

De Europese charterluchtvaart

In onderstaand artikel geeft de auteur een overzicht van de structuur van de charterluchtvaartmarkt en worden de perspectieven voor de nabije toekomst geschetst. Na enige jaren van stagnatie maakt de luchtvaartmarkt sinds 1984 weer een aanzienlijke groei door. Wijzigingen in de consumentenvoorkeur voor vakantiebesteding bieden nieuwe kansen voor de chartermaatschappijen, hoewel de tarieven door de scherpe concurrentie met de lijnvaartmaatschappijen onder druk blijven staan.

W. VAN DER VELDEN*

De civiele luchtvaart heeft een snellere groei gekend dan de meeste andere economische sectoren. In de jaren vijftig en zestig was sprake van een jaarlijks groei van het aantal reiziger-kilometers met circa 15% per jaar. Deze sterke groei is mede te danken aan de relatie tussen de economische groei en de luchtvaart en het feit dat vliegen in deze periode verhoudingsgewijs goedkoper is geworden. Ook de technische vooruitgang heeft aan deze ontwikkelingen een belangrijke bijdrage geleverd. In de jaren zeventig en tachtig is het groeitempo van de civiele luchtvaart gedaald tot ongeveer 6% per jaar. De oliecrises in 1973 en 1979 en de daaruit voortvloeiende olieprijsstijgingen zijn daar mede debet aan geweest. In 1980, 1981 en 1982 is de groei zelfs tot staan gebracht.

Veel luchtvaartmaatschappijen hebben in deze periode hun capaciteitsplanning niet op de marktontwikkelingen kunnen afstemmen. Dit heeft er toe geleid dat in de jaren 1979 tot 1982 een aanmerkelijke overcapaciteit is ontstaan. Door faillissementen en het inkrimpen van luchtvaartmaatschappijen is een omvangrijke markt in tweedehands vliegtuigen ontstaan. Naar schatting werd in 1982 10% van de wereldluchtvloot min of meer dringend op de tweedehandsmarkt te koop aangeboden. Sinds 1984 is op de wereldluchtvaartmarkt een substantieel marktherstel bespeurbaar.

Lijndiensten en chartervervoer, mondiaal

Luchtvaartdiensten worden als lijnverkeer en als ongeregelde vluchten (chartervervoer) aangeboden. Het lijnverkeer is vrijwel volledig voorbehouden aan de (vaak nationale) luchtvaartmaatschappijen. Op de chartermarkt zijn zowel lijnvaartmaatschappijen als speciale chartermaatschappijen actief. Onder de chartermaatschappijen zitten relatief veel vrachtvervoerders. Deze zijn vooral in Latijns-Amerika, Afrika en Noord-Amerika geregistreerd. De chartermaatschappijen die zowel personen- als vrachtvervoer bieden zijn voor het grootste gedeelte (75 ondernemingen, 46%) in Europa geregistreerd. Goede tweede in dit opzicht is Noord-Amerika met 49 maatschappijen (30%). De mondiale verdeling van de lijnvaartmaatschappijen is veel gelijkmatiger. Ter illustratie: het aandeel van Europa, Afrika en Latijns-Amerika is met ongeveer 22% min of meer gelijk, het aandeel van Noord-

Amerika is slechts 12%. Gemiddeld gesproken beschikken de chartermaatschappijen echter over minder vliegtuigen. De gemiddelde lijnvaartmaatschappij heeft 32 vliegtuigen (waarvan 79% met straalaandrijving), tegenover ruim 5,5 vliegtuigen per chartermaatschappij (waarvan 53% met straalmotoren). Dientengevolge is het marktaandeel van de chartermaatschappijen uit oogpunt van productie (passagierkilometers) betrekkelijk gering.

Mondiaal gezien is het aandeel van het ongeregeld vervoer in de personenluchtvaart betrekkelijk klein. Sinds 1984 bedraagt dit aandeel circa 9%, een behoorlijke daling ten opzichte van 1977 toen het ongeregeld personenvervoer nog goed was voor ruim 13%. Het aandeel van de chartermaatschappijen lijkt vanaf 1984-1985 onder druk te staan. In 1983 bedroeg het marktaandeel nog 5,7%, in 1986 is een forse daling tot 4,1% van het totale personenvervoer opgetreden. De daling van het Noordatlantisch chartervervoer is hiervan een belangrijke oorzaak geweest. In 1987 is weer enig herstel opgetreden (4,5%).

