



Prijsvechten en netwerken in de Europese luchtvaart

Auteur(s):

Pel, N.B.W.

De auteur is werkzaam bij het programma Marktordening binnen het directoraat-generaal Luchtvaart van het ministerie van Verkeer en Waterstaat. Klaas.pel@dgl.minvenw.nl

Verschenen in:

ESB, 88e jaargang, nr. 4404, pagina 244, 30 mei 2003

Rubriek:**Trefwoord(en):**

De spectaculaire opkomst van prijsvechters zoals EasyJet en Ryanair op de Europese luchtvaartmarkt leidt onder nationale luchtvaartmaatschappijen tot nervositeit. Bovendien zou de netwerkqualiteit van luchthavens worden bedreigd: de keuze uit bestemmingen vanaf bijvoorbeeld Schiphol zou erdoor kunnen worden verkleind. Zijn deze zorgen terecht? Bedreigen jonge honden het zwanengevoel?

In het Alitalia-tijdschrift *Ulisse* van november 2002 worden onder de titel 'Low cost carriers are also low comfort' passagiers gewaarschuwd voor deze lagekostenmaatschappijen. De low cost carriers (lcc's), ook wel prijsvechters genoemd, bedienen slechts een beperkt aantal Europese bestemmingen. Ze doen dat meestal via afgelegen luchthavens, volgens een onmogelijke dienstregeling met lange wacht- en reistijden als gevolg. Netwerkmaatschappijen zoals Alitalia zullen door hun superieure product uiteindelijk de slag om de passagier winnen, aldus *Ulisse*. De consumenten en de financiële markten blijken echter bijzonder gecharmeerd van het lagekostenconcept: de Europese prijsvechters haalden in 2001 een gezamenlijk marktaandeel van circa vijf procent van het totaal aantal aangeboden stoelen op lijndienstvluchten binnen Europa¹. De beurswaarde van EasyJet en Ryanair overtreft die van vlaggendragers als British Airways (ba), Lufthansa en klm. De vraag is welk effect de prijsvechters hebben op de netwerkqualiteit van Schiphol en of er voor de overheid beleidsmatig aanleiding is om deze maatschappijen anders te behandelen dan de gevestigde maatschappijen. In dit artikel zal worden getracht daar een antwoord op te geven.

Rol van de overheid

Het uitgebreide netwerk van Schiphol is tot stand gekomen door intensieve samenwerking van de overheid, de klm en Schiphol: de overheid verwierf de landingsrechten, de klm exploiteerde de routes en Schiphol accommodeerde de maatschappijen. De belangen liepen parallel. In haar nieuwe taakopvatting concentreert de overheid zich echter uitsluitend op het borgen van de publieke belangen. De bedrijfseconomische belangen zijn de verantwoordelijkheid van de luchthaven en de luchtvaartmaatschappijen zelf. De overheid heeft aangegeven dat de continuïteit van de luchthaven Schiphol, en daarmee de netwerkqualiteit, een publiek belang is. Een van de ontwikkelingen die de continuïteit van de netwerkqualiteit kunnen aantasten, zijn de prijsvechters. Vanuit de luchtvaart- en luchthavensector klinkt regelmatig de roep om actieve belangenbehartiging door de overheid ter borging van de mainportfunctie van Schiphol. De overheid heeft als beleidsdoelstelling om binnen het kader van een vrije en open vervoersmarkt de netwerkqualiteit van Schiphol te borgen (waarbij de relatieve kwaliteit van een netwerk wordt bepaald door het aantal bestemmingen, frequenties en de concurrentiegraad op de routes), door landingsrechten ten behoeve van de klm te verzekeren en door de Europese en nationale wet- en regelgeving toe te passen. Als leidend principe geldt immers dat binnen een gelijk speelveld de marktwerking prevaleert.

