrategie voor een luchthaven, dan zien we vijf elementen die volgens ons van belang zijn. Gestart wordt met 1. de positionering van de luchthaven en de regionale economie, met andere woorden het bepalen van de marktbasis en concurrentiepositie van de betreffende luchthaven. Op basis van deze positionering kunnen 2. ambities en doelstellingen worden geformuleerd (groeidoelstellingen, te bedienen doelgroepen) en wordt 3. een bijbehorend producten- en dienstenpakket samengesteld om de doelgroepen zo goed mogelijk te kunnen bedienen. Vervolgens moet 4. dit pakket op een effectieve wijze in de markt worden gezet. Wanneer deze vier stappen op succesvolle wijze worden uitgevoerd, zal dit leiden tot 5. een economische meerwaarde voor het luchthavenbedrijf (bedrijfseconomische resultaten) en de regio (werkgelegenheid en toegevoegde waarde). Deze vijf elementen zijn grafisch weergegeven in figuur 4.1.

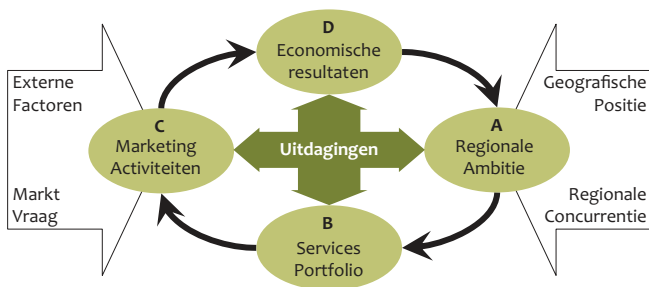
Kwaliteit totaalproduct bepaalt regionale economische betekenis

In het luchthavenmodel is het dus van belang dat de luchthaven in zijn strategie rekening houdt met de regio, met de regionale economische en geografische situatie. Door

dit te doen vergroot de luchthaven de eigen economische meerwaarde en daarvan profiteert ook de regio. Hoe groot deze economische meerwaarde is en in hoeverre deze voor de regio van betekenis is, wordt bepaald door de kwaliteit van het uiteindelijke totaalproduct dat de luchthaven aanbiedt. Een concurrerend totaalproduct (*services portfolio*) bestaat uit een aantrekkelijk luchtvaartproduct (bestemmingen, frequenties), een aantrekkelijk luchthavenproduct (kwaliteit terminals), een goede landzijdige bereikbaarheid en een aantrekkelijk investeringsklimaat van de regio (zie figuur 4.2).

Waar de luchthaven zelf voor het overgrote deel verantwoordelijk is voor het luchtvaartproduct en het luchthavenproduct, is de luchthaven voor de landzijdige bereikbaarheid en het investeringsklimaat mede afhankelijk van de regio. Hierbij zien we een belangrijke wisselwerking tussen luchthaven en regio. Een luchthaven profiteert van een aantrekkelijk investeringsklimaat, doordat het nieuwe bedrijven naar de regio trekt die de marktbasis van de luchthaven versterken (mits zij internationaal georiënteerd zijn en relaties onderhouden met klanten, toeleveranciers en/of samenwerkingspartners in het buitenland). Maar tegelijkertijd maakt de luchthaven op zijn beurt deel uit van het totaalpakket aan locatiefactoren die bepalend zijn voor de kwaliteit van het regionale vestigingsklimaat, naast bijvoorbeeld het arbeidsklimaat, de aanwezigheid van kennis en toeleveranciers en de landzijdige bereikbaarheid. De luchthaven vergroot dus de aantrekkelijkheid van de regio en trekt daardoor bedrijven aan en daarvan profiteert de regio. Naarmate de luchthaven zich verder ontwikkelt, met een groter bestemmingenaanbod, zal de aantrekkingskracht van de regio op internationaal georiënteerde bedrijven toenemen. Dit komt doordat:

- luchtvaart bedrijven in staat stelt een groter marktgebied te bedienen (schaalvoordelen);
- luchtvaart effectieve communicatie mogelijk maakt tussen klanten, leveranciers, samenwerkingspartners en afzonderlijke bedrijfsvestigingen;



Kwaliteit totaalproduct bepaalt regionale economische betekenis

Figuur 4.2



- luchtvaart vraag en aanbod op de arbeidsmarkt faciliteert;
- door luchtvaart snel ingespeeld kan worden op verstoringen in productieprocessen;
- luchtvaart snel en betrouwbaar goederenvervoer levert.

Kortom, de parallelle ontwikkeling van luchthaven en regionaal investeringsklimaat is een zichzelf versterkend proces.

Economische effecten regionale luchthavens

Wat zijn nu precies de economische effecten van luchthavens? De praktijk in Europa wijst uit dat de economische betekenis van regionale luchthavens in termen van werkgelegenheid voor een regio inderdaad substantieel kan zijn. Dit varieert doorgaans van enkele honderden tot duizenden arbeidsplaatsen (direct en indirect). De omvang van de economische betekenis gemeten in arbeidsplaatsen is afhankelijk van vele factoren. Hierin komt de wisselwerking tussen regio en luchthaven weer duidelijk terug. De regio beïnvloedt het totaalproduct van de luchthaven, en dit beïnvloedt de economische betekenis. Het luchtvaart- en luchthavenproduct bepalen in eerste instantie met name het aantal directe, aan luchtverkeer gekoppelde, arbeidsplaatsen (cabinepersoneel, ground services, horeca in terminal etc.). Het beïnvloedt echter ook de omvang en het type indirecte achterwaartse economische effecten (arbeidsplaatsen bij toeleveranciers) en indirecte voorwaartse effecten. Dit zijn arbeidsplaatsen

bij bedrijven die frequent gebruikmaken van de luchthaven of waarvoor de luchthaven een belangrijke locatiefactor bij vestiging is geweest. Hierbij gaat het bijvoorbeeld om distributiecentra of internationale hoofdkantoren.

Om na te gaan welke factoren bijdragen aan de verschillen in de economische betekenis van regionale luchthavens, heeft BCI in 2005 (BCI, 2005, actualisering in 2007) een groot aantal Europese regionale luchthavens vergeleken op basis van vervoersvolumes en directe werkgelegenheidseffecten (zie tabel 4.1) en deze gerelateerd aan de kenmerken van die luchthavens. We onderscheiden daarbij verschillende logische combinaties (Product Markt Combinaties) van luchtvaartsegmenten en doelgroepen. Elk daarvan genereert op een andere manier economische spin-off. Sommige Product Markt Combinaties hebben hoofdzakelijk directe werkgelegenheids-effecten tot gevolg, andere genereren daarnaast ook indirecte achterwaartse en voorwaartse effecten voor de bredere luchthavenregio.

We presenteren allereerst verschillende typen regionale luchthavens, die verschillen qua luchtvaartproduct en die hoofdzakelijk directe effecten genereren:

- luchthavens met lijndiensten voor vakantiereizigers of zakenreizigers (*low-costcarriers* en overige lijndienst-carriers);
- luchthavens voor vakantieverkeer (charters);
- zakenluchthaven;

	Geen bredere economische functie	Wel een bredere economische functie
Geen thuisbasis	300-400	400-600
Wel een thuisbasis	400-800	800-1000

Marktsegment	Bijdrage aan exploitatie	Marktbasis		Betekenis voor regionale economie			
		Economische kerngebieden	Buiten economische kerngebieden	Kwalitatief		Kwantitatief	
				Economische kerngebieden	Buiten economische kerngebieden	Economische kerngebieden	Buiten economische kerngebieden
Passagiers							
Vakantievervoer	++(+)	+++	+(+)	+	+	+	+
Lijndiensten	++	+++	++	+++	+++	+++	++
Ongeregeld (taxivluchten/eigen vervoer)	+	++	+	++	+++	++	+
Luchtvracht							
Gevlogen	+1)	o	o	+	+	+	+
Getruckt	+	+(+)	+	++	+(+)	+	+
Overig							
Onderhoud	+2)	++	++	+(+)	+(+)	+(+)	+(+)
Vliegtraining	+	+	++	+	+	+(+)	+(+)
Recreatieverkeer (luchtspporten)	+	++	++	+	+	+(+)	+(+)
Dagrecreatie (vliegtuigspotten)	+	++	+	+	+	+	+
Vastgoed	+++	+++	+(+)	+++	++	+++	+(+)

1) Met uitzondering van MAA

2) Met uitzondering van MAA en Eelde

+++ = sterk

++ = redelijk

+ = beperkt

Vanuit het perspectief van een Nederlandse regionale luchthaven

- vrachtluchthaven;
- onderdeel van een luchtvrachttrucking-concept;
- *integrator* (expressvracht) thuisbasis (DHL, UPS, FedEx etc.);
- recreatieluchthaven (bijvoorbeeld sportvliegtuigjes);
- onderhouds- en trainingscentrumluchtvaart.

De omvang van de directe effecten is bij de eerste drie categorieën sterk afhankelijk van het feit of er een thuisbasis van een luchtvaartmaatschappij wordt gevestigd.

Wanneer bij de vorming van Product Markt Combinaties van luchtvaartsegmenten en doelgroepen ook omliggende bedrijventerreinen betrokken worden, kunnen relatief grotere werkgelegenheidseffecten gerealiseerd worden (zie ook tabel 4.2). Zo ontstaan PMC's met indirecte achterwaartse en voorwaartse effecten, die met name worden bepaald door ken-

merken van het luchthavenproduct (en landzijdige ontsluiting en vestigingsklimaat):

- luchthaven met bedrijventerrein;
- hoogwaardige bedrijvenlocatie;
- geïntegreerd opstappunt voor vakanties (*air road*-terminal);
- transferium voor lucht-, weg- en spoorverkeer.

Op basis van de uitgevoerde analyse kunnen de volgende conclusies getrokken worden:

- Het vestigen van een thuisbasis van een luchtvaartmaatschappij leidt tot hogere directe werkgelegenheidseffecten in relatie tot het aantal passagiers;
- Het vervullen van een bredere economische functie van de luchthaven als aantrekkelijke locatie voor bedrijvigheid leidt tot hogere directe werkgelegenheidseffecten in relatie tot het aantal passagiers.

Voor elke van de vier categorieën die we op basis van bovenstaande conclusies kunnen onderscheiden (al dan niet thuisbasis in combinatie met wel of geen bredere economische functie) is ook het gemiddeld aantal arbeidsplaatsen per miljoen passagiers naar kenmerken van de luchthavens berekend, op basis van de analyse van een groot aantal regionale luchthavens. Dit resulteert in tabel 4.1 met voor elk van de vier typen luchthavens de bijbehorende kengetallen. Op deze kengetallen heeft SEO Economisch Onderzoek van de Universiteit van Amsterdam een second opinion gegeven (Heemskerk, 2006). Dit onderzoek kwam tot hogere gemiddelde kengetallen dan die van BCI, zij het met grotere onzekerheidsmarges.

Overigens merken we op dat een focus van luchthavens op vracht (eventueel mix met passagiers) ook leidt tot hogere directe werkgelegenheidseffecten in relatie tot het aantal passagiers. Het effect op het gemiddeld aantal directe arbeidsplaatsen per miljoen passagiers is in deze analyse echter niet verder uitgewerkt.

Naast een thuisbasis van een luchtvaartmaatschappij en een bredere economische functie (de keuze voor bepaalde Product Markt Combinaties) is ook de ligging van een luchthaven (in een economisch kerngebied of daarbuiten) van belang voor de economische betekenis (zie tabel 4.2). Dit komt doordat in een economisch kerngebied grote aantallen bedrijven gebruik zullen maken van directe verbindingen naar vele Europese bestemmingen. De *multiplier* is daar als het ware groter.

Ook blijkt uit tabel 4.2 dat een regionale luchthaven in alle Nederlandse regio's de kansen biedt voor het creëren van een 'werkmilieu' (bedrijvenlocaties met een onderscheidend karakter en profiel). Tot slot blijken *aerospace* en luchtvracht voor diverse luchthavens interessante aanvullende marktsegmenten te zijn (met behoorlijke economische betekenis) boven op het basisproduct dat door de passagierssegmenten wordt geleverd.

Ontwikkelingsstrategieën

De discussie omtrent de economische betekenis gaat vaak over de hoogte en plausibiliteit van die cijfers in relatie tot de negatieve milieueffecten bij doorontwikkeling van de luchthaven. Hiermee wordt voorbijgegaan aan de discussie over de kansen en voordelen die een regionale luchthaven heeft te bieden aan de regio.

Ondanks de substantiële economische effecten aarzelen gemeente en provincie vaak om zich sterk te maken voor de verdere ontwikkeling van de luchthaven. Vaak is dit ook ingegeven door onvoldoende kennis over het benutten van de economische potenties van regionale luchthavens. Grofweg kunnen er drie ontwikkelingsstrategieën worden gevolgd. De eerste gaat uit van een initiatief van luchthaven en luchtvaartmaatschappijen om bepaalde vluchten aan te bieden en de vastgoedpotenties op de luchthaven zo optimaal mogelijk te benutten, gegeven een bestaande marktbasis in de omliggende regio. De tweede strategie gaat uit van een positionering van de luchthaven als

onderdeel van het vestigingsklimaat in de regio om zodoende nieuwe vestigingen aan te trekken (op initiatief van de regio). Deze eerste twee strategieën bestaan vaak wel naast elkaar, maar worden meestal niet op elkaar afgestemd.

Een derde strategie richt zich echter op een gelijktijdige optimalisering van luchthaven en vestigingsklimaat (en eventueel leefbaarheid) door luchthaven en regio. Hier is men in enkele regio's al vrij ver (Maastricht, Eindhoven) en is men in andere regio's daar volop mee bezig (Lelystad, Groningen, Rotterdam en Twente). Het intelligent en met maatschappelijk draagvlak uitwerken van de synergie tussen luchthaven en vestigingsomgeving heeft al tot tastbare resultaten geleid in diverse regio's, en er is nog meer uit te halen dan nu het geval is. Door gezamenlijk (Rijk, provincies, gemeenten, luchthaven) een gelijktijdige optimalisering van luchthaven, vestigingsklimaat en leefbaarheid na te streven, kan de toegevoegde waarde voor de regio op lange termijn worden vergroot.

Ten slotte

Het economisch belang van regionale luchthavens is enerzijds substantieel en wordt groter door de opkomst van de kennisintensieve netwerkeconomie. Sommige luchthavens zijn nu al zeer succesvol in het optimaal benutten van regionale economische kansen, andere zijn op de goede weg. Anderzijds moet de economische betekenis van regionale luchthavens in het juiste perspectief worden gezien. Nieuwe bedrijfsvestigingen kunnen niet zonder meer worden toegerekend aan de ontwikkeling van de luchthaven alleen, maar zijn het gevolg van een aantrekkelijk vestigingsklimaat in zijn totaliteit. Daarnaast is de mate waarin regionale economische kansen kunnen worden benut afhankelijk van de relatieve positie van een luchthaven ten opzichte van concurrenten. Die posities kunnen ook vrij snel wijzigen als een (lowcost)carrier wel of niet besluit een homebase te starten op een luchthaven. Een gezamenlijke ontwikkelingsstrategie van luchthaven en regio moet zich daarom niet laten leiden door de waan van de dag, maar goed doordacht zijn om ook robuust te zijn en in te kunnen spelen op toekomstige kansen en opgaven.

Regionale luchthavens: economie en milieu

5

Bart Boon & Arno Schroten

Inleiding

In 2006 heeft de Nederlandse overheid een wetsvoorstel¹ ingediend inzake het bevoegd gezag over regionale luchthavens. Onder het mom 'decentraal wat kan, centraal wat moet' heeft ze voorgesteld de bevoegdheden en verantwoordelijkheden voor de regionale en kleine burgerluchtvaart over te hevelen naar de provincies. In totaal gaat het hierbij om vier civiele luchthavens, waar luchtvaart met grote (maximaal startgewicht groter dan 6 ton) en kleine vliegtuigen mogelijk is (Eelde, Lelystad, Maastricht en Rotterdam), en om een tiental terreinen die uitsluitend voor kleine vliegtuigen toegankelijk zijn. De bevoegdheid over Schiphol blijft, vanwege de nationale betekenis van Nederlands grootste luchthaven, in handen van de rijksoverheid.

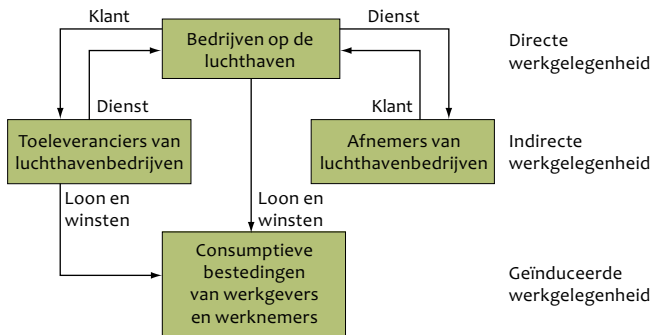
Een belangrijke reden voor decentralisatie van het bevoegd gezag over regionale luchthavens is het veronderstelde regionale karakter van de lusten en de lasten van de betreffende luchthavens. De noodzakelijke integrale afweging van deze lusten en lasten kan het best plaatsvinden op het niveau waarop ze zich manifesteren: het regionale niveau, aldus het wetsvoorstel en de memorie van toelichting. Hier betogen wij echter dat veel van de lusten en lasten van regionale luchthavens zich niet op regionale, maar juist op nationale schaal voordoen, dan wel substantiële effecten hebben op een niveau dat de provincie of regio overstijgt. Men zou dus vraagtekens kunnen plaatsen bij de argumentatie voor decentralisatie van het bevoegd gezag. Daarnaast komen enkele zaken aan bod waar beleidsmakers op zouden moeten letten bij beleidsafwegingen rondom luchthavens.

In het vervolg van dit artikel bespreken we allereerst kort het wetsvoorstel en de achtergrond daarvan. Vervolgens gaan we in op de lusten en de lasten van regionale luchthavens. Op basis van deze analyse van de lusten en lasten, plaatsen we vervolgens enkele kanttekeningen bij het voorstel tot decentralisatie van het bevoegd gezag van regionale luchthavens.

Van centraal naar regionaal gezag

De huidige regels voor regionale luchthavens zijn vastgelegd in de Luchtvaartwet (1978). Volgens deze wet bezit de rijksoverheid het bevoegd gezag over alle Nederlandse luchthavens. Al sinds begin jaren negentig is er echter een discussie gaande of de nationale aansturing voldoende recht doet aan het regionale karakter en de betekenis van regionale luchthavens. In 1995 kondigde de Nederlandse overheid aan om onderzoek te doen naar de wenselijkheid van de uitbreiding van de in gang gezette decentralisatie (op andere beleidsterreinen) in de richting van de kleine luchthavens. De beleidsontwikkelingen die hierna in gang zijn gezet, hebben onder meer geleid tot de nota Regionale Luchthavenstrategie (RELUS) uit 1997, waarin besloten is de financiële banden met regionale luchthavens te beëindigen. De volgende stap werd gezet in 1999 met de hoofdlijnennotitie Structuurschema regionale en kleine luchthavens. In deze notitie kiest het kabinet voor decentralisatie van de bevoegdheden naar het provinciaal bestuur. Deze voorgenomen beleidsdecentralisatie heeft geleid tot het wetsvoorstel Regelgeving Burgerluchthavens en Militaire Luchthavens (2005). Overigens was decentralisatie van het bevoegd gezag niet de enige aanleiding voor deze wetswijziging. Ook het invoeren van nieuwe normering voor externe veiligheid en geluid, stroomlijning van de besluitvormingsprocedures en ontvlechting van rollen en verantwoordelijkheden tussen overheid en de sector waren redenen voor deze wetswijziging.

Door de decentralisatie krijgen de provincies de bevoegdheid te besluiten over de milieuruimte van een luchthaven en de ruimtelijke indicaties daarvan. Dit houdt onder meer in dat provincies kunnen beslissen over het aantal, de aard en de omvang van luchthavens op haar grondgebied. Provincies bepalen dus of en in welke mate luchthavens kunnen groeien, of er ruimte bestaat voor nieuwe luchthavens en of bepaalde luchthavens gesloten dienen te worden. Bij het vaststellen van de milieuruimte van een luchthaven dient de provincie overigens wel rekening te houden met randvoorwaarden die door het Rijk worden vastgesteld in het Besluit burgerluchthavens. Niet alle bevoegdheden worden overgedragen aan de provin-



cies. De bevoegdheden op het terrein van de indeling van het luchtruim, de veiligheid van het luchthavenverkeer en de bepalingen over de beveiliging op de luchthaven worden niet gedecentraliseerd. Deze zaken overstijgen de provinciegrenzen (soms zelfs de nationale grenzen vanwege internationale regelgeving) en dienen daarom door de nationale overheid te worden geregeld.

Een belangrijk argument dat wordt aangevoerd voor decentralisatie van het bevoegd gezag over regionale luchthavens is dat de regionale schaal beter aansluit bij de lusten en lasten van de luchthavens. De veronderstelling is dat deze met name regionaal van aard zijn en dat een integrale afweging daarvan het best kan plaatsvinden op de plaats waar ze worden gevoeld: het regionale niveau. Dit is volledig in lijn met de visie van het toenmalige kabinet op de verdeling van bevoegdheden tussen verschillende overheden: decentraal wat kan, centraal wat moet.

Naast een betere aansluiting bij het regionale karakter van de lusten en lasten van regionale luchthavens, biedt het gezag over de luchthavens provincies ook meer mogelijkheden om hun rol als gebiedsregisseur goed te vervullen. Vanuit deze positie is de provincie momenteel al verantwoordelijk voor zaken als ruimtelijke ordening, mobiliteit, regionale economie, inrichting van het landelijk gebied en daarmee ook voor de inpassing van de luchthaven in de bredere omgeving. Laatstgenoemde taak kan (nog) beter uitgevoerd worden wanneer de provincie ook de bevoegdheid heeft over de ruimte van de luchthaven zelf.

Lusten

Er zijn drie baten, danwel lusten, van luchthavens die vaak aangehaald worden. Dit zijn:

1. Luchthavens dragen bij aan de werkgelegenheid.
2. Een luchthaven maakt de regio aantrekkelijker voor bedrijven om zich te vestigen.
3. Uitbreiding van een luchthaven verkort reistijden en verbetert aldus de bereikbaarheid van de regio.

Het zal duidelijk zijn dat deze drie lusten in enige mate overlappen en niet helemaal los van elkaar te zien zijn. Door uitbreiding van de luchthaven verbetert de bereikbaarheid, met als gevolg dat de regio aantrekkelijker wordt en meer

bedrijven zich er vestigen, en vervolgens de werkgelegenheid in de regio zal toenemen. Desondanks zullen we de bovengenoemde drie baten afzonderlijk bespreken. Daarbij zullen we met name bekijken in hoeverre de veronderstelling dat de lusten van regionale luchthavens zich voornamelijk regionaal voordoen correct is.

Werkgelegenheid

In veel studies worden de werkgelegenheidseffecten aangedragen om aan te geven hoe belangrijk groei van een luchthaven voor een land of regio is. Dit gebeurt ook in andere economische sectoren; er wordt al snel geschermd met de bijdrage van een bepaalde sector aan de werkgelegenheid en het nationaal inkomen.

Allereerst merken we op dat berekende werkgelegenheidseffecten vaak geen goede indicator bieden voor het belang van de groei van een bepaalde sector. Hiervoor zijn drie redenen. In de eerste plaats, waar komen de werknemers vandaan? Zoals de OEEI-richtlijn (OEEI, 2000) ook beschrijft, is een goede interpretatie van werkgelegenheidscijfers niet mogelijk zonder een bespreking van de werking van de arbeidsmarkt. Als er geen structurele werkloosheid is, betekent meer werkgelegenheid immers een verschuiving van mensen van de ene naar de andere baan. Het gemiddelde salaris neemt mogelijk iets toe, maar het hoeft niet zo te zijn dat mensen die eerst zonder baan zaten nu wel een baan hebben.

Een tweede reden is dat men op de juiste wijze notie moet nemen van alternatieve bestedingen. Een uitbreiding van het aantal vluchten of de ontwikkeling van een nieuwe luchthaven zorgt voor werkgelegenheid. Maar als de mensen niet meer waren gaan vliegen, hadden ze hun geld aan andere zaken besteed. Ook daar zouden hun bestedingen een positief effect hebben gehad op de werkgelegenheid.

Tot slot is het van belang bij de presentatie van werkgelegenheidscijfers goed op te letten wat voor banen zijn meegenomen in de berekening. Er is een onderscheid tussen directe banen, indirecte banen² en geïnduceerde banen (zie figuur 5.1).