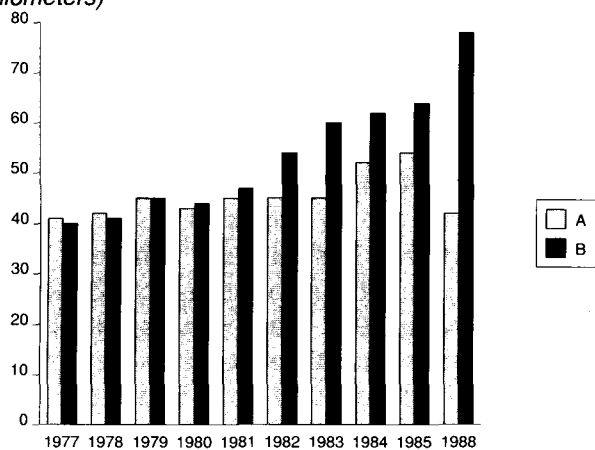
Charterluchtvaart in Europa

Het aandeel van Europa in het charterpersonenvervoer is in de afgelopen 10 jaar sterk gestegen, van 38% naar 57% van het wereld-charterpersonenvervoer. In de periode 1975-1980 groeide het intra-Europese chartervervoer met 5,2% per jaar. In de periode 1980-1985 bedroeg het jaarlijks groeipercentage 6,4. Deze groeicijfers steken gunstig af bij de jaarlijkse groei van de wereld-charterluchtvaartmarkt met circa 1,5%. Ongeveer de helft van het intra-Europese personenluchtvervoer is ongeregeld. Binnen de EG is het aandeel van de chartermarkt zelfs nog groter. Sinds de toetreding van Spanje en Portugal worden twee van de drie internationale passagierkilometers met een chartervlucht gemaakt.

In 1980 is er als gevolg van de tweede oliecrisis een korte groeistagnatie in de vervoerprestaties geweest (zie figuur 1). Vanaf 1980 is het vooral de chartermarkt die een behoorlijke toename te zien geeft. Voor 1980 behaalde het lijnverkeer

* De auteur is werkzaam bij de Stafgroep Economisch Onderzoek (Bedrijfstakonderzoek) van Rabobank Nederland.

Figuur 1. Intra-Europees luchtvervoer (in mrd. passagier-kilometers)



A = lijnvluchten B = chartervluchten

de beste groeicijfers. Deze omschakeling in het begin van de jaren tachtig is des te opmerkelijker, omdat ze ten tijde van een economische recessie plaatsvond. Onder zulke omstandigheden zijn het meestal de (zakelijke) lijnvluchten die stand kunnen houden. Doordat de prijzen van vakanties in het Middellandse-Zeegebied sterker daalden dan het besteedbaar inkomen in de meeste (noordelijke) Europese landen, kon de chartermarkt ondanks de recessie verder groeien. Een tweede oorzaak voor de groei van het intra-europese charterverkeer in het begin van het huidige decennium was de recessie in combinatie met de sterke Amerikaanse dollar. Daardoor halveerde het Noordatlantische charterverkeer. Als alternatief kozen de Europeanen massaal voor charterreizen naar Zuid Europese bestemmingen.

Kenmerken van de intra-Europese chartermarkt

De belangrijkste charterstromen verlopen langs de noord-zuid-as, van West-Europa (Frankrijk, Nederland, het Verenigd Koninkrijk en West-Duitsland) naar zonnige landen als Griekenland, Italië, Spanje en Joegoslavië. Exacte gegevens over de omvang van de vervoersstromen ontbreken. Schattingen geven evenwel een redelijk inzicht. Het verkeer tussen het Verenigd Koninkrijk en Spanje is de grootste markt, goed voor jaarlijks circa 10 miljoen passagiers. De route West-Duitsland – Spanje is goede tweede met 5 miljoen passagiers.

