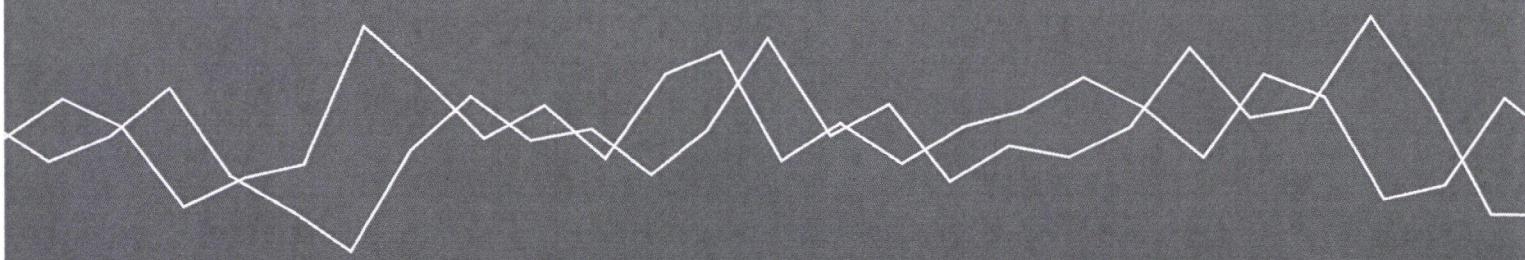


bijlage 11

Vijf jaar Air France - KLM

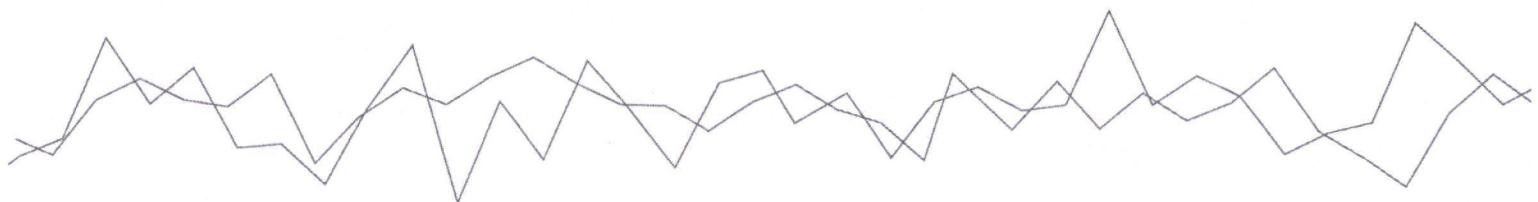


seo economisch onderzoek

Amsterdam, juli 2009
In opdracht van DGLM

Vijf jaar Air France - KLM

drs. R. Lieshout
drs. J. Veldhuis
drs. J. Zuidberg



seo economisch onderzoek

“De wetenschap dat het goed is”

SEO Economisch Onderzoek doet onafhankelijk toegepast onderzoek in opdracht van overheid en bedrijfsleven. Ons onderzoek helpt onze opdrachtgevers bij het nemen van beslissingen. SEO Economisch Onderzoek is gelieerd aan de Universiteit van Amsterdam. Dat geeft ons zicht op de nieuwste wetenschappelijke methoden. We hebben geen winstoogmerk en investeren continu in het intellectueel kapitaal van de medewerkers via promotietrajecten, het uitbrengen van wetenschappelijke publicaties, kennisnetwerken en congresbezoek.

SEO-rapport nr. 2009-46

ISBN 978 90 6733 512 6

Copyright © 2009 SEO Economisch Onderzoek Amsterdam. Alle rechten voorbehouden. Het is geoorloofd gegevens uit dit rapport te gebruiken in artikelen en dergelijke, mits daarbij de bron duidelijk en nauwkeurig wordt vermeld.

Inhoudsopgave

Samenvatting.....	i
1 Inleiding.....	1
2 Netwerkontwikkeling Air France – KLM	5
2.1 Inzet van capaciteit per deelmarkt.....	5
2.1.1 Wereldwijde ontwikkeling.....	6
2.1.2 Intra-Europese ontwikkeling.....	8
2.1.3 Intercontinentaal vanuit Europa	10
2.2 Inzet van capaciteit vanaf luchthavens.....	14
2.2.1 Schiphol.....	14
2.2.2 Parijs CDG	21
2.2.3 Overige grote Europese luchthavens	23
2.3 Financiële ontwikkeling	26
2.3.1 Passagiers per luchtvaartmaatschappij	26
2.3.2 Beladingsgraad en operating margin.....	27
3 Netwerk op Schiphol en Parijs Charles de Gaulle	29
3.1 Connectiviteit	29
3.1.1 Directe connectiviteit	29
3.1.2 Indirecte connectiviteit	35
3.1.3 Hubconnectiviteit	39
3.1.4 Feederwaarde.....	40
3.1.5 Full Freighter vracht.....	42
3.2 Routes	44
3.2.1 Concurrentieverhoudingen	44
3.2.2 Unieke en gezamenlijk bediende bestemmingen.....	45
3.2.3 Nieuwe, geschraptte en gemigreerde SkyTeam routes	46
4 Staatsgaranties	49
4.1 Sleutelbestemmingen.....	49
4.2 Evenwichtige hubontwikkeling	52
4.2.1 Passage.....	52

4.2.2	Vracht	53
4.3	Belangrijke en minder belangrijke bestemmingen.....	54
5	De toekomst.....	57
5.1	Het ‘dual hub’ systeem van Air France-KLM.....	57
5.1.1	Overwegingen voor allocatie van vluchten over twee hubs.....	58
5.1.2	Vlootinzet.....	61
5.1.3	Marktpotentieel.....	61
5.2	Overige externe ontwikkelingen.....	63
5.2.1	Het EU-VS Open Skies verdrag	63
5.2.2	De fusie tussen Delta en Northwest	63
5.2.3	De overstap van Continental naar STAR	64
5.2.4	De overname van Brussels Airlines door Lufthansa	65
5.2.5	Een nieuwe baan op Frankfurt.....	65
5.2.6	Terminal-5 op London Heathrow	65
5.2.7	De opkomst van luchtvaartmaatschappijen in het Midden Oosten.....	66
5.3	Mogelijkheden voor risicoreducerend overheidsbeleid.....	66
5.3.1	Versterken OD-markt.....	67
5.3.2	Versterken netwerk.....	67
6	Conclusies.....	69
Bijlage A: Samenstelling allianties		73
Bijlage B: Vervoersprestatie (directe frequenties) in intercontinentale deelmarkten vanuit Europa		75
Bijlage C: Vervoersprestatie (directe frequenties) vanaf de belangrijkste Europese luchthavens.....		81
Bijlage D: Indirecte connectiviteit – groei van jaar op jaar		89

Samenvatting

Vijf jaar geleden heeft KLM gekozen voor een fusie met Air France. De vooruitzichten voor een zelfstandig voortbestaan waren, zeker in het licht van de destijds heersende luchtvaarteconomische omstandigheden, niet positief. De Nederlandse Staat is nauw betrokken geweest bij het fusieproces en heeft zich ingezet voor het waarborgen van publieke belangen. Om dit te bereiken zijn afspraken gemaakt tussen de Nederlandse Staat, Air France en KLM, waarbij aan de Nederlandse Staat zogenaamde staatsgaranties zijn afgegeven.

In dit onderzoek maken we de balans op van vijf jaar Air France – KLM. Hierbij komt de capaciteit- en netwerkontwikkeling van Air France – KLM ten opzichte van andere maatschappijen aan de orde. Tevens wordt ingegaan op de mate waarin de fusieonderneming zich aan de Staatsgaranties heeft gehouden en of deze actualisering behoeven. Tot slot worden de kansen en bedreigingen voor de netwerkkwaliteit van Schiphol in de komende vijf jaar op een rij gezet. Hierbij wordt ook ingegaan op de vraag in hoeverre met overheidbeleid de risico's die voortvloeien uit de bedreigingen kunnen worden beperkt en of continuering van de Staatsgaranties hierbij nodig is.

Ontwikkeling vervoersprestatie Air France – KLM ten opzichte van de belangrijkste concurrenten

In dit onderdeel is vooral gekeken naar het aantal vluchten (gemeten in wekelijkse frequenties) dat door de verschillende luchtvaartmaatschappijen is uitgevoerd. Daarbij valt op dat binnen Europa de frequenties van de *netwerkmaatschappijen* nauwelijks zijn gegroeid tussen 2004 en 2008. Dit in tegenstelling tot de maatschappijen die vooral *point-to-point* routes uitvoeren, waaronder de Low Cost Carriers en charters worden gerekend. Deze categorie is binnen Europa sterk gegroeid (74% in vijf jaar).

Binnen de netwerkmaatschappijen is op de intra-Europese routes vooral de STAR-alliantie relatief sterk gegroeid (29% over vijf jaar), waarbij ook een rol speelde dat zich in die periode meer luchtvaartmaatschappijen bij de STAR-alliantie hebben aangesloten. Daarbij vergeleken was de groei van SkyTeam bescheiden: Air France – KLM noteerde een frequentiegroei van 3% in vijf jaar; de overige SkyTeam-partners lieten op de intra-Europese markt met 12% nog wel een iets grotere groei zien, echter grotendeels het gevolg van de toetreding van Aeroflot tot de alliantie. Het aantal frequenties van OneWorld daalde, ondanks de toetreding van Malev in 2007. Een andere trend is dat het aantal frequenties van de groep niet-alliantiegebonden maatschappijen is afgenomen, vooral doordat zich steeds meer luchtvaartmaatschappijen bij allianties hebben aangesloten. Daarmee lijkt binnen de groep netwerkmaatschappijen de concentratiegraad zich te vergroten, waarbij ook binnen Europa de drie allianties een groter aandeel voor hun rekening gaan nemen. Als geheel hebben deze netwerkmaatschappijen echter een flinke veer moeten laten naar de Low Cost Carriers, waardoor – op bepaalde routes – de concentratiegraad juist is afgenomen (en dus de concurrentie is toegenomen).

Bekijkt men de capaciteitsinzet in aangeboden stoelen, dan valt op dat binnen Europa de gemiddelde vliegtuiggrootte bij vrijwel alle groepen maatschappijen (behalve OneWorld) is

verhoogd, waardoor de groei van de stoelcapaciteit over een breed front hoger is uitgevallen dan de hoeveelheid frequenties.

Op de intercontinentale routes vanuit Europa hebben de netwerkmaatschappijen hun frequenties wél significant kunnen uitbreiden. Daar waar binnen Europa het grootste deel van de groei voor rekening kwam van de *point-to-point carriers*, en vooral van het *low cost* segment, is dat op de intercontinentale routes veel minder het geval. Op intercontinentale routes is dit segment klein en bestaat hoofdzakelijk uit charters naar Noord-Afrika en het Caribisch gebied. Niettemin kon dit kleine segment toch de sterkste frequentiegroei noteren (ruim een verdubbeling), maar het frequentieaandeel daarvan in de hele intercontinentale markt is in 2008 nog beperkt (*circa 10%*). Binnen het segment van de netwerkmaatschappijen lieten – evenals binnen Europa – ook hier de leden van de STAR-alliantie (+76%) ook de grootste groei zien. De SkyTeam-alliantie bleef met een groei van 50% enigszins achter. Deze groei kwam niet zozeer van Air France – KLM (+10%), maar veel meer van haar partners (+88%). Zo breidde bijvoorbeeld Delta Airlines haar frequenties flink uit. Als tweede belangrijke reden kan wederom de toetreding van Aeroflot worden genoemd. Door de relatief sterkere groei van de STAR-alliantie is zij op de intercontinentale markten vanaf Europa de SkyTeam-alliantie voor wat betreft frequentieniveau inmiddels voorbijgestreefd.

Met uitzondering van Air France – KLM en de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen laten alle allianties/segmenten een daling van de vliegtuiggrootte zien op de intercontinentale routes vanuit Europa. Ook dit is in tegenstelling tot de intra-Europese routes, waar we vooral een toename van de gemiddelde vliegtuiggrootte constateerden. Op de intercontinentale routes zien we de verdere penetratie van de kleinere *long haul* vliegtuigtypes, zoals de B777, A340 et cetera, die de grotere Boeing 747 geleidelijk heeft teruggedrongen, vooral op de dunne intercontinentale routes. Het gevolg hiervan is dat de groei van de zitplaatscapaciteit op de intercontinentale routes vanuit Europa lager was dan de groei van de frequenties.

Kijkt men naar de bestemmingen in de verschillende continenten, dan laat SkyTeam van de drie allianties de grootste groei zien naar Noord-Amerika, Latijns Amerika en Azië, waarbij de groei niet zozeer bij Air France – KLM lag, maar voornamelijk bij de partners van Air France – KLM (zoals Delta Airlines). Op de routes naar het Midden Oosten en Afrika was de STAR-alliantie veruit de grootste stijger. De grote groei die deze alliantie in deze markten bewerkstelligde, werd overigens voornamelijk veroorzaakt door nieuw toegetreden partners als Turkish Airlines en Egyptair.

Kijkend naar de ontwikkelingen op de belangrijke *Europese luchthavens*, dan nemen, niet verrassend, de intra-Europese frequenties verreweg het grootste deel voor hun rekening. De te signaleren trends op de luchthavens worden dan ook vooral door de intra-Europese markt bepaald. Verder is op de luchthavens het hoge aandeel van de *home carrier* opvallend. Na bijna twintig jaar van geleidelijke liberalisatie zijn het nog steeds de nationale vlagcarriers, die de grote Europese luchthavens domineren. Op Charles de Gaulle en Schiphol is dat SkyTeam (met Air France – KLM, die binnen SkyTeam het overgrote deel van de frequenties voor zijn rekening neemt). Op de overige grotere Europese luchthavens zijn dat de andere betreffende vlagcarriers. Minder evident is overigens de ontwikkeling van dat aandeel. Op Schiphol steeg het aandeel in de frequenties van SkyTeam van 58% naar 63%, waarmee SkyTeam (en dus KLM) zijn dominantie enigszins kon vergroten. Op Charles de Gaulle was precies de omgekeerde ontwikkeling te zien.

Daar verkleinde het aandeel van SkyTeam (en dus Air France) en dus de dominantie licht, van 64 naar 63%.

Achtergrond hierbij is de contraire ontwikkeling van de charters en met name de Low Cost Carriers op beide luchthavens. Op Schiphol was – gemeten over de hele periode 2004-2008 – de groei van deze groep bescheiden, mede door de reductie in frequenties van easyJet, maar vooral door de afbouw van het Europese lijnennet van Martinair in 2008. Daardoor kon Air France – KLM haar aandeel enigszins uitbouwen. Op Parijs CDG was het aandeel van de charters en Low Cost Carriers in 2004 beperkt; in 2008 was dat aandeel beduidend groter, maar nog steeds kleiner dan op Schiphol. Door de relatief sterke groei van beide segmenten is het aandeel van SkyTeam op Parijs licht teruggelopen, van 64 naar 63%.

Op de Duitse luchthavens, Frankfurt en München, is de STAR-alliantie (en dus Lufthansa) dominant, meer nog dan SkyTeam op Schiphol en Parijs CDG. Bovendien is op beide luchthavens de dominantiegraad verder gestegen: op Frankfurt van 67 naar 74% en op München van 66 naar 70%. Op Londen Heathrow en Madrid is OneWorld (met respectievelijk British Airways en Iberia) dominant, maar op beide luchthavens is die juist gedaald: op Heathrow van 49 naar 47% en op Madrid van 60 naar 54%.

Financiële ontwikkeling bij Air France – KLM ten opzichte van de belangrijkste concurrenten

Het bedrijfsresultaat van Air France – KLM is afgezet tegen dat van haar belangrijkste Europese concurrenten. Hierbij is gekeken naar beladingsgraad en *operating margin*. In vergelijking tot haar concurrenten, had KLM gedurende de gehele periode een relatief hoge beladingsgraad (ruim 80%). Alleen in 2004 had Ryanair met circa 84% een nog hogere beladingsgraad. Lage beladingsgraden zien we over de hele periode bij SAS en Alitalia. Wel zijn in 2008 de beladingsgraden van alle luchtvaartmaatschappijen gedaald ten opzichte van 2007, maar dat neemt niet weg dat in het algemeen de beladingsgraad in 2008 hoger was dan in 2004, met uitzondering van Alitalia en ook van Ryanair. Kijkt men naar de *operating margin* dan valt op dat die van Ryanair (ondanks de bodemtarieven) gedurende de hele periode tussen 2004 en 2008 beduidend hoger was (circa 23%) dan die van de andere maatschappijen (circa 5%). Alitalia kende de afgelopen jaren juist een negatieve *operating margin*. Onder de netwerkmaatschappijen neemt Air France – KLM een middenpositie in wat betreft de *operating margin*.

Netwerkontwikkeling van Air France – KLM op de hubs Schiphol en Parijs

Bij de netwerkontwikkelingen is niet alleen gekeken naar directe (waarvan in het voorgaande sprake was), maar ook naar indirecte verbindingen vanaf en via deze twee luchthavens. Om indirecte verbindingen vergelijkbaar te maken met directe, is hier het begrip *connectiviteit* geïntroduceerd en worden de in deze paragraaf opgevoerde indicatoren allen uitgedrukt in *connectiviteitseenheden*.

Het aantal directe connectiviteitseenheden is in principe gelijk aan het aantal frequenties. Deze zijn in het voorgaande al besproken, behalve de bediening door SkyTeam van de verschillende wereldregio's vanaf Schiphol dan wel Parijs CDG. Daarbij lijkt zich een 'licht specialisatieproces af te tekenen', met betrekking tot de bediening van die wereldregio's. Noordwest-Europa werd al in 2004 beter bediend vanaf Schiphol dan vanaf Parijs en dat lijkt zich in 2008 te hebben versterkt. Omgekeerd specialiseerde Parijs zich in 2004 op de routes naar Zuidoost-Europa, maar

die specialisatiegraad van Parijs is niet toegenomen; Schiphol kende richting Zuidoost-Europa een sterkere frequentiegroei dan Parijs. Het aantal frequenties vanaf Parijs naar Zuidoost-Europa is echter nog bijna twee keer zo groot als vanaf Schiphol.

Kijkend naar de intercontinentale routes nam de directe SkyTeam-frequentie voor beide luchthavens het snelst toe op de routes naar Noord-Amerika, voor Schiphol echter nog sneller dan voor Parijs. Kijkt men naar de totale hoeveelheid frequenties, dan is Schiphol het niveau van Parijs genaderd. Ook groeide de SkyTeam-frequentie richting Latijns Amerika voor Schiphol sneller dan voor Parijs, maar gemeten in aantal frequenties ligt Parijs nog steeds voor op Schiphol. De SkyTeam-frequenties naar het Midden Oosten waren in 2004 nog gelijk verdeeld over Schiphol en Parijs, maar sindsdien heeft de SkyTeam-alliantie haar frequenties tussen Schiphol en het Midden Oosten teruggeschoefd, maar het frequentieniveau vanaf Parijs uitgebreid. Op de routes naar Azië maakte Schiphol juist weer een sterkere groei door dan Parijs. Het frequentieniveau vanaf Schiphol nadert hierdoor langzaam maar zeker het nog steeds hogere niveau van Parijs. Richting Afrika ontlopen de SkyTeam-groeicijfers elkaar weinig, maar nog steeds biedt SkyTeam vanaf Parijs bijna drie keer zoveel directe vluchten naar Afrika aan als vanaf Schiphol.