De directe banen hebben betrekking op de banen in de luchtvaartsector zelf. Vaak wordt de werkgelegenheid in de winkels en horecagelegenheden op een luchthaven ook hiertoe gerekend. Er valt echter over te twisten of dit juist is. Immers, als mensen niet hadden gevlogen, dan zouden ze hun broodje

kaas niet op het vliegveld hebben gekocht, maar ergens anders. De werkgelegenheid op de luchthaven gaat dus (gedeeltelijk) ten koste van werkgelegenheid elders in de economie. Deze herverdeling van werkgelegenheid over de economie speelt ook een rol bij de indirecte banen. Wanneer afnemende en aanleverende bedrijven geen gebruik hadden kunnen maken van de luchthaven, dan hadden ze hoogstwaarschijnlijk gekozen voor alternatieven. Ook hier gaat de werkgelegenheid dankzij de luchthaven mogelijk deels ten koste van werkgelegenheid elders in de economie. Dezelfde argumenten gaan in nog grotere mate op voor de geïnduceerde werkgelegenheidseffecten (de effecten die ontstaan als gevolg van de bestedingen van mensen met een baan die direct of indirect zijn verbonden met de ontwikkelingen op de luchthaven). Ook hierbij is er in hoge mate sprake van herverdeling in plaats van dat er daadwerkelijk nieuwe werkgelegenheid ontstaat. De vraag is nu of vanwege de werkgelegenheidseffecten een regionaal besluitniveau te prefereren is boven een nationaal niveau. Regionale luchthavens concurreren met elkaar en met de nationale luchthaven Schiphol. Extra werkgelegenheid rondom een regionale luchthaven betekent vaak dat werknemers van elders worden weggevoerd. Vanuit nationaal perspectief kan besloten worden dat in minder ontwikkelde gebieden met structurele werkloosheid een impuls aan de regionale werkgelegenheid moet worden gegeven. Het is echter niet ondenkbaar dat regionale bestuurders vooral oog zullen hebben voor de effecten die neerslaan in hun regio en veel minder in de effecten in andere provincies. Een afweging van waar extra werkgelegenheid het meest wenselijk is, is mogelijk beter op nationaal niveau te maken.

Aantrekkelijke locatiefactor

Een tweede baat van luchthavens die vaak wordt aangehaald, is de verhoogde aantrekkelijkheid van de regio als locatiefactor als gevolg van de verbeterde bereikbaarheid. Rondom luchthavens ontstaat bedrijvigheid, niet alleen van toeleverende bedrijven, maar ook van bijvoorbeeld internationale hoofdkantoren, waarvoor een goede bereikbaarheid van groot belang is. Internationale hoofdkantoren zullen vooral aangetrokken worden door grote luchthavens met veel directe bestemmingen. Voor veel bedrijven is een dergelijk wereldwijd netwerk echter niet noodzakelijk. Een goede bereikbaarheid van enkele grote Europese steden is voor deze bedrijven voldoende. De aanwezigheid van een regionale luchthaven kan meespelen in de vestigingskeuze van deze bedrijven.

Hierbij moet wel weer de vraag worden gesteld waar deze bedrijven vandaan komen en in hoeverre de luchthaven een cruciale rol speelt in de vestigingskeuze. Ook in dit geval zal gelden dat veel regionale bedrijven of bedrijven van buiten de regio zich rondom de luchthaven zullen vestigen, maar dit zal vaak een verschuiving van werkgelegenheid betekenen en niet zozeer extra werkgelegenheid en omzet. Zodra het een verschuiving vanuit andere regio's betreft, kan men zich de vraag stellen in hoeverre provincies het juiste niveau zijn om beslissingen te nemen aangaande de luchthaven.

Verbeterde reistijden en bereikbaarheid

De verbeterde bereikbaarheid als gevolg van een (regionale) luchthaven leidt tot een vermindering van de reistijd voor passagiers. Zij hoeven immers minder ver naar een vliegveld te reizen. Bovendien zijn op regionale luchthavens de wachttijden en inchecktijden vaak aanmerkelijk korter dan op Schiphol. In maatschappelijke kosten-batenanalyses blijkt vaak dat de baat van verbeterde reistijden een van de grootste batenposten vormt.

Lasten

Vliegverkeer biedt niet alleen voordelen voor de maatschappij, maar brengt ook lasten met zich mee. Hieronder bespreken we achtereenvolgens het effect van luchtvaart op:

1. Geluidsoverlast.
2. Lokale luchtkwaliteit.
3. Ruimtebeslag.
4. Veiligheid.
5. Klimaatverandering.

Op effecten op ruimtebeslag en externe veiligheid gaan we hier niet nader in. Deze lasten slaan voornamelijk regionaal neer.

Geluidsoverlast

Vooral rondom het landen en opstijgen van vliegtuigen kan er geluidsoverlast optreden. In het algemeen is het van belang onderscheid te maken tussen geluidsemisies van vliegtuigen, geluidsbelasting en geluidshinder. De *geluidsemisies* van vliegtuigen worden gereguleerd door ICAO. Vliegtuigen die nu geproduceerd worden, moeten aan strengere eisen voldoen dan vliegtuigen van tien jaar geleden. De totale geluidsemisies van de luchtvaart nemen echter niet af, doordat het gunstige effect van stillere vliegtuigen teniet wordt gedaan door de sterke groei van het aantal vliegbewegingen. De *geluidsbelasting* hangt niet alleen af van het door de vliegtuigen geproduceerde geluid, maar ook van het tijdstip van de vluchten, de operationele procedures en het aantal mensen dat rondom de luchthaven woont.³ Tot slot zal niet iedereen bij dezelfde geluidsbelasting, dezelfde *hinder* ondervinden. Ook niet-akoestische factoren spelen een grote rol in de hinderbeleving. Bekend is dat mensen die zelf op de luchthaven werken, vaak relatief weinig hinder ondervinden bij dezelfde belasting. Ook het beleid en de communicatie daaromtrent kan een rol spelen in de hinderbeleving.⁴ De geluidsoverlast vindt meestal⁵ plaats in de regio waarbinnen de luchthaven valt. Om hier een waardering aan toe te kennen is niet eenvoudig. Schattingen voor Schiphol lopen bijvoorbeeld uiteen van 10 tot 300 miljoen per jaar. Doordat de waardering zo uiteenloopt, is het niet eenvoudig de lasten van geluid af te wegen tegen de lusten van de luchtvaart. Om een zorgvuldige afweging te garanderen is het noodzakelijk dat er deskundige beleidsmakers bij betrokken worden. Regionale bestuurders zullen vaak beter bekend zijn met de situatie ter plekke, maar hebben mogelijk minder specialistische kennis omtrent de monetaire waardering van geluidsoverlast. Tot slot, voor een effectieve werking van de door het regionale bestuur vastgestelde geluidscontouren is het van belang

dat de geluidsbelasting ook daadwerkelijk binnen deze contouren plaatsvindt. Doordat de rijksoverheid echter verantwoordelijk blijft voor de vluchtroutes en de afwikkeling van het verkeer in de lucht, dienen hiervoor afspraken gemaakt te worden tussen de regionale overheid en het Rijk. Mogelijke coördinatieproblemen en/of tijdrovende overleggen liggen hierbij op de loer. Hetzelfde probleem gaat overigens ook op bij de vaststelling van het beperkingengebied op basis van de externe veiligheidsrisico's.

Lokale luchtkwaliteit

Uitstoot van vliegtuigmotoren tijdens het landen en opstijgen draagt bij aan de verslechtering van de lokale luchtkwaliteit. De bijdrage van het luchtverkeer aan de concentraties luchtvervuilende stoffen rondom vliegvelden is in het algemeen laag. Zo stelde TNO in 2001 vast dat het luchtverkeer rondom Schiphol maximaal enkele procenten bijdraagt aan de concentraties fijnstof en stikstofoxiden (TNO, 2001). Platformactiviteiten kunnen hier nog iets aan toevoegen. Rondom de regionale luchthavens ligt de bijdrage waarschijnlijk nog lager. Er zijn twee redenen voor de beperkte invloed van het vliegverkeer op regionale luchthavens op de luchtkwaliteit. In de eerste plaats is de omvang van het verkeer beperkt. Ten tweede maken *lowcostcarriers*, die een groot deel van het aantal vliegbewegingen op de regionale luchthavens voor hun rekening nemen, vaak gebruik van een relatief nieuwe en schone vloot.

Dat de bijdrage van vliegverkeer aan de concentraties beperkt is, betekent echter niet dat er geen problemen kunnen zijn met de lokale luchtkwaliteit. Als de gerealiseerde concentraties de normen al overschrijden, zal uitbreiding van het aantal vluchten mogelijk niet worden geaccepteerd door de lokale en regionale overheid.

De invloed van luchthavens op de luchtkwaliteit wordt met name op lokale schaal gevoeld. Bij overschrijding van de normen kunnen bijvoorbeeld bouwplannen geen doorgang vinden. Met name de lokale overheid, en overkoepelend de regionale overheid, heeft er in dit geval dan ook belang bij om invloed uit te kunnen oefenen op de luchthavens.

Klimaat

Vliegverkeer draagt bij aan het broeikaseffect. In 1992 bedroeg de bijdrage van de luchtvaart aan het door menselijk handelen veroorzaakte broeikaseffect ongeveer 3,5% (IPPC, 1999). Sindsdien is deze bijdrage alleen maar gestegen.

De bijdrage van de luchtvaart aan het broeikaseffect is in de eerste plaats het gevolg van de uitstoot van CO₂. Het klimaat-effect van luchtvaart is echter groter dan alleen het effect van CO₂. In bepaalde luchtlagen kan luchtverkeer condensatiesporen veroorzaken. Deze zogenoemde *contrails* houden overdag zonlicht tegen en hebben dan een koelend effect. 's Nachts echter houden ze de warmte van de aarde vast en versterken ze het broeikaseffect. Het netto effect van *contrails* is hoogstwaarschijnlijk opwarmend van aard (CE Delft, 2005a). Ten derde heeft ook de uitstoot van NO_x op hoogte effect op het broeikaseffect. Evenals bij *contrails* is dit effect tweeledig. Enerzijds versnelt het de afbraak van methaan, een broeikasgas. Anderzijds leidt de NO_x tot ozonformatie.

Ook hiervoor geldt dat het netto effect opwarmend is. Tot slot zou het goed kunnen dat het vliegverkeer ook de vorming van cirrusbewolking positief beïnvloedt, wat vervolgens weer tot opwarming van de aarde zou leiden. Hierover bestaat echter nog veel wetenschappelijke onzekerheid.

Het totale effect van vliegverkeer (afgezien van de mogelijke cirrusvorming) op klimaatverandering is ongeveer twee keer zo groot als het effect van de CO₂-uitstoot alleen (CE Delft, 2005a). Het zal duidelijk zijn dat de kosten hiervan globaal neerslaan, en niet nationaal of regionaal.

Hoe rekening te houden met deze effecten in afwegingen over (groei van) luchtvaart is niet eenvoudig. Nationale kosten-batenanalyses richten zich op de effecten voor de nationale samenleving, en de kosten die in het buitenland neerslaan worden dan veelal niet meegenomen. Dit kan ertoe leiden dat van de extra CO₂-uitstoot veroorzaakt door extra vliegverkeer, soms maar 0,5% in de beleidsafweging wordt meegenomen. Bij beslissingen over de uitbreiding van luchthavens of de ontwikkeling van nieuwe luchthavens worden dan niet alle kosten meegenomen in de afweging.

Het bovenstaande probleem wordt uiteraard enkel groter wanneer het bevoegd gezag van luchthavens bij de regionale overheden komt te liggen. Het verschil in de schaal tussen het probleem (mondiaal) en het beleidsniveau (regionaal) ligt dan immers nog verder uit elkaar.

Discussie

Een belangrijke reden voor het decentraliseren van het bevoegd gezag van regionale luchthavens was het veronderstelde regionale karakter van de lusten en lasten. Zoals we echter hebben gezien, bestaan veel van de aangedragen lusten van luchtvaart (werkgelegenheid, aantrekkelijke locatiefactor) op nationale schaal voornamelijk uit verschuivingen van de ene naar de andere regio. Dit betekent dat wat er in de ene regio bijkomt, de zogenaamde baten, er in de andere regio voor een groot deel afgaat.

Je zou dus de vraag kunnen stellen of beslissingen over luchtvaart wel op regionale schaal genomen moeten worden. Dit werkt beleidsconcurrentie tussen regio's in de hand.⁶ Elke regio wil meer werkgelegenheid en bedrijven aantrekken. Dat is volstrekt rationeel en legitiem. We moeten er echter voor waken dat de beleidsconcurrentie tussen regio's ertoe leidt dat ze tegen elkaar gaan opbieden, waarbij de milieugebruiksruimte gebruikt wordt als inzet. Of het wenselijk is in een bepaalde regio de werkgelegenheid extra te stimuleren, ten koste van een andere regio, kan waarschijnlijk het best op nationale schaal worden afgewogen.

Een andere mogelijke reden om te kiezen voor het nemen van beslissingen over luchtvaart op nationale schaal is gelegen in de complexe afwegingsprocessen die veelal gemaakt moeten worden tussen de lusten en lasten van luchtvaart. Een maatschappelijke kosten-batenanalyse is een geëigend instrument om een dergelijk afwegingsproces te structureren. Dit instrument dient echter met de nodige voorzichtigheid gebruikt te worden. Het is niet eenvoudig, noch goedkoop, een goede en volledige kosten-batenanalyse uit te laten voeren. Regelmatig wordt voor uitbreiding gepleit op basis van studies waarop het een en ander af te dingen valt, zie ook CE Delft (2005b). Een aantal van deze kanttekeningen zijn we eerder in dit arti-

kel al tegengekomen. Het gaat bijvoorbeeld om het onjuist interpreteren van de gevonden werkgelegenheidseffecten (er wordt geen rekening gehouden met de herverdelingseffecten of er worden te veel banen toegerekend aan de ontwikkeling van de luchthaven) en vestigingsplaatseffecten (ook hierbij is er vaak sprake van herverdelingseffecten in plaats van dat er zich daadwerkelijk meer bedrijven in Nederland vestigen). Een andere kanttekening die veelal geplaatst kan worden bij kosten-batenanalyses van toekomstig beleid is dat uitgegaan wordt van de totale bijdrage van de luchtvaart aan de economie, terwijl juist de marginale invloed op de maatschappij het uitgangspunt dient te zijn. Tevens dient er te allen tijde een solide referentiescenario te worden ontwikkeld.⁷

De vraag is of een dergelijk complex proces op regionaal niveau kan worden uitgevoerd. Het zorgvuldig uitvoeren van de analyse en met name ook interpreteren van de resultaten vraagt om specialistische kennis, die mogelijk op regionaal beleidsniveau minder voorradig is.

Het gedeeltelijke karakter van de decentralisatie van het bevoegd gezag kan mogelijk ook aanleiding geven voor problemen. Zoals we eerder zagen, leidt de verdeling over verschillende overheden van het gezag over de milieugebruiksruimte enerzijds en de vluchtroutes en afwikkeling van het vliegverkeer in het luchtruim anderzijds, tot de behoefte aan nauw overleg tussen de betrokken overheden. De benodigde overeenstemming kan echter hoge (administratieve) kosten met zich meebrengen, die mogelijk aanzienlijk lager uitvallen wanneer het volledige gezag bij één overheid ligt.

Tot slot

De wenselijkheid van het wel of niet decentraliseren van het bevoegd gezag over regionale luchthavens is een ingewikkelde kwestie. Het was zeker niet onze bedoeling om in dit artikel tot een volledige afweging te komen van de verschillende voor- en nadelen van decentralisatie. We hebben de nadelen benoemd, waarbij we vooral de aandacht willen vestigen op het al dan niet regionale karakter van met name de lusten van luchthavens en de mogelijke beleidsconcurrentie die hieruit naar voren kan komen. Naar onze mening dient dit een (belangrijke) rol te spelen bij de overwegingen over de voorgestelde wetswijziging.

Noten

- 1) Wijziging van de Wet luchtvaart inzake vernieuwing van de regelgeving voor burgerluchthavens en militaire luchthavens, en de decentralisatie van bevoegdheden voor burgerluchthavens naar het provinciaal bestuur (Regelgeving burgerluchthavens en militaire luchthavens). Voor documentatie, zie http://www.verkeerenwaterstaat.nl/onderwerpen/luchtvaart/overige_luchthavens/
- 2) Sommige bronnen onderscheiden voorwaartse en achterwaartse effecten. De voorwaartse effecten hebben betrekking op de levering van diensten aan de luchtvaartsector, terwijl de achterwaartse effecten de diensten van de luchtvaartsector die worden afgenomen door bedrijven omvatten.
- 3) In EC/2002/49 wordt voorgeschreven dat landen de Lden- en Lnight-geluidsmaten moeten hanteren voor de rapportage van geluidsbelasting. Het wetsvoorstel implementeert deze geluidsmaat voor de regionale luchthavens.
- 4) Zie bijvoorbeeld C. Bröer (2006), *Beleid vormt overlast*.
- 5) Een deelnemer aan de workshop merkte op dat historisch gezien luchthavens relatief vaak tegen de grens zijn gebouwd. De geluidsoverlast wordt zo deels afgewenteld op het buurland. Iets soortgelijks speelt rondom de luchthaven van Brussel, waar de luchthaven in het grensgebied van Wallonië en Vlaanderen ligt.
- 6) Een deelnemer aan het symposium merkte op dat deze argumentatie ook op nationale schaal geldt en dat je er zo dus eigenlijk voor kunt pleiten om beslissingen over luchtvaart op VN-schaal te nemen. Dit is niet waar we hier voor willen pleiten, elk schaalniveau heeft zijn voor- en nadelen. Wel willen we hier de aandacht vestigen op het mogelijk optreden van beleidsconcurrentie, en oproepen hier bij de uitvoering van het wetsvoorstel of een eventuele wijziging rekening mee te houden.
- 7) Voor het uitvoeren van maatschappelijke kosten-batenanalyses van infrastructuurprojecten is in 2000 de zogenoemde OEI-leidraad opgesteld: OEI (2000), *Evaluatie van infrastructuurprojecten, leidraad voor kosten-batenanalyse*.

6

De structuur van de luchthavens in Vlaanderen en hun aantrekkingskracht

Peter Cabus

Inleiding

De thema's die in deze bijdrage aan de orde worden gesteld, hebben beide te maken met de economische betekenis van (regionale) luchthavens. Centraal staan de locatie en het belang van de verschillende (regionale) luchthavens in Vlaanderen en Wallonië.

Allereerst kijken we naar het belang van de locatiefactor luchthaven voor ondernemingen. Vervolgens staan we stil bij de intenties van de Vlaamse overheid om in de structuur van de bedrijfsvoering van de huidige, door de publieke sector gerunde, regionale luchthavens een meer bedrijfs-economische benadering te introduceren.

Luchthavens in Vlaanderen en Wallonië

België heeft één nationale luchthaven op het grondgebied van de gemeente Zaventem, vlak bij Brussel (Brussels Airport). Daarnaast zijn er in Vlaanderen drie regionale luchthavens (Antwerpen, Oostende en Kortrijk-Wevelgem) en in Wallonië twee (Luik en Charleroi).

Brussels Airport was vroeger in beheer van de overheid, maar de meerderheid van de aandelen (75%) is sinds 2005 in handen van een privépartner, Macquarie Airports. De regionale luchthavens van Antwerpen en Oostende worden bestuurd en uitgebaat door de Vlaamse overheid. De luchthaven van Kortrijk-Wevelgem is een intercommunaal samenwerkingsverband, met naast de betrokken gemeenten tevens een inbreng van de provincie. Door de bevoegde Vlaamse minister is gekozen voor vernieuwing (Vlaamse Regering, 2006) voor de regionale luchthavens. Het is immers de bedoeling dat de exploitatie zal worden overgenomen door de privésector (zie ook verder in deze bijdrage).

In Wallonië worden beide luchthavens uitgebaat door een privévennootschap (SAB: Liège Airport en BSC: Brussels South Charleroi Airport). De aandelen zijn echter via een omweg (SOWAER: Société Wallone des Aéroports) in belangrijke mate

in handen van de Waalse overheid.

Voorals bij Brussels Airport is er vandaag de dag een bijzonder complexe situatie als gevolg van de bevoegdheidsverdeling tussen de Federale staat en de gewesten inzake het beheer van het vliegverkeer. De complexiteit wordt nog vergroot door het feit dat Brussels Airport wel gelegen is op Vlaams grondgebied, maar dat door de nabijheid van Brussel sommige vliegroutes (niet anders kunnen dan) boven Brussel komen¹. Door een gebrek aan overeenstemming tussen de verschillende bevoegdheidsniveaus is er op dit ogenblik geen stabiel kader waarbinnen de luchthaven kan functioneren. Zoals uit de figuren blijkt, is het passagiersvervoer van Brussels Airport met 17 miljoen² duidelijk heel wat belangrijker dan dat van de regionale luchthavens. Evenwel is Brussels South in Charleroi de laatste jaren sterk gegroeid en heeft inmiddels meer dan 2 miljoen passagiers. Dit heeft in hoofdzaak te maken met de aanwezigheid van een zogenaamde *lowcostcarrier* (RyanAir). Men kan aannemen dat deze groei kan aanhouden³. Langzaam maar zeker wordt de luchthaven in Charleroi, zeker voor dit passagierssegment, een concurrent van Zaventem. In de kleine regionale luchthavens is tevens het aandeel van niet-professioneel vervoer in verhouding belangrijk (bijvoorbeeld in Wevelgem zijn er slechts een kleine 15.000 'echte' passagiers).