Zoals de bestemmingslanden al doen vermoeden, wordt de intra-Europese chartermarkt gekenmerkt door een sterk seizoenpatroon. Ongeveer de helft van alle passagiers wordt in de vier zomermaanden (juni tot en met september) vervoerd. Ongeveer 90% van de charters is een onderdeel van zogenaamde 'inclusive tours' (vervoer inclusief accommodatie). De verkoop van vliegtuigstoelen zonder aansluitende accommodatie ('seat-only') is echter een belangrijke groeimarkt. Deze trend loopt min of meer parallel met het verschijnsel dat de bindingen tussen luchtvaartondernemingen en touroperators minder intensief worden.

De luchtvaartmaatschappijen die op de intra-Europese charterluchtvaartmarkt opereren, kunnen in drie hoofdgroepen ingedeeld worden. Dat zijn de onafhankelijke chartermaatschappijen, de lijnvaartmaatschappijen en 'charterdochters' van lijnvaartmaatschappijen. De lijnmaatschappijen bieden chartervluchten aan om de stille tijden met minder vraag (zoals de weekeinden) te overbruggen. Voor de grote Europese maatschappijen is de chartermarkt slechts van geringe betekenis (1 tot 3% van het totaal aantal reizigerkilometers). Voor kleinere maatschappijen kan dit percentage daarentegen aanmerkelijk hoger liggen.

De geringe betekenis van de chartermarkt voor de grote maatschappijen kan verklaard worden uit het feit dat vrijwel alle nationale luchtvaartmaatschappijen een of meer dochters hebben die zich met name op de chartermarkt richten. Er is een duidelijke ontwikkeling bespeurbaar dat deze dochterondernemingen een groeiend marktaandeel hebben. Veel lijnvaartmaatschappijen trekken zich verder terug uit de chartermarkt. Deels komt dit omdat er minder leegloop in de stille tijden is dan voorheen, doordat de maatschappijen uit concurrentie-overwegingen streven naar een uitbreiding van het routenet. Het verschuiven van de charteractiviteiten naar de dochter heeft daarentegen ook een politieke en een imago-achtergrond. Het zich 'verlagen' tot de massale chartermarkt kan het streven naar een hoog kwaliteitsbeeld op de zakenmarkt verstoren. Een aparte charterdivisie voorkomt dit risico en stelt de luchtvaartmaatschappij tegelijkertijd in staat vliegtuigen optimaal in te zetten met behoud van het goede imago.

Capaciteitsontwikkeling in Europa

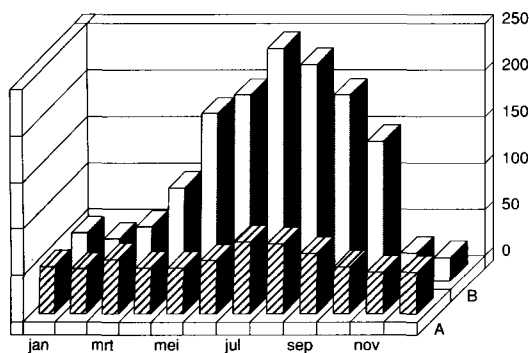
De snelle groei van het intra-Europese chartervervoer is niet alleen mogelijk geworden door voldoende of zelfs overvloedige vervoercapaciteit in het begin van de jaren tachtig. Structuurwijzigingen in de vlootsamenstelling hebben tevens een belangrijke rol gespeeld, met name de stijging van het gemiddeld aantal stoelen per vliegtuig. De toeneming van de gemiddelde capaciteit van de in te zetten vliegtuigen en vooral de introductie van 'wide-body'-vliegtuigen zal waarschijnlijk de maatschappijen aanmoedigen zich op de grootste toeristenroutes te richten. Een dergelijk beleid is voor de hand liggend in het licht van de noodzaak deze vliegtuigen met meer dan 200 stoelen verantwoord in te zetten. Dit zou er toe kunnen leiden dat op deze routes een felle prijsconcurrentie ontstaat en dat de kleinere routes overblijven voor de kleinere chartermaatschappijen, of zelfs de lijnmaatschappijen. De Europese chartermaatschappijen zullen voordeel ondervinden van de grotere capaciteit en zuinigheid van de nieuwe generatie vliegtuigen die momenteel wordt aangeschaft. Het overstappen van bij voorbeeld een '737-200' naar een '737-300' levert weliswaar slechts 20 stoelen meer op, het brandstofgebruik per stoel daalt met maar liefst 22%. Hoewel de besparingen in de operationele kosten voor een deel weer teniet worden gedaan door hogere afschrijvingen en rente over de nieuwe vliegtuigen, zal deze ontwikkeling er toch toe kunnen leiden dat prijsconcurrentie en grotere verkeersintensiteit op de populaire routes blijven bestaan.