Geholpen door de sterkere groei in de directe connectiviteit, nam ook de totale *indirecte connectiviteit* vanaf Parijs ietwat sneller toe dan vanaf Schiphol. Indirecte connectiviteit komt tot stand als directe vluchten (vanaf Schiphol en Charles de Gaulle) naar andere hubs aansluiten op netwerken vanaf die hubs naar de eindbestemmingen. In het algemeen is zowel vanaf Schiphol als vanaf Charles de Gaulle de indirecte connectiviteit sneller gegroeid dan de directe, hetgeen betekent dat er gemiddeld betere aansluitingen zijn ontstaan op die hubs. Op Schiphol zijn daarin vooral de vluchten van de SkyTeam-alliantiepartners, Northwest en Delta (die via respectievelijk Detroit en Atlanta toegang geven tot veel eindbestemmingen in de VS) van belang. Maar ook met SkyTeam concurrerende systemen, zoals die van United Airlines, welke via Chicago en Washington eveneens toegang geven tot veel bestemmingen binnen de VS.

De gemiddelde mate van *concurrentie* gemeten over alle directe en indirecte markten vanaf Schiphol, was in 2004 lager dan vanaf Parijs CDG. Sindsdien is zowel op Schiphol als op Parijs CDG, de concurrentie verder afgangen. Op Schiphol nam de concurrentiegraad op alle markten af. Op Parijs nam de concurrentie af op de markten, die in 2004 relatief veel concurrentie ondervonden. De concurrentie nam daarentegen toe op de markten die in 2004 nog weinig concurrentie kenden.

Naast de indirecte connectiviteit is ook de *hubconnectiviteit* nauw verbonden met de directe connectiviteit. De hubs Schiphol en Parijs Charles de Gaulle hebben zich evenwichtig ontwikkeld in de periode tussen 2004 en 2008. De groei van de hubconnectiviteit op Schiphol was met 26% slechts marginaal hoger dan op Parijs (+25%). De ontwikkeling van de hubconnectiviteit op de verschillende wereldregio's verschilt echter en is in het algemeen in lijn met de eerder waargenomen geografische specialisatie.

Wanneer de combi-operaties buiten beschouwing wordt gelaten is de *vrachtoperatie* op Schiphol kleiner dan die op Parijs, zowel in termen van frequenties als in termen van tonnagecapaciteit. Doordat SkyTeam haar frequenties en tonnagecapaciteit vanaf Schiphol tussen 2004 en 2008 met circa 56% uitbreidde en op Parijs juist liet krimpen met circa 20% (als gevolg van

vlootvervanging), is het verschil tussen beide luchthavens echter wel kleiner geworden. De groei in Full Freighter frequenties en tonnagecapaciteit op Schiphol kan volledig worden toegeschreven aan de Aziatische markt. In alle andere geografische deelregio's daalde de capaciteit. Verwacht wordt dat de groei op Parijs CDG weer aantrekt wanneer de vlootvervanging is voltooid.

Belang Air France-KLM en andere maatschappijen in netwerkkwaliteit Schiphol

Door de sterke groei in de directe connectiviteit van de SkyTeam- en STAR-alliantie, zagen zij hun aandeel in de directe connectiviteit op Schiphol toenemen. De overige allianties/segmenten moesten dus aandeel inleveren. Het aandeel van Air France – KLM in de totale directe connectiviteit vanaf Schiphol is tussen 2004 en 2008 toegenomen van 54% tot 57%. Het aandeel van overig-SkyTeam nam toe van 5% naar 6%. Dit betekent dat het aandeel van de SkyTeam-alliantie in de directe connectiviteit vanaf Schiphol tussen 2004 en 2008 toenam van 59% tot 63%.

Het aandeel van Air France – KLM in de totale indirecte connectiviteit vanaf Schiphol is tussen 2004 en 2008 stabiel gebleven op 11%. De meeste indirecte verbindingen vanaf Schiphol worden dus aangeboden door concurrerende systemen, zoals die van de STAR-alliantie met United Airlines via Washington en Chicago. Het overgrote deel van de hubconnectiviteit via Schiphol komt voor rekening van Air France – KLM, al nam het aandeel van de combinatie tussen 2004 en 2008 wel beperkt af; van 85% naar 83%.

In welke mate heeft Air France zich aan de Staatsgaranties gehouden?

Air France – KLM heeft ten tijde van de fusie twee soorten garanties afgegeven aan de Nederlandse Staat. Enerzijds zijn er de relatief harde garanties *passage* in de vorm van het handhaven van de netwerkkwaliteit op 42 intercontinentale sleutelbestemmingen. Anderzijds zijn er de relatief zachte garanties *passage* en *vracht* in de vorm van een evenwichtige hubontwikkeling van Schiphol en Parijs Charles de Gaulle.

In de halfjaarlijks door SEO Economisch Onderzoek uitgevoerde *Monitor Staatsgaranties Air France-KLM* zijn de ontwikkelingen met betrekking tot de Staatsgaranties beoordeeld. Hierbij werd gebruik gemaakt van gekleurde signalen, die aangaven in hoeverre Air France – KLM zich aan de garanties hield. Met betrekking tot de harde garanties, hield een rood signaal in dat een sleutelbestemming niet meer direct vanaf Schiphol door de KLM werd bediend. Waarschuwingen in de vorm van oranje en groene signalen werden afgegeven, wanneer de indirecte connectiviteit en/of feederwaarde van de sleutelbestemming dalingen lieten zien. In alle overige gevallen was er sprake van een groen signaal. Met betrekking tot de zachte garanties werden een oranje signaal afgegeven indien de hubconnectiviteit en de vrachtoperatie op Schiphol relatief gezien minder snel groeiden dan op Parijs. In alle overige gevallen werd een groen signaal afgegeven. Door de afgegeven signalen in de verschillende monitors naast elkaar te zetten, wordt inzicht verkregen in de mate waarin Air France-KLM zich sinds 2004 aan de garanties heeft gehouden.

Harde Staatsgaranties met betrekking tot het bedienen van 42 sleutelbestemmingen

De drie sleutelbestemmingen Amman, Beiroet en Damascus worden sinds de tweede helft van 2006 niet meer direct door de KLM aangeboden. Voor deze bestemmingen is sindsdien een "rood signaal" afgegeven. Hiervoor waren voor Beiroet en Damascus al twee waarschuwingen (*early warnings*) in de vorm van oranje signalen afgegeven, wegens dalende directe en indirecte

frequenties, evenals een dalende *feederwaarde*. Voor andere bestemmingen zijn ook regelmatig waarschuwingen afgegeven. Een waarschuwing keerde veelal in het volgende jaar weer terug, met andere woorden: een verslechtering van de netwerkkwaliteit naar een sleutelbestemming werd veelal niet gevolgd door een verbetering.

De KLM heeft inmiddels aangegeven dat vanaf 29 maart ook de vierde sleutelbestemming Aruba niet meer direct bediend zal worden. Naar eigen zeggen doordat ook deze route al langere tijd niet meer rendabel is en de huidige recessie en de tickettaks de opbrengsten nog verder onder druk hebben gezet.¹

Zachte Staatsgaranties met betrekking tot ‘evenwichtige hubontwikkeling’ en vracht

Bij de ‘zachte garanties’ ofwel ‘evenwichtige hubontwikkeling’ in de Staatsgaranties Air France-KLM gaat het om de mate waarin Schiphol een rol blijft vervullen als hub (zowel voor passagiers als vracht) in het netwerk van Air France – KLM. Tussen 2004 en 2008 was er op geen enkel moment sprake van een zeer onevenwichtige ontwikkeling van de hubconnectiviteit via Schiphol en Parijs CDG. Zoals hiervoor reeds aangegeven was de groei van de hubconnectiviteit via Schiphol (+26%) marginaal hoger dan via Parijs (+25%). Daarom is in alle metingen een groen signaal afgegeven met betrekking tot de ‘zachte garanties’ passage. Omdat de hubconnectiviteit op Parijs CDG in 2004 al op een hoger niveau lag, is deze in absolute termen wel sneller gegroeid. Momenteel heeft Schiphol een aandeel van circa 35% en Parijs CDG 65% in de totale hubconnectiviteit van Air France – KLM.

Voor wat betreft vracht in de ‘zachte garanties’ werd al opgemerkt dat de non-stop Full Freighter operaties van SkyTeam op Schiphol een sterke groei zien, terwijl de operaties op Parijs CDG krimp vertoonden. Omdat de vrachtontwikkeling nooit in het nadeel van Schiphol is uitgevallen, is voor de ‘zachte garanties’ vracht in alle metingen een groen signaal afgegeven.

Het belang van de 42 sleutelbestemmingen

In een andere studie², uitgebracht aan DGLM, is ingegaan op de bijdrage aan de economie van het door de KLM bedienen van de verschillende bestemmingen vanaf Schiphol. Bij de meeste sleutelbestemmingen bleek bediening door de KLM een grote bijdrage te leveren aan de economie. Niettemin is er een klein aantal bestemmingen, waarvan bediening door de KLM een relatief bescheiden bijdrage levert aan de Nederlandse economie. Het gaat hierbij vooral om een aantal bestemmingen op de Antillen en in het Midden Oosten. Aan de andere kant is er ook een aantal intercontinentale bestemmingen, die niet als sleutelbestemming zijn aangemerkt, maar waarbij bediening door de KLM juist wel belangrijk is voor de Nederlandse economie. Voorbeelden hiervan zijn: Lima, Manila en Kuala Lumpur.

Conclusie ten aanzien van vijf jaar Staatsgaranties en vijf jaar Air France – KLM?

Afgezien van het niet meer direct bedienen van de sleutelbestemmingen Amman, Beiroet en Damascus (en vanaf 29 maart ook Aruba) heeft Air France – KLM zich op Schiphol aan de afgegeven Staatsgaranties gehouden. Of de fusiemaatschappij ook zonder deze garanties een

¹ KLM persbericht: KLM stopt met lijn Amsterdam-Aruba, 3 februari 2009

² Lieshout, R. et al (2008) *Afwegingskader voor het selectiviteitsbeleid Schiphol: verbetering van het modelinstrumentarium*. SEO-rapport 2008-59. Amsterdam, februari 2008.

gelijkwaardig intercontinentaal netwerk in de lucht zou hebben gehouden vanaf Schiphol, kan moeilijk worden gezegd.

Zonder de Staatsgaranties zou de fusieonderneming zich meer hebben kunnen laten leiden door interne bedrijfseconomische overwegingen. Dit zou mogelijk hebben kunnen leiden tot een erosie van de netwerkkwaliteit op Schiphol. Na het aflopen van de Staatsgaranties is dit een mogelijke dreiging die op Schiphol af zou kunnen komen. Hierop zal in de volgende paragraaf worden ingegaan.

Risico's van het aflopen van de Staatsgaranties 2009 /2012

Dit jaar (2009) lopen de harde garanties ten einde, in 2012 gevolgd door de zachte garanties. Wanneer de garanties niet worden verlengd, is het de vraag op welke wijze de netwerkkwaliteit op Schiphol en Parijs Charles de Gaulle zich gaat ontwikkelen. De toekomstige (relatieve) netwerkontwikkeling hangt samen met het marktpotentieel dat Air France-KLM met name op de intercontinentale routes kan ontwikkelen.

De intercontinentale Air France-KLM vluchten worden om te beginnen gevuld met het zg. OD-verkeer, dus het verkeer met herkomst (en bestemming) Schiphol of Parijs. Het potentieel dat kan worden ontleend aan die OD-markten is echter vaak onvoldoende om een dagelijkse intercontinentale vlucht gevuld te krijgen. Vooral is dat het geval voor de Nederlandse OD-markt. Daarom worden aanvullende transfermarkten uit de rest van Europa aangetrokken om zodoende een voldoende beladingsgraad te bereiken en een dagelijkse intercontinentale verbinding in de lucht te houden.

Ook na de fusie tussen Air France en KLM worden onverminderd transfermarkten uit Europa aangetrokken, die hetzij via Schiphol hetzij via Parijs overstappen. Het totale marktpotentieel voor een bepaalde intercontinentale bestemming bestaat dus uit drie segmenten:

- OD-verkeer tussen Schiphol en die bestemming
- OD-verkeer tussen Parijs Charles de Gaulle en die bestemming
- Transferverkeer tussen de rest van Europa en die bestemming dat via Schiphol dan wel Parijs overstapt).

Dat totale marktpotentieel bepaalt dus hoeveel intercontinentale vluchten er per week kunnen worden uitgevoerd door Air France/KLM. Die vluchten kunnen worden uitgevoerd vanaf Schiphol, maar ook vanaf Parijs. Is dat marktpotentieel voldoende, dan is de kans groot dat vanaf beide hubs vluchten worden aangeboden. Voor dunne markten is dit minder vanzelfsprekend en voor die markten is het veel meer waarschijnlijk dat die slechts vanaf één hub, ofwel vanaf Schiphol, ofwel vanaf Parijs worden bediend.

In principe is het lokale marktpotentieel vanaf Île-de-France (of Frankrijk) groter dan dat vanaf de Randstad (of Nederland), zodat bediening vanaf Parijs voor die dunne markten waarschijnlijker lijkt, hoewel er een kleine categorie 'marginale bestemmingen' is waarbij Schiphol ook in de toekomst een grotere kans maakt. Dat betreft de markten, die traditioneel een relatief groot potentieel uit Nederland (in vergelijking met Frankrijk) bevatten.

Maar voor de meeste dunne markten lijkt de kans dat deze in de toekomst alleen vanaf Parijs worden bediend aanzienlijk. De conclusie is dan ook dat er verschillende dunne routes zijn, die

nu nog vanaf Schiphol worden bediend maar waarvoor toekomstige bediening vanaf Schiphol minder vanzelfsprekend gaat worden. In die gevallen is er op Schiphol een kans op ‘netwerkerosie’. Het gaat hierbij om de dunneren intercontinentale routes die eveneens vanaf Parijs in beperkte mate (één keer per dag) worden bediend. Voorbeelden van dergelijke routes zijn: San Francisco, Mexico, Sao Paulo, Doha, Bahrain, Delhi, Mumbai, Seoul en Shanghai.

Op dit punt is wel een onderscheid tussen de korte en lange termijn relevant. Vooral op korte termijn (voor de komende vijf jaar, en vooral in de komende twee recessiejaren 2009 en 2010) speelt het geschatte risico van de netwerk-erosie op Schiphol. Echter, indien op langere termijn de luchtvaartgroei weer aantrekt, worden ook de dunne markten ‘dikker’ en dus ook de kans dat Schiphol in beeld komt voor de bediening van deze markten.

Bepalende factoren

Terwijl hierboven is aangegeven welke soorten routes met name kwetsbaar zijn is evenzeer van belang welke factoren deze kwetsbaarheid bepalen. Voor een deel hangen deze samen met de omvang van het marktpotentieel en de inrichting van de dual hub strategie, maar voor een significant ander deel hangen deze samen met externe factoren, zoals:

- *Liberalisatie.* Naarmate de liberalisatie toeneemt, hetgeen zich in eerste instantie effectueert in de vorm van meer vrijheid in de bilaterale verdragen.
Bedreiging: *Meer concurrentie.*
Risico: *Afname marktpotentieel en daarmee netwerkrationalisaties, leidend tot netwerkerosie op Schiphol.*
- *Veranderingen in marktpotentieel.* Gezien de inherente voorkeur voor allocatie van intercontinentale routes vanaf Parijs, zal een eventueel marktaandeelverlies van Air France-KLM eerder ten koste gaan van Schiphol dan van Parijs.
Bedreiging: *Intercontinentale netwerk van Schiphol gevoeliger voor veranderingen in het marktaandeel van Air France – KLM dan het netwerk van Parijs CDG.*
Risico: *Grotere netwerkerosie op Schiphol.*
- *Economisch klimaat.* Het economische klimaat is in de laatste maanden van 2008 en begin 2009 in hoog tempo verslechterd. De krimp heeft een meer dan evenredig effect op de vraag naar luchtvaart. Dat betekent dat het marktpotentieel voor de intercontinentale routes (zowel lokaal als die uit de rest van Europa) navenant afneemt, wat aanleiding kan zijn tot een versnelde rationalisatie bij Air France-KLM en dus netwerkerosie op Schiphol.
Bedreiging: *Afname marktvraag.*
Risico: *Netwerkrationalisatie, leidend tot netwerkerosie op Schiphol.*
- *Vliegtuiggrootte.* De gemiddelde vliegtuiggrootte heeft het laatste decennium een dalende trend laten zien. Dit maakt de kans op netwerkerosie op Schiphol kleiner. Immers – bij gelijkblijvend marktpotentieel – worden kleinere vliegtuigen en dus meer vluchten ingezet, waardoor blijvende allocatie op Schiphol vanzelfsprekender wordt. Aan de andere kant heeft Air France twaalf A380’s besteld die in de nabije toekomst (al vanaf 2009) aan de vloot zullen worden toegevoegd. Dat maakt de kans op netwerkerosie op Schiphol juist weer groter.

Bedreiging: *Inzet grotere vliegtuigen.*

Risico: *Netwerkrationalisatie, leidend tot netwerkerosie op Schiphol.*

Kans: *Inzet kleinere vliegtuigen.*

- *Aeronautical costs van beide hubs:* Deze kosten bestaan uit alle *visit costs* zoals landingsgelden, passenger service charges en door de overheid opgelegde heffingen exclusief brandstof- en afhandelingskosten. In de zomer van 2008 lagen de *aeronautical costs* op Schiphol circa 8,5% hoger dan op Charles de Gaulle.

Bedreiging: *Schiphol is relatief duur.*

Risico: *Versnelde netwerkrationalisatie, leidend tot netwerkerosie op Schiphol.*
- *Fusie tussen Delta en Northwest.* De naam Northwest gaat verdwijnen en daarmee mogelijk ook de netwerkstrategie van Northwest. De sterke hub-ontwikkeling in de 90'er jaren op Schiphol was juist te danken aan die Northwest strategie. Delta daarentegen hanteert een fundamenteel andere strategie, waarbij het verkeer tussen de VS en Europa zoveel mogelijk met directe verbindingen plaatsvindt. Dat kan ertoe leiden dat het transferverkeer op Schiphol belangrijk terugloopt en dat kan de rentabiliteit van een aantal Europese routes onder druk zetten. Immers veel (vooral kleinere) Europese KLM-routes zijn in hoge mate afhankelijk van dat transferverkeer. Bij een mogelijke erosie van de Europese netwerkkwaliteit komt ook de voeding naar andere KLM-routes in het geding, niet alleen naar die in de VS, maar ook naar die in andere continenten.