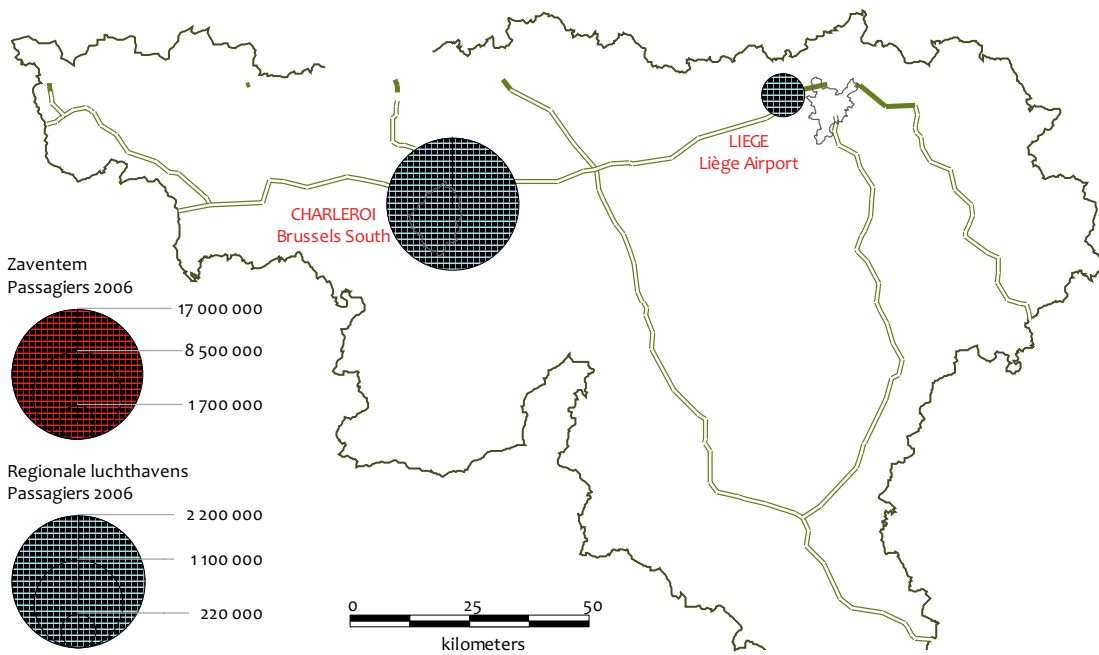
Inzake cargo komt Liège Airport op de tweede plaats na Brussels Airport. De regionale luchthaven van Liège kende een sterke groei van de cargo-activiteiten, vooral gekoppeld aan de activiteiten van de expresscourier TNT. Ook hier is er een gestage groei, terwijl in Brussels Airport sinds de tweede helft van 2008 een afname van de trafiek werd geconstateerd als gevolg van de verplaatsing van het hoofdkwartier van DHL naar Leipzig⁴, die op zich goed is voor ongeveer een derde van alle cargo. Met andere woorden, de regionale luchthaven van Liège steekt die van Brussel/Zaventem naar de kroon. In Vlaanderen is

	pax2005	pax2006	ton2005	ton2006
Brussels Airport	16 179 733	16 707 892	702 819	719 650
Antwerpen/Deurne	142 737	147 849	4 644	6 825
Oostende/Brugge	126 144	146 355	108 260	98 525
Kortrijk/Wevelgem	61 526	65 186	0	521
Charleroi	1 873 349	2 166 360	61	2 726
Liège / Bierset	239 389	311 281	329 711	406 525

Bron: De verschillende luchthavenautoriteiten

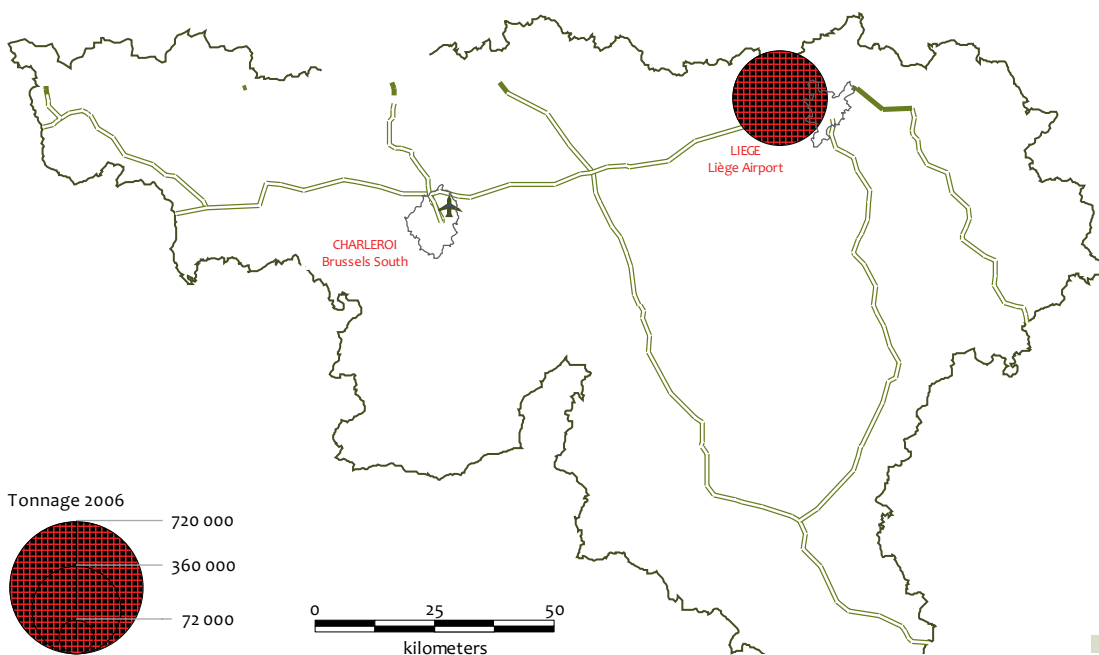
Luchthavens en passagiersvervoer, 2006

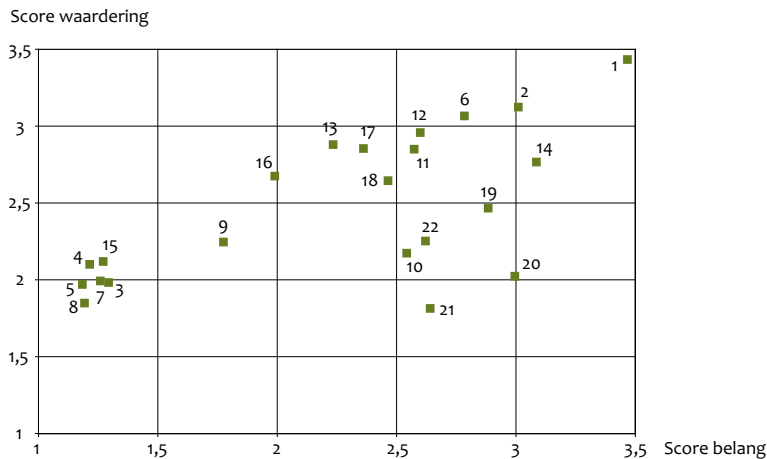
Figuur 6.1



Luchthavens en cargo, 2006

Figuur 6.2





Legenda vestigingsplaatsvoorwaarden

Nr	Locatiefactor	Nr	Locatiefactor
1	Bereikbaarheid over de weg	12	Goed imago van de regio
2	Voldoende parkeergelegenheid	13	Aantrekkelijke woon- en leefomgeving
3	Nabijheid zeehaven	14	Aanwezigheid voldoende adequaat opgeleid personeel
4	Nabijheid vaarwater	15	Nabijheid onderzoeksinstituten, universiteiten
5	Mogelijkheden goederenvervoer per trein	16	Ligging t.o.v. toeleverende bedrijven
6	Laad- en losmogelijkheden op eigen terrein of directe omgeving	17	Ligging t.o.v. afnemers
7	Nabijheid luchthaven	18	Mogelijkheid om vergunning te krijgen i.v.m. milieu, veiligheid, RO, etc.
8	Nabijheid station hogesnelheidstrein	19	Aantrekkelijke huur- of grondprijs
9	Bereikbaarheid per openbaar vervoer (geen HST)	20	Lage lokale taksen en belastingen
10	Uitbreidingsmogelijkheden (op de locatie)	21	Mogelijkheid tot verkrijgen van (lokale) subsidies
11	Representatief gebouw en directe omgeving	22	Goede onthaal/informatieverstrekking door (lokale) overheid

Bron: Cabus & Vanhaverbeke 2004

de regionale luchthaven Oostende/Brugge de belangrijkste cargo-luchthaven.

Men kan stellen dat de nationale luchthaven vooral concurrentie krijgt uit het zuiden van het land, waarbij de beide Waalse regionale luchthavens, mede ondersteund door de overheid, zich elk toeleggen op hun specifiek segment. Van de regionale luchthavens in Vlaanderen heeft Brussels Airport vooralsnog geen concurrentie te verwachten. Ze worden vandaag in verhouding tot hun capaciteit zwaar onderbenut.

Luchthavenbereikbaarheid als locatiefactor

Om de economische impact van een luchthaven te meten en te berekenen wordt veelal een beroep gedaan op macro-economische modellen, waarbij directe en indirecte effecten in beeld worden gebracht (Nationale Bank van België, 1996) door toepassing van ratio's op passagiersvervoer en cargo. Vroegere studies kwamen tot de conclusie dat de luchthavenafhankelijke en -gerelateerde activiteiten verbonden aan de activiteiten op Brussels Airport verantwoordelijk waren voor ongeveer 60.000 banen in België (Sleuwaegen, 2003). Voor alle luchthavens in België wordt dit berekend op ongeveer 6,2 miljard euro toegevoegde waarde en 77400 vte, wat ongeveer 2%.

van het Belgische bbp en werkgelegenheid betekent (Kupfer & Lagneaux, 2009). In dit onderdeel van deze bedrage wordt, gebaseerd op een grootschalige enquête, de vraag gesteld hoe belangrijk de luchthaven is voor de bedrijven in Vlaanderen.

Locatiefactoren in Vlaanderen

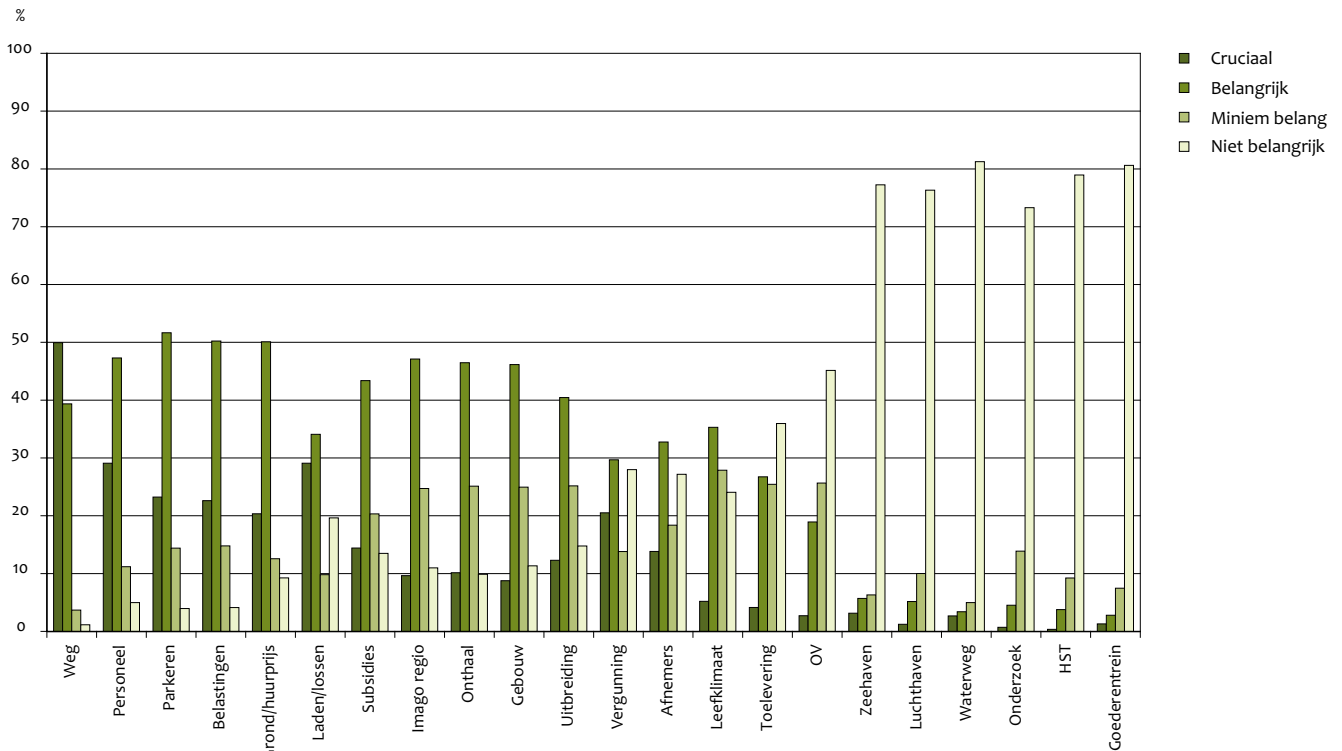
Onderzoek naar het belang van locatiefactoren komt stevast uit op het gegeven dat bedrijven een goede bereikbaarheid wensen – veelal via de weg – en tevens voldoende parkeergelegenheid en voldoende laad- en losmogelijkheden. Dit deel van de paper is gebaseerd op een eigen bewerking van een enquête uitgevoerd door BCI in 2003, in opdracht van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie (Cabus & Vanhaverbeke, 2004). De enquête werd gehouden in 2003 bij bedrijven in Vlaanderen. Er werd gezocht naar de lokalisatieloga van de bedrijven en de factoren die het beslissingsproces bepalen. De onderzochte sectoren betroffen bedrijven van meer dan vier werknemers in de industrie, de bouwsector, de groothandel, de TDL (Transport, Logistiek en Distributie), de zakelijke diensten en de financiële dienstverlening. In Vlaanderen voldeden 30.000 bedrijven hieraan. De enquête werd naar 20.000 bedrijven verstuurd die geselecteerd waren op basis

Respons enquête	Enigszins van Belang		Onbelangrijk		Totaal	Cruciaal + Belangrijk	
	Cruciaal	Belangrijk	Aantal	Aantal		Aantal	Aantal
Bedrijven	68	284	551	4.197	5.100	352	6,9
Werknemers	7.544	27.675	43.636	116.312	195.167	35.219	18,0

Bron: BCI 2004, eigen bewerking

Rangschikking locatiefactoren in Vlaanderen

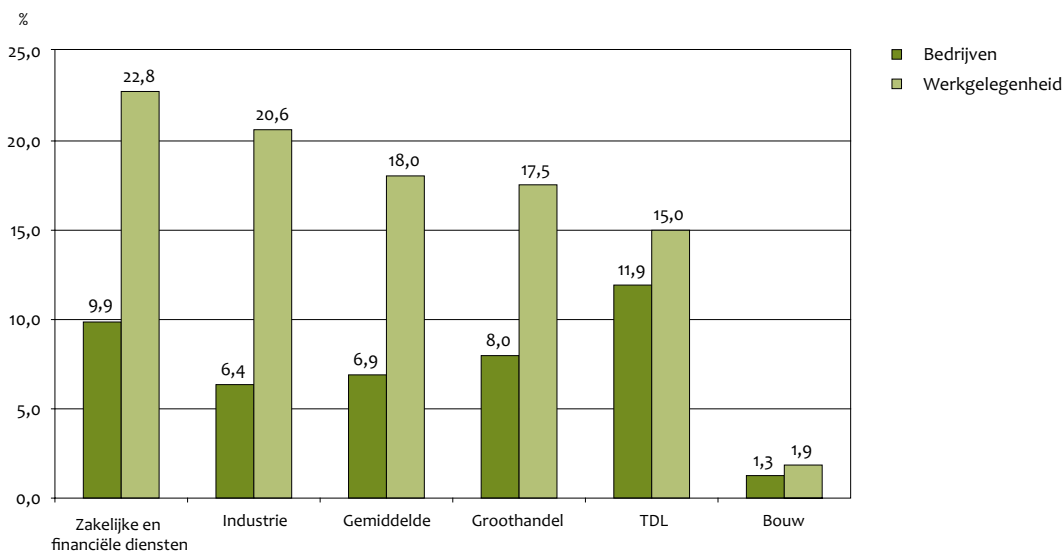
Figuur 6.4



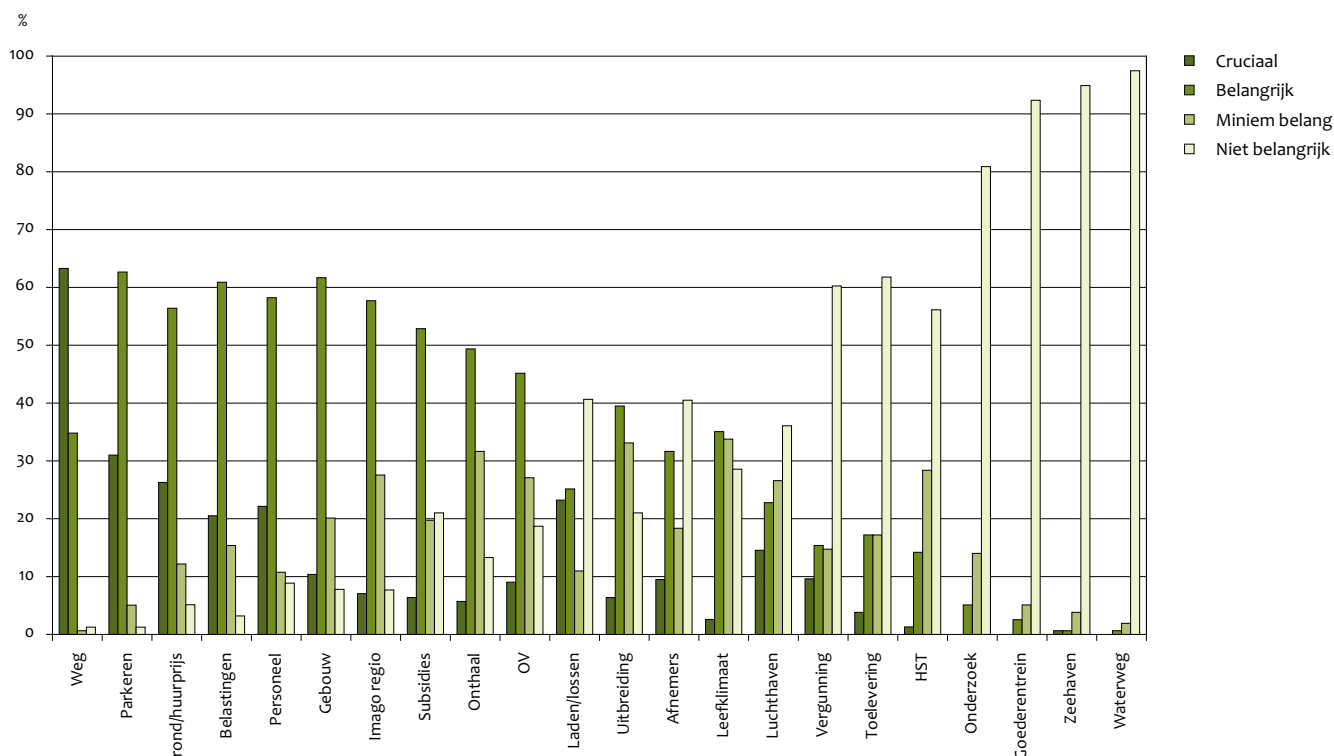
Bron: BCI, 2004, eigen bewerking

Relatie tussen sector en het belang van luchthavenbereikbaarheid

Figuur 6.5



Bron: BCI, 2004, eigen bewerking



Bron: BCI 2004, eigen bewerking

Belang	Bedrijven	Werknemers
Cruciaal	14,6	51,7
Belangrijk	22,8	13,1
Miniem belang	26,6	15,5
Niet belangrijk	36,1	19,7
Totaal	100,0	100,0

van een gestratificeerde willekeurige selectieprocedure: 5499 bedrijven stuurden hun antwoorden op. Bij deze bedrijven waren in 2003 203.581 mensen werkzaam. Dit is een response ratio van 18,2% (van de privébedrijven in Vlaanderen met minstens vijf werknemers in de geselecteerde sectoren) en 21,8%, als we rekening houden met de werkgelegenheid.

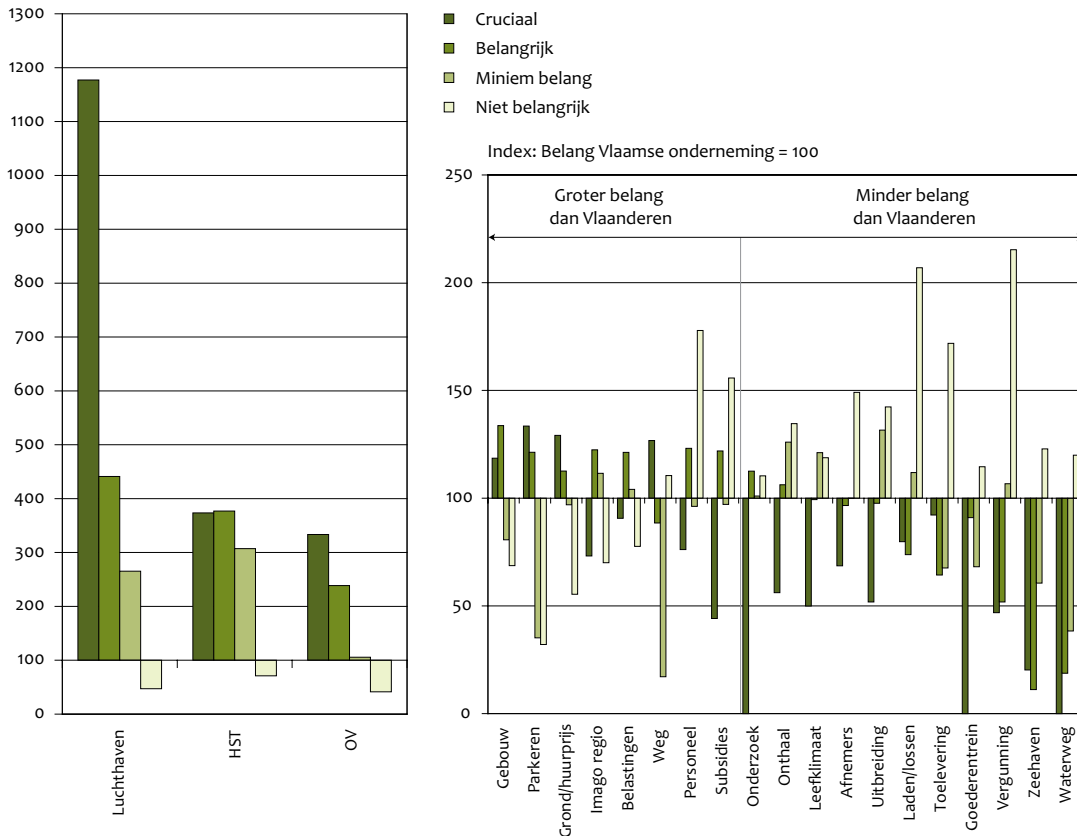
In de enquête werden onder meer de belangrijke locatiefactoren bevraagd (zie legenda bij figuur 6.3). Concreet werd gepeild naar het belang van de betrokken locatiefactor en het oordeel over de kwaliteit ervan.

Inzake het belang waren er vier mogelijke antwoorden, te weten: cruciaal, belangrijk, enigszins van belang en onbelangrijk. Wat de beoordeling betreft kon men antwoorden: voldoet prima, voldoet, voldoet enigszins en voldoet niet.

Figuur 6.3 geeft met op de x-as het belang en op de y-as de kwaliteit (maximum score =4) weer waar de verschillende locatiefactoren zich bevinden.

Factor 1 (bereikbaarheid over de weg) en factor 2 (parkeermogelijkheden) zijn ook in Vlaanderen veruit de belangrijkste locatiefactoren wat bereikbaarheid betreft. Ook factor 6 (laad- en losmogelijkheden) behoort bij deze bereikbaarheidsbehoefte. Eveneens hoog scoort het belang van goed opgeleid personeel (factor 14).

Het belang van de nabijheid van een HST-station scoort laag (factor 8: er wordt het minste belang aan gehecht en ook de waardering ligt laag). Factoren nabijheid zeehaven, luchthaven en mogelijkheden van goederentransport met de trein zitten in de grafiek in dezelfde (lage) score. Dit geeft aan dat in het geheel van de locatiefactoren luchthaven-, zeehaven- en HST-bereikbaarheid niet zo'n grote rol spelen. Toch kan men aannemen dat op specifieke plekken (in de nabijheid van de luchthaven) of voor specifieke activiteiten deze specifieke locatiefactoren wel een grote rol spelen. Dit wordt verder onderzocht in de volgende sectie.



Bron: BCI, 2003, eigen bewerking

Het belang van de luchthavenbereikbaarheid verder geanalyseerd

In deze sectie laten we eerst een algemene analyse zien. Eerst werd in de afgebakende luchthavenregio rond Brussels Airport onderzocht hoe daar de scores zijn op de verschillende locatiefactoren. Daarna volgde een geografische analyse, waarbij werd bekeken hoe ver van de luchthaven de locatiefactor nog van belang is.

Algemeen

De vaststelling in de vorige sectie dat de luchthavenbereikbaarheid binnen het geheel van locatiefactoren niet zo'n grote rol speelt, is geen echte verrassing. Niet alle activiteiten hebben (snelle) luchthavenbereikbaarheid nodig. Bovendien zijn de gebieden waarbinnen de luchthaven een grotere rol kan spelen vermoedelijk beperkt.

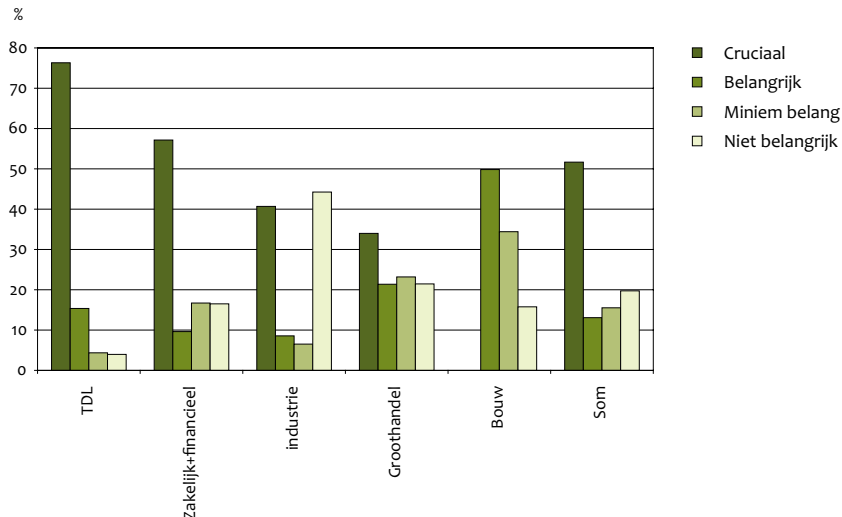
Globaal vindt 6,9% (tabel 6.2) van de Vlaamse bedrijven luchthavenbereikbaarheid op z'n minst een belangrijke vestigingsplaatsfactor, tegenover bijvoorbeeld 89% voor wegbereikbaarheid. Daarmee staat luchthavenbereikbaarheid op de achttiende plaats.