Charterluchtvaart in Nederland

De charterluchtvaartmarkt is ook voor Nederland van grote betekenis. Ongeveer 20% van alle van of naar ons land uitgevoerde vluchten is ongeregeld (charter)vervoer. De voorkeur van de Nederlandse consument voor zonnige vakanties komt ook in de cijfers tot uitdrukking. Het grootste deel (80%) van alle chartervluchten vertrekt van Schiphol of komt er aan. Rotterdam komt daar ver achter met 14%, het aandeel van Maastricht is slechts 5% van alle ongeregelde vluchten. De zon-oriëntatie van de chartervluchten vanaf Schiphol vertaalt zich in een sterk seizoenpatroon, vooral voor de Europese charterbestemmingen (zie figuur 2).

De marktverhoudingen binnen de Nederlandse chartermarkt worden gekenmerkt door verschuivingen tussen de KLM en de min of meer zelfstandige (dochter)maatschappijen die zich op de chartermarkt richten. Aan de vooravond van de liberalisering van het Europese luchtverkeer heeft de KLM nu vrijwel alle Nederlandse concurrenten in meer of in mindere mate onder controle. Het bezat al een kleine dertig procent van Martinair, en nam in het voorjaar van 1988 Netherlines van Nedlloyd over. Daarmee bezit de KLM 40% van Transavia, wat de ambities van Transavia om lijndiensten te gaan uitvoeren (zoals reeds op Londen gebeurt) kan tegenwerken. Momenteel staat de jonge snelgroeiende

Figuur 2. Ongeregeld passagiersvervoer op Schiphol (per maand, 1986, x 1000 passagiers)



A: Intercontinentaal B: Europa

chartermaatschappij Air Holland als enige maatschappij niet onder invloed van de KLM.

Marktorganisatie en -structuur

In de voorgaande alinea's zijn al enkele ontwikkelingen genoemd, zoals die voor de wereldluchtvaartmarkt actueel zijn. Deze ontwikkelingen staan niet los van de herstructurering zoals die op mondiale schaal gaande is. Een van de belangrijkste ontwikkelingen binnen de wereldluchtvaart is de tendens naar schaalvergroting. Deze ontwikkeling, gestart in de Verenigde Staten als gevolg van de liberalisatie van het luchtvaartbeleid, leidt er toe dat verscheidene maatschappijen opgaan in zogenaamde 'mega-carriers'.

De schaalvergroting heeft gevolgen voor alle aspecten van de civiele luchtvaart. Omvangrijke reserveringssysteemen gaan een cruciale rol spelen bij de verkoop van vliegtuigstoelen. Zonder aansluiting op een dergelijk systeem is het nauwelijks mogelijk om tot een rendabele bedrijfsvoering te komen. De concentratie aan ondernemerszijde, in combinatie met de verhoogde penetratie van wide-body-vliegtuigen, heeft ertoe geleid dat het 'hub and spoke'- ('naaf en spaak') systeem in de luchtvaart een grote opgang maakt. Dit systeem komt er op neer dat er enkele grote centra komen, van waaruit de (intercontinentale) vluchten plaatsvinden. Rond dergelijke centra ontstaat een netwerk van kleinere, dunnere routes, die voor de 'aanvoer' van passagiers zorgen. Juist op deze kleine routes kunnen kleine maatschappijen als 'feeder' voor de mega-carriers optreden. Het 'hub and spoke' systeem impliceert dat het voor de grote luchtvaartondernemingen van groot belang is een goede nationale thuishaven te hebben. In het licht van de onderhandelingen over vliegtuigroutes speelt de (in de onderhandelingen aan te bieden) thuishaven een grote rol.