Liberalisering en de opkomst van prijsvechters

De prijsvechters hebben zich vooral kunnen ontwikkelen dankzij de liberalisering van de Europese luchtvaartmarkt in 1993. Daarvoor bestonden er binnen Europa nog bilaterale luchtvaartverdragen waar lidstaten landingsrechten uitwisselden ten behoeve van hun nationale luchtvaartmaatschappijen. Deze vlaggendragers opereerden in een gereguleerde en daardoor beschermde omgeving, vaak met een oogmerk van publieke dienstverlening. Dit betekende bijvoorbeeld in het geval van Ierland dat Aer Lingus en niet Ryanair werd aangewezen op de routes binnen en buiten Europa. Een maatschappij als Ryanair kon destijds derhalve enkel vliegen op bestemmingen binnen het Verenigd Koninkrijk. Na 1993 hebben de prijsvechters niettemin optimaal gebruik gemaakt van de mogelijkheden die de interne markt bood: het vliegen tussen het vk en het Europese vasteland alsook binnen de eu als geheel². De netwerkmaatschappijen trachten hun marktaandeel af te schermen, dan wel een gedeelte van de 'low cost'-groeimarkt aan te boren, door op bepaalde - meestal druk bezette - routes eveneens lage tarieven aan te bieden of door zelf prijsvechters in de markt te positioneren. Voorbeelden hiervan zijn de klm, die in 2000 Buzz en Basiq Air startte, en ba, dat in 1998 go lanceerde om het gevecht aan te gaan met EasyJet.

Effecten

De algemene opvatting dat de netwerkmaatschappijen als gevolg van de prijsvechters op grote schaal routes zouden schrappen en daardoor veel marktaandeel zouden verliezen, blijkt ongegrond³. Sinds 1997 is het totaal aantal routes vanaf Londen, de kraamkamer van de prijsvechters, gestegen van 112 naar 128⁴. Het aantal routes dat door prijsvechters wordt bediend is sinds 1997 gestegen van 17 naar 74. Dit betekent dat de groei in bestemmingen vooral op het conto van de prijsvechters kan worden geschreven. Eenzelfde ontwikkeling valt waar te nemen bij het aantal wekelijkse vluchten op Europese bestemmingen vanaf Londen (van 5875 naar 7076) en het aantal stoelen (van 750.000 naar 930.000). Ook hier geldt dat de prijsvechters primair verantwoordelijk zijn voor de toename. Ofschoon de

luchthavens van Londen vanwege hun aard en functie (bestemmingsverkeer voor een grote thuismarkt) maar deels te vergelijken zijn met de transferluchthaven Schiphol, is het niettemin zinvol om eventuele parallellen te ontwaren. EasyJet is qua bewegingen en passagiers de tweede maatschappij op de luchthaven, na de klm-groep⁵. Gemiddeld komt tachtig procent van de EasyJet-passagiers voort uit marktgroei (nieuwe reizigers) en twintig procent uit marktverovering op andere maatschappijen (bestaande reizigers). Het totaal aantal passagiers dat van Schiphol gebruik maakte bedroeg zowel in 2000 als in 2001 39,3 miljoen. Zonder 'low cost'-passagiers zou er een negatieve groei geweest zijn van een miljoen reizigers. Per saldo zijn de prijsvechters derhalve verantwoordelijk voor de consolidatie van het totaal aantal passagiers op de luchthaven⁶. Door de intensieve concurrentie van prijsvechters hebben sommige netwerkmaatschappijen ervoor gekozen om op met name de dun bezette routes de capaciteit terug te brengen. Deze maatschappijen verlagen zelden de frequentie, daar geregelde aanvoervluchten naar het knooppunt essentieel zijn voor het vullen van de intercontinentale vluchten. Ter illustratie: van de 51 Europese bestemmingen vanaf de Londense luchthavens in 2001 bediende ba er 47. Als gevolg van de concurrentie van prijsvechters heeft het vijf bestemmingen opgeheven en op 22 bestemmingen, meest kleinere steden, de capaciteit verminderd. Op de drukker bezette intra-Europese aanvoerroutes hebben de netwerkmaatschappijen niettemin veelal de capaciteit fors opgeschroefd⁷. De transferfunctie van Schiphol (46 procent van de passagiers stapt over op een doorgaande vlucht) maakt dat het minder gevoelig is voor prijsvechters dan een bestemmingsverkeer-luchthaven als Londen Heathrow. Prijsvechters bieden immers geen lange afstand- of doorgaande vluchten aan. De prijsvechters penetreren enerzijds weliswaar een deel van de bestaande intra-Europese aanvoermarkt die door de netwerkmaatschappijen wordt bediend (zoals bijvoorbeeld EasyJet tussen Londen en Amsterdam). Anderzijds creëren ze een markt op voorheen dun bezette of onbestaande routes (zoals Ryanair tussen het Belgische Charleroi en het Franse Carcassonne).