Bedreiging: *Transferverkeer loopt terug en daarmee verzwakking van het draagvlak van het intercontinentale Air France – KLM netwerk.*

Risico: *Afname marktpotentieel en daarmee netwerkrationalisatie, leidend tot netwerkerosie op Schiphol.*
- *De overstap van Continental naar STAR.* Door deze overstap hebben de Continental-vluchten geen aansluiting meer op het Europese Air France-KLM netwerk vanaf Schiphol, hetgeen het draagvlak voor deze Europese vluchten verzwakt. Precies hetzelfde mechanisme kan overigens op gang komen bij Charles de Gaulle. Continental heeft ook vluchten naar Parijs en om dezelfde redenen komt het draagvlak van de Air-France vluchten onder druk. Dat betekent dat het marktpotentieel van alle Air France-KLM vluchten naar de Continental hubs (Newark en Houston) onder druk komt te staan, hetgeen een herverkaveling van beide VS-bestemmingen naar Parijs meer waarschijnlijk maakt.

Bedreiging: *Transferverkeer loopt terug en daarmee verzwakking van het draagvlak van het intercontinentale Air France – KLM netwerk.*

Risico: *Afname marktpotentieel en daarmee netwerkrationalisatie, leidend tot netwerkerosie op Schiphol.*
- *Toetreding van Brussels Airlines tot de STAR-alliantie.* Brussels Airlines zal op termijn toetreden tot de STAR-alliantie. Alleen als Brussel hierdoor een belangrijkere rol krijgt toebedeeld in het (intercontinentale) STAR-alliantienetwerk ontstaat een product dat kan concurreren met Schiphol en zijn de risico's op netwerkerosie groter. Daarmee hangt opnieuw een mogelijk marktaandeelverlies van Air France-KLM samen en dus een verdere verschuiving van het netwerk richting Parijs.

Bedreiging: *Toename concurrentie.*

Risico: *Afname marktpotentieel en daarmee netwerkrationalisatie, leidend tot netwerkerosie op Schiphol.*

- *Nieuwe baan op Frankfurt.* Frankfurt zal in de komende jaren naar verwachting zijn vierde baan openen. Daarmee gaat de luchthaven beschikken over een significant hogere piekuurcapaciteit. De gebrekkige huidige piekuurcapaciteit hangt samen met de Europese multi-hub strategie van de alliantie: het creëren van steunpunten (Kopenhagen, München, Wenen en straks ook Brussel), ter verlichting van de piekuurcapaciteit op Frankfurt. Als die capaciteit straks belangrijk vergroot wordt zou de rol van die steunpunten mogelijk kunnen verminderen, waardoor de Europese netwerken van die steunpunten in toenemende mate direct naar Frankfurt worden geleid. Daarmee kunnen veel Europese luchthavens middels ‘single-transfer’ connecties verbonden worden met de rest van de wereld en ontstaat dus – zoals ook in het voorgaande betoogd – een verbeterd product. Air France-KLM zal hierdoor meer concurrentie ondervinden van Frankfurt op de overstapmarkten, met een mogelijk marktaandeelverlies en een verschuiving van het netwerk richting Parijs als gevolg.

Bedreiging: *Toename concurrentie.*

Risico: *Afname marktpotentieel en daarmee netwerkrationalisatie, leidend tot netwerkerosie op Schiphol.*

- *De opkomst van maatschappijen in het Midden Oosten.* Door de geografische ligging zijn deze luchtvaartmaatschappijen in staat om relatief dunne markten in Europa, Azië en Australië non-stop te bedienen. Hiermee ontstaan ‘single transfer’ verbindingen tussen secundaire markten (zoals van Birmingham naar Brisbane). Deze verbindingen liepen voorheen nog via twee hubs. Door deze ontwikkeling zal Schiphol minder overstapverkeer te verwerken krijgen. Deze bedreiging hangt samen met de invoering van het *Emission Trading System* (ETS) in Europa (vermoedelijk rond 2012/13). Met een overstap in bijvoorbeeld Dubai ontstaat de mogelijkheid om een deel van deze kosten te vermijden, omdat het traject van Dubai naar Azië/Australië niet onderhevig zal zijn aan het ETS. Naarmate de betreffende hub dichterbij (maar niet in) Europa is gelegen wordt dat voordeel groter. In dat verband is de positie van Turkish Airlines, met Istanbul als hub, opmerkelijk.

Bedreiging: *Toename concurrentie op de transfermarkten en daarmee verzwakking van het draagvlak van het intercontinentale Air France – KLM netwerk.*

Risico: *Afname marktpotentieel en daarmee netwerkrationalisatie, leidend tot netwerkerosie op Schiphol.*

Risicoreducerend overheidsbeleid: versterken OD-markt

Het bovenstaande samenvattend, komt men tot de conclusie dat na het aflopen van de Staatsgaranties de risico's van netwerkerosie op Schiphol eerder groter dan kleiner worden. De ingezette trend in de afgelopen decennia naar meer liberalisatie biedt evenmin houvast en versterkt deze risico's juist. De vraag is dus welke middelen voor de overheid nog openstaan teneinde deze netwerkerosie op zijn minst beperkt te houden.

De Randstad heeft een kleinere marktomvang dan het Île-de-France. Niettemin kan de overheid onverminderd inzetten op structuurversterking van de regio, en zodoende een aantrekkelijk klimaat creëren voor hoogwaardige en luchtvaartgerelateerde bedrijven. Daarmee wordt de

marktomvang niet alleen vergroot in omvang, maar ook nog in waarde. De aandacht dient daarbij uit te gaan naar de marktomvang in het achterland (de herkomstmarkt) en de aantrekkelijkheid van Nederland als bestemming (de bestemmingsmarkt).

Ontsluiting van het achterland richting Schiphol staat daarbij centraal. Congestie op het Nederlandse hoofdwegennet, de kosten van parkeervoorzieningen op Schiphol, gecombineerd met het feit dat steeds meer reizigers inmiddels de weg hebben gevonden naar andere achterlandsluchthavens (zoals Weeze etc.) leiden tot het gevaar dat de omvang van het achterland van Schiphol steeds kleiner wordt. Flankerend beleid, gericht op een goede ontsluiting en bereikbaarheid is daarbij een noodzakelijke voorwaarde.

Voorts is systematische aandacht voor de bestemmingsmarkt gewenst. Dat betreft de promotie van Nederland als aantrekkelijke bestemming voor bezoekers.

Risicoreducerend overheidsbeleid: versterken netwerk

Een andere mogelijkheid is het zorgvuldig monitoren van de concurrentieniveaus op bepaalde routes. Daar waar de marktpositie van de KLM dat toelaat, kan de overheid nieuwe rechten afgeven aan concurrerende maatschappijen. In dat verband kan vooral worden gekeken naar het verlenen van vijfde vrijheidsrechten. Overigens kan hier sprake zijn van een strijdigheid tussen het KLM-belang en het nationale belang.

Verder is een concurrerend kostenniveau van Schiphol in vergelijking met Parijs van belang. Gezien de inherente voorkeur van Air France-KLM voor bepaalde (dunne) routes voor Parijs, zou het kostenniveau van Schiphol juist significant onder dat van Parijs moeten liggen, teneinde Schiphol in die gevallen voor Air France-KLM aantrekkelijk te houden. Naast kosten is het ter beschikking stellen van piekuurcapaciteit voor de hubontwikkeling van blijvend belang.

Ook zijn er binnen het huidige systeem van slot-allocatie nog aanknopingspunten te vinden, die voor Air France-KLM mogelijk prikkels geven om Schiphol een blijvende rol te geven in het intercontinentale netwerk. Dat systeem biedt immers de mogelijkheid tot het instellen van *local rules*. Daarmee kunnen aanvullende criteria – bijvoorbeeld met betrekking tot de kwaliteit van de luchtzijdige bereikbaarheid - worden opgelegd aan het al dan niet honoreren van slot-aanvragen.. Zo blijken in het algemeen de KLM-vluchten vanaf Schiphol een relatief grote bijdrage leveren aan de bereikbaarheid met de rest van de wereld. Zouden deze *local rules* van kracht worden dan zouden daarvan tevens de beschreven prikkels kunnen uitgaan.

Tenslotte kan gewezen worden op de relatie tussen de Nederlandse overheid en het management van Air France-KLM voor wat betreft inzicht in en communicatie over de netwerkstrategie van de luchtvaartmaatschappij. Hernieuwde *State Assurances* zouden daarbij het uiterste middel zijn.

1 Inleiding

In 2009 is het vijf jaar geleden dat de fusie tussen Air France en KLM tot stand is gekomen. Deze stap is destijds gezet tegen de achtergrond van zeer dynamische ontwikkelingen in de internationale luchtvaart. Zowel de voortschrijdende mondiale liberalisering van de luchtvaartsector als de structurele problemen van overcapaciteit, lage marges en financiële kwetsbaarheid noopten tot meer samenwerking tussen luchtvaartmaatschappijen. Deze problemen werden versterkt door de opkomst van low-cost maatschappijen en incidentele crises als gevolg van de aanslagen van september 2001, SARS en de oorlog in Irak.

KLM stond er in de jaren voorafgaand aan de fusie financieel zwak voor en de vooruitzichten voor een zelfstandig voortbestaan tegen de bovengenoemde achtergrond waren niet positief. Onder deze omstandigheden heeft KLM gekozen voor aansluiting bij Air France en daarmee voor de SkyTeam-groep. De keuze voor de vergaande samenwerkingsvorm van een fusie was daarbij uniek. Overwegingen waren dat deze vorm de beste mogelijkheden zou bieden voor het behalen van synergievoordelen aan zowel de opbrengsten- als de kostenkant. Bovendien bood een fusie meer zekerheid op de langere termijn voor continuering van de samenwerking dan een alliantie.

De Nederlandse Staat is sterk betrokken geweest bij het fusieproces en heeft zich ingezet voor het waarborgen van publieke belangen. Ten eerste was het van belang dat KLM haar landingsrechten behield en ten tweede moest de mainportpositie van Schiphol veiliggesteld worden. Om dit te bereiken zijn afspraken gemaakt tussen de Nederlandse Staat, Air France en KLM, waarbij aan de Nederlandse Staat "state assurances" zijn afgegeven.

Na vijf jaar Air France-KLM is het een goed moment om de balans op te maken van het resultaat en de marktpositie van de fusieonderneming en de invloed van de fusie op de positie en de netwerkkwaliteit van de mainport Schiphol. Inzicht daarin is van belang om de volgende redenen:

- Na vijf jaar is de luchtvaartmarkt en de wereldconomie veranderd. De samenstelling van de grote allianties is gewijzigd, de concurrentie tussen luchthavens is veranderd (zie bijvoorbeeld Dubai) en door de opkomst van economieën elders in de wereld worden andere accenten gelegd als het gaat om strategische bestemmingsluchthavens. Kortom, de context van vijf jaar geleden is niet meer dezelfde als die van vandaag.
- Daarnaast is de luchtvaart in een moeilijke periode beland door de economische terugval en grote schommelingen in de kerosineprijzen. Hoewel Air France-KLM een relatief sterke positie heeft, zou de economische terugval tot netwerkrationalisatiemaatregelen kunnen leiden die de positie op Schiphol onder druk zetten.
- In mei 2009 loopt een deel van de garanties af. De komende jaren nemen dus de formele mogelijkheden van de Staat af om invloed op het beleid van Air France-KLM uit te oefenen en ook de Nederlandse luchtvaartpolitieke status van KLM neemt verder af. Dit terwijl KLM als homecarrier en drager van het mainportnetwerk van cruciaal belang blijft voor de verdere ontwikkeling van Schiphol.

Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk kijken we naar de netwerkontwikkeling van Air France – KLM sinds de fusie. Hierbij wordt de vervoersprestatie van Air France – KLM in termen van capaciteit, op verschillende deelmarkten en luchthavens, afgezet tegen die van de overige SkyTeam-partners, de STAR- en OneWorld-allianties, de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen en de charters en Low Cost Carriers. Tevens wordt ingegaan op de financiële situatie van Air France – KLM vis-à-vis de belangrijkste concurrenten. De specifieke vragen die hier beantwoord zullen worden zijn:

- Hoe heeft Air France-KLM zich in termen van vervoersprestatie ontwikkeld ten opzichte van de belangrijkste concurrenten?
- Hoe heeft Air France-KLM zich in financieel opzicht ontwikkeld ten opzichte van de belangrijkste concurrenten?

Hoofdstuk 3 behandelt de netwerkontwikkeling op Schiphol en Parijs CDG tussen 2004 en 2008. Hiervoor brengen we voor beide luchthavens de verschillende vormen van connectiviteit in kaart en splitsen deze uit naar alliantie/segment en naar deelmarkt. Tevens wordt ingegaan op de ontwikkeling van de concurrentiegraad op beide luchthavens. De vragen die hier specifiek aan de orde komen zijn de volgende:

- Hoe heeft het netwerk van Air France-KLM en de SkyTeam partners zich op de hubs Schiphol en Charles de Gaulle ontwikkeld?
- Hoe groot is momenteel het belang van de fusieonderneming voor de netwerkkwaliteit op Schiphol en wat is het belang van andere luchtvaartmaatschappijen op Schiphol?

In hoofdstuk 4 wordt beschreven in hoeverre Air France – KLM zich aan de afgegeven staatsgaranties heeft gehouden. Tevens wordt onderzocht of de lijst met 42 sleutelbestemmingen actualisering behoeft. De vragen die hier worden geadresseerd zijn:

- In welke mate heeft Air France-KLM zich aan de Staatsgaranties gehouden met betrekking tot het bedienen van de 42 sleutelbestemmingen?
- In welke mate heeft Air France-KLM zich aan de Staatsgaranties gehouden met betrekking tot ‘evenwichtige hubontwikkeling’?
- Welke intercontinentale bestemmingen zijn buiten de 42 sleutelbestemmingen belangrijk? Welke van de 42 sleutelbestemmingen zijn nu van minder groot belang?
- Wat is op basis het voorgaande de conclusie ten aanzien van het effect van vijf jaar Air France-KLM en vijf jaar Staatsgaranties?

Het vijfde hoofdstuk gaat in op de kansen en bedreigingen met betrekking tot de marktpositie en netwerkkwaliteit van Air France – KLM op Schiphol in de komende jaren. De volgende onderzoeks vragen zijn hier relevant:

- Welke luchtvaartpolitieke, economische en overige ontwikkelingen zullen van invloed zijn op de marktpositie van Air France-KLM en in het bijzonder de netwerkkwaliteit van Air France-KLM op Schiphol in de komende vijf jaar?
- Welke kansen en bedreigingen kunnen we identificeren op basis van deze verkenning?
- Wat zijn de daaraan verbonden risico’s?
- Wat zijn specifiek de risico’s van het aflopen van de Staatsgaranties in mei 2009 en later in mei 2012?

In datzelfde hoofdstuk komt de vraag op welke mogelijkheden de overheid heeft om de bedreigingen het hoofd te bieden. Mogelijk kan continuering van de Staatsgaranties in dit opzicht zinvol zijn. De concrete vragen die hierin aan de orde komen zijn de volgende:

- Welke vormen van risicoreducerend beleid zijn er al om de netwerkkwaliteit van Air France-KLM en andere maatschappijen op Schiphol te waarborgen?
- Welke aanvullende vormen van risicoreducerend beleid zijn eventueel mogelijk?
- Hoe verhouden deze opties zich ten opzichte van een eventuele continuering van de Staatsgaranties?

Het rapport wordt besloten met een concluderend hoofdstuk.

2 Netwerkontwikkeling Air France – KLM

In dit hoofdstuk staat de netwerkontwikkeling van de SkyTeam alliantie - en specifiek die van Air France-KLM - tussen 2004 en 2008 centraal. Hierbij baseren we ons steeds op de zg. OAG-bestanden voor één week in de septembermaand.³ Daarin zullen eerst de netwerkontwikkelingen worden bekeken per deelmarkt: intra-Europees en de verschillende intercontinentale markten vanaf Europa. Daarna komen specifieke ontwikkelingen vanaf een aantal belangrijke Europese luchthavens aan bod, met de focus op de ontwikkelingen vanaf Parijs Charles de Gaulle en Amsterdam Schiphol. Telkens zal – zowel in de deelmarkten als vanaf de luchthavens – de capaciteitsinzet, gemeten in frequenties, worden bekeken van de verschillende soorten luchtvaartmaatschappijen:

- Netwerkmaatschappijen: de drie allianties plus de groep niet-alliantiegebonden maatschappijen
- Charters en Low Cost Carriers: opereren niet in netwerken, maar hebben vooral “*point-to-point*” verbindingen

De OAG registreert in principe alle vluchten van ‘geregeld verkeer’, dus van de netwerkmaatschappijen en ook dat van de low cost carriers. OAG is echter niet altijd compleet voor bepaalde chartervluchten (het ‘ongeregelde verkeer’). Dat kan – in het geval van Schiphol – ook verkeer betreffen van Martinair en Transavia⁴.

Tenslotte zal in dit hoofdstuk enige aandacht worden geschenken aan de financiële gang van zaken van enkele luchtvaartmaatschappijen.

2.1 Inzet van capaciteit per deelmarkt

In deze eerste paragraaf wordt de capaciteitsinzet (uitgedrukt in frequenties en aangeboden stoelcapaciteit) van Air France – KLM in de afgelopen 5 jaar vergeleken met die van de overige SkyTeam leden, de STAR en OneWorld-alliantie, de niet-alliantiegebonden maatschappijen en het charter/Low Cost segment. Hierbij dient bedacht te worden dat groei of krimp ook het gevolg kan zijn van wijzigingen in alliantiesamenstellingen. In bijlage A is aangegeven hoe de samenstelling van de allianties tussen 2004 en 2008 is veranderd.

We beginnen met een laagst mogelijke detailniveau, te weten de wereldwijde capaciteitsinzet. Hierbij bekijken we de ontwikkeling op alle bestaande markten. We beperkten ons hier nog niet op bepaalde deelmarkten. In paragraaf 2.1.2 en 2.1.3 doen we dit wel, wanneer we inzoomen op

³ De volgende weken zijn gehanteerd:
2004: 13-19 september
2005: 19-25 september
2006: 18-24 september
2007: 10-16 september
2008: 15-21 september

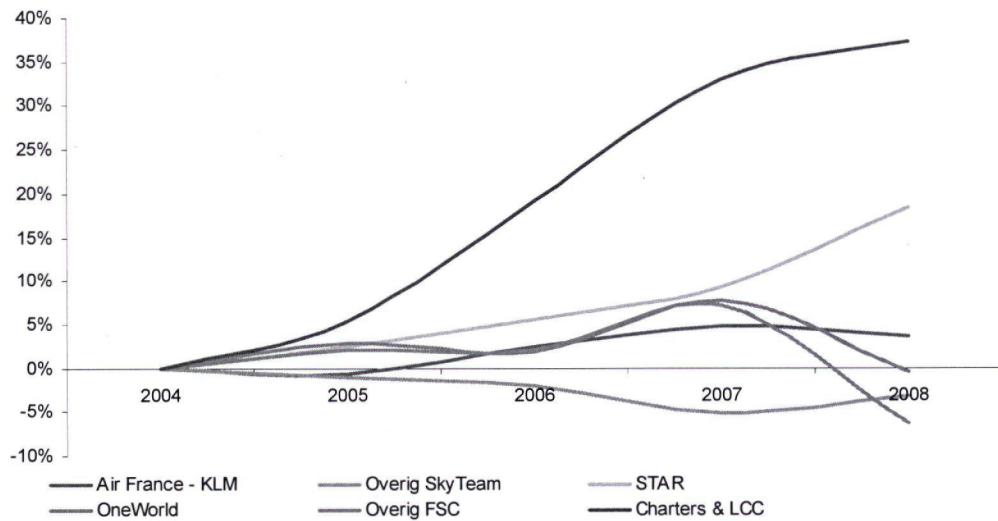
⁴ Hoewel de KLM aandelen heeft in Martinair en Transavia, worden deze maatschappijen toch niet onder de netwerkmaatschappijen (SkyTeam alliantie) gerekend, gezien hun specifieke *point-to-point* operaties.

de ontwikkeling van de capaciteit op respectievelijk intra-Europese en intercontinentale routes vanuit Europa.