Deze kleine 7% van de bedrijven vertegenwoordigen wel 18% van de werkgelegenheid, wat betekent dat vooral de grotere bedrijven luchthavenbereikbaarheid belangrijk vinden.

In figuur 6.5 is op sectorniveau aangegeven hoeveel procent van de bedrijven en van de werkgelegenheid luchthaven-

bereikbaarheid minstens belangrijk vindt. De zakelijke en de financiële diensten schatten het belang het hoogste in, met bijna 10% van de bedrijven die gezamenlijk 23% van de werkgelegenheid opleveren. Uiteraard is er ook een relatie tussen activiteit en luchthavenbereikbaarheid. Misschien wat verrassend staat de industrie op de tweede plaats. Weliswaar is slechts 6,4% van de bedrijven gevoelig voor de luchthavenbereikbaarheid, maar die zijn wel goed voor 21% van de industriële werkgelegenheid. Dit dient vermoedelijk in eerste instantie geïnterpreteerd te worden vanuit het standpunt van het management van de bedrijven, die voor hun contacten met hun filialen elders in de wereld en voor het behoud en de uitbouw van het netwerk van klanten en toeleveranciers een beroep doen op deze snelle manier van reizen.

De TDL-sector heeft het grootste aantal bedrijven dat de nabijheid van de luchthaven belangrijk vindt. Toch dekken deze bedrijven slechts 15% van deze sector, wat nog minder is dan bij de groothandel (17,5%). In deze twee segmenten van de economie gebruikt een deel van de bedrijven uit beide sectoren de luchthaven zeker direct voor de bedrijfsvoering. Het gaat echter in eerste instantie om producten met een hoge toegevoegde waarde of producten die deze snelle manier van reizen vereisen, bijvoorbeeld omwille van het bederfbare karakter van de goederen. Uit de cijfers blijkt dat de andere vervoersmodi voor deze twee met transport verwante sectoren globaal genomen duidelijk nog belangrijker zijn.



Bron: BCI, 2004, eigen bewerking

Het belang van luchthavenbereikbaarheid voor bedrijven in de luchthavenregio

Ook voor de Vlaamse gemeenten van de luchthavenregio rond Brussels Airport werd de analyse uit de vorige sectie gemaakt. De luchthavenregio bevat de gemeenten die geografisch het dichtst betrokken zijn bij de luchthaven.⁵ In de volgende figuur wordt aangegeven voor hoeveel procent van de bedrijven de verschillende vestigingsfactoren cruciaal, belangrijk, van miniem belang of onbelangrijk zijn: de som van de antwoorden is telkens 100%.

In de figuur zijn de vestigingsfactoren gerangschikt op basis van het percentage dat de antwoorden cruciaal en belangrijk haalden. Zoals ook elders in Vlaanderen, scoren de vestigingsfactoren bereikbaarheid via de weg en mogelijkheden tot parkeren hoog. Grond- en huurprijzen en beschikbaarheid van gebouwen hebben in de luchthavenregio een hogere score dan gemiddeld in Vlaanderen. Ook het niveau van belastingen en het vinden van geschikt personeel scoren hoog bij de bedrijven in de luchthavenregio, maar niet hoger dan elders. Het belang van de vestigingsfactor luchthaven staat op de vijftiende plaats, met een totaalscore (cruciaal en belangrijk) van 37,3% van de bedrijven. Deze bedrijven zijn goed voor bijna 65% van de werkgelegenheid.

Op het eerste gezicht lijkt deze vijftiende plaats een pover resultaat. Dit wordt echter volstrekt anders, wanneer we de scores van de bedrijven in de luchthaven vergelijken met een gemiddeld Vlaams bedrijf, want dan dient men de 37,3% te vergelijken met de eerder vastgestelde 6,9% voor een gemiddeld Vlaams bedrijf. De 65% van de werkgelegenheid moet vergeleken worden met de 18% voor geheel Vlaanderen. In figuur 6.7 worden de scores voor de locatiefactoren weergegeven als een index, waarbij de gemiddelde scores per antwoordcategorie in Vlaanderen gelijk zijn aan 100. De score cruciaal komt aldus in de luchthavenregio uit op bijna 1200.

Opmerkelijk is ook dat de toegankelijkheid van HST en openbaar vervoer veel hoger scoren dan elders in Vlaanderen. De combinatie van die scores doet vermoeden dat de luchthavenbereikbaarheid wel een zelfstandige impact heeft, maar dat die tevens geïnterpreteerd moet worden als locatiefactor in een grootstedelijke context.

In de luchthavenregio is de verbondenheid van de TDL-sector met de luchthaven duidelijk. Figuur 6.8 maakt duidelijk dat van de werkgelegenheid in de TDL-sector een groot deel (76,3%) met de luchthaven samenhangt. Dit grote belang geldt overigens ook voor de bedrijven in de andere sectoren. Een belangrijk vraagstuk in dit verband betreft de causale relatie. Is de score hoog omwille van de nabijheid van de luchthaven of zijn de bedrijven daar gevestigd met het oog op het gebruik van de luchthaven (met andere woorden, het probleem van de kip en het ei)?

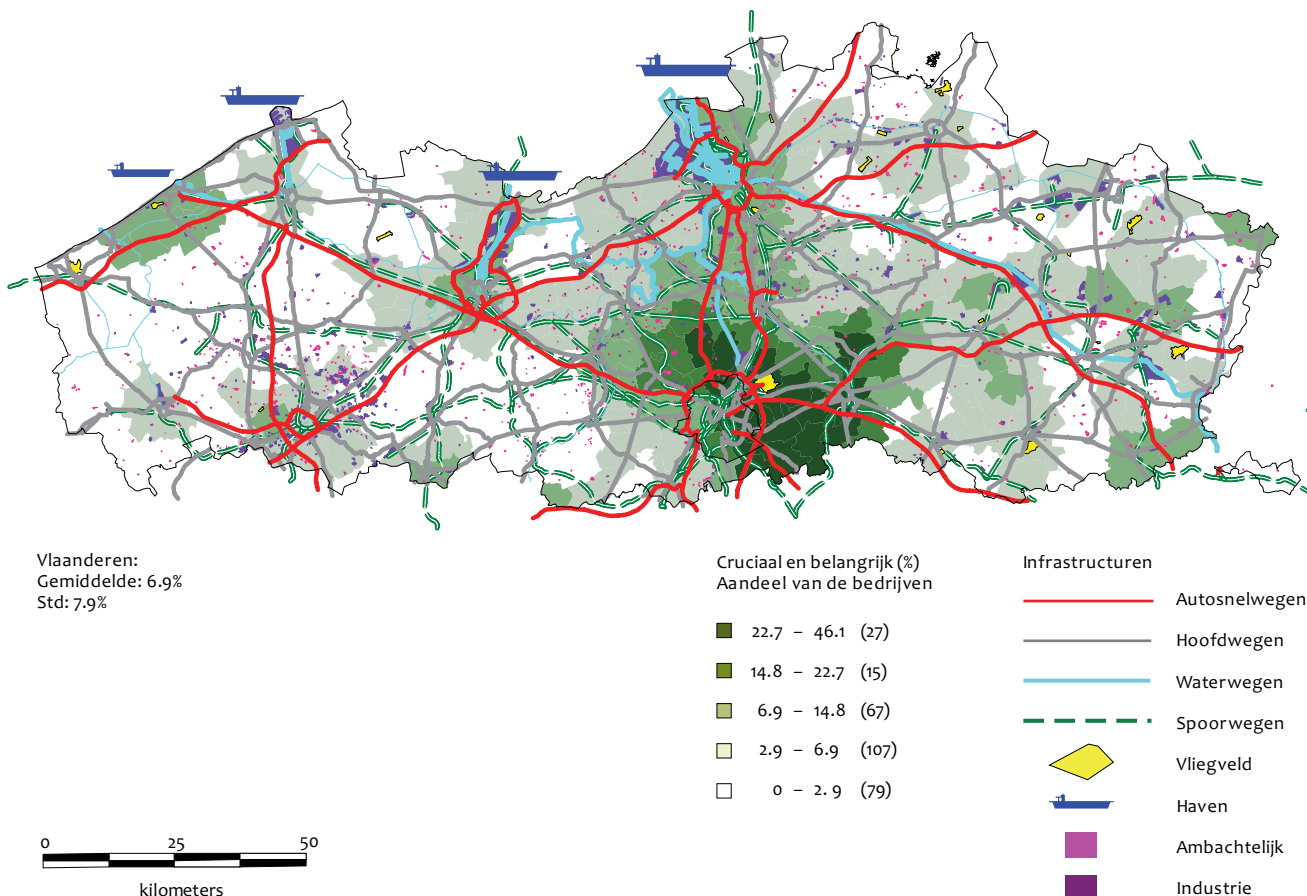
Zoals blijkt uit figuur 6.8 is er in de bouwsector geen enkel bedrijf dat de luchthaven cruciaal vindt. Wel vindt 50% van de bouwbedrijven de luchthaven belangrijk. Mogelijk is dit vooral ingegeven vanuit het oogpunt dat de luchthaven een belangrijke bron van inkomsten is voor deze sector.

Geografische analyse van de locatiefactor luchthavenbereikbaarheid

In de vorige sectie werd een vooraf gedefinieerde luchthavenregio in groter detail geanalyseerd. Daaruit bleek het grote belang dat door de bedrijven wordt gehecht aan de luchthavenbereikbaarheid.

De vraag die ons hier bezighoudt, is hoever in de geografische ruimte de luchthavenbereikbaarheid een rol speelt: is de luchthavenbereikbaarheid slechts belangrijk in de luchthavenregio of reikt dit verder en zo ja, hoever dan?

Om deze vraag te kunnen beantwoorden willen we weten waar de bedrijfsleiders zijn gevestigd die luchthavenbereikbaarheid belangrijk vinden. Zijn die overall verspreid in heel Vlaanderen of hebben de luchthavens een structurerende rol? We wegen hier niet met werkgelegenheid, omdat we grote en kleine bedrijven



Bron: BCI, 2004, eigen bewerking. Bronnen infrastructuren: Basisbestand RSV, ISEG-KU-Leuven, Gewestplannen: GIS-Vlaanderen © P. Cabus, 2007

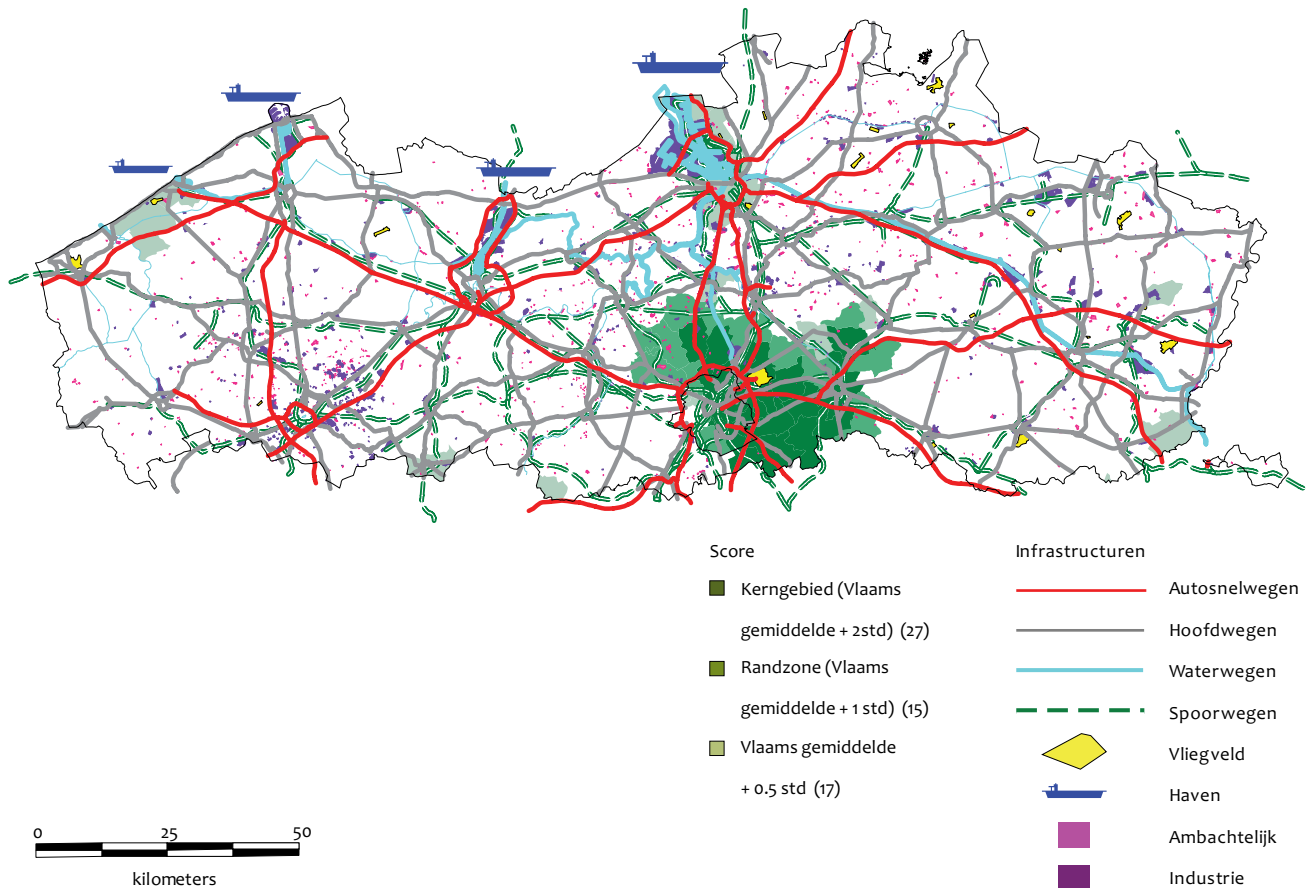
in hun locatiedrag op gelijk niveau willen behandelen. In figuur 6.9 worden de cijfers op gemeentelijk niveau geanalyseerd. Hiervoor wordt gebruikgemaakt van een agglomeratiescore.⁶

De geografische analyse toont aan dat de luchthaven, en dan vooral Brussels Airport, een locatiefactor is die telt in de structurering van de ruimte. Bedrijven in een toch vrij omvangrijk gebied rond de luchthaven hechten een duidelijk groter belang aan de luchthavenbereikbaarheid dan bedrijven elders in Vlaanderen. Er is met andere woorden zeker een gebied in Vlaanderen waar de locatiefactor luchthavenbereikbaarheid een belangrijke rol speelt. Dit is vanzelfsprekend nuttige informatie voor een ruimtelijk-economisch beleid dat in zijn locatiestrategie rekening houdt met de locatie-eisen van de bedrijven. Bij wijze van insteek worden in figuur 6.10 de zones afgebakend die een aandachtsgebied zouden moeten zijn voor een ruimtelijk-economisch beleid dat rekening houdt met luchthavenbereikbaarheid. Hiervoor wordt de standaardafwijking (van de agglomeratiescore op gemeentelijk niveau) als grenswaarde gebruikt. Een kerngebied tekent zich dan af in een gebied van Brussel tot Leuven en de zone ten noorden en ten zuiden daarvan.

Veranderende structuur van de regionale luchthavens in Vlaanderen

Zoals eerder uitgelegd, heeft Vlaanderen drie relatief kleine regionale luchthavens. De regionale luchthaven van Antwerpen spitst zich vooral toe op zakelijke verplaatsingen. De VLM onderhoudt geregelde vluchten op London City. Onder meer de rol van de luchthaven voor Antwerpen als diamantcentrum wordt hierbij benadrukt.

De regionale luchthaven van Oostende heeft vooral een belang als cargoluchthaven, maar heeft daarnaast ook chartervluchten (Jetair als voornaamste en Thomas Cook). De regionale luchthaven van Wevelgem is het kleinste broertje en heeft vooral business vluchten (basis Abelag). Zoals eerder gezegd, zijn de regionale luchthavens van Oostende en Antwerpen in eigendom en beheer van de Vlaamse overheid. De regionale luchthaven van Wevelgem wordt op heden uitgebaat door een intergemeentelijk samenwerkingsverband, de WIV (West-Vlaamse Intercommunale Vliegveld Wevelgem-Bissegem). In de WIV is naast de gemeenten ook de provincie betrokken. In de strategische visienota van de Vlaamse regering van 2 juli 2006 wordt een perspectief voor de toekomstige ontwikkeling geschetst voor de regionale luchthavens.



Bron: BCI, 2004, eigen bewerking. Bronnen infrastructuren: Basisbestand RSV, ISEG-KU-Leuven, Gewestplannen GIS-Vlaanderen © P. Cabus, 2007

Dit vertrekt van het behoud ervan en steunt op een evenwicht tussen de economische groeimogelijkheden en ecologie. Men wil ten eerste de aantrekkingskracht van Vlaanderen als logistieke toplocatie versterken. Luchthavens zijn essentiële knooppunten voor de verdere logistieke ontwikkeling van Vlaanderen. Hierbij kan nagedacht worden over welke complementaire banden uitgewerkt zouden kunnen worden tussen de luchthavens van Oostende en Antwerpen met de nabij gelegen zeehavens. (Oostende en Zeebrugge enerzijds, Antwerpen anderzijds). Ten tweede wil men het behoud van duurzame tewerkstelling op en rond de regionale luchthavens. De Vlaamse regering gaat daarbij uit van het gegeven dat de regionale luchthavens zich verder ontwikkelen op die deelmarkten waar in het verleden reeds een sterke marktpositie werd verworven. Ten derde wil men een leefbare woonomgeving. Er wordt gewerkt in de richting van een *balanced growth*. Specifieke aandachtspunten binnen deze doelstelling zijn de geluidsoverlast en de luchtkwaliteit. Niet onbelangrijk is dat men expliciet een rendabele exploitatie van de luchthavens wil nastreven, gesteund op een evenwicht tussen overheidstaken en privé-exploitatie. Op dit laatste aspect wordt verder ingegaan, omdat het de bedoeling is van de Vlaamse regering om dit proces, na de wettelijke basis die hiervoor in 2008 werd gelegd, in 2009-2010 af te ronden.

Context

Tegenwoordig worden de regionale luchthavens uitgeroepen door de Vlaamse overheid. Dit impliceert een systeem van investerings- en exploitatiedotaties. Als men echter streeft naar een nieuw beleid voor de regionale luchthavens met een partnerschap tussen de Vlaamse overheid en de toekomstige luchthavenbeheerders, dan zijn andere structuren noodzakelijk. Het is hierbij belangrijk dat een evenwicht wordt gevonden tussen overheidstaken en privé-exploitatie met een duidelijke afbakening van ieders financiële verplichtingen. De Vlaamse Luchthavencommissie die eind 2005 werd opgericht, gaf in een aanbeveling (Vlaamse Luchthavencommissie, 2006) aan dat de organisatie en de financiering van de beveiliging van, en de veiligheid op de regionale luchthavens, een overheidstaak is. Dit is conform de Europese regelgeving. Voor de drie Vlaamse regionale luchthavens samen bedragen de totale jaarlijkse kosten voor beveiliging en veiligheid zo'n 8,6 miljoen euro, exclusief de kosten ten laste van de federale overheid (grenscontrole door federale politie) en Belgocontrol (luchtverkeersleiding). Ondertussen was de overheid medio 2006 zelf gestart met de opmaak van businessplannen voor Kortrijk-Wevelgem en voor Oostende. Voor de luchthaven van Antwerpen was reeds

vroeger (2002/2003) een constructie uitwerkt met een PPS, waarbij de privépartner (consortium Antwerp City Airport) mede zou instaan voor de realisatie van de RESA (Runway End Safety Area). Begin 2009 is echter gebleken dat deze PPS niet van de grond zal komen zodat men nu ook voor Antwerpen eenzelfde model opzet als voor de twee andere regionale luchthavens. De RESA zal door de Vlaamse overheid zelf worden aangelegd.

In wat volgt worden de belangrijkste elementen geschetst uit het businessmodel voor de luchthavens van Kortrijk-Wevelgem en Oostende die duidelijk maken welke structuur voorop wordt gesteld (Van Breedam & Rome, 2007 a en b). In 2008 werd hiervoor ook de wettelijke basis gelegd⁷.

LEM en LOM

Het Vlaams Instituut voor de Logistiek (VIL) kreeg de opdracht om voor de luchthavens Oostende en Kortrijk-Wevelgem een businessplan op te stellen voor een duurzame en rendabele exploitatie van de luchthaven, in de lijn van de strategische visienota. De fundamentele onderzoeksvraag was: kan het businessplan geloofwaardig en onderbouwd aantonen dat een duurzame, rendabele exploitatie mogelijk is op basis van een realistisch businessconcept, ook na eventuele terugtrekking van de Vlaamse overheid ten voordele van de private sector, en wat zijn de kritische randvoorwaarden en risico's?

Een belangrijk aandachtspunt waren daarbij de organisatievorm en de verdeling van de publieke en private verantwoordelijkheden. Voor de beide luchthavens wordt een organisatiemodel ontwikkeld gebaseerd op een splitsing in een *Luchthaven-Ontwikkelings-Maatschappij* (LOM) en een *Luchthaven-Exploitatie-Maatschappij* (LEM).

Daarbij zal de LOM als nv van publiekrecht verantwoordelijk zijn voor de ontwikkeling, de instandhouding en het beheer van de bestaande en toekomstige basisinfrastructuur, en voor het operationeel houden van de luchthaven. De LOM stelt de basisinfrastructuur en de aanhorigheden (zoals gronden) via een concessieovereenkomst ter beschikking van de LEM. Door deze opsplitsing kunnen de publieke partners zich blijvend van hun volle eigendomsrechten over de ingebrachte en ter beschikking gestelde activa (in het bijzonder de gronden) verzekeren, los van het succes van de exploitatiemaatschappij.

De LEM daarentegen is een nv van privaat recht, die zich uitsluitend richt op de exploitatie en vermarkting van de luchthaven en is derhalve verantwoordelijk voor het zo goed mogelijk benutten van de mogelijkheden aan aëronautische zijde (luchtverkeer en -vervoer) en non-aëronautische zijde (vastgoed, concessies). Het aandeelhouderschap zal in handen komen van één of meerdere private partners, eventueel aangevuld met (semi-)publieke partners (bv. havenbestuur, intercommunale), aan te duiden met een gerichte tenderprocedure⁸.

Deze opsplitsing vloeit voort uit de vaststelling, ook gemaakt door de Vlaamse Luchthavencommissie, dat de rendabele uitbating van de Vlaamse regionale luchthavens zonder overheidssteun niet realistisch is. Die overheidssteun moet

dan wel beperkt zijn tot de basisinfrastructuur en de publieke functies inzake luchtvaartveiligheid en luchthavenbeveiliging. Deze splitsing schept de nodige voorwaarden om private partijen te interesseren voor een participatie in de LEM. De splitsing stelt de LEM in staat om een organisatiecultuur te hanteren die blijkt geeft van een markt- en marketinggerichte onderneming en tegelijk oog heeft voor de ruimere lokale en bovenlokale publieke belangen. De LEM zal uiteraard een marktconforme vergoeding aan de LOM betalen, overeenkomstig de EU-mededingingsregels.

Verwacht wordt dat de splitsing zal resulteren in lagere financieringskosten en duidelijker afgelijnde verantwoordelijkheden dan in de huidige situatie waarbij de overheid de infrastructuurontwikkeling én exploitatie combineert.

Tot slot

Het luchtvaartlandschap in Vlaanderen en Wallonië is duidelijk verschillend.

De nationale luchthaven – Brussels Airport – ligt in Vlaanderen. Deze heeft na een belangrijke inzinking in het begin van deze eeuw opnieuw een gemiddeld groeiritme te pakken. Wel ontbreekt als gevolg van verschillen in visie tussen betrokken overheden over de werking van de luchthaven een stabiel en rechtszeker exploitatiekader.

Verder zijn de regionale luchthavens in Vlaanderen klein, maar heeft de overheid na een lange periode van stilzwijgen duidelijk gekozen voor een evenwichtig ontwikkelingstraject, gebaseerd op enerzijds de 'natuurlijke' niches voor die luchthavens en anderzijds een duidelijke scheiding tussen taken van de overheid en de privésector. Dit resulteert in de voorgenomen oprichting van een LOM en een LEM, met in die laatste exploitatiemaatschappij een doorslaggevende rol voor de privésector. De overheid beheert de LOM en staat naast de basisinfrastructuur in voor de organisatie en financiering van beveiliging en veiligheid.