Uitgezonderd in de Verenigde Staten is de luchtvaartmarkt sterk gereguleerd. Doorgaans is er sprake van een gereglementeerde competitie, waarbij de verschillende landen een grote invloed uitoefenen op wat in de bilaterale sfeer geregeld wordt over tarieven, de verdeling van passagiers en dergelijke. In Europa is een moeizaam begin van liberalisatie bespeurbaar, waarvan de in 1984 afgesloten overeenkomst tussen Engeland en Nederland een voorbeeld is. De voorstanders van liberalisatie zijn niet zonder meer voor een drastische verlaging van de tarieven. Meer in het algemeen zou liberalisatie moeten leiden tot een verruiming van de capaciteit die tussen twee landen mag worden ingezet, waarbij niet langer de meestal toegepaste starre 50-50-ver-

deling geldt (ieder land neemt de helft van het aantal te vervoeren passagiers voor haar rekening). Deze regeling zou ertoe moeten leiden dat er een vrije toegang tot de markt komt, ook voor nieuwkomers. De grote tegenstanders van liberalisatie zijn de grote nationale luchtvaartmaatschappijen (de 'flag-carriers'), die gesteund worden door een aantal behoudende regeringen.

Het intra-Europese chartervervoer is verhoudingsgewijs (in vergelijking tot de lijnvaart) altijd betrekkelijk vrij geweest. Een uit de jaren vijftig stammende afspraak dat de prijs van een inclusive-tour niet lager mocht zijn dan de prijs van de goedkoopste lijnvlucht, heeft de charterprijzen lang op een kunstmatig hoog niveau gehouden. Daardoor waren er geen andere ingrepen nodig om de markt te beschermen. Daarmee is Europa een tamelijk geliberaliseerde markt, gezien het feit dat het charterverkeer een groot aandeel van de Europese luchtvaart uitmaakt. Daar komt nog bij dat de omvangrijke verkeersstromen tussen Noordwest-Europa en de Middellandse-Zeelanden minder beperkingen kennen dan het intra-Europese chartervervoer in Noordwest-Europa zelf. De belangrijkste oorzaak daarvan is gelegen in het feit dat de Zuid Europese landen sterk van het toerisme afhankelijk zijn en dientengevolge het charterverkeer niet teveel willen belemmeren. De Europese charterluchtvaart heeft echter wel te maken met onevenwichtigheden in de verdeling van het passagiersaanbod. De chartermaatschappijen uit de toeristenherkomstlanden zoals het Verenigd Koninkrijk en West-Duitsland vervoeren veruit de meeste passagiers, ten koste van de maatschappijen uit de bestemmingslanden. Deze ongelijkheid staat in schril contrast met de min of meer gelijke verdeling zoals die voor de lijnvaart geldt. Vooral de Spaanse autoriteiten streven een gelijkwaardiger verdeling van het chartervervoer na.

Marktomvang en rentabiliteit

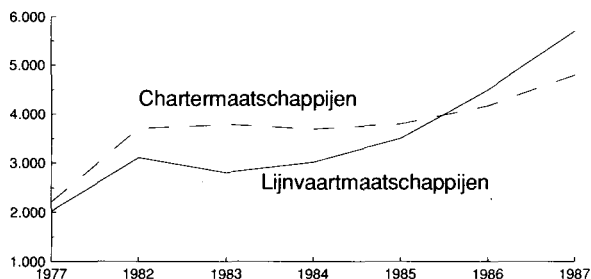
Aansluitend bij het herstel van de wereldluchtvaartmarkt, is ook de financiële situatie van de branche vanaf het begin van de jaren tachtig verbeterd. De marktomvang van de charterluchtvaart bedroeg in 1987 \$ 10,5 miljard. De charteractiviteiten van lijnvaartmaatschappijen nemen daarvan een groeiend deel voor hun rekening (zie figuur 3).