2.1.1 Wereldwijde ontwikkeling

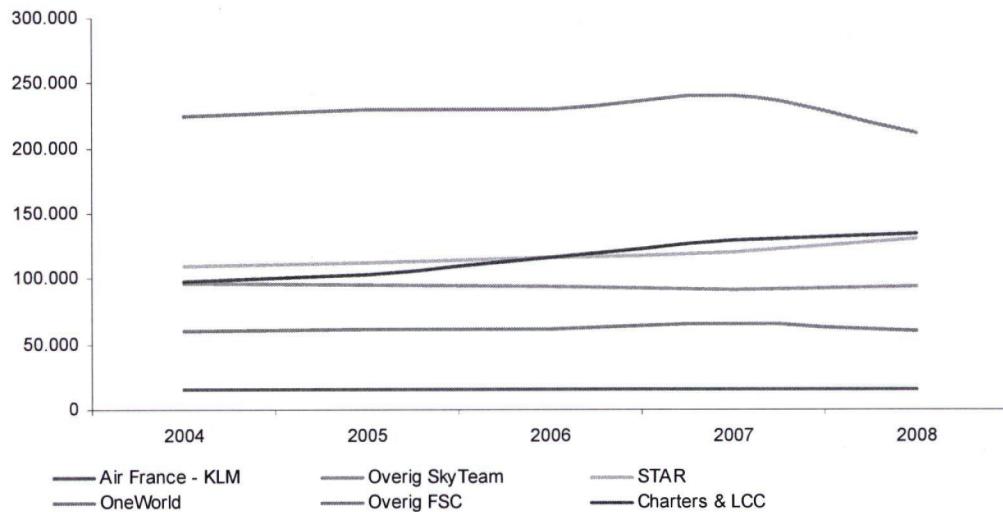
Opmerkelijk is dat wereldwijd het aantal frequenties van de SkyTeam alliantie tussen 2004 en 2008 niet is gegroeid, maar zelfs licht is gedaald. De andere segmenten, de SkyTeam alliantie (-2%) en de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen (-6%) dus niet meegerekend, lieten tussen 2004 en 2008 wereldwijd echter wél een groei zien van het aantal wekelijkse frequenties. Vooral de charters en Low Cost Carriers lieten in deze periode zelfs hoge groeicijfers noteren (+37%, in vier jaar), maar ook de capaciteitsinzet van de STAR-alliantie (+18%) groeide snel, maar voor een deel speelde daarin ook een rol dat meer maatschappijen zich in die periode bij de STAR-alliantie hebben aangesloten. Het frequentieniveau van de OneWorld-alliantie bleef stabiel. Binnen de SkyTeam-alliantie liet Air France – KLM nog wel een bescheiden frequentiegroei zien (+4%), maar dit woog in aantal frequenties niet op tegen het verlies van de overige leden (-3%).

Figuur 2.1 Groei in wereldwijde wekelijkse frequenties (ten opzichte van 2004)



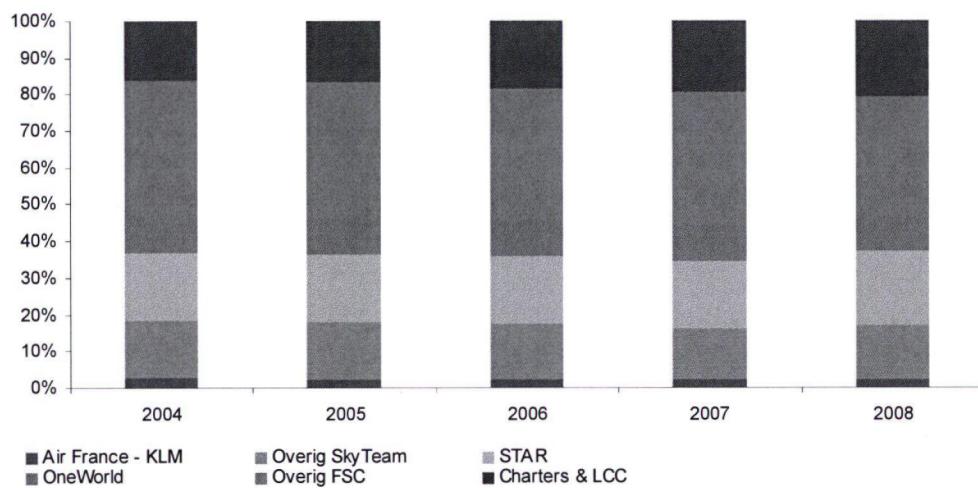
Ondanks de daling in aantal wekelijkse frequenties ten opzichte van 2004, hebben de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen nog altijd het grootste aandeel in de wereldwijde frequenties. Dit segment omvat een zeer groot aantal (ook kleinere) luchtvaartmaatschappijen. Verreweg het merendeel van de luchtvaartmaatschappijen is nog steeds niet bij een alliantie aangesloten, hoewel hun aandeel in de periode 2004-2008 licht is gedaald: steeds meer luchtvaartmaatschappijen hebben zich nu bij allianties aangesloten. Het frequentie aandeel van die groep daalde met 4%. De SkyTeam en STAR alliantie waren in 2004 (in termen van frequenties) ongeveer even groot. Door de sterke groei van de STAR alliantie in de tussenliggende periode, heeft zij haar aandeel weten uit te breiden met circa 2%. De SkyTeam-alliantie daarentegen moest 2% aandeel inleveren. Binnen deze alliantie wist Air France – KLM haar aandeel overigens wel op peil te houden.

Figuur 2.2 Wekelijkse frequentie wereldwijd



Als gevolg van de sterke groei van de charters en Low Cost Carriers, heeft dit segment de STAR-alliantie in frequentieaandeel voorbijgestreefd (+6%). OneWorld, de kleinste alliantie, zag haar marktaandeel evenals SkyTeam enigszins afnemen (-1%).

Figuur 2.3 Wereldwijde aandelen in frequenties



Bij alle allianties nam de gemiddelde vliegtuiggrootte tussen 2004 en 2008 toe en hetzelfde was het geval bij de charters en Low Cost Carriers. De groei in zitplaatscapaciteit is hierdoor groter dan de groei in frequenties. Voor de SkyTeam-alliantie geldt dus dat ondanks een afname van het frequentieniveau, de zitplaatscapaciteit wel is toegenomen (+8%). Alleen de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen laten een afname van de gemiddelde vliegtuiggrootte zien. Dit versterkt het effect van de dalende frequenties op de zitplaatscapaciteit (-9%).

De beschreven trend beschrijft de wereldwijde ontwikkelingen. In het algemeen kan daaruit geconcludeerd worden dat charters en Low Cost Carriers, gemeten in frequentie het sterkst zijn gegroeid. Dit is ten koste gegaan van de netwerkmaatschappijen en ook van de allianties.

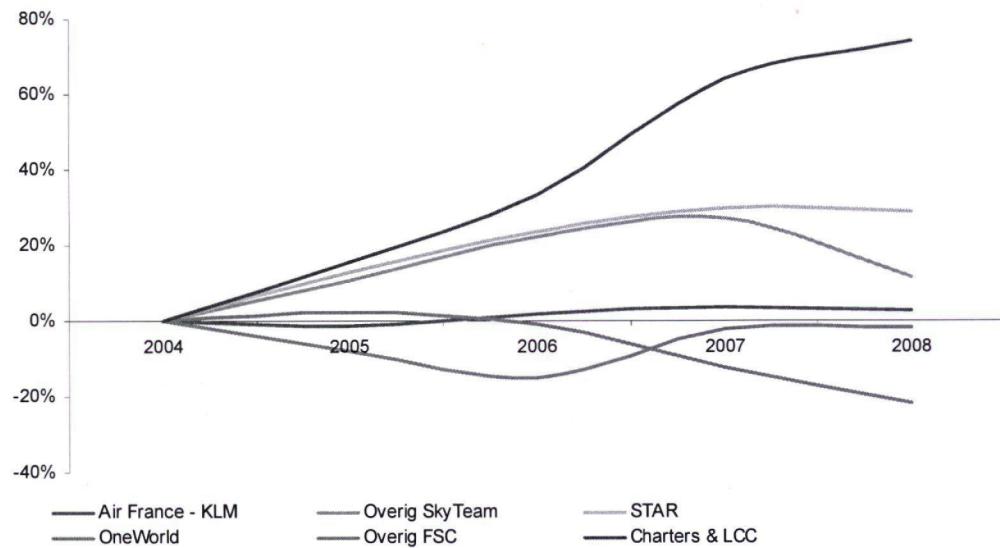
Daarbinnen is de STAR-alliantie nog wel in frequentie gegroeid, maar dit kwam vooral doordat steeds meer maatschappijen zich bij de STAR-alliantie hebben aangesloten.

Hoewel in grote lijnen deze trends zich aftekenen, wordt een goede interpretatie gehinderd, doordat de wereldwijde groei is bekeken: een optelsom van effecten die zich in bepaalde deelmarkten hebben voorgedaan. De intra-Europese markt is voor wat betreft aantal frequenties het grootst, waardoor de ontwikkelingen op de intercontinentale markten nauwelijks zichtbaar zijn. In het navolgende zullen dan ook de afzonderlijke deelmarkten nader worden belicht.

2.1.2 Intra-Europese ontwikkeling

Wanneer alleen naar intra-Europese routes wordt gekeken, laten de charters en Low Cost Carriers eveneens de grootste groei zien over de periode 2004-2008 (+74%). Hier zien we de sterke opkomst van de zg. “*point-to-point*” carriers, waarvan een groot deel als “Low Cost” kan worden beschouwd. Dit is ten koste gegaan van de netwerkcarriers, die – deze samengenomen – hun frequenties nauwelijks hebben kunnen uitbreiden. Daarbinnen is de STAR-alliantie de sterkste groeier (+29%), Ook hier is de groei van de SkyTeam-alliantie relatief bescheiden (+6%), waarbij Air France – KLM (+3%) nog in wat mindere mate bijdroeg aan de groei dan de overige leden van de alliantie (+12%). De groei van de overige leden werd overigens grotendeels veroorzaakt door de toetreding van Aeroflot tot de alliantie in 2006. De OneWorld alliantie en de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen lieten frequentiedalingen noteren (respectievelijk -22% en -2%).

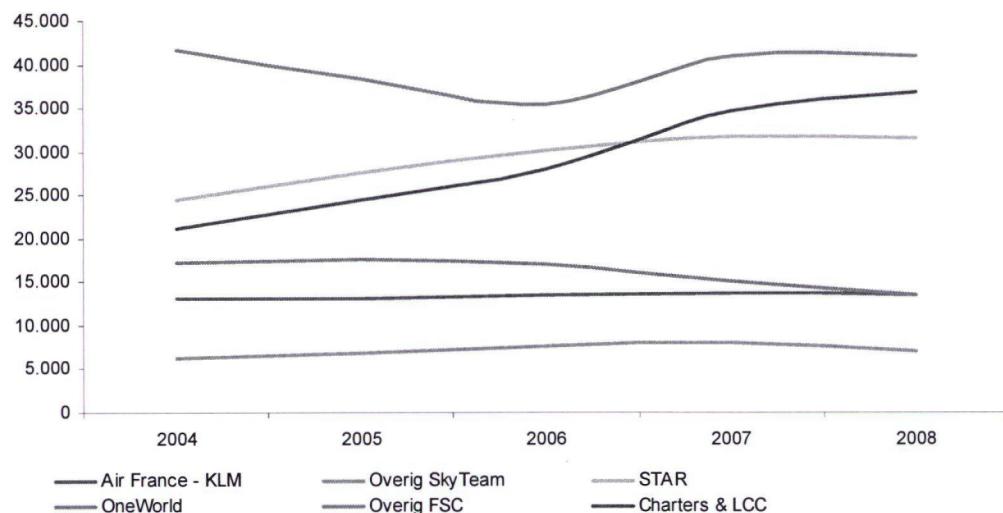
Figuur 2.4 Groei in intra-Europese wekelijkse frequenties (ten opzichte van 2004)



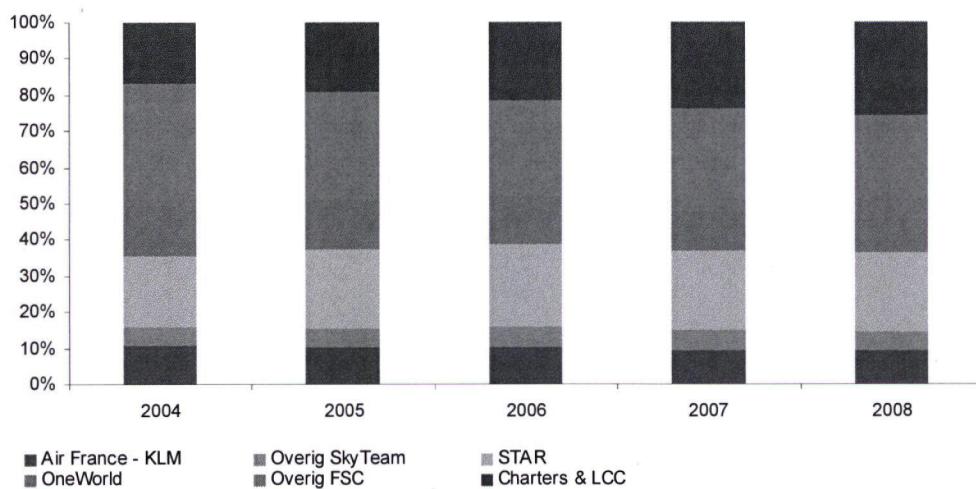
Ondanks de frequentiedaling van de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen, heeft dit segment ook op de intra-Europese routes nog altijd het grootste aandeel in frequenties. Hun aandeel daalde echter wel met 5%. Door de grote groei van de charters en Low Cost Carriers, heeft dit segment haar frequentieaandeel snel weten uit te breiden (+9%). Het segment heeft momenteel een groter aandeel dan de STAR-alliantie, welke overigens ook aan aandeel won (+2%). De SkyTeam alliantie moest enigszins inleveren (-2%), wat voornamelijk het gevolg was

van de wat achterblijvende frequentiegroei bij Air France – KLM. De OneWorld-alliantie leverde 5% aan frequentieaandeel in op de intra-Europese routes.

Figuur 2.5 Wekelijkse frequentie op intra-Europese routes



Figuur 2.6 Aandelen in frequenties op intra-Europese routes



Met uitzondering van de OneWorld-alliantie, hebben alle allianties/segmenten gemiddeld genomen grotere vliegtuigen ingezet op intra-Europese routes. De SkyTeam-alliantie laat de grootste toename in gemiddelde vliegtuiggrootte zien, waardoor de zitplaatscapaciteit toch nog een meer significante groei laat zien.

Samenvattend hebben de netwerkmaatschappijen (en de allianties) hun frequenties binnen Europa nauwelijks kunnen uitbreiden in de periode 2004-2008. De point-to-point maatschappijen (de charters, maar vooral de low cost carriers) hebben het overgrote deel van de te realiseren groei naar zich toe kunnen trekken. De low cost carriers die in absolute termen de

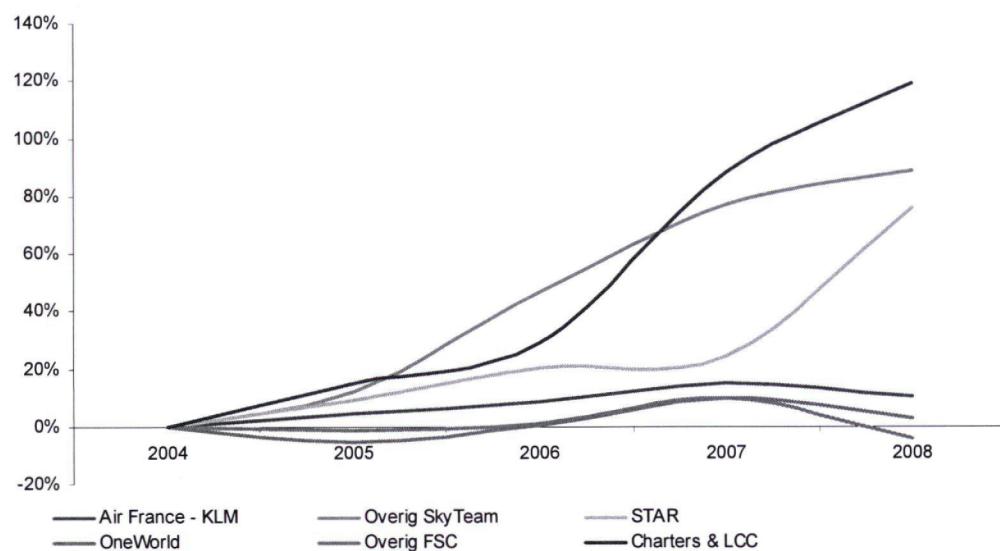
grootste groei lieten zien waren Ryanair, gevolgd door Air Berlin, easyJet. In relatieve zin lieten maatschappijen als Vueling, NIKI, Norwegian Air Shuttle, Sterling en Hapag-Lloyd Express een grotere groei zien, maar in absolute termen was de groei bescheidener dan die van Ryanair, Air Berlin en easyJet. Binnen de allianties kon SkyTeam nog enigszins groeien, maar de STAR-alliantie groeide in frequenties nog het meest, vooral doordat meer maatschappijen zich bij die alliantie hebben aangesloten.

2.1.3 Intercontinentaal vanuit Europa

Op intercontinentale routes vanuit Europa zijn in grote lijnen dezelfde trends te zien. Ook daar hebben de charters en Low Cost Carriers de grootste groei laten zien (+119%), maar hun aandeel is nog steeds veel kleiner dan op de routes binnen Europa. Ondanks hun sterke groei, heeft deze groep in 2008 nog steeds een aandeel in het totaal aantal frequenties van circa 10%. Het betreft vooral de routes naar Noord-Afrika (korte afstand, maar toch als intercontinentaal beschouwd), maar ook naar het Caribisch gebied. Gezien hun kleine aandeel was dat segment dan ook niet in staat om – zoals binnen Europa te zien was – het grootste deel van de groei voor hun rekening te nemen. Dat betekent dat ook de netwerkmaatschappijen hun frequenties fors konden uitbreiden.