In Wallonië voeren de beide regionale luchthavens, mede ondersteund door de Waalse overheid, een expansieve politiek, ieder binnen de eigen niche (Charleroi: lowcost; Liège: cargo). Voor beide niches kan men aannemen dat Brussels Airport hiervan concurrentie ondervindt of zal ondervinden. Zelfs in een land met dichte infrastructuurnetwerken blijkt het belang van de nabijheid van de luchthaven als locatiefactor. Weliswaar zijn traditionele locatiefactoren, zoals wegbereikbaarheid en mogelijkheden inzake laden en lossen, vele malen belangrijker. Toch zijn er specifieke en belangrijke niches in de economie en specifieke bedrijven waarvoor luchthavenbereikbaarheid een grote rol speelt. Dit kunnen zowel bedrijven zijn die de luchthaven reeds gebruiken in het productieproces. In veel gevallen gaat het ook om bedrijven die de nabijheid van de luchthaven nodig hebben, opdat het management de contacten met de filialen elders in de wereld, en het onderhoud en de uitbouw van klanten en toeleveranciers kan garanderen. Ondanks alle andere moderne communicatietechnologie blijft het belang van face to face in een steeds mondialere economie.

Een niet onbelangrijke vaststelling is dat niet alleen bedrijven in de onmiddellijke omgeving van de luchthaven deze locatiefactor hoog schatten. Een vrij omvangrijk gebied rond de

luchthaven bevat bedrijven die de nabijheid van de luchthaven op z'n minst belangrijk vinden. Hierbij kan men dan ook aannemen dat het locatiegedrag beïnvloed is door de aanwezigheid van een goed bereikbare luchthaven. Dit is uiteraard een belangrijke boodschap voor een ruimtelijk-economisch beleid dat rekening houdt met de locatie-eisen van de bedrijven.

Noten

- 1) Het zou te ver voeren om die complexiteit hier helemaal uit de doeken te doen. Op dit ogenblik is er echter min of meer een impasse met als belangrijkste actoren het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, het Vlaams gewest, de federale overheid, de diverse actiegroepen rond de luchthaven en last but not the least de verschillende rechtbanken.
- 2) SABENA, de home carrier op Brussels Airport, ging in 2001 over de kop. Op dat ogenblik waren er nog +/- 21 miljoen passagiers. Het faillissement, samen met '9/11' zorgde voor een reductie van het aantal passagiers tot 14,5 miljoen in 2002. Nu zit men op een gemiddeld groeiritme. De totale capaciteit bedraagt ongeveer 35 miljoen passagiers. Er is dus nog groeimarge.
- 3) Men is bovendien op dit ogenblik een nieuwe passagiersterminal aan het bouwen die 3 miljoen passagiers aan kan. Uiteraard is er steeds het risico van afhankelijkheid van één aanbieder.
- 4) Samen met het faillissement van Sabena de home carrier op Zaventem was dit voor de Vlaamse regering de aanleiding om het START-initiatief op te starten. Dit staat voor Strategisch Actieplan voor de Reconversie en de Tewerkstelling in de regio Zaventem. Gelet op de beperktheid van deze bijdrage wordt daar niet verder op ingegaan, maar het is de bedoeling om vanuit een langetermijnstrategie rond de luchthaven van Zaventem en de luchthavenregio te komen tot een gestroomlijnd beleid om deze internationale poort van Vlaanderen zijn rol in de Vlaamse economie optimaal te kunnen doen spelen.
- 5) Het betreft de gemeenten Machelen, Steenokkerzeel, Vilvoorde, Zaventem in het arrondissement Halle-Vilvoorde en Kortenberg in het arrondissement Leuven. Ook Sint-Lambrechts-Woluwe en Evere in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest behoren tot de luchthavenregio, maar daar is geen enquête gehouden.
- 6) Een agglomeratie-index, een potentiaalwaarde of een toegerekende waarde is te beschouwen als een ruimtelijk voortschrijdend gemiddelde. Hierbij wordt per gemeente een 'toegerekende waarde' berekend als de gewogen som van de waarden in de gemeenten die in voorliggende oefening minder dan 10 km verwijderd zijn van de gemeente waarvoor de berekening wordt gemaakt. Naast de methodologische verbetering is het voordeel van deze benadering dat enerzijds toevalligheden op gemeentelijk niveau (vooral in de kleinere gemeenten) worden uitgevlakt. Anderzijds worden de geografische patronen – als die er zijn – veel duidelijker.
- 7) Decreet van 10 juli 2008 betreffende het beheer en de uitbating van de regionale luchthavens Oostende-Brugge en Kortrijk-Wevelgem.
- 8) Op het ogenblik dat deze bijdrage werd geschreven zat deze procedure in de beginfase en was de uitkomst daarvan niet bekend.



Meer lusten, minder lasten? De verhouding tussen vervoers- prestaties en geluidseffecten

Willemieke Hornis

Inleiding

Bij de ontwikkeling van luchthavens, wanneer er bijvoorbeeld moet worden besloten al dan niet uit te breiden, is er altijd sprake van een impliciete of expliciete afweging van de voor- en nadelen. Hoewel ze in omvang en hoeveelheid kunnen verschillen, zijn negatieve externe effecten bij luchthavens onvermijdelijk, denk aan ruimtegebruik, verkeer van en naar de luchthaven en overlast – fluisterstille en milieuvriendelijke vliegtuigen bestaan voorlopig niet. Evenwel kunnen (overheids)beleid en technische maatregelen tot doel hebben de verhouding tussen lusten en lasten te verbeteren. Zoveel mogelijk lusten en zomin mogelijk lasten, is het streven. Maar kan dat? In deze bijdrage gaan we dit na voor één van de nadelen van vliegen: geluid.

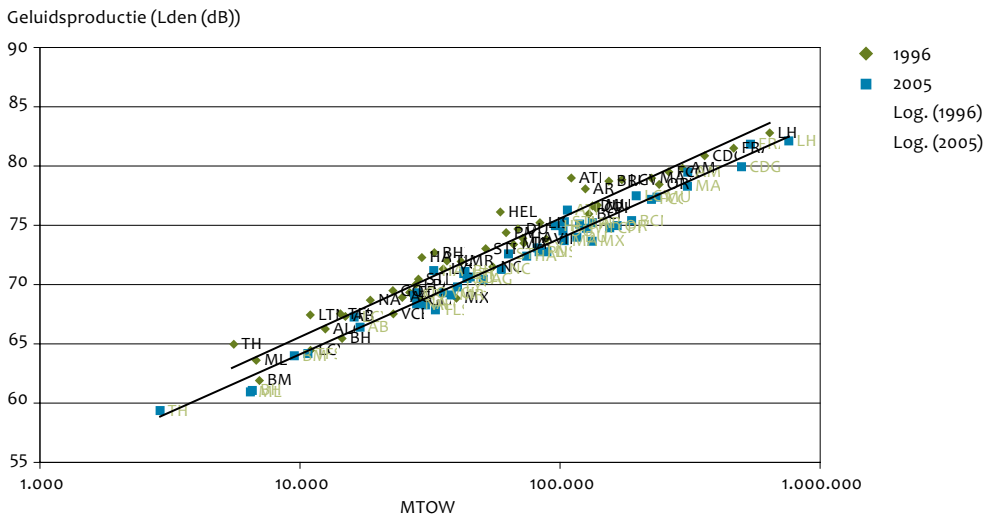
Geluid is een van de belangrijkste negatieve effecten van luchtvaart. In de discussie rondom luchthavens speelt de geluidsproblematiek de meest prominente rol. Dit zien we nu weer bij de discussies over regionale luchthavens, bij de vraag of Eindhoven langer open mag, of Rotterdam nachtvluchten mag uitvoeren, of Twente mag doorstarten of juist moet stoppen, en of Lelystad als overloop van Schiphol mag fungeren.

Deze dominantie van geluid komt omdat dit nadeel ook letterlijk de bevolking treft. Het wordt direct ervaren, in tegenstelling tot klimaatverandering of zure regen. Dit komt omdat geluidsoverlast een gelokaliseerd probleem is. Het treedt vooral op bij het opstijgen en dalen van vliegtuigen, dus in de directe omgeving van de luchthavens. Het treft een beperkte, specifieke groep mensen, de omwonenden van de luchthaven. Hiermee is de geluidsproblematiek een zogenoemd verdelingsvraagstuk: waar de hele regio profiteert van de aanwezigheid van de luchthaven, hebben alleen de directe omwonenden te maken met de overlast van het geluid.

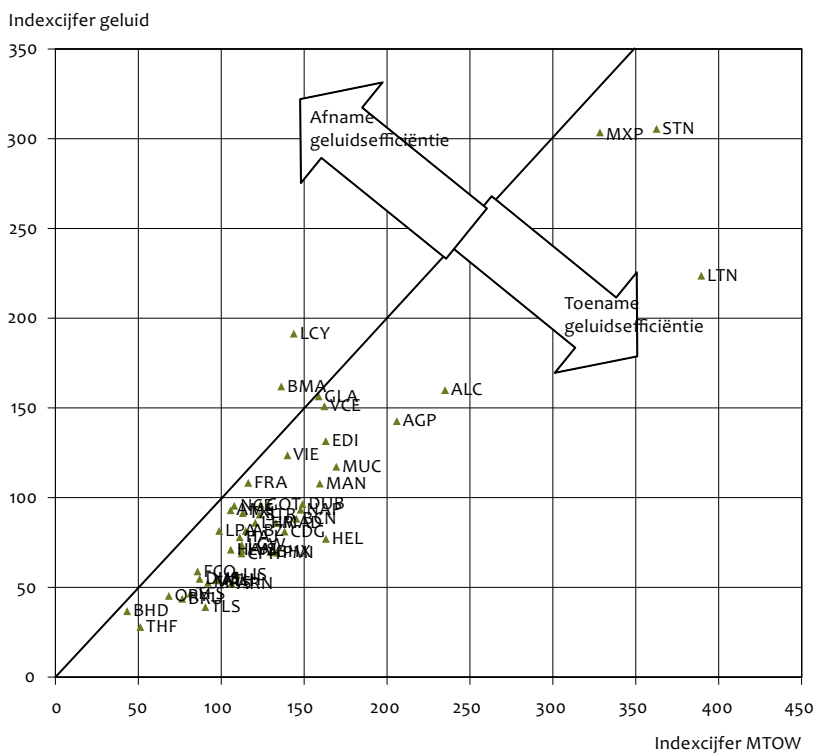
Geluid, geluid en nog eens geluid

Minder geluid, waar hebben we het dan over? In deze bijdrage onderscheiden we drie aspecten van geluid: geluidsproductie of -emissie, geluidsbelasting of -immissie en geluidshinder. Voor elk van deze aspecten gaan we na of vermindering mogelijk is, terwijl de vervoersprestaties gelijk blijven of stijgen. In deze paragraaf gaan we daartoe eerst in op deze drie aspecten. Geluid ontstaat bij de bron, het vliegtuig. Geluid is een van de bijproducten van een vliegtuig. Deze uitstoot of *emissie* van geluid is onder meer afhankelijk van het vliegtuigtype, het motortype, de vluchtprocedures en natuurlijk het aantal vluchten. Hoeveel mensen er daar op de grond aan worden blootgesteld, is een ander verhaal. Bij de *immissie* van geluid, ofwel de geluidsbelasting, spelen factoren als morfologie en isolatie een rol, maar bijvoorbeeld ook de windrichting en natuurlijk het bebouwingspatroon van de huizen en de routes van de vliegtuigen, met andere woorden: het aantal mensen dat onder de vluchtroute woont. Het laatste aspect van geluid is de hinder, de geluidsoverlast die iemand ervaart. Meer productie van geluid (*emissie*) betekent, *ceteris paribus*, meer blootstelling aan geluid: *immissie*. De relatie hiervan met *geluidshinder* is niet eenduidig.

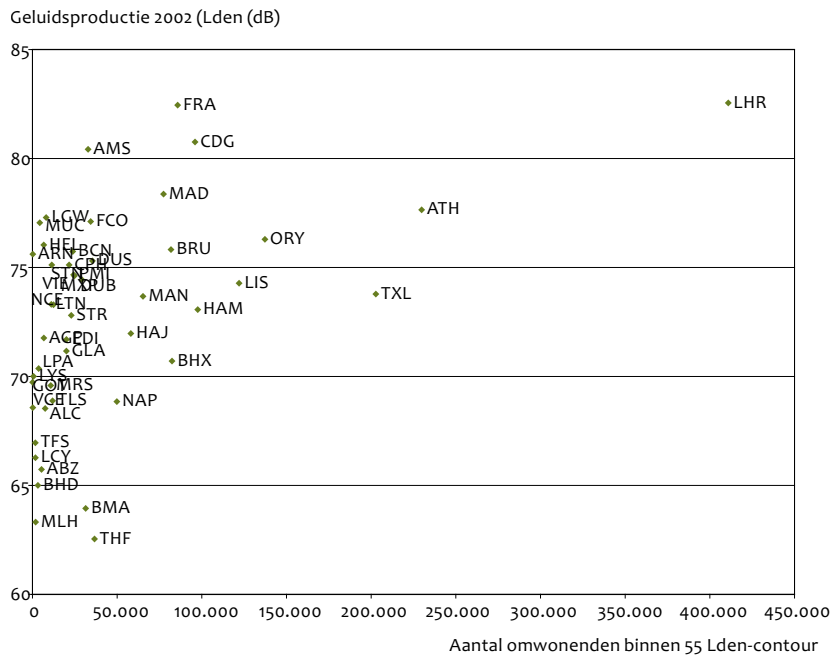
De individuele verschillen in de ervaring van het geluid (geluidshinder of -overlast) ontstaan, omdat de persoonlijke ervaring niet alleen door het geluid zelf, maar ook door allerlei andere factoren wordt beïnvloed. Deze factoren worden ook wel de niet-akoestische factoren genoemd. Niet-akoestische factoren is een verzamelnaam voor zeer uiteenlopende persoonlijke, situationele, sociale en maatschappelijke omstandigheden die beïnvloeden hoe een blootstelling aan geluid resulteert in een innerlijke ervaring. Hierbij kan het bijvoorbeeld gaan om leeftijd, gezinssituatie, relatie tot de luchthaven (bijvoorbeeld door er gebruik van te maken of te werken), inkomen of cultuur.



Bron: OAG



Bron: OAG



Bron: OAG, Anotec

Meer vliegen, minder geluidsproductie?

Kan een toename van het vliegverkeer gepaard gaan met een afname van het geluid? Uit figuur 7.1 blijkt dat de gemiddelde geluidsefficiëntie de afgelopen tien jaar inderdaad is verbeterd: per Maximum Take-Off Weight (MTOW)¹ wordt minder geluid uitgestoten. Dit komt vooral doordat vliegtuigen stiller worden. Technologische verbeteringen lijken dus bij gelijkblijvende of zelfs minder geluidsoverlast een capaciteitsuitbreiding mogelijk te maken.

Onderling zijn er echter wel verschillen tussen luchthavens voor wat betreft de verhouding tussen de MTOW en de geluidsproductie, de geluidsefficiëntie, en de ontwikkelingen in geluidsproductie en vervoersproduct. Niet elke luchthaven kent eenzelfde verhouding en maakt eenzelfde ontwikkeling door qua geluidsproductie per MTOW. Het gemiddelde geluidsniveau (per MTOW) van een luchthaven is, zoals we stelden, mede afhankelijk van de tijdstippen waarop gevlogen wordt én van de vlootsamenstelling. Bij de vloot spelen de carriers een grote rol. Vernieuwing van hun vloot leidt doorgaans tot stillere vliegtuigen en dus een lager geluidsniveau (per MTOW). Bovendien hebben nieuwe vliegtuigen ook een grotere vervoerscapaciteit, waardoor ze bij dezelfde geluidsproductie een grotere vervoersproductie hebben.

Figuur 7.2 laat nauwkeuriger zien hoe de verschillende luchthavens presteren op de vervoersproductie- en geluidsproductieschaal. Het indexcijfer van de MTOW geeft de verandering aan van de MTOW over de periode 1996-2005. Het indexcijfer geluid doet hetzelfde voor de geluidsproductie. Voor de geluidsproductie hebben we hier gerekend met de geluidsenergie (en deze dus niet logaritmisch getransformeerd naar

de decibelschaal), omdat de onderlinge verschillen daarmee duidelijker kunnen worden weergegeven. Een getal boven de 100 is voor de MTOW dus gunstig; voor het geluid een getal onder de 100. We zien dat drie situaties zich voordoen: minder geluid maar meer MTOW, minder geluid en minder MTOW en meer geluid en meer MTOW. Binnen deze categorieën zijn echter ook nog verschillen. Niet alleen verschillen de luchthavens dus naar geluidsefficiëntie, ook naar de ontwikkeling daarin. Bij een deel van de luchthavens stijgt zowel het geluid als de MTOW. In de figuur springen Malpensa, Luton en Stansted eruit: op deze luchthavens is de MTOW het meest gestegen, namelijk meer dan verdrievoudigd. Ook de geluidsenergie dat deze luchthavens produceren, is verveelvoudigd. Ook voor onder meer Londen City, München, Wenen en Alicante, geldt dat de MTOW en het geluid zijn toegenomen, maar de toename van de MTOW en het geluid is daar wel minder groot. Het tegenovergestelde gebeurt logischerwijs ook; er wordt minder gevlogen, en daardoor minder geluid geproduceerd. Berlijn Tempelhof, Belfast, Brussel en Parijs Orly zijn hiervan luchthavens die in negatieve zin opvallen. Dit is niet verwonderlijk, omdat aan deze luchthavens tussen 1996 en 2005 sterke operationele beperkingen zijn opgelegd (nachtsluiting bijvoorbeeld) of de homecarrier is er failliet gegaan (Sabena in Brussel).

Het grootste deel van de luchthavens bevindt zich echter in een situatie waarbij sprake is van een hogere MTOW, maar van minder geluid. Als we de luchthavens in deze categorie onderling vergelijken, dan zien we dat Amsterdam Schiphol zich samen met Nice bijna op het snijpunt van de kwadranten bevindt – hun verbeteringen zijn in relatieve zin dus niet erg groot. Helsinki doet het zowel qua geluid als qua MTOW gemiddeld het beste, terwijl Arlanda het beste scoort qua geluid. Bij beide is de geluidsefficiëntie flink verbeterd.

Meer vliegen, minder blootstelling aan geluid?

Nu de emissie, de geluidsproductie, in kaart is gebracht, kunnen we ons richten op de immissie, de geluidsbelasting. De immissie wordt bepaald door verschillende factoren: de emissie, de routes van de vliegtuigen en de ruimtelijke spreiding van de bevolking over het gebied rondom de luchthaven. Bij de immissie speelt de ligging van de luchthaven dan ook een belangrijke rol. Hoe gunstig of ongunstig een luchthaven ligt ten opzichte van zijn omwonenden, hebben we bepaald door het aantal omwonenden binnen de 55 Lden-contour af te zetten tegen de geluidsproductie (de MTOW berekend op basis van het OAG van september 2002; zie figuur 7.3). Het gaat daarbij om precies te zijn om de ligging van de start- en landingsbanen en de bijbehorende routes en vliegpaden ten opzichte van de bevolkingsconcentraties. Zo ligt een luchthaven met een geluidsproductie van 80 decibel en een inwoneraantal van 50.000 binnen de 55 Lden-contour ruimtelijk ongunstiger dan een luchthaven met dezelfde geluidsproductie, maar met slechts 5000 omwonenden binnen de contour.

Londen Heathrow veroorzaakt verreweg de meeste geluidsbelasting. Heathrow is de grootste luchthaven en produceert daardoor veel geluid, maar bovendien wonen er onevenredig veel mensen binnen de 55 Lden-contour. Amsterdam doet het wat dat betreft beter en is de beste van de vier intercontinentale hubs in Europa, met een relatief beperkt aantal omwonenden binnen 55 Lden. Amsterdam veroorzaakt bijvoorbeeld minder geluidsbelasting dan luchthavens als Brussel, Lissabon en Hamburg, terwijl die veel minder verkeer trekken.

Wat opmerkelijk lijkt, is het grote aantal mensen dat binnen de 55 Lden-contour woont van de relatief nieuwe luchthaven van Athene. Bij de aanleg van nieuwe luchthavens wordt immers terdege rekening gehouden met de geluidsoverlast die ze kunnen veroorzaken. In de situatie van de nieuwe luchthaven van Athene is het aantal omwonenden dan ook weliswaar nog steeds hoog, maar waarschijnlijk een stuk lager dan bij de oude luchthaven het geval was, die in de loop van de jaren helemaal ingebouwd was geraakt door woningbouw. De ruimtelijke kenmerken van de regio meegenomen is de situatie nog verder te verklaren: aan de randen van de 55 Lden-contour zijn woningen blijkbaar onvermijdelijk; de hele kust van het schiereiland is bebouwd. Een andere luchthaven die verplaatst is, is de internationale luchthaven van Stockholm: Arlanda.

De oude luchthaven, Bromma, die nog open is, heeft een erg ongunstige ligging. Vanwege die ongunstige ligging is Arlanda nu de belangrijkste luchthaven voor het internationale verkeer. In tegenstelling tot Athene is bij Stockholm wel een locatie gevonden die gunstig ligt ten opzichte van de bevolkingsconcentraties. Met een aantal gehinderden dat op één hand te tellen is, voert deze luchthaven de ranglijst van 'stille' luchthavens aan. Aan de negatieve kant valt Tegel op, dat midden in Berlijn ligt, net als Tempelhof dat al flink is gekrompen. Beide luchthavens worden gesloten als het nieuwe vliegveld gereed is: Berlijn Brandenburg International ligt buiten Berlijn bij Schönefeld. In het noorden van Europa valt op dat er vrijwel geen gehinderden zijn. In het

dunbevolkte Scandinavië zijn rustige plekken makkelijker te vinden dan in het drukbevolkte economische hart van Europa. Naast Stockholm hebben Helsinki en Göteborg na de komst van de straalvliegtuigen een nieuwe luchthaven gekregen.

Meer vliegen, minder hinder?

De relatie tussen de geluidsproductie en -belasting enerzijds en de hinder anderzijds is niet eenduidig. Uiteraard is de fysieke aanwezigheid van geluid in de leefomgeving (dus geluidsbelasting) een voorwaarde voor hinder. Niet iedereen is echter even gevoelig voor hinder. Afhankelijk van bijvoorbeeld leeftijd, gezinssituatie en andere persoonskenmerken, is de subjectieve ervaring van hinder groter of kleiner. Ook externe omstandigheden kunnen van invloed zijn op de subjectieve hinder. Een voorbeeld hiervan is dat de mensen die voor het eerst geconfronteerd werden met geluid als gevolg van de aanleg van de Polderbaan, tijdelijk veel meer hinder ondervonden dan de mensen die daarvoor aan het geluid werden blootgesteld. Het totaal aantal geluidsbelaste personen daalde, maar de hinder nam in eerste instantie toe, alvorens te dalen.

Ook de problematisering van het probleem door niet-publieke en publieke partijen draagt bij aan de hinderervaring, zoals onderzocht door Christiaan Bröer in zijn proefschrift *Beleid vormt overlast* uit 2006.

Dat geluidshinder hardnekkig is, stelt het CPB in het rapport *Naar een efficiënter milieubeleid: een maatschappelijk-economische analyse van vier hardnekkige milieuproblemen*. Naarmate de materiële welvaart stijgt, stijgt ook de waardering voor zaken als ruimte en stilte. Dit heeft ook gevolgen voor de hinder van vliegtuigen. Op pagina 13 staat te lezen: 'In het algemeen kan worden gesteld dat de waarde die mensen toekennen aan rust (en bijvoorbeeld ook ruimte), positief samenhangt met de materiële welvaart. Naarmate de bevolking welvarender wordt, neemt de hindertolerantie af. Geluidshinder is daarmee een dynamisch vraagstuk, waarbij de samenleving hogere eisen stelt in de tijd. Alleen al om deze reden kan geluidshinder al snel een hardnekkig milieuprobleem vormen.'