Netwerk uitgebreid, niet uitgehold

Bovenstaande impliceert dat de netwerkfunctie van de nationale maatschappijen (en daarmee de netwerkqualiteit van de doorvoerluchthavens) niet of nauwelijks is uitgehold. De prijsvechters creëren een nichemarkt naast de bestaande markt van de netwerkmaatschappijen. Op enkele korte aanvoerroutes naar doorvoerluchthavens overlappen beide markten elkaar⁸. Het is juist op deze concurrentiegevoelige markt dat de prijsvechters voor vergroting van het aanbod en neerwaartse druk op de ticketprijzen hebben gezorgd. Door de prijsvechters zijn er meer Europese bestemmingen bijgekomen en is er op zowel nieuwe als bestaande bestemmingen een grotere diversiteit in ticketprijzen ontstaan⁹. De prijsvechters hebben hun marktaandeel vergroot door in te spelen op de hoge prijselasticiteit van de vraag. Consumenten accepteren namelijk steeds minder dat een in hun ogen identiek product bij maatschappij a het veelvoudige kost van dat bij maatschappij b.

Weinig onderlinge concurrentie prijsvechters

Uit de ontwikkeling van het lagekostennetwerk binnen Europa blijkt dat de prijsvechters er een strategisch belang bij hebben om onderlinge concurrentie te vermijden. Het 'low cost'-bedrijfsmodel is weliswaar toegesneden om de concurrentie aan te gaan met netwerkmaatschappijen, maar niet met gelijken; de prijsvechters concurreerden in 2002 slechts op zeventien routes met elkaar, terwijl op ruim honderd routes slecht één prijsvechter opereert. Immers, felle interne concurrentie tussen de prijsvechters zal uiteindelijk leiden tot overcapaciteit en prijsdaling, en daardoor tot dalende rendementen.

Toekomst

Het strijdtoneel is verplaatst van het vk, waar de prijsvechtersmarkt verzadigd raakt, naar het Europese vasteland. Zo zijn in Duitsland binnen enkele maanden vijf prijsvechters opgericht. Een belangrijke aanjager hiervan is Ryanair, dat zeer agressief de Duitse markt penetreert. Was de Duitse markt tot voor kort onontgonnen gebied voor dit segment, inmiddels is duidelijk dat Duitsland wordt gezien als springplank naar de kandidaat eu-lidstaten uit Midden- en Oost-Europa. Deze markt is bij uitstek geschikt voor prijsvechters, aangezien vliegen er relatief duur is en het inkomen per hoofd van de bevolking laag. De positie van het lagekostensegment op Schiphol zal naar verwachting in de toekomst nog verder worden verstevigd, getuige de groeicijfers. In 2001 maakten anderhalf miljoen passagiers gebruik van prijsvechters. In 2002 waren dat er al drie miljoen. De luchthaven verwacht dat dit aantal in 2008 zal zijn verdrievoudigd. De groei zal vooral op het conto van EasyJet en Basiq Air worden geschreven. De prijsvechters met het 'Ryanair-bedrijfsmodel' zullen Schiphol waarschijnlijk mijden, daar de luchthaven als basis te duur is en daardoor moeilijk te verenigen met dit bedrijfsmodel. De Europese low cost sector zal na de huidige groeifase (20-25 procent per jaar) rond 2006, als een marktaandeel van naar verwachting ongeveer twintig procent zal zijn bereikt, consolideren. De jaarlijkse groei vlagt daarna af naar ongeveer tien procent¹⁰. Als gevolg daarvan zal ook het netwerk stabiliseren. In de markt zal dan concentratie optreden. Enkele spelers, hoogst waarschijnlijk EasyJet en Ryanair, zullen - door autonome groei of overnames - de markt en het netwerk gaan domineren, terwijl de kleinere prijsvechters zich in toenemende mate zullen moeten gaan richten op nichemarkten of zullen worden overgenomen door concurrenten¹¹.