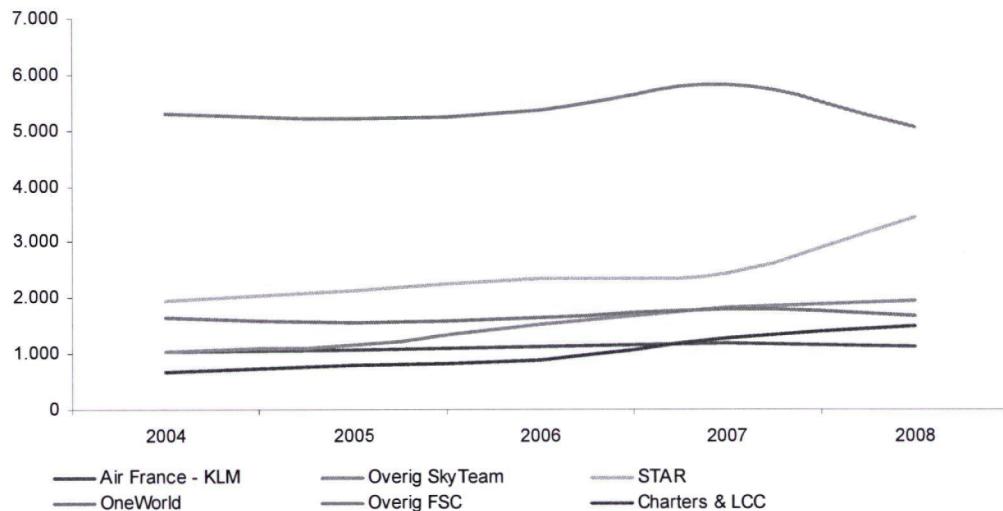
Ook hier kon de STAR-alliantie de grootste frequentiegroei noteren (+76%) en SkyTeam deed met een groei van 50% daar niet veel voor onder. Binnen SkyTeam was de groei van Air France – KLM beduidend minder (+10%) en de andere alliantiepartners konden een veel hogere groei (+88%) noteren. Van deze alliantiepartners breidde vooral Delta haar frequentieniveau belangrijk uit. Een tweede belangrijke reden van de hoge groei onder SkyTeam-partners kan ook hier de toetreding van Aeroflot worden genoemd. De OneWorld alliantie laat op de intercontinentale routes vanuit Europa een beperkte groei zien (+3%); de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen laten ook hier krimp noteren (-5%). Ook hier zien we dat – daar waar voorheen onafhankelijke netwerkmaatschappijen intercontinentale vluchten uitvoerden – deze groep steeds meer in alliantieverband is gaan opereren.

Figuur 2.7 Groei in wekelijkse frequenties op intercontinentale routes vanuit Europa (ten opzichte van 2004)

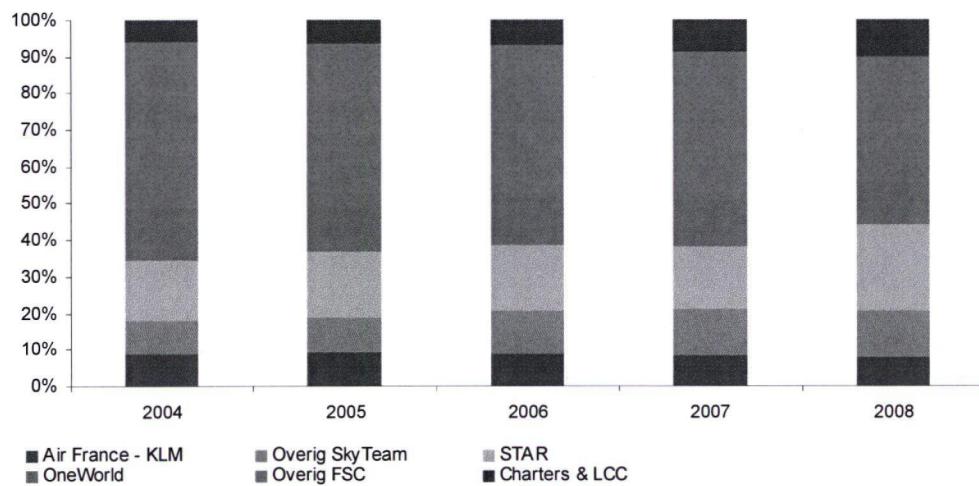


De STAR-alliantie is de SkyTeam alliantie in 2005 in frequentieniveau voorbijgestreefd. Beide allianties konden hun frequentieaandeel in de totale markt vergroten, maar het aandeel van de STAR-alliantie nam in de periode 2004-2008 meer toe (+6%) dan dat van de SkyTeam alliantie (+3%). Door de relatief beperkte frequentiegroei van Air France – KLM binnen de SkyTeam alliantie is haar frequentieaandeel enigszins afgenomen (-1%). Het marktaandeel van de overige maatschappijen binnen de SkyTeam alliantie nam daarentegen toe (+4%). Evenals binnen Europa zagen ook de OneWorld alliantie en de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen hun aandelen dalen (met respectievelijk 3% en 11%). De sterke frequentiegroei die de charters en Low Cost Carriers hebben laten zien vertaalde zich bijna in een verdubbeling van het frequentieaandeel (+4%), maar het aandeel van deze segmenten is desondanks nog relatief klein.

Figuur 2.8 Wekelijkse frequentie op intercontinentale routes vanuit Europa



Figuur 2.9 Aandelen in frequenties op intercontinentale routes vanuit Europa



Met uitzondering van Air France – KLM en de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen laten alle allianties/segmenten een daling van de vliegtuiggrootte zien op de intercontinentale

routes vanuit Europa. Dit in tegenstelling tot de intra-Europese routes, waar we vooral een toename van de gemiddelde vliegtuiggrootte constateerden. Op de intercontinentale routes zien we de verdere penetratie van de kleinere *long haul* vliegtuigtypes, zoals de B777, A340 etc., die de grotere Boeing 747 geleidelijk gaan verdringen op de dunnere intercontinentale routes. Het gevolg hiervan is dat de groei van de zitplaatscapaciteit op de intercontinentale routes vanuit Europa lager was dan de groei van de frequenties.

In het vervolg van deze paragraaf zal dieper op enkele deelmarkten worden ingegaan, te beginnen met de markt tussen Europa en Noord-Amerika.

Europa – Noord Amerika

Met uitzondering van de OneWorld alliantie lieten alle allianties/segmenten tot 2007 een zeer sterke groei zien in frequentie en zitplaatscapaciteit op de routes tussen Europa en Noord Amerika. In 2008 keerde het tij en hebben vrijwel alle allianties/segmenten hun frequentieniveau teruggebracht, met uitzondering van de charters en Low Cost Carriers, die over de hele periode 2004-2008 een continue groei hebben laten zien (+186%). Ook de SkyTeam alliantie kon over de hele periode nog sterk in frequenties groeien (60%). Die groei binnen de SkyTeam alliantie kwam overigens niet zozeer van Air France – KLM (+19%), maar meer van de andere leden (+73%). De STAR alliantie en de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen lieten over de hele periode met respectievelijk 22% en 18% bescheidener groeicijfers noteren. Alleen de OneWorld alliantie liet tussen 2004 en 2008 een frequentiedaling zien (-6%).

Door hun relatief sterke frequentiegroei wonnen alleen de charters en Low Cost Carriers (+4%) en de SkyTeam alliantie (+7%) aan frequentetaandeel. De overige allianties/segmenten moesten hierdoor frequentieaandeel inleveren. In bijlage B zijn de groeiontwikkeling en de ontwikkeling van de absolute frequenties en marktaandelen opgenomen.

De ontwikkeling van de zitplaatscapaciteit is in lijn met die van de frequenties.

Europa – Latijns Amerika

Op de routes tussen Europa en Latijns Amerika hebben alleen de charters en Low Cost Carriers (+77%) en de SkyTeam-alliantie (+15%) hun frequentieniveau uitgebreid tussen 2004 en 2008. De STAR- en OneWorld-alliantie voerden in 2008 respectievelijk 23% en 28% minder vluchten uit dan in 2004. De niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen schrapten echter relatief de meeste frequenties (-38%).

Door de sterke frequentiegroei van de charters en Low Cost Carriers, verdubbelden zij bijna hun aandeel (+12%). SkyTeam zag haar aandeel met 4% toenemen, gelijkelijk verdeeld over Air France – KLM en de overige leden. De andere allianties/segmenten leverden allen aan marktaandeel in. In bijlage B zijn de groeiontwikkeling en de ontwikkeling van de absolute frequenties en frequentieaandelen opgenomen.

De ontwikkeling van de zitplaatscapaciteit vertoont sterke gelijkenis met de ontwikkeling van de frequenties.

Europa – Azië

Ook op de routes tussen Europa en Azië noteerden de charters en Low Cost Carriers de grootste frequentiegroei tussen 2004 en 2008 (+292%). Daarnaast breidde ook de SkyTeam alliantie haar frequenties op deze routes sterk uit (+113%). Deze groei is in beperkte mate toe te schrijven aan Air France – KLM (+19%), maar komt toch vooral van de overige SkyTeam-leden (+317%). De STAR en OneWorld alliantie groeiden beiden met 50%, terwijl de frequenties van niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen met 5% stegen.

De sterke groei van de charters en Low Cost Carriers heeft niet geleid tot een zeer groot marktaandeel, omdat het frequentieniveau in 2004 nog zeer laag was. De SkyTeam alliantie zag haar aandeel in de frequenties het sterkst toenemen (+7%), gevolgd door de STAR en OneWorld allianties en de charters en Low Cost Carriers (allen +2%). Gevolg hiervan was dat de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen per definitie marktaandeel moesten inleveren (-12%). In bijlage B zijn de groeiontwikkeling en de ontwikkeling van de absolute frequenties en marktaandelen opgenomen.

De ontwikkeling van de zitplaatscapaciteit laat ongeveer een zelfde beeld zien als de ontwikkeling van de frequentieniveaus. Alle allianties/segmenten laten overigens afnemende of gelijkblijvende vliegtuiggroottes zien. De groei in zitplaatscapaciteit is hierdoor lager dan de groei in frequenties. De niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen laten een daling in de zitplaatscapaciteit zien (-6%). De vliegtuiggroottes verschillen overigens sterk tussen de segmenten. Het charter en Low Cost segment zet de kleinste vliegtuigen in; de vliegtuigen van de STAR-alliantie hebben ruim twee keer zoveel capaciteit. Ook de ingezette vliegtuiggroottes binnen de SkyTeam alliantie blijken sterk uiteen te lopen, waarbij Air France – KLM (veel) grotere toestellen inzet dan de overige leden.

Europa – Midden Oosten

Op de markt tussen Europa en het Midden Oosten laten niet de charters en Low Cost Carriers de grootste groei zien, maar de leden van de STAR-alliantie (+378%). Deze grote groei werd voornamelijk veroorzaakt doordat Turkish Airlines in 2008 tot de alliantie toetrad. De OneWorld-alliantie liet, in tegenstelling tot veel andere markten, ook een aanzienlijke groei zien (+46%). Op de voet gevolgd door de SkyTeam-alliantie (+41%), welke voornamelijk afkomstig was van de alliantiepartners van Air France – KLM (+86%) en niet zozeer van Air France – KLM zelf (+12%). Met name de toetreding van Aeroflot tot de alliantie stuwdde de groei. De charters en Low Cost Carriers kenden een bescheidener frequentiegroei op de routes tussen Europa en het Midden Oosten dan op de meeste andere markten (+25%). De niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen zagen het frequentieniveau met 12% afnemen.

Dit laatste zorgt ervoor dat deze maatschappijen ook frequentieaandeel zijn kwijtgeraakt (-21%). De STAR-alliantie won juist aan frequentieaandeel, door de grote frequentiegroei (+21%). De overige allianties/segmenten zagen hun aandeel nauwelijks wijzigen. In bijlage B zijn de groeiontwikkeling en de ontwikkeling van de absolute frequenties en aandelen opgenomen.

De gemiddelde vliegtuiggroottes ingezet door de STAR- en OneWorld-alliantie en de charters en Low Cost Carriers zijn afgenummerd. De groei die zij laten zien in zitplaatscapaciteit is daardoor minder groot dan de frequentiegroei. Voor de SkyTeam-alliantie en de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen geldt het omgekeerde.

Europa – Afrika

Op de markt tussen Europa en Afrika lieten alle allianties/segmenten frequentiegroei zien tussen 2004 en 2007. Opmerkelijk genoeg hielden de STAR alliantie en de charters en Low Cost Carriers deze stijgende lijn in 2008 vol, terwijl de overige allianties/segmenten hun frequenties zodanig terug brachten dat deze onder het niveau van 2004 uitkwamen. De charters en Low Cost Carriers (+471%) en de STAR alliantie (+309%) lieten over de gehele periode dan ook de grootste groei zien. Ook hier werd de grote groei van de STAR-alliantie veroorzaakt door de toetreding van nieuwe partners, waaronder Egyptair, TAP, South African Airways en SWISS. Grootste daler was ook nu weer de OneWorld alliantie (-15%), gevolgd door de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen (-6%) en de SkyTeam alliantie (-1%). Binnen de SkyTeam-alliantie liet Air France – KLM (-2%) een frequentiedaling noteren; de overige leden lieten hun gezamenlijke frequenties op de routes tussen Europa en Afrika toenemen (+4%).

De charters en Low Cost Carriers hadden in 2004 het kleinste frequentieaandeel van alle onderscheiden allianties/segmenten. Door de grote groei die dit segment heeft doorgemaakt, heeft deze groep alle allianties qua frequentieaandeel achter zich gelaten. Het aandeel van de charters en Low Cost Carriers nam toe met 13%. Alleen de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen hebben nog een groter aandeel, hoewel dit wel sterk is afgenomen (-16%). De STAR-alliantie zag haar aandeel met 10% toenemen, terwijl de overige allianties enkele procenten moesten inleveren. In bijlage B zijn de groeiontwikkeling en de ontwikkeling van de absolute frequenties en frequentieaandelen opgenomen.

De ontwikkeling van de zitplaatscapaciteit is grotendeels in lijn met die van de frequenties. De STAR-alliantie en de charters en Low Cost Carriers gingen met gemiddeld kleinere vliegtuigen vliegen, wat de toename van de frequenties deels verklaart. Desondanks nam de zitplaatscapaciteit nog fors toe (met respectievelijk 282% en 312%). Air France – KLM zette gemiddeld grotere vliegtuigen in op de routes naar Afrika, waardoor ondanks een afnemend frequentieniveau, de zitplaatscapaciteit toenam (+4%). Voor de overige SkyTeam-partners gold precies het omgekeerde (-6%).

2.2 Inzet van capaciteit vanaf luchthavens

In het voorgaande zijn de ontwikkelingen besproken in de relevante deelmarkten: binnen Europa en op de intercontinentale deelmarkten. In deze paragraaf komen dezelfde ontwikkelingen aan bod, maar nu wordt een andere invalshoek gekozen: die van enkele belangrijke Europese luchthavens. Eerst komen Schiphol en Charles de Gaulle aan bod, en daarna enkele andere belangrijke Europese luchthavens. Ook hier is de capaciteitsinzet, gemeten in frequenties, bekeken van de verschillende soorten luchtvaartmaatschappijen.

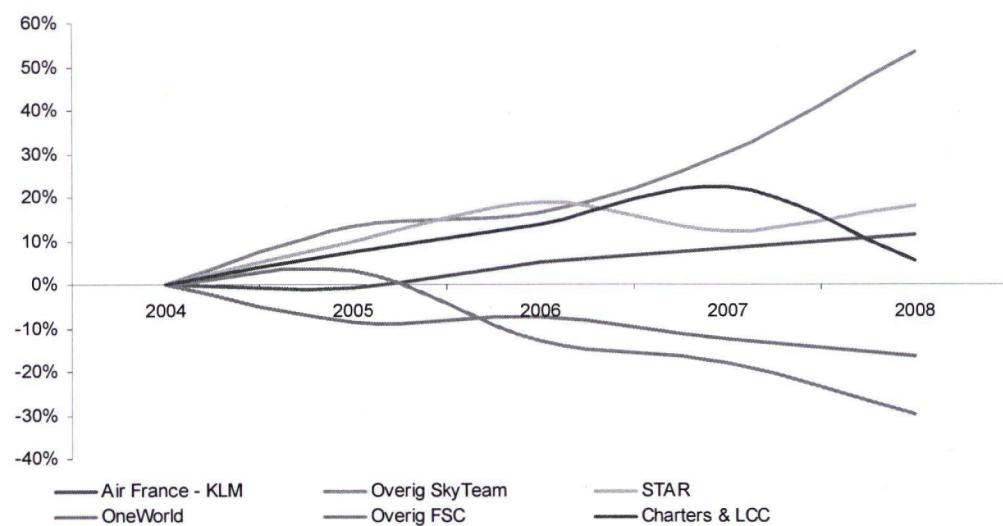
2.2.1 Schiphol

Frequenties

Het totale frequentieaanbod wordt op Schiphol – evenals op alle andere Europese luchthavens – gedomineerd door de intra-Europese vluchten. Daardoor werd ook hier zichtbaar dat over de periode 2004-2007 de charters en vooral de Low Cost Carriers de grootste relatieve toename in frequenties lieten zien (+22%). In 2008 daalde op Schiphol het aantal frequenties in dit segment

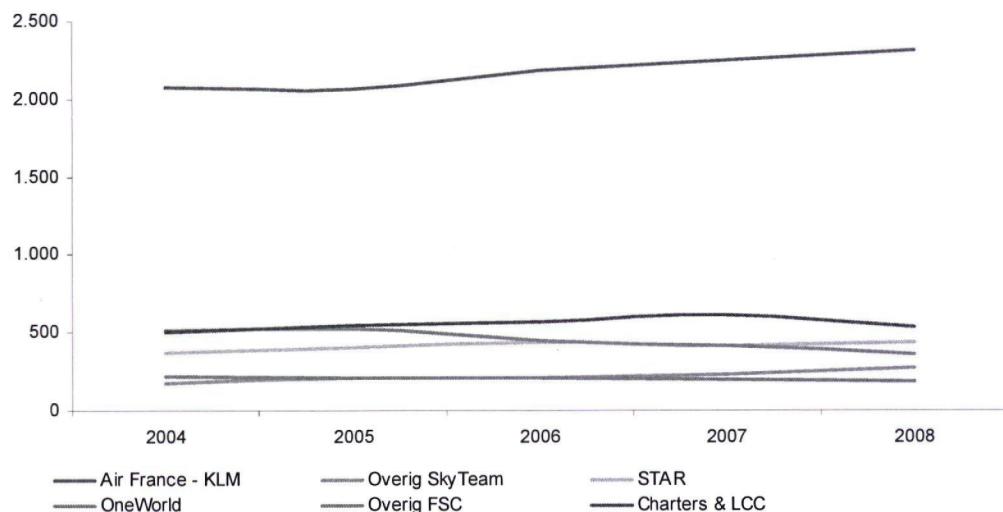
echter sterk, waardoor over de gehele periode een groei van nog maar 6% resteert. Achtergrond hierbij is de reductie in frequenties van EasyJet, maar vooral de afbouw van het Europese netwerk van Martinair. De STAR- en SkyTeam-alliantie bleven in 2008 wel doorgroeien en zorgden hiermee voor hogere groei van respectievelijk 18% en 15%, gemeten over de hele periode 2004-2008. Binnen de SkyTeam-alliantie was het aandeel van Air France – KLM verreweg het grootst, maar de overige leden van de alliantie konden hun kleine aandeel toch iets vergroten. De OneWorld-alliantie schrapte 16% van de vluchten vanaf Schiphol. De frequenties van de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen namen nog sneller af (-30%). Al met al is in de periode 2004-2008 op Schiphol de dominantie van Air France – KLM licht toegenomen.