De mate van de hinder wordt dus door veel factoren beïnvloed en wel dusdanig, dat een afname van geluidsbelasting toch kan leiden tot meer hinder. Door de toename van de welvaart, waardoor mensen meer eisen stellen aan de kwaliteit van de leefomgeving, lijkt meer hinder onvermijdelijk. Is het desondanks mogelijk toch de hinder te verminderen? Ja, zo blijkt uit het voorbeeld van London City Airport. London City Airport is na veel mitsen en maren in 1987 geopend als kleine, civiele luchthaven in de Docklands van Londen. De luchthaven behoort niet tot het officiële Londense luchthavensysteem, maar vervult wel degelijk een aparte rol als niche in het aanbod van luchthavens in Zuidwest-Engeland. Het vliegveld wordt met name gebruikt voor zakelijke vluchten. De afhandeltijden zijn er snel en de ligging in het hart van Londen voor de gehaaste zakenreiziger is uitstekend. Er zijn strenge eisen gesteld aan het aantal vliegbewegingen, de openingstijden, de maximale geluidsniveaus van de vliegtuigen die er aankomen en vertrekken, en er zijn speciale aanvlieprocedures om de geluidsoverlast te beperken. Door de korte lengte van de

enige landingsbaan is het überhaupt niet mogelijk om er met zware, lawaaiige toestellen op te stijgen. En omdat de baan de hele nacht en een deel van het weekend gesloten is, is de luchthaven onaantrekkelijk voor (doorgaans lawaaiige) vakantiecharters of vrachtluchten. Hierdoor is de connectiviteit en ook de capaciteit van de luchthaven weliswaar vrij beperkt, maar wordt ook het geluid binnen de perken gehouden.

De formule van Londen City Airport is een succes. In 2005 handelde de luchthaven 2 miljoen passagiers af. Ondanks de ligging in de stad, en daarmee de kans op overlast, is de luchthaven ook maatschappelijk gezien een succes. Niet alleen door de beperking van de geluidsproductie, maar ook omdat er weinig *geluidshinder* is. Dat komt, doordat personeel uit de directe omgeving is geworven, doordat goede maatregelen zijn getroffen voor geluidsisolatieprogramma's en doordat de luchthaven investeert in een goed contact met zijn omgeving. London City Airport heeft vanaf zijn oprichting veel energie gestoken in goede relaties met de omgeving en dit werpt zijn vruchten af, getuige de toestemming die is verkregen om het aantal vluchten uit te breiden en de landingsbaan aan te passen.

Conclusie: meer lusten, minder lasten!

Het kan. Meer vliegen en toch minder geluid. Tenminste als het gaat om de geluidsproductie, het aantal decibellen dat een vliegtuig veroorzaakt. Door technologische verbeteringen kunnen vliegtuigen stiller vliegen. Evenwel blijft de keuze of men gaat voor maximale groei binnen een bepaald geluidsniveau, voor zowel geluidsreductie als groei (waarbij het de vraag blijft hoeveel minder geluid en hoeveel meer groei wenselijk is), of toch voor een minimum aan geluid, met teruggang in de vervoersproductie tot mogelijk gevolg; een politieke afweging. Deze afweging vormt het kader waarbinnen een luchthaven zich ontwikkelt. De uitkomst die we in de cijfers zagen, wordt bovendien uiteindelijk bepaald door wat de markt doet (faillissementen, beleid carriers, opkomst *lowcostcarriers* etc.). De uitkomsten laten bovendien zien dat de verhouding tussen geluid en vervoersproduct, de geluidsefficiëntie, en de ontwikkelingen daarin, per luchthaven verschillen. Dit betekent dat er ruimte is voor luchthavens om deze verhouding te verbeteren. De inzet van nieuwe vliegtuigen kan bijvoorbeeld gestimuleerd worden door de luchthaven en allerhande mitigerende maatregelen, zoals tarifiering naar geluidsproductie.

Is het ook mogelijk om meer te vliegen en minder geluidsbelaste omwonenden te hebben? Ook dat is waar. Minder geluidsproductie betekent immers, *ceteris paribus*, minder mensen die eraan worden blootgesteld. Als we kijken naar de verhouding tussen de geluidsproductie en de geluidsbelasting, dan zien we echter dat deze lang niet overal gelijk is. Onafhankelijk van de geluidsproductie valt de geluidsbelasting dus nog meer te beïnvloeden, de immissie is ook afhankelijk van de ligging van de luchthaven ten opzichte van de bevolking of vice versa. Bij de planning van de luchthaven is het dus

belangrijk de luchthaven, de banen en de routes dusdanig in te passen in de bestaande bebouwde omgeving, dat er zo min mogelijk mensen aan worden blootgesteld. En bij de planning van nieuwe woningen is het van belang deze zo min mogelijk te bouwen binnen de geluidscontouren. Hoewel het vaak gaat om moeilijke en kostbare ingrepen, kunnen tussentijdse aanpassingen van beide een vermindering van de geluidsbelasting mogelijk maken. Denk hierbij aan een ander (gebruik van het) banenstelsel, sloop van woningen of zelfs verplaatsing van de luchthaven. Ook het aanpassen van vliegroutes is een optie, die bovendien minder aan inertie onderhevig is. Een consequent doorgezette ruimtelijke ordening met oog voor de lange termijn is een eerste vereiste om in ieder geval groei mogelijk te maken zonder toename van het aantal geluidsbelaste omwonenden.

Maar kan ook de hinder minder? Dat is eigenlijk de belangrijkste vraag, want alle getallen over geluidsproductie en -belasting ten spijt, uiteindelijk gaat het om de hinder die mensen ervaren. Zonder die hinder zouden er – vanuit geluidsoptiek – toch geen bezwaren zijn tegen luchthavens.

De ervaringen met London City Airport, de nieuwe zakenluchthaven nabij het Londense centrum, leren dat een goede relatie met de omgeving, onder meer door een specifiek wervingsbeleid van werknemers, een nacht- en weekendsluiting, waar door de luchthaven niet aan getornd wordt en het weren van lawaaiige vliegtuigen, ervoor zorgt dat geluid niet als problematisch wordt ervaren. Daarmee krijgt de luchthaven als het ware van de omgeving de onmisbare *license to operate*. Regionale luchthavens zouden, naast het stimuleren van stille vliegtuigen en een goede ruimtelijke ordening, analoog aan London City Airport, in overleg met de omgeving een selectieve en strategisch ontwikkelingspad moeten uitstippelen om een zo gunstig mogelijke verhouding tussen lusten en lasten te creëren.

Noten

- 1) Een variabele voor het vervoersproduct.



Een strategische analyse van concurrentie in de luchtvrachtmarkt

Willem-Jan Zondag

Introductie

Consumenten kopen en gebruiken dagelijks goederen en levensmiddelen die zij dankzij internationale handel kunnen kopen. Ook ondernemingen zijn in toenemende mate afhankelijk van internationaal transport, niet alleen voor de handelsgoederen die zij doorverkopen aan consumenten, maar ook voor allerhande onderdelen en materialen die zij voor hun eigen bedrijfsprocessen nodig hebben.

Volgens statistieken van de luchtvaarttak van de Verenigde Naties, de International Civil Aviation Organization (ICAO), werd in 1985 wereldwijd 13,7 miljoen ton vracht vervoerd. In 2005 was dit cijfer al gestegen tot 37,7 ton. In 2005 verwachtte ICAO dat het luchtvrachtvervoer in 2025 wereldwijd zou zijn gestegen tot liefst 145 miljoen ton vracht, hetgeen overeenkomt met een jaarlijkse groei van 5,5% tot 2025. Men verwachtte dat het vervoer, gemeten in ton-kilometers tot 2025 zelfs zal groeien met 6,6%. Ter vergelijking: de groei van het aantal passagiers werd geraamd op 4,1% en de vervoersgroei gemeten in passagierskilometers werd geschat op 4,6% tot 2025.

Als gevolg van de Economische Crisis verdienen deze groei-verwachtingen anno 2009 een dramatische bijstelling. Voor de goede orde: dit artikel is geschreven voordat de Economische Crisis wereldwijd manifest werd en een harde impact had op de wereldhandel.

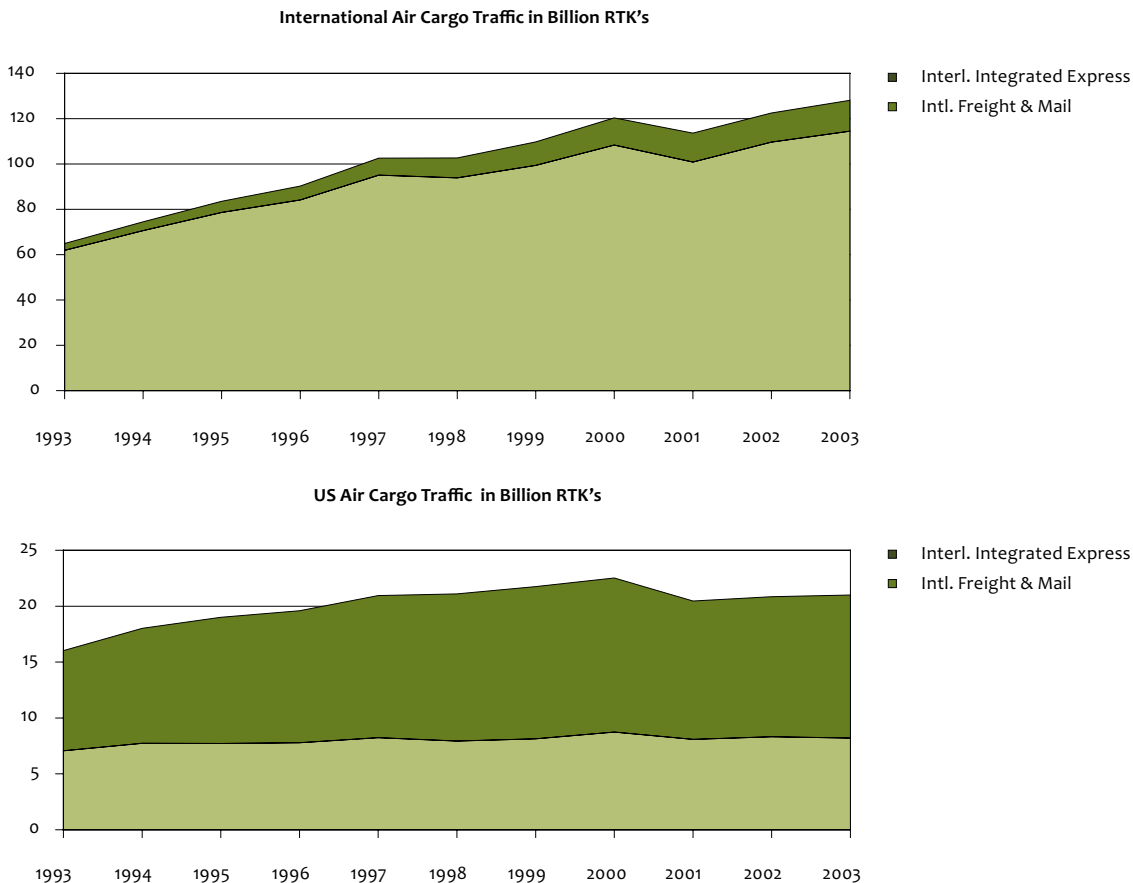
In het vervoer van goederen door de lucht is een flink aantal partijen actief. In eerste instantie wordt hierbij natuurlijk gedacht aan de verzender/ontvanger (de 'verlader') die verantwoordelijk is voor de vraag en de luchtvaartmaatschappij die vrachtruimte aanbiedt. De aanname dat de vraag naar luchtvrachtdiensten wordt gevormd door verladers en het aanbod door luchtvaartmaatschappijen zou tot de conclusie kunnen leiden dat in de luchtvrachtmarkt luchtvaartmaatschappijen met elkaar wedijveren om de gunst van de verlader. Dit is echter niet het geval. De sector is tamelijk complex georganiseerd, zodat niet eenvoudig is waar te nemen

hoe het concurrentiespel precies wordt gespeeld. Om beter zicht op dit concurrentiespel te krijgen is onderzoek gedaan naar concurrentie in de luchtvrachtsector aan de hand van een Strategische Projectie Methode.

Op basis van dat onderzoek wordt in dit artikel een beeld geschetst van de concurrentieverhoudingen in de luchtvrachtsector¹. Eerst gaan we beknopt in op enkele historische ontwikkelingen van het vervoer van vracht door de lucht die bepalend zijn geweest voor de sector van vandaag. Vervolgens komt kort de Strategische Projectie Methode aan de orde, aan de hand waarvan het onderzoek is uitgevoerd. Daarna volgen enkele concluderende opmerkingen over concurrentieverhoudingen in de luchtvrachtsector die gebaseerd zijn op deze methode. We plaatsen deze opmerkingen vervolgens in perspectief door een nadere schets te geven van vraag en aanbod. We sluiten het artikel af met enkele voorzichtige ruimtelijk-economische implicaties.

Historisch perspectief

In vergelijking tot andere vervoersmodaliteiten is vervoer van vracht door de lucht een betrekkelijk jong fenomeen. De eerste commerciële luchtverbindingen die in de jaren twintig van de vorige eeuw ontstonden, vervoerden poststukken, pas daarna ook passagiers. Voortschrijdende technologische ontwikkelingen zorgden er onder andere voor dat het vliegtuig steeds groter werd en ook meer ruimte had om goederen mee te nemen. Luchtvaartmaatschappijen boden deze ruimte aan het verladende bedrijfsleven aan, die van deze innovatie gebruikmaakte om goederen snel over een grote afstand te verzenden. De markt voor luchtvrachtdiensten begon zich echter pas te professionaliseren vanaf de jaren zestig van de 20e eeuw. Een aantal ontwikkelingen droeg hieraan bij. Een eerste belangrijke ontwikkeling betrof de introductie van de straalmotor in de jaren vijftig en de daarmee samen-



Bron: Boeing 2004

hangende dramatische verhoging van de vliegsnelheid. De beschikbare netwerkproductiviteit steeg enorm, omdat vliegtuigen veel sneller vlogen dan gebruikelijk was. Niet lang daarna ontstond er een capaciteitsexplosie door de introductie van de Boeing 747 eind jaren zestig. De capaciteit gemeten in beschikbare ton kilometers steeg significant. Zowel in de passage- als in de vrachtmarkt steeg het aanbod in korte tijd veel harder dan de vraag. Luchtvaartmaatschappijen hadden hierdoor moeite om de beschikbare capaciteit te verkopen.

De feitelijke overcapaciteit, die in die periode nog eens werd verergerd door de oliecrises begin jaren zeventig, leidde ertoe dat luchtvaartmaatschappijen consolidatietarieven (of: kwantumkortingen) introduceerden voor afnemers van een grote hoeveelheid capaciteit. Hierdoor ontstond ruimte voor tussenpersonen, namelijk expediteurs, die grote hoeveelheden luchtvrachtcapaciteit opkochten bij luchtvaartmaatschappijen en deze met wat extra dienstverlening in kleinere hoeveelheden doorverkochten aan verladers. Deze intermediatie zorgde ervoor dat luchtvaartmaatschappijen de grip op de eindklant verloren en dat expediteurs een dominante positie verwierven in de luchtvrachtmarkt.

Een volgende voorname ontwikkeling volgde in 1978, met de *air cargo deregulation act*, die in de Verenigde Staten van kracht werd. De tot dan toe sterk gereguleerde Amerikaanse luchtvaartmarkt werd hierdoor een stuk competitiever, om te

beginnen de luchtvrachtmarkt. De nieuwe wetgeving maakte het mogelijk voor aanbieders om zelfstandig op basis van commerciële overwegingen te bepalen op welke routes vluchten werden uitgevoerd, met welke frequentie en met welke capaciteit per vlucht. Dit bood tevens de gelegenheid voor nieuwe aanbieders om actief te worden op de luchtvrachtmarkt, en dat gebeurde dan ook.

De voornaamste nieuwe toetreders tot de markt werd Federal Express (FedEx), die in 1978 door de Amerikaan Fred Smith werd opgericht. FedEx specialiseerde zich in het vervoer van pakketten en documenten die een hoge afleveringsurgentie hebben. Door zich te richten op het vervoer van tijdkritische goederen creëerde FedEx voor zichzelf in feite een geheel nieuw segment in de luchtvrachtmarkt. De opkomst van *integrators* (expressvracht) is van significante betekenis geweest voor de ontwikkeling van de luchtvrachtmarkt. Met name in de Verenigde Staten zijn integrators een dominante rol gaan vervullen. Statistieken van vliegtuigfabrikant Boeing illustreren die toenemende marktdominantie.

In 1993 kwam slechts 5% van het internationale luchtvrachtvervoer voor rekening van integrators; in 2003 was dit aandeel al gestegen tot 11%. Hierin zijn echter sterke geografische verschillen te constateren. De bovenstaande figuren tonen aan dat dit aandeel binnen de Verenigde Staten veel groter is. Ook het percentage integrator-zendingen binnen Europa is groter dan het wereldwijde gemiddelde.

De toenemende dominantie van integrators in het internationale luchtvrachtvervoer doet de vraag oproepen of diezelfde integrators de marktmacht in de luchtvrachtsector hebben overgenomen van de traditionele actoren, met name de luchtvaartmaatschappijen.

Helaas zijn beschikbare data om dit vraagstuk te analyseren schaars, danwel kostbaar, zodat een zinvolle kwantitatieve benadering niet eenvoudig is. Mede om deze reden is gekozen voor een kwalitatieve benadering aan de hand van een Strategische Projectie Methode, die in de sector zelf ontwikkeld is.

Analysemethode

Zoals inmiddels al duidelijk is geworden, kent de luchtvaartindustrie een complexe structuur en handelwijze, die daarbij nog eens in hoge mate te maken heeft met internationale en nationale politieke kaders. Als gevolg hiervan zijn ook de relaties tussen partijen in de industrie en met toeleveranciers en afnemers van de industrie bijzonder gecompliceerd en bepaald niet eenduidig.

In de jaren tachtig bereikten aanbieders de eindklant nog steeds in belangrijke mate via intermediairs. Maar tegelijkertijd werden producten en diensten geleidelijk aan zodanig vernieuwd dat de eindklant voortaan ook rechtstreeks kon worden bereikt.

Omdat bestaande analysemethoden strategische ontwikkelingen in samenhang met andere geobserveerde situaties niet goed kunnen analyseren, besloot het management van een grote Europese luchtvaartmaatschappij om een eigen Strategische Projectie Methode te ontwikkelen. Deze methode is gedurende de verdere voorbereidingen van consolidatie en productvernieuwingen in de jaren negentig bij alle strategische discussies van alle divisies en bedrijfsonderdelen toegepast. Deze Strategische Projectie Methode bestaat uit drie modellen: bedrijfspositionering, klantrelaties en product- en distributieportfolio.

Bedrijfspositionering

Positionering is relevant voor iedere organisatie. Een succesvolle positionering zorgt ervoor dat een organisatie zich onderscheidend kan profileren in een relevante markt. Op het gebied van luchtvracht worden in de Strategische Projectie Methode voor luchtvaartmaatschappijen verschillende positioneringsstadia onderscheiden. De eerste drie stadia kenmerken zich door grote kapitaalinvesteringen, handelen via intermediairs en efficiëntie door schaalvoordelen. De laatste drie stadia zijn meer dan de eerste drie oplossings- of klantgeoriënteerd en georganiseerd. Er is een sterke focus op een marktaandeel en de wensen van de eindklant.

Klantrelaties

Ieder positioneringsstadium heeft gevolgen voor de relatie die een onderneming met haar klanten onderhoudt, ofwel 'klantrelatiepatronen'. De Strategische Projectie Methode onderscheidt twee 'hiërarchieën' van klantrelatiepatronen, namelijk de intermediaire hiërarchie, waarbij voor de commerciële distributie van de dienst gebruik wordt gemaakt van tussenpersonen, en de eindklanthiërarchie, waarbij de dienst rechtstreeks aan de klant wordt geleverd. Voorbeelden van

kenmerkende elementen van een klantrelatiepatroon zijn de mate waarin sprake is van een kernactiviteit versus een bijproduct en de mate waarin sprake is van een standaarddienst of een dienst met veel toegevoegde waarde.

Product- en distributieportfolio

Aangeboden goederen of diensten zullen uiteindelijk altijd op de één of andere manier de (eind)klant moeten bereiken. Maar voor er überhaupt een fysieke levering plaatsvindt, zal de klant eerst bereikt moeten worden. Hierbij is vanuit het perspectief van de aanbieder de kanaalkeuze belangrijk. De marktfocus van een onderneming bepaalt in hoge mate de wijze waarop de klant wordt benaderd. Dit maakt tevens duidelijk in welke markten een onderneming actief is.

Toepassing van de Strategische Projectie Methode

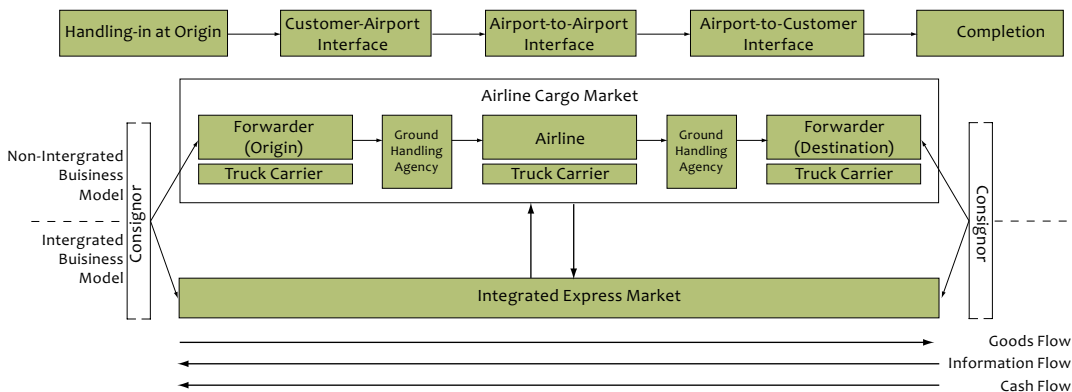
De drie modellen uit deze methode zijn daarnaast ook een toetskader voor elkaar. Zij worden op drie lagen toegepast: de zakelijke overwegingen, overwegingen betreffende de eigen competenties en 'insourcing', overwegingen betreffende de structuur en organisatie.

Toepassing van de Strategische Projectie Methode verduidelijkt een groot aantal situaties, die wel al worden vermoed, maar niet goed expliciet gemaakt kunnen worden. Met name wanneer een maatschappij zich van het ene positioneringsstadium naar een volgende ontwikkelt, vindt een paradigmaverschuiving plaats. Op enig moment, wanneer de maatschappij de meer proces- en productiegeoriënteerde fasen verruilt voor meer handel- en dienstverleninggeoriënteerde fasen, treedt zelfs een paradigmabreuk op. In zowel paradigma-verschuiving als -breuk verandert de klantdefinitie, dient dus de productstelling te worden herzien, zullen de geldstromen anders gaan lopen, zal wellicht de structuur en organisatie dienen te worden bijgesteld en kan een kanaalconflict ontstaan. Deze en andere effecten konden pas met behulp van de Strategische Projectie Methode in kaart worden gebracht. Deze methode maakte het tevens mogelijk om de diverse relaties en mogelijkheden te toetsen op toekomstige ontwikkelingen. Aan de hand van de Strategische Projectie Methode werd vroegtijdig zichtbaar gemaakt dat de integrators, na verloop van tijd en vanuit een ongewoon perspectief, een logische toegevoegde waarde zouden gaan leveren aan de markt van afnemers, die voor hun activiteiten dienen terug te vallen op snel en veilig transport.

In de in dit artikel vervatte verkenning van de diverse ontwikkelingen in de luchtvrachtmarkt is derhalve gebruikgemaakt van de Strategische Projectie Methode – met welwillende medewerking van de ontwerper.²

Concurrentie in de luchtvrachtsector

Luchtvrachtmaatschappijen hebben de neiging om hun schaal te verbreden (door fusies en allianties) en niet hun scope. Integrators daarentegen onderscheiden zich juist door een brede scope en hebben in de afgelopen decennia ook hun schaal enorm vergroot. Deze scope is dermate uitgebreid, dat deze vrijwel alle schakels uit de traditionele luchtvrachtketen omvat. Vanuit dat perspectief bezien hebben integrators zich ontwikkeld tot de marktleiders van de luchtvrachtindustrie.



Bron: Hamoen 1997, Hamlin 2004

Op het gebied van klantrelaties is voor ondernemingen altijd de vraag belangrijk wie de klant eigenlijk is. De meeste luchtvrachtmaatschappijen zijn ervan overtuigd dat hun primaire vrachtklant de tussenpersoon is, en niet de verlader. In tegenstelling tot hetgeen plaatsvindt in de passagemarkt (vervoer van passagiers), is disintermediatie, waarbij een schakel in de keten wordt uitgeschakeld, voor hen dan ook geen issue. Integrators hebben echter altijd ook rechtstreeks met verladers zaken gedaan. Dit geeft hen een voorsprong op het gebied van marktkennis en stelt hen in staat om snel in te springen op veranderingen in behoeften.