Rentabiliteit

Luchtvaartmaatschappijen hebben weinig invloed op hun opbrengsten. Vooral de tarieven worden grotendeels door de diverse overheden bepaald. Aan kostenzijde bestaat eveneens weinig gelegenheid tot beïnvloeding. Ongeveer de helft van de variabele kosten is gerelateerd aan de bedrijfsuitoefening. De belangrijkste kostenpost daarbij is de brandstof, waarbij de koers van de dollar een belangrijke rol speelt. De brandstofprijzen zijn sinds de tweede oliecrisis van 1979 aanzienlijk gedaald. De brandstofkosten zijn nu goed voor 15% van de totale kosten, tegen 27% in 1980. Hoewel er wereldwijd behoorlijke verschillen in de brandstofprijzen bestaan, zijn alle maatschappijen (uitgezonderd jonge ondernemingen met nieuwe zuinige vliegtuigen) in min of meer dezelfde mate gevoelig voor het prijsniveau, reden waarom de tarieven betrekkelijk traag op prijswijzigingen reageren.

De lonen zijn een andere belangrijke kostenpost. Afhankelijk van de nationale economie bedragen de loonkosten tot 25% van de totale kosten. De luchtvaartondernemingen uit de lage-lonen-landen met een hoge productiviteit (vooral Zuidoostasiatische ondernemingen) hebben lagere loonkosten. De Europese lonen zijn hoger, hoewel nog niet zo hoog als in de Verenigde Staten. De Europese luchtvaartmaatschappijen zoeken dan ook naar andere relatieve voordelen. SAS, opererend vanuit een van de duurste Europese centra, richt zich dientengevolge meer op de hogere zakenmarkt dan

Figuur 3. Marktomvang charteractiviteiten (in mrd. \$)



op de snel groeiende maar (qua prijsniveau) minder aantrekkelijke vrijetijdsmarkt. Het management van vliegtuigmaatschappijen heeft weinig invloed op valutafluctuaties. De luchtvaart is sterk op de dollar geïnteresseerd, zeker wat betreft de brandstofprijzen van vliegtuigen. De lonen worden doorgevoerd met de nationale munt betaald.

Investerings

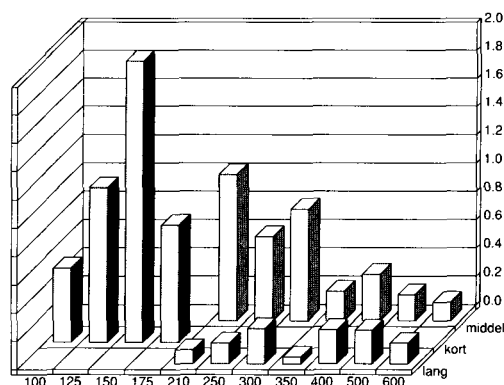
De investeringen door luchtvaartmaatschappijen in vaste activa (vooral vliegtuigen) vertonen een snelle groei. Hieraan ligt niet alleen de toeneming van het vliegverkeer ten grondslag, ook is er sprake van een aanzienlijke vervangingsmarkt. In 1985 zijn in totaal 654 nieuwe vliegtuigen besteld voor een totaalbedrag van \$ 10,6 miljard. De Nederlandse luchtvaartmaatschappijen hebben in 1986 voor f 664 miljoen in nieuwe vliegtuigen geïnvesteerd.

Hoewel het verleden heeft aangetoond dat de planning van het aantal te leveren vliegtuigen voor de gehele vliegtuigindustrie anders kan uitpakken, luiden de verwachtingen voor de toekomst dat tot het jaar 2000 ongeveer 4000 nieuwe vliegtuigen besteld gaan worden, waarvan ongeveer de helft als vervanging van bestaande vliegtuigen. Het met deze investeringen gemoeide bedrag is naar schatting tenminste \$ 175 miljard. De toeneming van de gemiddelde prijs van een vliegtuig is een belangrijke factor geweest bij de groei van deze marktomvang. De omvang van de vervangingsmarkt wordt mede gestimuleerd door de verbeterde prijs-prestatieverhouding van de nieuwe typen vliegtuigen. De prestatie moet daarbij vooral gezien worden in het licht van brandstofverbruik per zitplaats, onderhoudskosten en geluidproductie. Dit betekent dat de (vooral door de mega-carriers) te vervangen vliegtuigen geenszins technisch verouderd zijn. Vliegtuigfabrikanten die minder technologisch geavanceerd zijn, behouden redelijkerwijs hun markt door de afnemersgroep van armere en kleinere luchtvaartmaatschappijen. Mede als gevolg daarvan blijft de tweedehandsprijs van een verouderd, veel gebruikt vliegtuigtype als de Boeing 737 zeer goed op niveau. De toekomstige vraag naar nieuwe vliegtuigen zal zich vooral in de klasse van 150 zitplaatsen voordoen (zie figuur 4).