Figuur 2.10 Groei in wekelijkse frequenties vanaf Schiphol (ten opzichte van 2004)

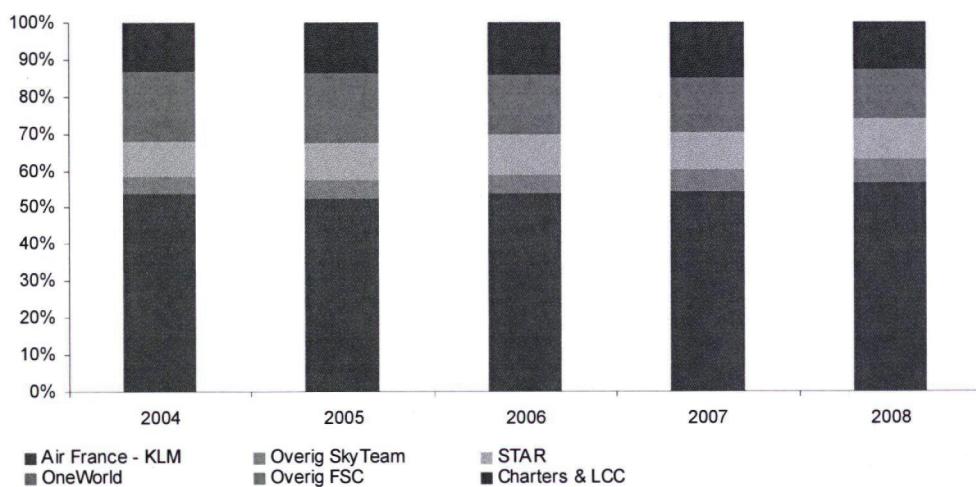


Door de frequentiestijging van de SkyTeam-alliantie, steeg het toch al grote aandeel van deze alliantie verder (+5%), van 58 naar 63%. Grote verliezer in dit opzicht waren de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen (-4%). De frequentieaandelen van de overige allianties/segmenten veranderden nauwelijks.

Figuur 2.11 Wekelijkse frequentie vanaf Schiphol



Figuur 2.12 Aandelen in frequenties vanaf Schiphol



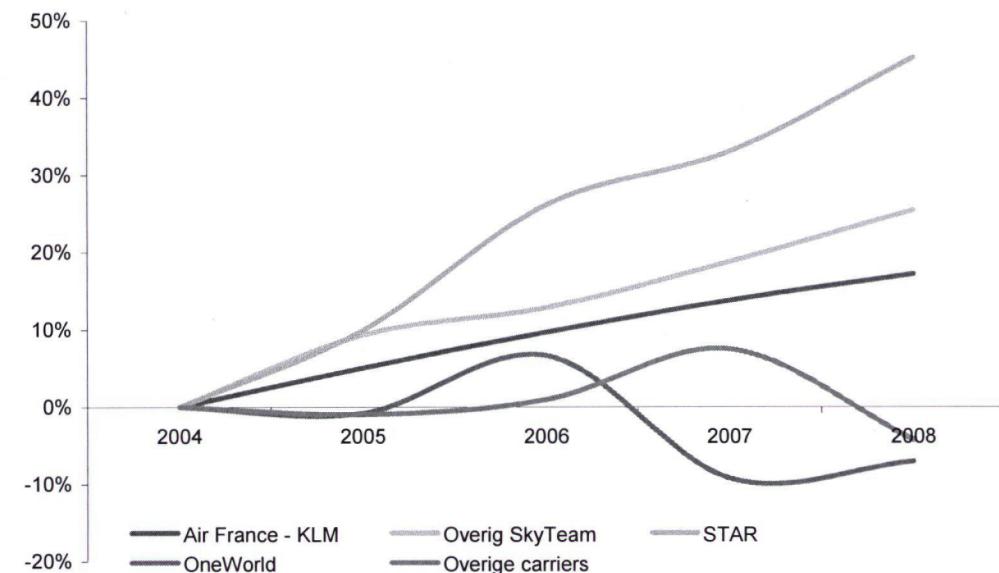
De vliegtuiggrootte in de intra-Europese is toegenomen en die in de intercontinentale markten is afgenomen. Dit combinerend met het feit dat op Schiphol – voor wat betreft frequenties – de intra-Europese markt domineert, is de gemiddelde vliegtuiggrootte per saldo gestegen voor zowel Air France – KLM als de overige SkyTeam leden tussen 2004 en 2008. Hierdoor steeg op Schiphol de totale zitplaatscapaciteit van zowel de fusieonderneming (+30%) als haar partners (+58%) sneller dan het frequentieniveau. De totale toename van de zitplaatscapaciteit van SkyTeam tussen 2004 en 2008 bedroeg hierdoor 33%. Daarnaast gingen ook vooral de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen ook met gemiddeld grotere toestellen vliegen, waardoor de zitplaatscapaciteit minder afnam (-22%) dan het frequentieniveau. Voor de STAR-alliantie gold precies het omgekeerde; zij zijn als enige alliantie/segment – zelfs met gemiddeld kleinere vliegtuigen gaan vliegen, waardoor de groei in zitplaatscapaciteit (+11%) achterbleef bij de frequentiegroei. Voor de overige allianties/segmenten heeft de zitplaatscapaciteit zich ongeveer op gelijke wijze ontwikkeld als het frequentieniveau.

Op basis van de Schipholstatistieken wordt hieronder ook een overzicht opgenomen van het aantal passagiers en de hoeveelheid vracht en de ontwikkelingen daarin.⁵ ⁶

Passagiers

Ten opzichte van 2004 is het aantal door Air France – KLM vervoerde passagiers met 17% toegenomen. De groei van de andere SkyTeam leden (25%) en de STAR-alliantie (45%) is over dezelfde periode echter beduidend groter. Daarentegen heeft de OneWorld-alliantie in 2008 7% minder passagiers vervoerd dan in 2004. De overige carriers noteren ook een daling in 2008 (-4%).

Figuur 2.13 Jaarlijkse passagiersgroei vanaf Schiphol (ten opzichte van 2004)

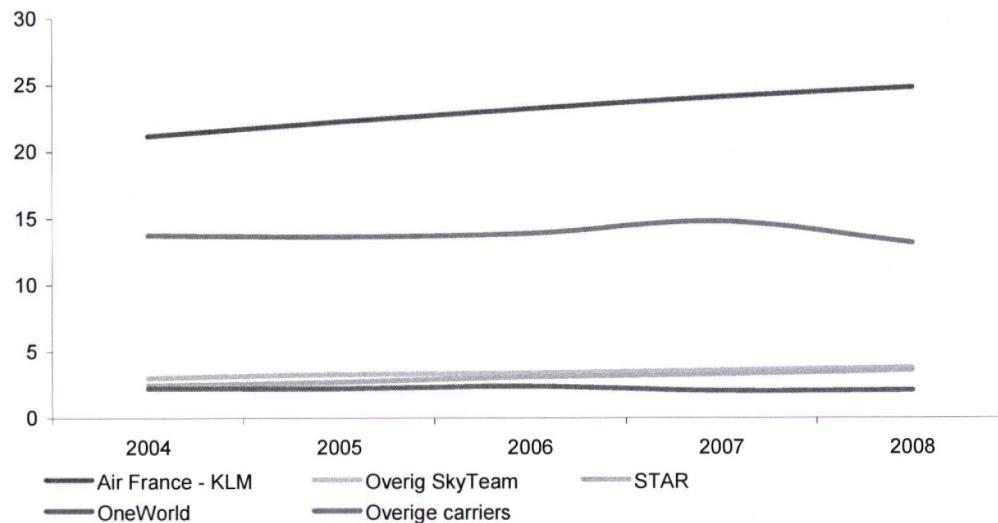


Bron: Schipholstatistieken

⁵ In de oorspronkelijk aangeleverde data werd geen onderscheid gemaakt tussen charters/Low Cost Carriers enerzijds en de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen anderzijds. Daarom zijn deze segmenten hier niet uitgesplitst.

⁶ De Schiphol statistieken hebben betrekking op een geheel jaar. De cijfers in het vervolg van deze paragraaf hebben dan ook betrekking op hele jaren en niet op een septemberweek.

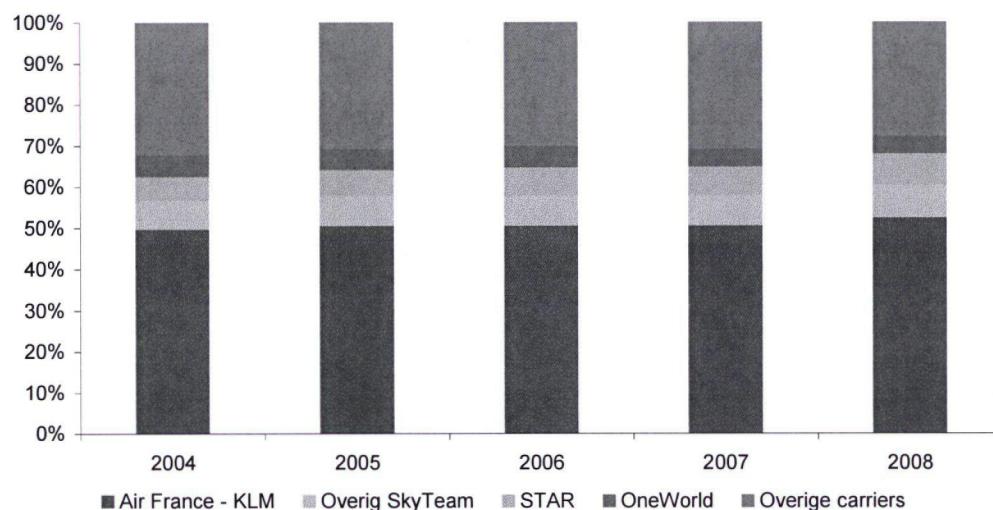
Figuur 2.14 Jaarlijks aantal vervoerde passagiers (mln) vanaf Schiphol



Bron: Schipholstatistieken

Bovenstaande heeft als gevolg dat het marktaandeel (in het passagierssegment) van Air France – KLM tussen 2004 en 2008 met bijna 3% naar 52% is gestegen. Ook hier zien we dus de toegenomen dominantie van Air France – KLM. De marktaandelen van de overige SkyTeam leden en de STAR-alliantie zijn met respectievelijk bijna 1% en bijna 2% gestegen. De OneWorld-alliantie zag haar marktaandeel met bijna 1 procent afnemen en de overige carriers zagen hun aandeel slinken met bijna 5%. De wijzigingen in aandelen heeft uiteraard deels te maken met de samenstelling van de allianties door de jaren heen. Zo heeft de toetreding van Aeroflot en China Southern Airlines tot de SkyTeam-alliantie geleid tot een stijging van het aantal SkyTeam-passagiers op Schiphol. Ook de STAR-alliantie heeft kennismaking gemaakt met enkele nieuwe leden die het marktaandeel op Schiphol heeft doen stijgen, te weten EgyptAir, Swiss International Airlines en Turkish Airlines. De uitval van Aer Lingus heeft juist weer een aversechts effect gehad op het marktaandeel van de OneWorld-alliantie.

Figuur 2.15 Marktaandelen in vervoerde passagiers vanaf Schiphol

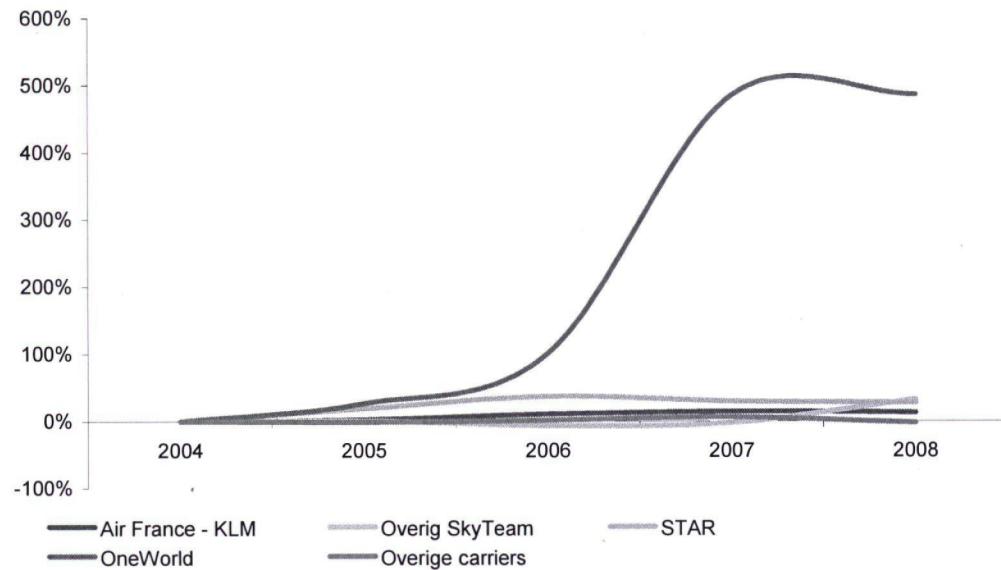


Bron: Schipholstatistieken

Vracht

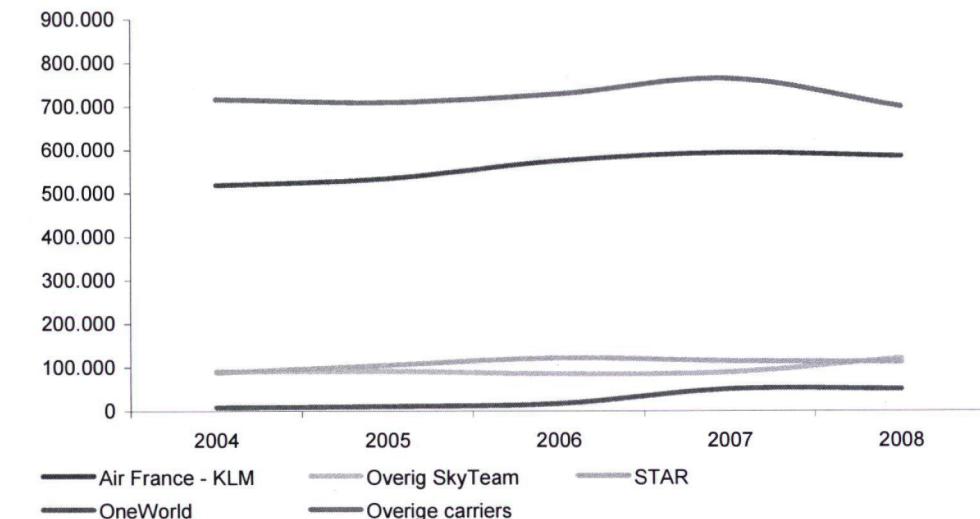
Over de periode 2004-2008 steeg het totale vervoerde vrachtvolume van Air France – KLM op Schiphol met 13%. De stijgingen voor de overige SkyTeam leden (32%), de STAR-alliantie (27%) en vooral de OneWorld-alliantie (487%) zijn echter groter. Het aantal ton vervoerde vracht door overige carriers is met 2% gedaald tussen 2004 en 2008. Maatschappijen die de grootste afname in vervoerde vracht lieten zien waren Polar Air Cargo, Dragonair, Das Air Cargo, El Al en MAS Cargo. De forse procentuele groei van de OneWorld-alliantie betrof overigens relatief kleine volumina en wordt vooral verklaard door de toetreding van Japan Airlines en de uitbreiding van de vrachtactiviteiten van Cathay Pacific Airways. Beide maatschappijen hebben nu een uitgebreide vrachtoperatie op Schiphol.

Figuur 2.16 Jaarlijkse groei in de vervoerde hoeveelheid vracht vanaf Schiphol (ten opzichte van 2004)



Bron: Schipholstatistieken

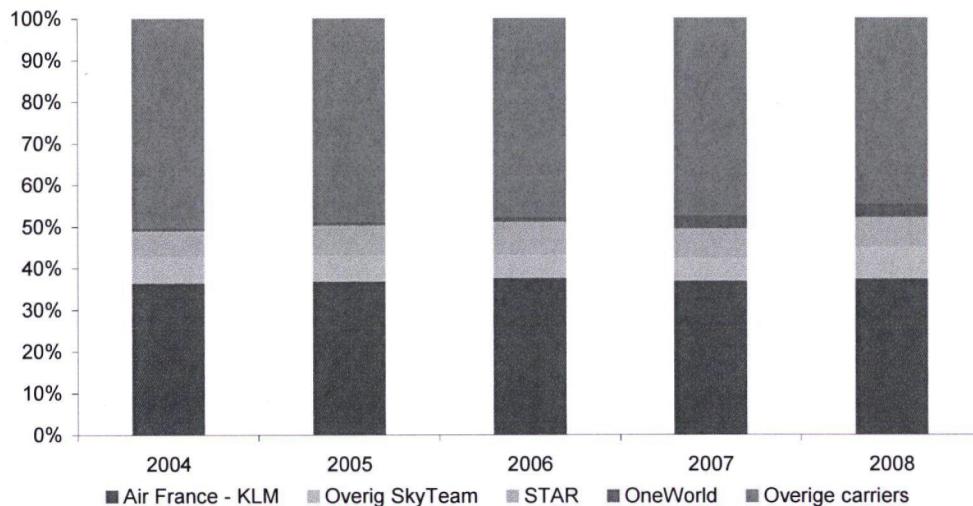
Figuur 2.17 Jaarlijks aantal vervoerde tonnen vracht vanaf Schiphol



Bron: Schipholstatistieken

De marktaandelen in hoeveelheid vervoerde tonnen vracht is voor alle allianties toegenomen. Dit is ten koste gegaan van het marktaandeel van de overige niet aan alliantie gebonden carriers. Het marktaandeel van Air France – KLM is met 1% toegenomen. De toename van het marktaandeel van de overige SkyTeam leden en de STAR-alliantie is van dezelfde orde. Het marktaandeel van de OneWorld-alliantie is met bijna 3% gestegen. Als gevolg hiervan moesten de overige carriers bijna 6% aan marktaandeel inleveren op Schiphol.