Bij het beantwoorden van de vraag in hoeverre sprake is van concurrentie tussen de traditionele luchtvrachtmaatschappijen enerzijds en integrators anderzijds, is het van belang om in de analyse het abstractieniveau in de gaten te houden. Het is best mogelijk dat een luchtvrachtmaatschappij en een integrator op een individuele route met elkaar concurreren. Maar betekent dit dat de *airline cargo market* met de *integrated express market* concurreert? Tot op heden is geen enkele luchtvrachtmaatschappij erin geslaagd om de eindklant succesvol en duurzaam rechtstreeks te bedienen. Marktpartijen die dit van oudsher wel doen (de integrators), zijn echter tevens in staat gebleken om actief te worden in de traditionele luchtvrachtmarkt, die gekenmerkt wordt door intermediairs. Op industriële niveau kan hieruit worden geconcludeerd dat integrators in hun ontwikkelingspad tekortkomingen hebben waargenomen in de *airline cargo market* en daarom zelf een verbeterde *in-house duplicatie* van deze markt hebben ontwikkeld. Dit wil zeggen dat integrators meerdere schakels uit de luchtvrachtketen in eigen beheer uitvoeren.

De commerciële distributie van het luchtvrachtproduct is traditioneel nogal afhankelijk van tussenpersonen. Deze afhankelijkheidsrelatie vertraagt de snelheid waarmee men kan inspringen op veranderingen in de wensen van de eindklant. Juist ook omdat er een tussenpersoon 'in de weg' zit, heeft de luchtvrachtmaatschappij geen grip op de markt (de eindklant). Verder brengt deze positionering met zich mee dat de onderneming meer 'asset' georiënteerd is en hierdoor lagere marges realiseert dan de tussenpersonen en integrators die zich minder hoeven te bekommeren om de exploitatie

van vervoerscapaciteit en zich traditioneel meer richten op het aanbieden van diensten die waarde toevoegen.

Op industriële niveau kan worden geconcludeerd dat integrators, in tegenstelling tot de *airline cargo market*, posities hebben verworven in de markt, waarmee zij de eindklant rechtstreeks benaderen. Deze marktpositionering heeft evidente voordelen ten opzichte van de traditionele luchtvrachtmaatschappijen, die feitelijk opereren als capaciteitsleverancier aan tussenpersonen en integrators. Hierdoor zullen de luchtvrachtmaatschappijen nooit het marktleiderschap kunnen opeisen. Door hun scope niet te aan te passen hebben luchtvrachtmaatschappijen de kans laten liggen om actief te worden in een attractiever marktsegment waar met een betere grip op de markt hogere marges te realiseren zijn. De meeste luchtvaartmaatschappijen concentreren hun activiteiten op het vervoer van passagiers met vracht als bijproduct en laten zo de kans liggen om hogere marges te realiseren in een attractiever segment van de luchtvrachtmarkt, namelijk daar waar luchtvracht een kernactiviteit is waarvoor diensten worden geleverd met veel toegevoegde waarde en waar de marktmacht groot en de marges aanzienlijk hoger zijn.

De oorzaken en context van deze marktposities en de verhoudingen tussen traditionele luchtvrachtmaatschappijen en integrators wordt hierna nader verklaard door een schets van karakteristieken van vraag en aanbod door luchtvrachtdiensten.

Vraag naar luchtvrachtdiensten

In het voorgaande is al aan bod gekomen dat luchtvaartmaatschappijen de voornaamste aanbieders zijn van luchtvrachtruimte, dat expediteurs zich vanaf eind jaren zestig in de keten tussen de verlader en de luchtvaartmaatschappij begonnen te positioneren en dat vanaf eind jaren zeventig een eigenzinnige variant op de luchtvrachtketen ontstond door de opkomst van integrators, die goederenvervoer van deur tot deur verzorgde, inclusief het luchtvervoer. Om het functioneren van de sector beter te

kunnen begrijpen, is een nadere analyse van de vraag- en aanbodzijde van de markt relevant.

De vraag naar luchtvrachtdiensten is een afgeleide vraag. De vraag wordt primair gevormd door ondernemingen die internationaal handel drijven en hun goederen op de snelste manier bij de ontvanger willen hebben. Er zijn velerlei oorzaken waardoor het vervoer van vracht door de lucht de afgelopen decennia aan populariteit heeft gewonnen. Een eerste oorzaak is de enorme toename van de wereldhandel, die een navenante groei in het goederenvervoer met zich meebracht. Door het uitbesteden van werkzaamheden, het verplaatsen van productiefaciliteiten naar elders en het rationaliseren van distributieketens door toepassing van bijvoorbeeld *just-in-time*-concepten, is de vraag naar snelle vervoersdiensten de afgelopen decennia enorm toegenomen. Hier komt bij dat verladers in toenemende mate hun bedrijfsactiviteiten concentreren op de eigen kernactiviteiten en daardoor de uitvoering van vervoer en logistieke activiteiten uitbesteden. Tegelijkertijd zijn verladers ook veeleisender geworden. Men wil tegenwoordig snelle, betrouwbare, op maat gemaakte en kosteneffectieve oplossingen (Persson & Virum, 2001). Deze auteurs betogen tevens dat verladers de neiging hebben om de inkoop van transport en logistieke diensten te concentreren bij een beperkt aantal aanbieders van wie zij tevens verwachten dat ze in staat zijn om geïntegreerde logistieke diensten te leveren.

Volgens Efstathiou & Anderson (2000) hebben verladers een aantal redenen om gebruik te willen maken van luchtvrachtdiensten, namelijk (1) de reductie van de transporttijd, (2) het nut van luchtvracht ten behoeve van eenvoudige distributieketens (*lean supply chain*), (3) het nut van luchtvracht voor het beperkt houden van voorraden, (4) het nut van luchtvracht voor het reduceren van inkoop en distributiekosten en (5) het genereren van nieuwe afzetmarkten dankzij luchtvrachtvervoer.

De vraagzijde van de markt is de afgelopen decennia verder geprofessionaliseerd. Verladers zijn hogere eisen gaan stellen aan luchtvrachtdiensten. Hierbij spelen kwaliteit, betrouwbaarheid, doorlooptijd en kosteneffectiviteit een voorname rol.

Aanbod van luchtvrachtdiensten

De afgelopen decennia is een tamelijk gefragmenteerde bedrijfstak ontstaan die luchtvracht gerelateerde diensten levert. Conceptueel kan de luchtvrachtindustrie worden onderscheiden in twee subsystemen, namelijk de *airline cargo market* en de *integrated express market*. In dit artikel gaan we ervan uit dat er sprake is van een zekere mate van concurrentie tussen deze twee markten. De *airline cargo market* is gebruikt als een synoniem voor wat ook wel de traditionele luchtvrachtketen wordt genoemd. De *integrated express market* is feitelijk een duplicatie van de actoren en functionaliteiten uit de *airline cargo market*. Deze luchtvrachtindustrie, inclusief de twee onderscheiden subsystemen, is afgebeeld in figuur 8.2.

Airline Cargo Market

Er zijn wereldwijd zo'n negenhonderd luchtvaartmaatschappijen die capaciteit aanbieden waarmee vracht vervoerd kan worden. Deze luchtvracht vervoerende luchtvaartmaatschappijen kunnen worden onderscheiden in een aantal verschillende businessmodellen. De belangrijkste businessmodellen zijn (1) luchtvaartmaatschappijen die primair passagiers vervoeren en wat 'restcapaciteit' in de ruimte onder het passagiersdek (de 'belly') beschikbaar stellen voor vrachtvervoer, (2) luchtvaartmaatschappijen die zich zowel op de passage- als de vrachtmarkt richten. Dit komt organisatorisch tot uiting in een aparte vrachtdivisie (bijvoorbeeld British Airways WorldCargo) of een zelfstandige dochtermaatschappij (bijvoorbeeld Lufthansa Cargo AG). Een derde belangrijk businessmodel dat kan worden onderscheiden, zijn luchtvaartmaatschappijen die alléén vracht vervoeren en dus geen passagiers. Deze groep is weer verder te onderscheiden in verschillende vormen, bijvoorbeeld maatschappijen die een volledig dienstenpakket aanbieden en voor eigen rekening en risico routes exploiteren, luchtvaartmaatschappijen die dit laatste niet doen, maar hun vliegtuigen inclusief bemanning, onderhoud en verzekeringen aan derden verhuren (het zogenaamde ACMI³-model). Verder zijn er nog maatschappijen die zich specialiseren, bijvoorbeeld in moeilijk hanteerbare vracht (*outsized cargo*) of in bepaalde regio's. Ten slotte zijn er nog de maatschappijen die onderdeel zijn van of exclusief vliegen voor de *integrated express market*.

Het aantal luchtvaartmaatschappijen dat zich specifiek richt op de luchtvrachtmarkt is relatief gering. Het merendeel van de luchtvaartmaatschappijen beschouwt het vervoer van passagiers als kernactiviteit en 'doet' het vervoer van vracht erbij. Dit heeft tot gevolg dat vrachtdiensten dikwijls een functie zijn van het passagiersvervoer: vrachtcapaciteit op een bepaalde route wordt aangeboden, omdat die route uit passage-oogpunt aantrekkelijk is – niet specifiek omdat er op die route vraag is naar luchtvrachtruimte.

Het enige dat het vervoer van passagiers en vracht door de lucht verbindt, is dat ze hetzelfde duurzame productiemiddel delen, te weten het vliegtuig. De karakteristieken van de luchtvrachtmarkt zijn namelijk van een heel andere aard dan die van de passagemarkt. De passagemarkt is in hoge mate een consumentenmarkt, terwijl de vrachtmarkt een zakelijke markt is. In tegenstelling tot passagiers is vracht volledig passief en moet in ieder stadium van het proces vervoerd en behandeld worden. Verder moet de vracht verpakt, verzekerd, en gelabeld worden en dienen allerlei formaliteiten (bijvoorbeeld voor de douane) vervuld te worden. Ondanks die passiviteit is luchtvracht wel flexibeler dan vervoer van passagiers. Het maakt voor vracht niet uit hoe lang de route duurt en met hoeveel tussenstops (zolang de vracht maar op de afgesproken tijd en plaats arriveert). Het maakt ook niet uit of vliegtuig en vliegveld er *fancy*, danwel *shabby* uitzien. Vrucht moet wel behandeld worden, maar hoeft niet zo *gepamperd* te worden als bij passagiers gebeurt. Verder is het interessant te weten dat de piek in de luchtvrachtmarkt in de periode oktober - december ligt (in de aanloop naar kerst), terwijl deze piek in de passagemarkt traditioneel in het zomerseizoen ligt.

Het belangrijkste afwijkende kenmerk van de luchtvrachtmarkt is echter de *directional imbalance*; passagiers worden meestal heen en terug vervoerd terwijl vracht maar in één richting vliegt. Met de opkomst van Zuidoost-Azië als productiefaciliteit van de (westerse) wereld hebben veel luchtvaartmaatschappijen een capaciteitoverschot op de routes naar Azië en een capaciteitskrapte op de routes vanuit Azië. Dit heeft aanzienlijke gevolgen voor kosten, opbrengsten en winstgevendheid.

Integrated Express Market

Het aantal aanbieders in de integrated express market, de integrators, is buitengewoon gering. Feitelijk zijn er maar vier wereldwijd opererende integrators, namelijk FedEx, UPS, DHL en TNT. In vergelijking tot de negenhonderd luchtvaartmaatschappijen en duizenden expediteurs is de integrated expressmarkt veruit de sterkst geconsolideerde markt. De belangrijkste reden voor deze sterke marktconcentratie betreft de enorme kapitaalinvesteringen die nodig zijn om een competitief, wereldwijd opererende integrator te beginnen (Van Riet & Ruijgrok, 1996).

De eerder genoemde integrators zijn alle vier megabedrijven met een zeer uitgebreid dienstenportfolio en een zeer groot personeelsbestand. Alle vier doen ze veel meer dan alleen air express; met name DHL en TNT hebben ook sterke posities in de postmarkt, terwijl FedEx, UPS en DHL ook een compleet portfolio aan logistieke diensten aanbieden (TNT heeft die activiteiten recentelijk afgestoten).

Het klassieke dienstenaanbod bestaat echter uit het vervoer van pakketten en documenten met een gering gewicht en een geringe omvang. De goederen worden opgehaald bij de verzender en afgeleverd bij de ontvanger, desgewenst en tegen een meerprijs binnen een afgesproken termijn. Dit vervoer wordt met een hoge frequentie uitgevoerd volgens een dienstregeling. De ondernemingen voeren het vervoer op de grond en door de lucht zoveel mogelijk zelf uit. Ook de fysieke en administratieve behandeling en afhandeling worden zelf uitgevoerd. De goederen worden voorzien van een barcode die bij iedere stap in het proces gescand wordt. Verzender en ontvanger kunnen met behulp van de barcode online en real-time volgen waar hun pakket zich bevindt.

Een nadeel van de 'integrated express market' is dat het proces tamelijk star is. De diensten worden uitgevoerd volgens een rigide tijdschema waarvan niet wordt afgeweken. Hoewel men direct zaken doet met de eindklant is de aangeboden dienstverlening, in elk geval het air expres deel daarvan, grotendeels gestandaardiseerd.

Ruimtelijk-economische implicaties

In het voorgaande is aan de orde geweest dat de luchtvrachtindustrie bestaat uit twee verschillende subsystemen, namelijk de 'airline cargo market' en de 'integrated express market'. In dit artikel is kort uiteengezet hoe die twee subsystemen zich hebben ontwikkeld en hoe ontwikkelingen in de markt kunnen worden geanalyseerd. Tevens zijn karakteristieken van vraag en aanbod kort behandeld.

Nu de kenmerkende verschillen en overeenkomsten tussen beide subsystemen nader zijn verklaard, wordt dit artikel afgesloten met enkele voorzichtige ruimtelijk-economische implicaties.

Zoals duidelijk is geworden in dit artikel, bestaat de airline cargo market uit verschillende marktpartijen, die alleen een bijdrage leveren aan het vervoersproces. Deze kenmerkend noodzakelijke distributieketen is oorzaak van een grote afhankelijkheidsrelatie van de verschillende actoren. Omdat luchtvaartmaatschappijen slechts een schakel zijn in de keten – met dikwijls relatief weinig macht in de luchtvrachtmarkt – zijn zij voor hun ontwikkeling afhankelijk van de aanwezigheid en kwaliteit van andere ketenpartijen. Dit zou kunnen verklaren waarom veel succesvolle luchtvrachtmaatschappijen gevestigd zijn in regio's met veel handel en industrie, danwel welvarende afzetmarkten. Dit zijn voor andere ketenpartijen aantrekkelijke vestigingsregio's.

Dit argument wordt onderstreept doordat de airline cargo market traditioneel is opgebouwd uit herkomst-bestemmingsvervoer. Vliegen volgens een netwerkstructuur via een knooppunt (het *hub-and-spoke*-systeem) is van recentere datum. Dit is bovendien een redelijk geavanceerd businessmodel. Voor herkomst-bestemmingsvervoer geldt dat ruimtelijk-economische condities van de regio van groter belang zijn dan wanneer gebruik wordt gemaakt van een netwerkstructuur. In de airline cargo market wordt bovendien overwegend veel vracht vervoerd in passagiersvliegtuigen, waarbij dikwijls geldt dat het vervoer van passagiers voor de betreffende luchtvaartmaatschappij een kernactiviteit is en vrachtvervoer een 'bijproduct'. Hierbij lift de vracht dus mee op het netwerk dat primair voor het vervoer van passagiers in de lucht wordt gehouden. Als gevolg hiervan concentreren de vrachtstromen zich in de airline cargo market rond luchthavens en luchtlijnen die een sterke relatie hebben met passagiersvervoer. De luchtvrachtmarkt vertoont daardoor enige samenhang met sociaal-culturele en economische condities die van belang zijn voor de locatiekeuze van een luchthaven. Hierbij gaat het bijvoorbeeld om de beschikbaarheid van adequate infrastructuur, de beschikbaarheid van gekwalificeerd personeel, de aanwezigheid van andere bedrijvigheid in de omgeving van de luchthaven, de landzijdige bereikbaarheid en andere factoren die voor een attractief vestigingsklimaat van belang zijn.

De integrated express market oogt in zoverre minder gecompliceerd, dat men minder afhankelijk is van ketenpartijen, omdat het distributieproces van verzender naar ontvanger *in house* wordt uitgevoerd. Integrators regisseren zelf de keten, daar waar luchtvrachtmaatschappijen vaak worden aangestuurd (door de expediteur). Integrators werken daardoor autonoom. Bovendien heeft met geen last van ontwikkelingen in ongerelateerde markten (de passagemarkt), zoals in de airline cargo market het geval is.

Voor integrators geldt dat hun netwerk de aanzet is geweest tot groei. Het 'hub-and-spoke'-principe is in deze markt uitgevonden en geoptimaliseerd. Men is veel minder afhankelijk van herkomst-bestemmingsvervoer, omdat vrijwel alle vervoer via het knooppunt plaatsvindt. Enkele nadelen van dit subsysteem

zijn dat de dienstregeling erg star en dus weinig flexibel is en dat de huboperatie en vluchtuitvoering hoofdzakelijk 's nachts plaatsvindt. Dit laatste is inherent aan het netwerk van de integrator, maar vanuit ruimtelijk-economisch perspectief een evident nadeel. Vanwege nachtvluchtbeperkingen is de locatiekeuze van de hub voor integrators daardoor erg beperkt. Door een te beperkte milieuruimte zag integrator DHL zich genoodzaakt om de complete huboperatie te verplaatsen van de luchthaven Zaventem bij Brussel naar Leipzig/Halle, waar DHL wél de ruimte krijgt om verder te groeien.

Omdat de verwachte groei in de luchtvrachtmarkt hoger is dan in de passagemarkt, is het te verwachten dat de benuttingsgraad van luchtvrachtruimte in passagiersvliegtuigen zal stijgen. Tevens biedt dit ruimte voor meer *full freighters*. Vrachtversies van de Boeing 777 en de Airbus A330 verkopen steeds beter. Daarnaast worden ook steeds meer oude passagiersvliegtuigen omgebouwd tot vrachtvliegtuigen. Deze laatste ontwikkelingen zullen het ontstaan bespoedigen van gespecialiseerde maatschappijen voor wie het vervoer van luchtvracht een kernactiviteit is. In tegenstelling tot de traditionele maatschappijen die ook passagiers vervoeren (*combi-carriers*), is voor integrators de locatiekeuze minder van belang. Combi-carriers zullen hun vrachtactiviteiten rondom de grote(re) luchthavens blijven concentreren vanwege de eerder aangehaalde sociaal-economische verwevenheid in samenhang met hun passageactiviteiten. Voor vrachtvliegers is dit echter minder van belang. Hier liggen juist kansen voor regionale luchthavens – mits de aanwezigheid van voldoende infrastructuur en ketenpartijen gegarandeerd is. Goede voorbeelden hiervan zijn de regionale luchthaven Frankfurt Hahn in Duitsland of Oostende in België, gelegen in een ruraal gebied maar populair onder vrachtvliegers.

Als de traditionele luchtvrachtmaatschappijen hun vrachtactiviteiten blijven uitvoeren op hun thuisbasis en de gespecialiseerde vrachtvliegers kiezen voor regionale luchthavens als Hahn en Oostende, wat gaan de integrators dan doen? De huboperaties van integrators zijn in het algemeen groot-schalig. Voor het netwerk van de integrator betekent dit dat gebruik wordt gemaakt van een groot aantal lokale, regionale en nationale distributiecentra, en een grote hoeveelheid aan- en afvoerlijnen over de weg en door de lucht. Op de hub komt dit alles samen. Hiervoor zijn grootschalige sorteercentra en veel vliegtuigen nodig met toestemming om 's nachts te mogen vliegen. Gekoppeld aan de hoge kapitaalinvesteringen die voor een hub nodig zijn, is het niet verwonderlijk dat de locatiekeuze voor een hub een zeer lange termijnbeslissing is. Nieuwe hubs en subhubs zullen waarschijnlijk worden gesitueerd op luchthavens die in staat zijn om het intensieve businessmodel van integrators te faciliteren.

Noten

- 1) Dit artikel is gebaseerd op de doctoraalscriptie "Competing for Air Cargo" die geschreven is ter afsluiting van de studie Bedrijfskundige Economie aan de Vrije Universiteit Amsterdam.
- 2) Met dank aan Boubby Grin, Stratagem Strategic Research
- 3) ACMI = Aircraft, Crew, Maintenance & Insurance

Het succes en falen van lowcost-luchtvaartmaatschappijen in Europa

9

Koen Frenken

Inleiding

De opkomst van *lowcostcarriers* is wellicht de belangrijkste ontwikkeling geweest van de afgelopen 25 jaar in de wereldwijde luchtvaartsector. Deze luchtvaartmaatschappijen zijn in staat gebleken aan de hand van een nieuw businessmodel passagiers tegen veel lagere prijzen te vervoeren. De succesvolle kostenreductie is het gevolg van een reeks van factoren, waaronder het gebruik van regionale luchthavens, minimale dienstverlening, korte omkeertijden, gestandaardiseerde vloot, lagere lonen en het internet als dominant verkoopkanaal. Het belang van lowcost-luchtvaartmaatschappijen voor de luchtvaartsector kan worden afgelezen aan een aantal zaken. Ten eerste is de markt voor lowcost-luchtvaartmaatschappijen snel gegroeid en nog steeds groeiende. Na het succes van Ryanair en Easyjet zijn veel bedrijven toegetreden tot het lowcost-segment, zij het met wisselend succes. Ten tweede heeft de opkomst van lowcost-luchtvaartmaatschappijen gevolgen gehad voor de luchthavens. Zo is de concurrentie tussen nabij gelegen luchthavens verhevigd als gevolg van het gebruik van regionale luchthavens (Gordijn e.a., 2005). Ten slotte hebben de lowcost-luchtvaartmaatschappijen de conventionele *full-servicecarriers* ertoe gedwongen hun tarieven neerwaarts aan te passen (Alderighi e.a., 2004). Aangezien de marges op deze vluchten onder druk kwamen te staan, zijn de meeste conventionele maatschappijen hun eigen lowcost-luchtvaartmaatschappij gestart als dochteronderneming.

Deze ontwikkelingen hebben ertoe geleid dat er vele lowcostmaatschappijen zijn opgericht in Europa. Volgens de gegevens die in het onderhavig onderzoek zijn gebruikt, zijn er maar liefst 110 lowcost-luchtvaartmaatschappijen opgericht tot 31 december 2006. Hiervan heeft echter meer dan 40% na een aantal jaren weer het loodje gelegd.

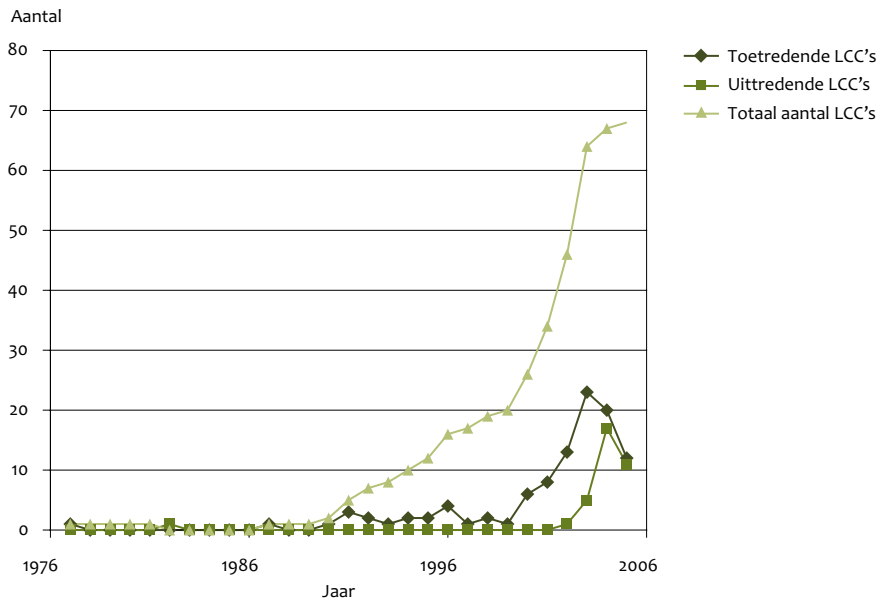
In deze bijdrage gaan we dieper in op de oorzaken van het succes en van falen van lowcost-luchtvaartmaatschappijen. Hierbij hanteren we niet zozeer een vervoerskundig perspectief, alswel een bedrijfskundig perspectief. Aan de hand van

een reeks bedrijfskenmerken kunnen we de overlevingskans van een lowcost-luchtvaartmaatschappij statistisch verklaren. Bijzondere aandacht krijgt de vraag waarom de dochters van conventionele fullservice-luchtvaartmaatschappijen (zoals KLM, SAS, BA) zo weinig succes hebben gekend.