Vliegtuigfinanciering

Er zijn geen, of slechts enkele (staats)vliegtuigmaatschappijen die in staat zullen zijn de omvangrijke toekomstige investeringen in nieuwe vliegtuigen zelfstandig te financieren. Daarenboven geven veel maatschappijen de voorkeur aan 'off-balance'-financiering, een ontwikkeling die voortkomt uit de wens een maximale flexibiliteit te behouden ten einde toekomstige wijzigingen in de vlootsamenstelling door te kunnen voeren. Veel luchtvaartmaatschappijen hebben uit het verleden lessen geleerd, toen de deregulering van het luchtvaartbeleid in de Verenigde Staten vooral de inflexibele

Figuur 4. Vraag naar vliegtuigen 1986-2005, naar stoel-



en zwaar gefinancierde maatschappijen duur is komen te staan.

In de afgelopen 10 jaar zijn veel vliegtuigfinancieringen rond gekomen op basis van fiscale lease-constructies. Door verschraving van het belastingklimaat, vooral in de Verenigde Staten, zal deze vorm van financiering echter steeds minder toegepast kunnen worden. De financiers staan niet alleen voor de opgave het gat te vullen dat het belastingregime veroorzaakt heeft. Een tweede probleem waarmee afgerekend moet worden, zijn de sterk stijgende kosten van (nieuwe) vliegtuigen, waardoor de vliegtuig-'industrie' een zeer kapitaalintensieve bedrijfstak is geworden. In deze omstandigheden worden 'operational leases' van vliegtuigen snel populair. In het algemeen zijn bij de financiering van vliegtuigen de volgende trends te constateren.

Voor de kopers gelden langere termijnen en meer flexibiliteit. In de ontwikkelde landen zijn overeenkomsten van 20 jaar en in sommige gevallen van 30 jaar gebruikelijk. Deze termijnen komen in de buurt van de economische levensduur van vliegtuigen. De grotere flexibiliteit betekent voor vliegtuigmaatschappijen een betere mogelijkheid de vliegtuigen desgewenst in te ruilen.

Een tweede trend is financiering op basis van de waarde van het vliegtuig en niet op de balans van de maatschappij. De waarde van het vliegtuig is de zekerheid voor de financier in geval van betalingsproblemen. Betalingsproblemen bij de cliënt in combinatie met een prijsdaling op de markt van tweedehandsvliegtuigen kunnen een aanzienlijk verlies voor de financier betekenen. De forse vraag naar vliegtuigen, in combinatie met lage brandstofprijzen en vertragingen in de afleveringen van nieuwe (generaties) vliegtuigen, houden de tweedehandsmarkt vooralsnog op een hoog niveau. Ter illustratie: een Airbus A300 gaat nu tweedehands over de toonbank voor 80% of zelfs meer van de aankoopprijs, en een Boeing 737 deed in het laatste kwartaal van 1986 (gebaseerd op een 90% lening en een financieringstermijn van 10 jaar) zelfs meer dan 100% van de originele catalogusprijs.

'Operating lessors' vullen in toenemende mate het gat tussen de vliegtuigindustrie en de vliegtuigmaatschappijen. Tegelijkertijd komt er meer nadruk op publieke en private markten bij de financiering van vliegtuigmaatschappijen wat onder meer het gevolg is van de privatiseringsgolf die ook in de luchtvaartwereld doordringt. Vooral in de Verenigde Staten zijn de institutionele beleggers belangrijke 'fundraisers' voor de vliegtuigfinanciering. De meerderheid van de leasevliegtuigen wordt gefinancierd door Japan. Dit land heeft ruim voldoende kapitaal en de overheid biedt ruime belastingvoordelen als een onderneming wil investeren in de vliegtuigindustrie, zelfs al worden die vliegtuigen gebruikt door buitenlandse maatschappijen. Hongkong, Australië en de Verenig-

de Staten hebben in de recente jaren de mogelijkheden voor voordelige belastingconstructies beperkt, met als gevolg dat Japan nummer een is geworden op het gebied van buitenlandse financiering van vliegtuigen. Japanse investeerders en ondernemingen financieren meer dan de helft van de niet-communistische vliegtuigorders. Ook de terugval van de scheepsbouw heeft de belangstelling voor vliegtuigfinanciering in deze regio versterkt.