Figuur 2.18 Marktaandelen in vervoerde hoeveelheid vracht vanaf Schiphol

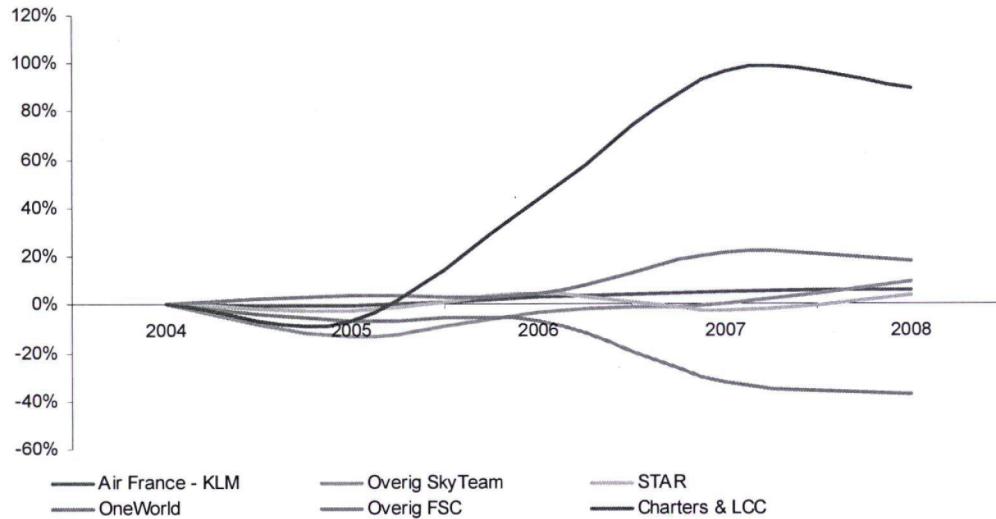


Bron: Schipholstatistieken

2.2.2 Parijs CDG

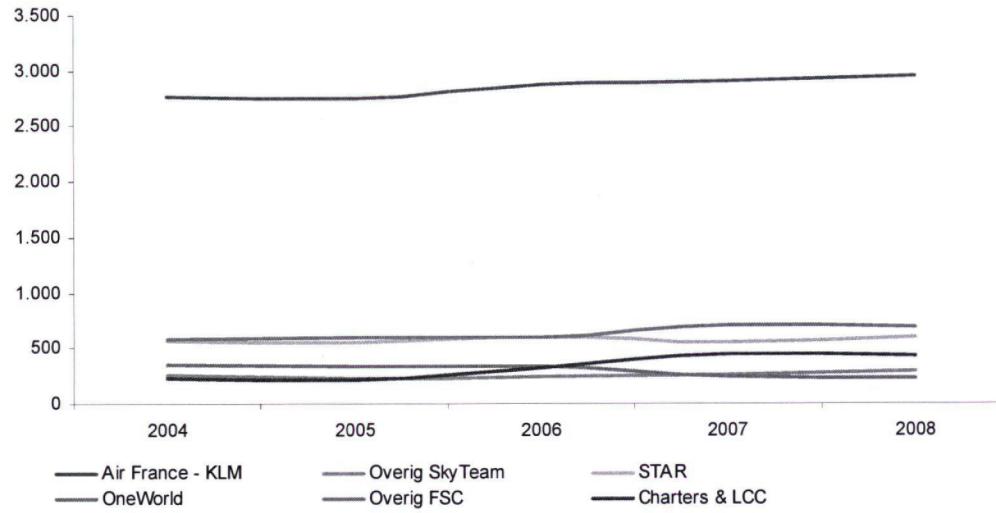
In tegenstelling tot Schiphol lieten op Parijs Charles de Gaulle de charters en Low Cost Carriers wel een grote groei zien (+90%) tussen 2004 en 2008. Deze categorie kwam in 2004 op CDG echter nauwelijks nog voor, en ook in 2008 is het frequentieaandeel van de charters en Low Cost Carriers op Charles de Gaulle nog steeds kleiner dan op Schiphol. Ook de niet aan allianties gebonden netwerkmaatschappijen breidden hun frequenties vanaf Parijs CDG met 18% uit. De frequenties van de SkyTeam-alliantie namen “slechts” met 6% toe, waarbij ook hier het kleine aandeel van de overige SkyTeam-leden iets kon stijgen. De STAR-alliantie liet eveneens een bescheiden groei noteren (+4%). Alleen de OneWorld-alliantie bracht haar frequentieniveau vanaf Parijs CDG aanzienlijk terug (-37%). Daar waar op Schiphol de dominantie van Air France – KLM iets is toegenomen, is deze op Charles de Gaulle juist iets afgenomen.

Figuur 2.19 Groei in wekelijkse frequenties vanaf Parijs CDG (ten opzichte van 2004)

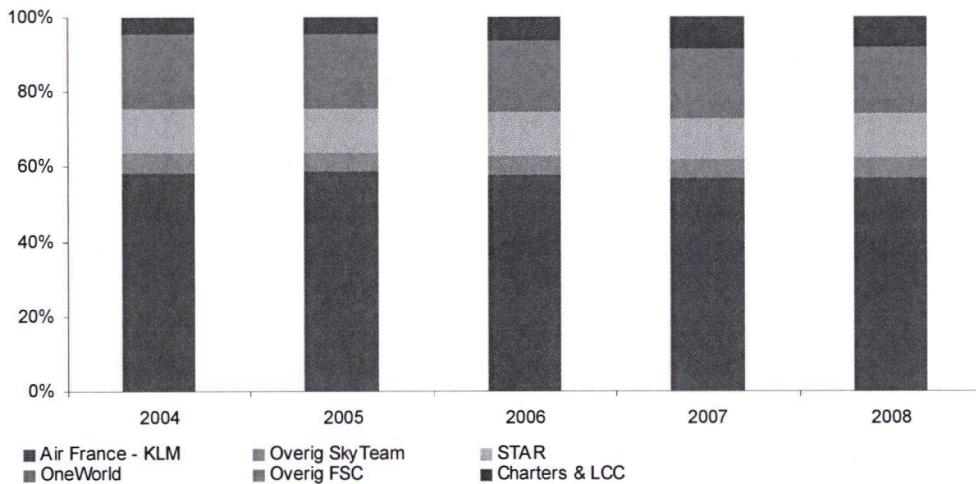


Het in 2004 lage frequentieaandeel van de charter en Low Cost Carriers steeg met 3%, maar bevindt zich ook in 2008 nog op een laag niveau. Het aandeel van de OneWorld-alliantie nam met hetzelfde percentage af. De frequentieaandelen van de overige allianties/segmenten veranderden nauwelijks. Het frequentie aandeel van de SkyTeam alliantie in het totale aantal frequenties vanaf Parijs CDG daalde van 64% in 2004 naar 63% in 2008, precies gelijk aan het aandeel op Schiphol.

Figuur 2.20 Wekelijkse frequentie vanaf Parijs CDG



Figuur 2.21 Aandelen in frequenties vanaf Parijs CDG



De OneWorld-alliantie is vanaf Parijs CDG met veel grotere vliegtuigen gaan vliegen. Hiermee werd een deel van het frequentieverlies gecompenseerd. De toename van de gemiddelde vliegtuiggrootte was echter onvoldoende groot, waardoor de totale zitplaatscapaciteit toch met 14% afnam. De gemiddelde vliegtuiggrootte van de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen nam als enige af, waardoor de groei in zitplaatscapaciteit (+7%) achterbleef bij de frequentiegroei. De zitplaatscapaciteit van de overige allianties/segmenten heeft zich ongeveer op de gelijke wijze ontwikkeld als hun frequentieniveaus.

2.2.3 Overige grote Europese luchthavens

Frankfurt

De STAR-alliantie bouwde haar frequenties vanaf Frankfurt het snelst uit tussen 2004 en 2008 (+13%), gevolgd door de SkyTeam-alliantie (+3%). Het frequentieniveau van de charters en Low Cost Carriers vanaf Frankfurt bleef stabiel. De niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen en de OneWorld-alliantie zagen hun frequentieniveau afnemen (met respectievelijk 26% en 33%).

Gevolg hiervan is dat vooral de STAR-alliantie aan frequentieaandeel wint. De alliantie (met daarin onder andere homebase carrier Lufthansa) breidde haar aandeel in de frequenties vanaf Frankfurt uit van 67% in 2004 naar 74% in 2008. Deze winst ging vooral ten koste van de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen (-4%) en de OneWorld-alliantie (-2%). De aandelen van de overige allianties/segmenten veranderden nauwelijks. In bijlage C zijn de groeiontwikkeling en de ontwikkeling van de absolute frequenties en marktaandelen opgenomen.

Met betrekking tot de zitplaatscapaciteit was het verlies van de OneWorld-alliantie beperkter (-15%), omdat zij tussen 2004 en 2008 met grotere vliegtuigen ging vliegen. Voor de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen gold het omgekeerde (-30%). Ook de charters en Low Cost Carriers leverden aan zitplaatscapaciteit in vanaf Frankfurt (-1%), doordat men gemiddeld iets kleinere vliegtuigen inzette.

Londen Heathrow

Ook op Londen Heathrow laten de charters en Low Cost Carriers de grootste frequentiegroei zien tussen 2004 en 2008 (+112%), dit terwijl dit segment tot en met 2006 nog daalde. Ook de STAR- en SkyTeam-alliantie kenden een toename van het aantal frequenties vanaf Londen Heathrow (respectievelijk +13% en +7%). Binnen de SkyTeam-alliantie liet Air France – KLM krimp zien (-34%) en kwam de volledige winst dus van andere leden uit de alliantie (+79%). In tegenstelling tot 2004 heeft Air France – KLM momenteel minder frequenties vanaf Londen Heathrow dan de overige leden bij elkaar. De OneWorld-alliantie en niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen zagen hun frequentieniveaus met 5% afnemen.

De frequentieaandelen van de verschillende allianties/segmenten veranderden nauwelijks tussen 2004 en 2008. De groei van de charters en Low Cost Carriers, was weliswaar het hoogst, maar het aandeel van deze segmenten is met 1% nog altijd veruit het laagst. Het aandeel van de OneWorld-alliantie, waartoe homebase carrier British Airways behoort, daalde tussen 2004 en 2008 van 49% naar 47%. In bijlage C zijn de groeiontwikkeling en de ontwikkeling van de absolute frequenties en marktaandelen opgenomen.

Met uitzondering van de STAR-alliantie, zijn alle allianties/segmenten met gemiddeld grotere vliegtuigen gaan vliegen vanaf Londen Heathrow sinds 2004. Dit geldt met name voor de SkyTeam-alliantie, waardoor de totale zitplaatscapaciteit van de SkyTeam-leden (veel) hoger uitviel (+47%) dan de frequentiegroei. De ontwikkeling van de zitplaatscapaciteit vertoont verder grotendeels hetzelfde beeld als dat van de frequenties.

Madrid

Vanaf Madrid noteren de charters en Low Cost Carriers (+117%) en de STAR- (+19%) en OneWorld-alliantie (+2%) groei. De SkyTeam-alliantie kende een daling van 8% in frequenties. Dit verlies kwam voornamelijk voor rekening van Air France – KLM (-23%). De overige SkyTeam-leden lieten frequentiegroei zien (+14%). Het verlies voor de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen was groot (-16%).

De OneWorld-alliantie, waartoe homebase carrier Iberia behoort, zag haar aandeel dalen van 60% in 2004 naar 54% in 2008. De charters en Low Cost Carriers verdubbelden hun marktaandeel (+9%). Dit was voornamelijk het gevolg van de uitbreiding van de easyJet-operaties. Daarnaast zijn Ryanair en Vueling van Madrid gebruik gaan maken, iets wat in 2004 nog niet het geval was. De overige allianties/segmenten zagen hun marktaandeel nauwelijks veranderen. In bijlage C zijn de groeiontwikkeling en de ontwikkeling van de absolute frequenties en marktaandelen opgenomen.

Het verlies aan frequenties onder de SkyTeam leden, ging hand in hand met de inzet van grotere vliegtuigen, waardoor de totale zitplaatscapaciteit toch is gestegen (+17%). De niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen vergrootten eveneens hun gemiddelde vliegtuiggroottes op Madrid, waardoor de zitplaatscapaciteit toenam (+4%). Voor de OneWorld-alliantie gold precies het omgekeerde; de frequentiegroei was onvoldoende groot om de inzet van kleinere vliegtuigen te compenseren, waardoor de totale zitplaatscapaciteit met 1% afnam. Ook binnen STAR-alliantie nam de gemiddelde vliegtuiggrootte af, waardoor de zitplaatscapaciteit minder snel groeide dan de frequenties.

München

Met uitzondering van de STAR-alliantie kenden alle allianties/segmenten vanaf München het afgelopen jaar frequentiedalingen. Over de gehele periode staan vooral de charters en Low Cost Carriers (+22%) en de STAR-alliantie in de plus (+18%). De SkyTeam-alliantie breidde haar frequenties vanaf München beperkt uit (+4%). Deze groei kwam voor rekening van Air France – KLM (+8%), het frequentieniveau van de overige leden bleef stabiel. De OneWorld-alliantie (-18%) en de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen (-25%) lieten frequentiedalingen op München zien.

De STAR-alliantie heeft in termen van directe frequenties veruit het grootste aandeel. Door de frequentiegroei steeg dit aandeel tussen 2004 en 2008 van 66% naar 70%. De niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen leverden 5% aandeel in. De overige allianties/segmenten zagen hun aandelen nauwelijks wijzigen. In bijlage C zijn de groeiontwikkeling en de ontwikkeling van de absolute frequenties en marktaandelen opgenomen.

Vooral de STAR- en SkyTeam-alliantie zijn op München met gemiddeld grotere toestellen gaan vliegen. De groei in zitplaatscapaciteit voor beide allianties (respectievelijk +33% en +34%) komt hierdoor hoger uit dan de groei van de frequenties. Voor de overige allianties/segmenten geldt dat de groei in zitplaatscapaciteit ongeveer overeen komt met de frequentiegroei.

Brussel

Hoewel het frequentieniveau van de charters en Low Cost Carriers in 2007 nog onder het niveau van 2004 lag, wisten zij dit het afgelopen jaar om te buigen in de grootste frequentiegroei (+37%). De STAR-alliantie zag haar frequentie eveneens toenemen (+23%), gevolgd door de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen (+13%). Hiervoor was Brussels Airlines voornamelijk verantwoordelijk (+31%). Overigens heeft Lufthansa een aandeel genomen in Brussels Airlines, waarmee deze maatschappij ook zal toetreden tot de STAR-alliantie. Zonder Brussels Airlines daalt het frequentieniveau van de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen met 19%. De SkyTeam-alliantie liet een bescheiden groei zien op Brussel van 7%. Binnen de SkyTeam-alliantie kwam de groei voornamelijk van Air France – KLM (+13%), de overige leden zorgden nauwelijks voor frequentiegroei (+2%). Alleen de OneWorld-alliantie bracht het aantal vluchten vanaf Brussel terug (-20%), dit gebeurde voornamelijk in het afgelopen jaar.

Door de relatief bescheiden groeipercentages, traden er slechts beperkte verschuivingen in de marktaandelen op. In bijlage C zijn de groeiontwikkeling en de ontwikkeling van de absolute frequenties en marktaandelen opgenomen.

Air France – KLM kende, ondanks een positieve frequentiegroei, een afname van de zitplaatscapaciteit (-4%). Dit werd veroorzaakt door de inzet van kleinere vliegtuigen. Voor de overige SkyTeam-leden geldt het omgekeerde. Deze kenden een beperktere frequentiegroei, maar doordat de gemiddelde vliegtuiggrootte toenam, steg de zitplaatscapaciteit (+14%). De STAR-alliantie, de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen en de charters en Low Cost Carriers zijn met grotere vliegtuigen gaan vliegen op Brussel waardoor de zitplaatscapaciteit sneller toenam dan de frequenties (respectievelijk met 30%, 41% en 30%). Het verlies aan zitplaatscapaciteit viel voor de OneWorld-alliantie hoger uit (-28%) dan het frequentieverlies, doordat de gemiddelde vliegtuiggrootte afnam.

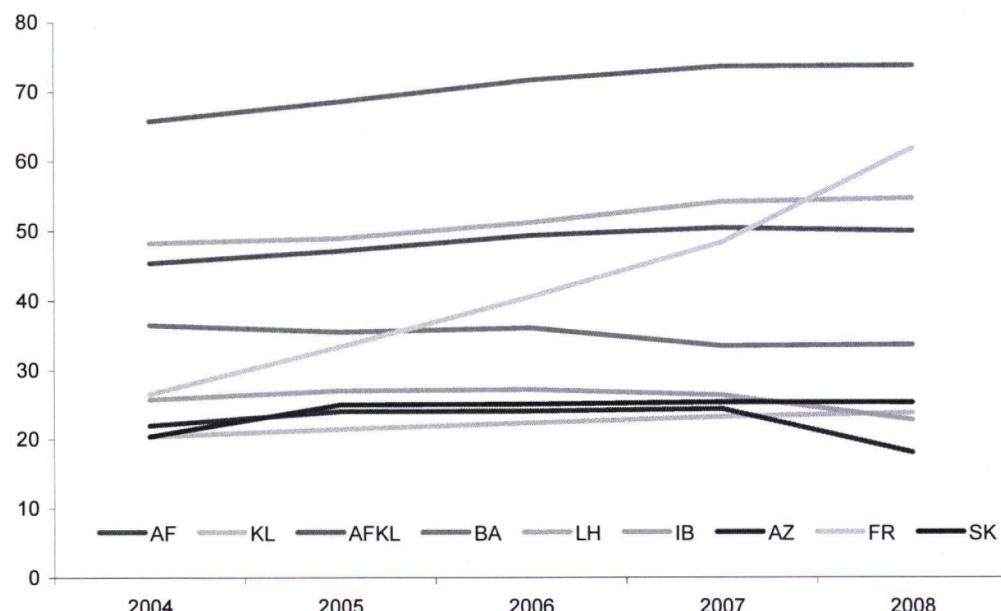
2.3 Financiële ontwikkeling

In deze paragraaf gaan we in op de wijze waarop Air France – KLM zich in financieel opzicht heeft ontwikkeld ten opzichte van andere belangrijke Europese maatschappijen. Als indicatoren voor de financiële ontwikkeling hanteren we de beladingsgraad en de *operating margin*. Voordat we hier in paragraaf 2.3.2 op ingaan, bekijken we in de volgende paragraaf eerst de ontwikkeling van het aantal passagiers per maatschappij.

2.3.1 Passagiers per luchtvaartmaatschappij

Onderstaande figuur geeft het totale aantal passagiers weer dat de grote Europese carriers jaarlijks vervoerden tussen 2004 en 2008.