Industriële dynamiek

Het concept van lowcost-vliegen is als eerste succesvol toegepast door Southwest Airlines in de Verenigde Staten. Deze luchtvaartmaatschappij is in 1971 begonnen met vluchten met een minimum aan service en tegen een lage prijs. Het succes van Southwest is ongekend. Sinds 1974 heeft het bedrijf geen enkel jaar meer verlies geleden (zie www.wikipedia.com). Dit succes spoorde ondernemers in Europa aan het concept te kopiëren. De eerste succesvolle lowcost-maatschappij in Europa is het Ierse bedrijf Ryanair, dat startte in 1991. Dit bedrijf heeft gebruik kunnen maken van de ervaring van Southwest; zo is er meermalen contact geweest tussen de twee bedrijven om de manager van Ryanair 'de kneepjes van het vak' te leren (Creaton, 2004). Ook Ryanair heeft jaar in jaar uit winst gemaakt en heeft het aantal vervoerde passagiers elke twee jaar weten te verdubbelen (zie www.wikipedia.com). Dit succes is des te opzienbarend in een markt waar regelmatig verliezen worden geleden en waarin kleine maatschappijen traditioneel moeite hebben gehad om snel door te groeien.

Hoewel Ryanair niet de eerste lowcost-luchtvaartmaatschappij was in Europa, is zij wel het bewijs geweest dat het lowcost-concept levensvatbaar is. Het succes van Ryanair heeft vele ondernemers ertoe aangezet het lowcost-concept te kopiëren. In de afgelopen tien jaar zijn vele lowcost-luchtvaartmaatschappijen gestart en vele ook weer gestopt. Figuur 9.1 laat zien hoeveel lowcost-luchtvaartmaatschappijen elk jaar zijn opgericht en hoeveel er elk jaar weer zijn gestopt (de methode van dataverzameling is uitgelegd in de appendix). De toetreding van nieuwe bedrijven is massaal geweest in de afgelopen



tien jaar, terwijl meer recentelijk ook veel bedrijven de markt weer hebben verlaten.

Dit patroon van massale toetreding en uittreding is niet uniek. In veel nieuwe markten is een dergelijk patroon geobserveerd, waarbij de autoindustrie en de televisie-industrie mogelijk de bekendste voorbeelden zijn (Klepper, 1997). De reden dat zoveel bedrijven toetreden, is dat zij proberen het succes van vroege toetreders te kopiëren om zich een deel van de winsten te kunnen toe-eigenen. Veel bedrijven overschatten echter hoe moeilijk het is om een succesvol businessmodel te imiteren (Boschma e.a., 2002). De uitzonderlijke prestaties van Ryanair zijn niet zozeer het gevolg van het lowcost-concept op zichzelf, wat eenieder bekend is, maar veeleer van de strikte uitvoering ervan door een geoliede organisatie, gemotiveerde werknemers en opgedane ervaring in de laatste vijftien jaar. Conventionele fullservice-maatschappijen hebben moeite om dit succes te kopiëren met het oprichten van een dochteronderneming. Zo zag KLM zich genoodzaakt in 2003 haar lowcostcarrier Buzz al na drie jaar te stoppen. British Airways was al eerder tot deze beslissing gekomen toen zij in 2001 Go verkochten, eveneens drie jaar na de oprichting.

Het succes van nieuwe toetreders in het lowcost-segment is dus vooral afhankelijk van de mate waarin zij zich de uitvoering van het lowcost-concept eigen kunnen maken. En het vermogen om zich het lowcost-concept eigen te maken zal op zijn beurt weer afhangen van de mate waarin het aansluit bij eerdere ervaringen van het management en personeel. Het is om die reden begrijpelijk dat veel conventionele luchtvaartmaatschappijen niet in staat zijn gebleken het lowcost-concept strikt toe te passen, omdat de ervaring van management en personeel gebaseerd was op een veilige omgeving waarin baanzekerheid hoog was, de routes min of meer vastlagen, en kostenbesparingen ondergeschikt waren aan fullservice voor de klant.

Een tweede reden dat conventionele luchtvaartmaatschappijen moeite hebben gehad hun lowcost-luchtvaartmaat-

schappij rendabel te exploiteren is dat zij de uitholling van haar eigen markt heeft onderschat. Deze redenering vervolgend, zouden bedrijven in de toerismesector veel beter in staat moeten zijn geweest zich het lowcost-concept eigen te maken, aangezien zij al ervaring hebben opgedaan met strikte kostenhandhaving, alsook met het snel inspringen op verschuivende markten. Daarnaast hebben zij hun bestaande businessmodel simpelweg kunnen vervangen met het lowcost-concept, zodat van het uithollen van eerdere markten geen sprake kon zijn.

Om deze gedachtegang empirisch te staven, wordt gebruik gemaakt van een statische analyse die gebaseerd is op de demografie. Kern van deze methode is dat de overlevingskans van bedrijven kan worden verklaard aan de hand van bedrijfskenmerken (zoals bij mensen de overlevingskans afhangt van kenmerken als geslacht, roken, beroep, etc.). De kenmerken waar de nadruk op zal liggen, hebben van doen met het moederbedrijf van het bedrijf, en in het bijzonder of een lowcost-maatschappij onderdeel is van een fullservicemaatschappij of onderdeel van een toerismebedrijf.

Hypothesen

We maken gebruik van een methode die blootlegt welke bedrijfskenmerken statistisch gesproken bijdragen aan het voortbestaan van bedrijven door te kijken naar de gemiddelde leeftijd van bedrijven. We zullen drie typen kenmerken onderscheiden die mogelijk invloed hebben op de overlevingskansen van lowcost-luchtvaartmaatschappijen:

1. Bedrijfsachtergrond
 - a. Onderdeel van een conventionele fullserviceluchtvaartmaatschappij.
Hypothese 1: Bedrijven die onderdeel zijn van fullserviceluchtvaartmaatschappijen hebben een lagere overlevingskansen dan andere bedrijven.
 - b. Onderdeel van een bedrijf actief in de toerismesector.
Hypothese 2: Bedrijven die onderdeel zijn van bedrijven

in de toerismesector hebben een hogere overlevingskans dan andere bedrijven.

2. Tijdstip van toetreding. Bedrijven die eerder tot de markt zijn toetreden, hebben doorgaans een hogere overlevingskans, aangezien zij minder zijn blootgesteld aan harde concurrentie en zodoende tijd hebben om ervaring met het nieuwe businessmodel op te doen (verg. Klepper, 1997). Dit effect staat bekend als het *first mover advantage*. Hypothese 3: Hoe eerder een bedrijf is toetreden, des te hoger zijn overlevingskans.
3. Thuisland (LAND). De overlevingskansen kunnen tevens beïnvloed worden door nationale verschillen, bijvoorbeeld in regelgeving omtrent het gebruik van regionale vliegvelden en de financiering van nieuwe bedrijven. Hieromtrent hebben we geen specifieke hypothesen afgeleid. Deze variabele is als controlevariabele toegevoegd.

Resultaten

Het aantal geanalyseerde bedrijven bedraagt in totaal 110 bedrijven. Data zijn verzameld aan de hand van twee websites, beide geraadpleegd op 29 mei 2007 (http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_low-cost_airlines#Europe en <http://www.etn.nl/lcosteur.html>). Informatie is nagegaan door de website van de betreffende luchtvaartmaatschappij te bezoeken. Sommige bedrijven zijn tijdens hun bestaan veranderd in een lowcost-maatschappij. In dat geval is het jaar dat deze verandering is doorgevoerd als het jaar van toetreding aangemerkt. Tevens bleek dat een aantal luchtvaartmaatschappijen ten onrechte als lowcost-luchtvaartmaatschappij is opgenomen op de betreffende websites. Aangezien deze bedrijven niet tot de populatie behoren, zijn deze buiten de analyse gelaten.

Een aantal zaken valt op. Ten eerste het dynamische karakter van de lowcost-markt. Meer dan 40% van de bedrijven die zijn gestart, hebben zich genoodzaakt gezien weer te stoppen. En, de gemiddelde leeftijd van bedrijven (zowel van gestopte bedrijven als nu nog actieve bedrijven) bedraagt minder dan vier jaar.

We hebben tevens het thuisland als dummy opgenomen, waarbij we enkel die landen hebben meegenomen in de analyse die drie of meer luchtvaartmaatschappijen hebben voortgebracht. Wanneer we kijken naar de verdeling van bedrijven over de Europese landen, valt op dat grote landen als het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Turkije en Italië het grootste aandeel leveren, maar dat een land als Frankrijk relatief weinig lowcost-maatschappijen kent. Slechts drie maatschappijen zijn gestart in Frankrijk (en alle drie zijn ook al weer gestopt!). Dit doet vermoeden dat de condities om een dergelijk bedrijf te starten in Frankrijk minder gunstig zijn dan elders in Europa.

Wanneer we kijken naar de rol van moederbedrijven wordt duidelijk dat 36% onderdeel is van een ander bedrijf. De meeste luchtvaartmaatschappijen zijn onderdeel of van een bedrijf in de toerismesector (15%, ofwel zestien bedrijven) of van een fullservice-luchtvaartmaatschappij (18% ofwel twintig bedrijven). Een verdere analyse van de data in de appendix maakt duidelijk dat slechts twee van de zestien bedrijven die onderdeel zijn van een toerismebedrijf, zijn gestopt, terwijl de

helft van de bedrijven die onderdeel zijn van een fullservice-luchtvaartmaatschappij al weer zijn gestopt. Dit laat al zien dat – volgens verwachting – de bedrijven met een achtergrond in toerisme beter presenteren dan bedrijven met een fullservice-achtergrond.

Het effect van bedrijfskenmerken op overleving kan op twee manieren worden geanalyseerd. Men kan elk kenmerk apart analyseren (enkelvoudige regressie) en men kan alle kenmerken tegelijk analyseren (meervoudige regressie). Beide routes worden hier behandeld. Alle resultaten zijn met Cox-regressies gegenereerd (Audretsch & Mahmood, 1995). Het zij opgemerkt dat bij Cox-regressies de coëfficiënt precies omgekeerd moet worden geïnterpreteerd: een positieve coëfficiënt betekent dat bedrijven met het betreffende kenmerk een lagere overlevingskans hebben en omgekeerd geldt dat een negatieve coëfficiënt betekent dat bedrijven met het betreffende kenmerk een hogere overlevingskans hebben. Anders gezegd, een Cox-regressie toetst op kenmerken die falen veroorzaken. De resultaten zijn weergegeven in tabel 9.1. Model 1 laat duidelijk zien dat de lowcost-maatschappijen die onderdeel zijn van fullservice-maatschappijen over het algemeen slechter hebben gepresteerd. Immers, de coëfficiënt is positief en significant op het niveau van 10%, hetgeen betekent dat bedrijven die onderdeel zijn van fullservice een hogere kans hebben op falen. Dit ondersteunt hypothese 1, zoals eerder geformuleerd. Model 2 laat zien dat bedrijven die onderdeel zijn van toerismebedrijven het – volgens verwachting – juist beter doen dan andere bedrijven. Het laatste resultaat is echter statistisch niet significant. Model 3 laat het effect zien van vroege toetreding, door het jaar van toetreding als verklarende variabele op te nemen. De positieve coëfficiënt betekent dat hoe later men toetreedt, hoe groter de kans op falen, ofwel hoe vroeger men toetreedt, hoe kleiner de kans op falen. Er is dus sprake van *first mover advantages*. Dit resultaat is significant op het niveau van 1% en ondersteunt dus hypothese 3.

In model 4 zijn alle variabelen tegelijk toegevoegd. Hierbij zijn ook de landen als controle variabele toegevoegd. Deze meervoudige regressie analyseert dus de effecten van alle variabelen in hun gezamenlijkheid en is daarmee te verkiezen boven enkelvoudige regressie. De uitkomsten ondersteunen de eerdere uitkomsten van de enkelvoudige regressie. Bedrijven die onderdeel zijn van toerismebedrijven doen het significant beter dan andere bedrijven, alsook bedrijven die vroeg zijn toetreden tot de markt. De coëfficiënt voor bedrijven die onderdeel zijn van fullservice-bedrijven is wederom volgens verwachting positief, maar niet significant. Hypothesen 1 en 3 kunnen dus worden bevestigd, terwijl geen statistisch bewijs is gevonden voor hypothese 2.

Interessant detail, ten slotte, is dat thuislanden geen significant effect hebben op de overlevingskans van bedrijven, met Frankrijk als uitzondering, waar bedrijven significant slechter presteerden. De vraag of dit resultaat een effect is van effectieve beleidsbeïnvloeding van Air France of van andere negatieve condities voor lowcost-maatschappijen verdient meer onderzoek.

	B	SE	Sig.
Model 1			
Toerisme	-1.357	.724	.061
Model 2			
Full service	.311	.359	.386
Model 3			
Entry	.249	.070	.000
Model 4			
Toerisme	-1.498	.766	.051
Full service	.044	.396	.912
Start	.285	.081	.000
Duitsland	.398	.541	.463
Finland	-.097	.782	.902
Frankrijk	1.301	.685	.057
Ierland	.612	.699	.381
Italië	-.541	.662	.414
Nederland	.678	.582	.244
Oostenrijk	-.623	1.071	.561
Polen	.497	.812	.541
Spanje	.671	.813	.409
Turkije	-13.055	304.921	.966
VK	-.566	.600	.346
IJsland	-.510	1.056	.629
Zweden	-.278	.790	.725
Zwitserland	-.306	1.062	.773

Conclusie

De Europese markt voor lowcost-luchtvaartmaatschappijen is een zeer dynamische markt. De laatste tien jaren zijn vele bedrijven toegetreden tot deze markt, en recentelijk zijn veel bedrijven ook weer uit deze markt gestapt. Deze industriële dynamiek is nader onderzocht door voor 110 bedrijven te analyseren welke bedrijfskenmerken een positief effect hebben op de overlevingskans van een lowcost-luchtvaartmaatschappij.

Er is gebleken dat het succes van nieuwe toetreders afhankelijk is van het moederbedrijf. Wanneer het bedrijf onderdeel is van een toerismebedrijf heeft het goede overlevingskansen, wat suggereert dat het bedrijf profiteert van de relevante ervaring van het moederbedrijf betreffende kostenbeheersing en flexibiliteit. Bedrijven daarentegen die onderdeel zijn van een conventionele fullservice-luchtvaartmaatschappij kunnen niet van deze ervaring profiteren. Tevens is gebleken dat bedrijven die vroeg tot het lowcost-segment zijn toegetreden beter presteren. Deze bedrijven stonden aanvankelijk aan weinig concurrentie bloot en hadden dus tijd ervaring op te bouwen om succesvol te kunnen opereren in deze markt.

De toekomst van de lowcost-luchtvaartmaatschappijen die nu nog actief zijn is in principe positief. De laatste drie jaren hebben veel bedrijven het toneel moeten verlaten en is het aantal

spelers gestabiliseerd. Tegelijkertijd blijft de Europese markt voor lowcost-luchtvaart groeien en zal binnenkort de trans-Atlantische markt ook toegankelijk worden voor lowcost-luchtvaartmaatschappijen. De analyse laat zien dat – ondanks de positieve marktvooruitzichten – het voor nieuwe bedrijven zonder relevante ervaring lastig zal zijn om zich een positie te verwerven in deze groeiemarkt.

Literatuur

Literatuur bij hoofdstuk 2

- ACARE, <http://www.acare4europe.org>.
- BCI (2005), *Economische betekenis Groningen Airport Eelde B.V.*, Nijmegen: Buck Consultants International.
- Behnen, T. (2004), *Passagiersbefragung am Airport Düsseldorf Regional (Weeze)*, Universität Hannover.
- Boeing (2006) *Current Market Outlook 2006*, Boeing.
- Boeing (2007) *World Air Cargo Forecast 2006-2007*, Boeing.
- Boon B.H. & A. Schroten (2007) *Regionale luchthavens; Economie en milieu*, bijdrage aan de RSA-Nederland dag 19 april 2007.
- Burghouwt, G. (2005), *Airline network development in Europe and its implications for airport planning*, Utrecht: Faculteit Geowetenschappen.
- European Commission (2004), *The Commission's decision on Charleroi airport promotes the activities of low-cost airlines and regional development*, IP/04/157, Brussel: European Commission.
- Gordijn, H., A. van Hoorn, J. Schuur & J. Borsboom-van Beurden (2005) *Verkenning regionale luchthavens*, Rotterdam/Den Haag: NAI uitgevers/RPB.
- Pels, E. (2004), 'Cherry picking en secundaire luchthavens: strategieën van lowcost-luchtvaartmaatschappijen', *S&RO (Stedebouw & Ruimtelijke Ordening)*, 85(3) 30-33.
- Schaafsma, M., (2003), 'Airports and Cities in Networks', *DISP*, 154, 28-36.
- Veldhuis J., E. Kroes & M. Kouwenhoven (2006, maart), *Ontwikkeling Schiphol tot 2020-2040 en capaciteitsrestricties in de luchtvaart*, Amsterdam: SEO / RAND.
- Veldman, B., e.a. (2004), *Regionale luchthavens in Nederland. Een raamwerk voor het bepalen van het maatschappelijk belang van regionale luchthavens in Nederland*, Leiden: Rand Europe.
- York Aviation (2004), *The social and economic impact of airports in Europe*, Brussel: Airports Council International (ACI Europe).
- www.slotcoordination.nl
- www.ryanair.com

Literatuur bij hoofdstuk 4

- BCI (2005), *Regionaal-Economische betekenis Lelystad Airport*. Nijmegen, Buck Consultants International
- Heemskerk, L.C. e.a. (2006), *Langere baan, meer werk? Toetsing van het rapport Regionaal-Economische Betekenis van Lelystad Airport*, Amsterdam: SEO Economische Onderzoek.

Literatuur bij hoofdstuk 5

- Broër, C. (2006), *Beleid vormt overlast Hoe beleidsdiscoursen de beleving van geluid bepalen*, Amsterdam: Aksant.
- CE Delft (2005a), *Giving Wings to emission trading – Inclusion of aviation under the European emission trading system (ETS): design and impacts*, Delft.
- CE Delft (2005b), *The contribution of aviation to the economy. Assessment of arguments put forward*, Delft.
- IPCC (1999), *Aviation and the Global Atmosphere. A special report of IPCC Working groups I and III*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OEEI (2000), *Evaluatie van infrastructuurprojecten, Leidraad voor kosten-batenanalyse*.
- TNO (2001), *Berekeningen luchtkwaliteit 2005 en 2010 ten behoeve van MER Schiphol*.

Literatuur bij hoofdstuk 6

- Breedam Van, A. & F. Rome (red.) (2007a), *Businessplan Luchthaven Kortrijk-Wevelgem*, Antwerpen: Vlaams Instituut voor de Logistiek.
- Buck Consultants International (2004), *Enquête uitgevoerd in het kader van de onderzoeksopdracht naar het ruimtelijk-economisch functioneren van stedelijke regio's en verdichtingsgebieden*, in opdracht van het SPRE.
- Cabus P. & W. Vanhaverbeke (2004), *Ruimte en economie in Vlaanderen*, Gent: Academia Press.
- Kupfer F. & Lagneaux F., (2009), *Economic Importance of air transport and airport activities in Belgium*, Nationale Bank van België, Working Paper No. 158 - Document Series, pp. 108.
- Nationale Bank van België (1996), *Het Economisch belang van de Luchthaven*, Brussel

- Sleuwaegen L., e.a. (2003), *Naar een nieuwe balans tussen economie en ecologie. Onderzoek over de economische impact van de luchthaven Brussel Nationaal voor de Belgische economie*. Leuven, Brussel: Rotterdam.
- Vlaamse Luchthavencommissie (2006), *Beveiliging van en veiligheid op regionale luchthavens: Wettelijk en feitelijk kader, aanbeveling*, Brussel 27 november 2006.
- Vlaamse Regering (2006), *Strategische visienota m.b.t. de Vlaamse Regionale Luchthavens*, Brussel.

Literatuur bij hoofdstuk 8

- Boeing Company (2004), *World Air Cargo Forecast*, Seattle, USA.
- Efstathiou, E. & N. Anderson (2000), *The Swedish Air Freight Industry – a Complete Description of the Air Freight Industry with Specific Relevance to Sweden and Recommendation supporting a Process that will Assist the Re-engineering of the Traditional Air Cargo Segment of the Industry*, Master Thesis Logistics and Transport Management, Göteborg, Sweden: University Graduate Business School.
- Hamlin, G. (2004), *We Have Finally Turned the Corner, MergeGlobal Presentation at TIACA Annual General Meeting*, Johannesburg, South Africa.
- Hamoen, F.A.M. (1997), *Combination Carriers and a Dedicated Air Cargo Hub and Spoke Network*, <http://www.tiaca.org>.
- ICAO (2006), 'Annual Review of Civil Aviation 2005', *ICAO Journal*, 61 (5).
- Porter, M.E. (1996), 'What is Strategy?', *Harvard Business Review*, 74 (6).
- Riet, J. van & C.J. Ruijgrok (1996), 'Expressevervoer in Europa: Lessen voor Nederland', *Tijdschrift Vervoerswetenschap* 3/96, 249-263, Rijswijk, Netherlands.

Literatuur bij hoofdstuk 9

- Alderighi, M., A. Cento, P. Nijkamp & P. Rietveld (2004), 'The Entry of Low-Cost Airlines: Price Competition in the European Airline Market', *Tinbergen Institute Discussion Papers* 04-074, www.tinbergen.nl
- Audretsch, D.B. & T. Mahmood (1995), 'New firm survival: New results using a hazard function', *The Review of Economics and Statistics*, 77(1), 97-103.
- Boschma, R.A., K. Frenken & J.G. Lambooy (2002) *Evolutionaire Economie. Een inleiding*, Bussum: Coutinho.
- Creaton, S. (2004) *Ryanair: How a Small Irish Airline Conquered Europe*, London: Aurum.
- Gordijn, H., A. van Hoorn, J. Schuur & J. Borsboom-van Beurden (2005), *Verkenning Regionale Luchthavens*, Rotterdam/Den Haag: NAI uitgevers/RPB.
- Klepper, S. (1997), 'Industry lifecycles', *Industrial and Corporate Change*, 6(1), 145-181.

Over de auteurs

Drs. Paul Bleumink
Buck Consultants International
Nijmegen

Drs. Bart Boon
Onderzoeks- en Adviesbureau CE Delft
Delft

Prof. dr. Peter Cabus
Research group Social and Economic Geography &
Research Centre Foreign Policy, Tourism and Recreation
Theme Tourism and Recreation
Geo-Instituut
Leuven – Heverlee, België

Dr. Koen Frenken
Urban & Regional research centre Utrecht (URU)
Faculty of Geosciences
Universiteit Utrecht

Ir. Hugo Gordijn
Kennisinstituut voor Mobiliteit (KiM)
Den Haag

Drs. Willemieke Hornis
Planbureau voor de Leefomgeving
Den Haag

Drs. Arno Schroten
Onderzoeks- en Adviesbureau CE Delft
Delft

Dhr. Jan Tindemans
NV Holding Businesspark Luchthaven Maastricht
Maastricht

Prof. dr. Leo van Wissen
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen, Rijksuniversiteit
Groningen
Groningen

Drs. Femke van der Zanden
Buck Consultants International
Nijmegen

Drs. Willem-Jan Zondag
Airlines Magazine
Manager Process & Policies Special Services, TNT Express
Rotterdam

Colofon

Eindverantwoordelijkheid

Planbureau voor de Leefomgeving

Met dank aan

Maarten Lensink (Rijksuniversiteit Groningen), Frank van Oort (PBL)
en Jan Schuur (PBL)

Tekstredactie

Duidelijke Taal tekstproducties, Amsterdam

Opmaak

Textcetera, Den Haag

Drukkerij

De Maasstad, Rotterdam