Toekomstperspectief

De snelle groei van de chartermarkt in de jaren tachtig, in combinatie met de omvangrijke jaarlijkse capaciteitsuitbreiding en de voortdurende druk op het prijsniveau, heeft een averechts effect gehad op de rentabiliteit van de charterluchtvaartmaatschappijen. Vooral in het Verenigd Koninkrijk zijn daardoor rake klappen gevallen onder de vliegtuigmaatschappijen. Ook de touroperators, belangrijke tussenpersonen bij de verkoop van charterstoelen, hebben moeilijke tijden gekend. Hoewel de charterluchtvaartmaatschappijen het nog wat beter hebben gedaan dan de lijnvaartmaatschappijen, blijven de hoge financieringskosten, voortkomende uit de aanschaf van nieuwe vliegtuigen, de rentabiliteit onder druk zetten. De aanschaf van nieuwe, grotere vliegtuigen vergroot het risico van een overcapaciteit, waardoor de prijzen blijvend onder druk zullen staan. Hoewel de meeste maatschappijen hun oude vliegtuigen verkopen om de nieuwe te kunnen betalen, moet de mogelijkheid van de ondernemingen om in geval van een bedreigd marktaandeel de oude vliegtuigen terug te huren, niet worden onderschat.

Als gevolg van de groeiende concurrentie van de lijnvaartmaatschappijen, die zich meer op de chartermarkt gaan richten, en van nieuwe ondernemingen die van de liberalisa-

tie profiteren, zullen de toekomstige tarieven waarschijnlijk lager zijn dan het huidige prijspeil. Naar verwachting zal de groei voert van het charterverkeer die van het lijnverkeer niet veel ontlopen. Vermoedelijk zal de omvang van de chartermarkt op lange termijn zelfs sneller groeien dan op korte termijn voor het lijnverkeer het geval is. Verwacht wordt een jaarlijkse groei van tenminste 7%, mede als gevolg van de groeiende vraag naar charterreizen met zuidelijke vakantiebestemmingen.

Ervan uitgaande dat de charterondernemingen in staat en bereid zijn volledig te profiteren van de diversificatiemogelijkheden ('seat-only' verkopen en lijnvaartactiviteiten), vormen de zich wijzigende voorkeuren van de consument een extra uitdaging voor de chartermaatschappijen. Zo zal er een toenemende vraag zijn naar nieuwe bestemmingen, die gekenmerkt worden door minder massatoerisme en meer culturele aantrekkingskracht. Het belang van de Middellandse-Zeelanden zou kunnen afnemen ten gunste van een toenemende vraag naar korte stedenuitstapjes in andere bestemmingslanden. Deze ontwikkeling staat haaks op de ontwikkelingen in de omvang van chartervliegtuigen. Het is dan ook niet uitgesloten dat kleinere charterondernemingen (met kleinere vliegtuigen) een stukje van de markt van grote ondernemingen kunnen overnemen.

Op de tweede plaats is er een groeiende vraag naar actieve vakanties, wintervakanties en meer flexibele pakketten (meervoudige bestemmingen, 'fly-drive' en een grotere keuze in de hotels bij voorbeeld). Door een intensievere samenwerking met touroperators kunnen chartermaatschappijen een groter stuk van deze bovenkant van de markt naar zich toetrekken. Daarnaast zal er een toenemende vraag naar een kwalitatief hoogstaand product ontstaan. Door het aanschaffen van nieuwe vliegtuigen kunnen charterondernemingen aan deze eisen voldoen, hetgeen van doorslaggevende betekenis kan worden in de strijd tussen lijnvaart- en chartermaatschappijen.