Conclusie

De relatieve kwaliteit van het luchtvaartnetwerk wordt bepaald door vraag en aanbod. De prijsvechters vormen geen bedreiging maar juist een kans voor de netwerkqualiteit van Schiphol. Vanuit het oogpunt van netwerkqualiteit is er beleidsmatig dan ook geen aanleiding om prijsvechters anders tegemoet te treden dan gevestigde maatschappijen. [Wat maakt prijsvechters zo goedkoop?](#)

Landingsrechten

In de bereikbaarheid voor luchtdiensten tussen Nederland en landen buiten de Europese Unie wordt voorzien door bilaterale luchtvaart-overeenkomsten (Ivo's), waarin overheden op reciproque basis landingsrechten uitwisselen. De overheden konden deze verworven rechten uitsluitend aan nationale luchtvaartmaatschappijen (de 'nationaliteitseis' in Ivo's) toekennen om de uiteindelijke operaties uit te voeren. Voor Nederland heeft daarom met name de klm deze rechten verworven. Bij het verlenen van landingsrechten aan derde landen heeft de overheid steeds rekening gehouden met de consequenties voor het netwerk en de concurrentiepositie van de Nederlandse maatschappijen, waaronder de klm. De recente uitspraak van het Europese Hof van Justitie inzake 'Open Skies'-overeenkomsten (tussen eu-lidstaten en de Verenigde Staten) blijkt de nationaliteitseis in Ivo's

strijdig te zijn met het Europese recht. Lidstaten zouden bilateraal verworven landingsrechten niet aan nationale maar aan eu-luchtvaartmaatschappijen moeten kunnen verlenen. Deze uitspraak zal daarom verregaande gevolgen kunnen hebben voor het systeem van bilaterale luchtvaartovereenkomsten.

1 ECA, Low cost carriers in the European aviation single market, Brussel, september 2002.

2 EasyJet vliegt bijvoorbeeld vanaf Amsterdam naar Nice, Barcelona en Genève, maar ook een binnenlandse route in Frankrijk tussen Parijs en Nice. De thuisbasis van het Ierse Ryanair is de luchthaven Londen Stansted.

3 Op de route Londen-Glasgow vervoeren prijsvechters thans bijna vijftig procent van het totaal aantal passagiers. De vraag op deze route is ruim verdubbeld sinds EasyJet en Ryanair de route in 1995 in hun dienstregelingen opnamen. Zie NERA, The competitive impact of low-cost airlines, Londen, december 2001.

4 Onder Londen wordt verstaan de luchthavens Heathrow, Gatwick, City, Luton en Stansted.

5 De KLM-groep bestond in 2001 uit KLM, KLM uk, KLM cityhopper en Transavia.

6 Schiphol Group, Low cost op Schiphol, maart 2002.

7 Zie Cranfield University, Low cost carriers and network quality, mei 2002.

8 Voorbeeld: zowel KLM, Transavia als EasyJet bedienen de route Amsterdam-Barcelona.

9 Door de lagekostenmaatschappijen hebben de netwerkmaatschappijen niet zozeer hun flexibele economy class- en business class-tarieven aangepast, als wel meer goedkope tarieven ontwikkeld, waar restricties voor gelden.

10 Bron: Credit Suisse/First Boston, Analyst report, november 2002.

11 Ryanair heeft in april 2003 Buzz overgenomen van de KLM.