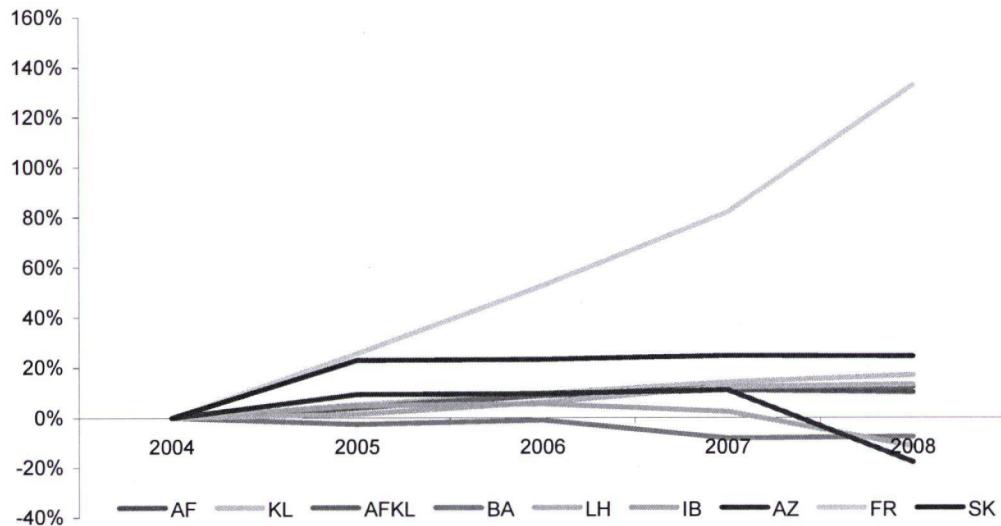
Figuur 2.22 Totaal aantal passagiers per luchtvaartmaatschappij (x mln)



Bron: AEA & Ryanair

Het aantal passagiers laat voor de meeste luchtvaartmaatschappijen een stijgende lijn zien. Alleen bij British Airways (BA) (-8%), Iberia (IB) (-12%) en Alitalia (AZ) (-18%) is het aantal passagiers in 2008 lager dan in 2004. Air France – KLM heeft een passagiersgroei van 12% tussen 2004 en 2008, KLM (17%) komt hoger uit dan Air France (10%). Van de netwerkcarriers hebben ook Lufthansa (13%) en vooral SAS (24%) te maken gehad met een forse toename van het aantal passagiers. De meest opvallende passagiersgroei wordt echter gerealiseerd door Low Cost Carrier Ryanair (FR). Het aantal passagiers van deze maatschappij ligt in 2008 133% hoger dan in 2004.

Figuur 2.23 Groei in aantal passagiers per luchtvaartmaatschappij (ten opzichte van 2004)

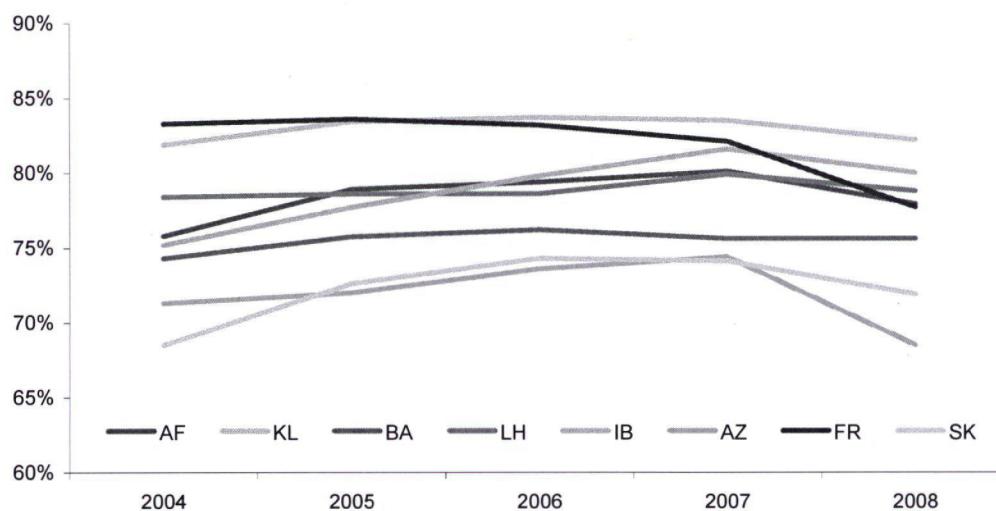


Bron: AEA & Ryanair

2.3.2 Beladingsgraad en operating margin

De beladingsgraad en de *operating margin* worden in deze paragraaf als indicatoren voor de financiële ontwikkeling van de luchtvaartmaatschappijen gehanteerd.

Figuur 2.24 Beladingsgraad per luchtvaartmaatschappij

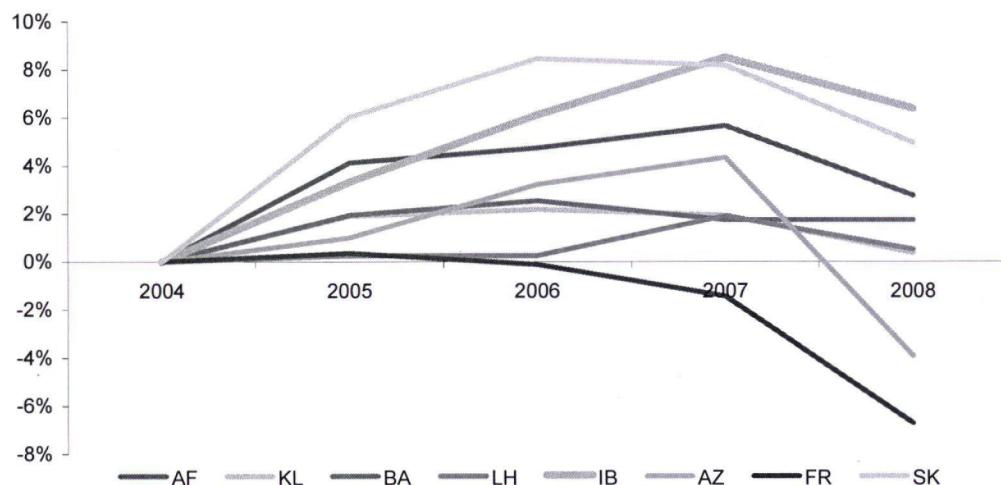


Bron: AEA

In de AEA-statistieken staan alleen separate cijfers voor Air France en KLM, een gezamenlijk beladingsgraad voor de fusiemaatschappij is derhalve niet beschikbaar voor de hele periode. KLM (82,2%) heeft de hoogste beladingsgraad in vergelijking met de andere zeven luchtvaartmaatschappijen. Lage beladingsgraden zien we bij SAS (SK) (71,9%) en Alitalia (AZ) (68,5%). In 2008 zien we bij alle luchtvaartmaatschappijen een dalende trend ten opzichte van

2007. In de meeste gevallen is er echter wel sprake van een hogere beladingsgraad in 2008 dan in 2004. Dit geldt alleen niet voor Alitalia en Ryanair (FR).

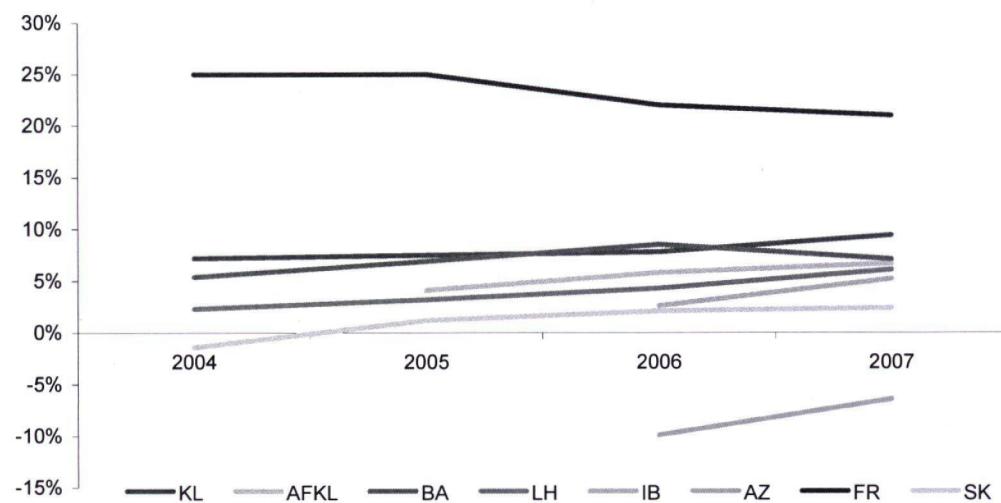
Figuur 2.25 Groei in de beladingsgraad per luchtvaartmaatschappij (ten opzichte van 2004)



Bron: AEA

De *operating margin* is het operationele resultaat (resultaat voor belasting) gedeeld door de omzet. Deze cijfers zijn afkomstig uit de jaarverslagen van de verschillende maatschappijen. Voor Air France zijn geen separate cijfers voor handen. Voor Air France – KLM zijn deze er wel voor de jaren 2005, 2006 en 2007. Voor Alitalia waren alleen data voorhanden voor 2006 en 2007. In onderstaande figuur valt op dat de operating margin van Ryanair (21%) veel hoger is dan die van de andere maatschappijen en dat Alitalia de laatste jaren een negatieve operating margin heeft. Air France – KLM neemt een middenpositie in wat betreft de operating margin.

Figuur 2.26 Operating margin per luchtvaartmaatschappij



Bron: Jaarverslagen afzonderlijke maatschappijen

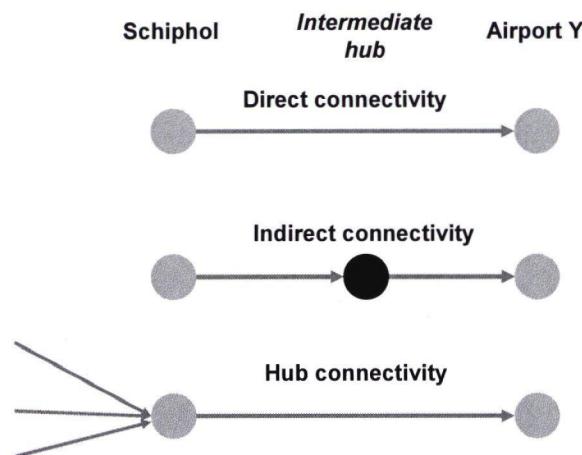
3 Netwerk op Schiphol en Parijs Charles de Gaulle

In deze paragraaf richten we ons op de netwerkontwikkelingen op de luchthavens Charles de Gaulle en Schiphol. Daarbij kijken we niet – zoals in voorgaande paragraaf – alleen naar directe verbindingen, maar ook naar indirecte verbindingen vanaf en via deze twee luchthavens. Om indirecte verbindingen vergelijkbaar te maken met directe, is hier het begrip “connectiviteit” geïntroduceerd en worden de in deze paragraaf opgevoerde indicatoren allen uitgedrukt in “connectiviteitseenheden”.

3.1 Connectiviteit

Op basis van de resultaten van de verschillende edities van de ‘Monitor Staatsgaranties Air France-KLM’ en de daarbij behorende databestanden evenals een aantal aanvullende analyses geven we een overzicht van de netwerkontwikkeling van SkyTeam⁷ op Schiphol en Parijs CDG. We doen dat aan de hand van de begrippen directe connectiviteit, hubconnectiviteit en indirecte connectiviteit, zoals deze ook in de Monitor Staatsgaranties zijn gehanteerd (zie figuur).

Figuur 3.1 Directe, indirecte en hubconnectiviteit



3.1.1 Directe connectiviteit

De totale directe connectiviteit van SkyTeam (en codeshare partners) op routes van en naar Schiphol is tussen 2004 en 2008, jaarlijks met 3 tot 5% toegenomen. De totale groei in directe connectiviteit kwam daarmee – gemeten over de hele periode 2004-2008 uit op 14%. Op Parijs Charles de Gaulle viel deze groei met 5% lager uit. Daarmee groeide de directe connectiviteit van SkyTeam op Schiphol sneller dan die op Charles de Gaulle. Dit is in lijn met het geconstateerde

⁷ Inclusief code shares.

in de vorige paragraaf dat het frequentieaandeel van SkyTeam op Schiphol steeg van 58 naar 63%, maar op Charles de Gaulle daalde van 64 naar 63%.

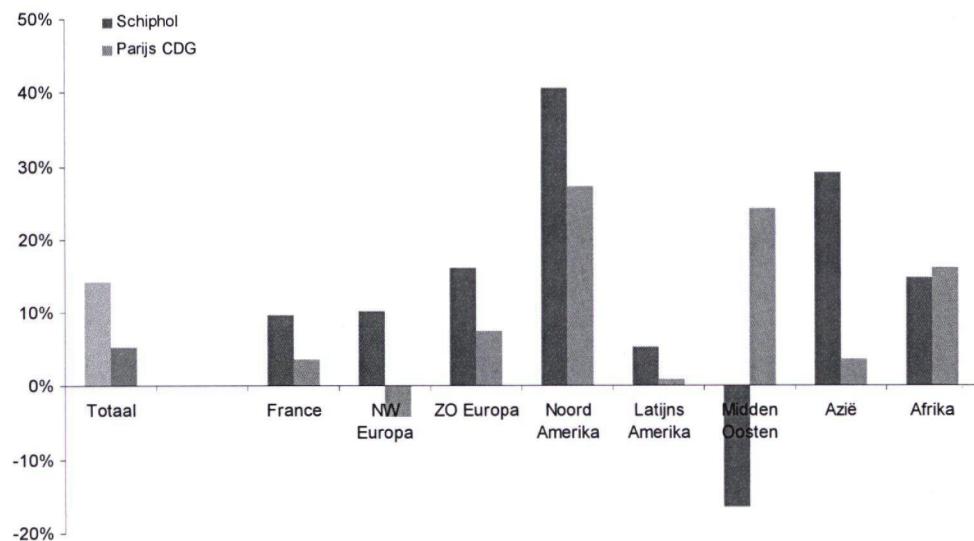
Geografische deelregio's

Onderstaande figuur geeft de groei per geografische deelregio op beide luchthavens tussen 2004 en 2008. Hier ziet men dat de SkyTeam-frequentiegroei vanaf Schiphol naar veel regio's groter was dan vanaf Parijs. Het directe SkyTeam-verkeer naar Frankrijk nam bijvoorbeeld sneller toe vanaf Schiphol (+10%) dan vanaf Parijs Charles de Gaulle (+4%). In absolute termen is het aantal frequenties vanaf Parijs naar de rest van Frankrijk echter nog altijd groter dan vanaf Schiphol.

Noordwest-Europa werd in 2004 beter bediend vanaf Schiphol dan vanaf Parijs Charles de Gaulle. De SkyTeam-frequenties naar Noordwest-Europa vanaf Schiphol zijn in de tussentijd toegenomen (+10%), terwijl die vanaf Parijs zijn verminderd (-4%). Daar waar Schiphol zich in 2004 al specialiseerde op Noordwest-Europa, is die specialisatie in 2008 (ten opzichte van Parijs) dus nog groter geworden. Omgekeerd specialiseerde Charles de Gaulle zich in 2004 op de routes naar Zuidoost Europa, maar die specialisatiegraad van CDG is juist niet toegenomen. Immers, ook richting Zuidoost-Europa kende Schiphol een sterkere frequentiegroei (+16%) dan Parijs (+7%). Het aantal frequenties vanaf Parijs is echter nog bijna twee keer zo groot als vanaf Schiphol.

Kijkend naar de intercontinentale routes nam de directe SkyTeam-frequentie voor beide luchthavens het snelst toe op routes richting Noord-Amerika. Voor Schiphol bedroeg de groei 41% en voor Parijs 27%. Kijkt men naar de totale hoeveelheid frequenties, dan is Schiphol het niveau van Parijs nu genaderd. De groei richting Latijns Amerika was voor Schiphol het kleinst (+5%), maar nog altijd groter dan vanaf Parijs (+1%). Gemeten in aantal frequenties ligt Parijs echter nog steeds voor op Schiphol. De SkyTeam-frequenties naar het Midden Oosten waren in 2004 nog gelijkelijk verdeeld over Schiphol en Parijs. Sindsdien heeft de SkyTeam-alliantie haar frequenties tussen Schiphol en het Midden Oosten echter teruggeschoefd (-17%), en het frequentieniveau vanaf Parijs uitgebreid (+24%). Op de routes naar Azië maakte Schiphol (+29%) een sterkere groei door dan Parijs (+4%). Het frequentieniveau vanaf Schiphol nadert hierdoor langzaam maar zeker het hogere niveau van Parijs. Richting Afrika ontlopen de SkyTeam-groeicijfers elkaar weinig; vanaf Schiphol nam de frequentie toe met 15% en vanaf Parijs met 16%. In absolute termen is het frequentieverschil tussen beide luchthavens echter alleen maar toegenomen. SkyTeam biedt vanaf Parijs momenteel bijna drie keer zoveel directe vluchten naar Afrika aan als vanaf Schiphol.

Figuur 3.2 Groei in directe connectiviteit tussen 2004 en 2008 vanaf Schiphol en Parijs Charles de Gaulle naar geografische deelmarkt met SkyTeam en codeshare partners



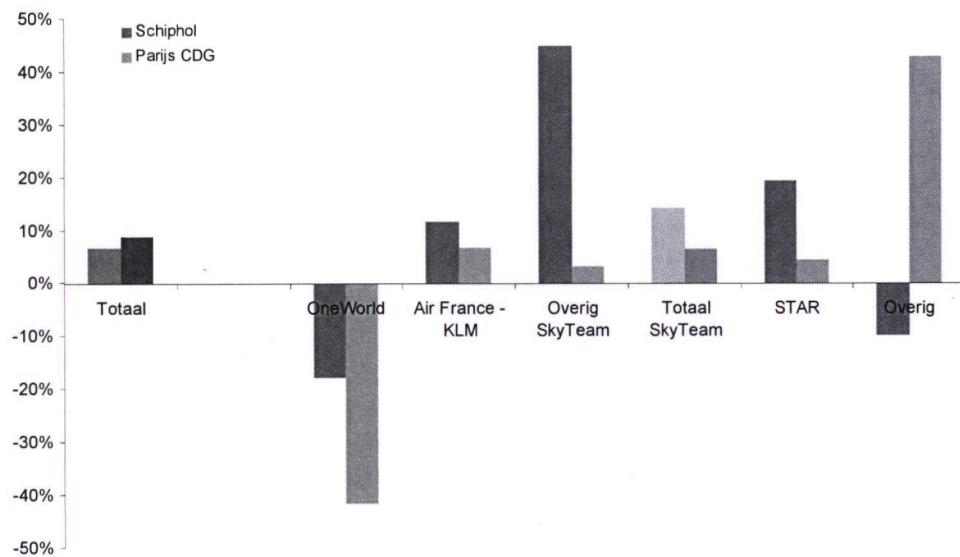
De conclusie hieruit is dat – binnen het SkyTeam netwerk - Schiphol een inhaalslag heeft gemaakt op de routes naar Frankrijk, Zuidoost-Europa, Noord-Amerika, Latijns Amerika, Azië. Daarnaast lijkt zich binnen SkyTeam (en dus Air France – KLM) een geografische specialisatie af te tekenen, waarbij Schiphol zich meer richt op Noordwest-Europa en Parijs zich meer toelegt op het Midden Oosten en Afrika.

Alle allianties / segmenten

In het voorgaande ging het om de directe connectiviteit van SkyTeam vanaf Schiphol en Parijs. Wanneer we echter alle maatschappijen meenemen, laat niet Schiphol (+7%), maar Parijs (+9%) de grootste groei zien.

In onderstaande figuur is de groei van SkyTeam tussen 2004 en 2008 op Schiphol en Parijs Charles de Gaulle, afgezet tegen de groei van de andere allianties en de niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen. Tevens is hierin de groei van de SkyTeam-alliantie uitgesplitst naar Air France – KLM en overig SkyTeam.

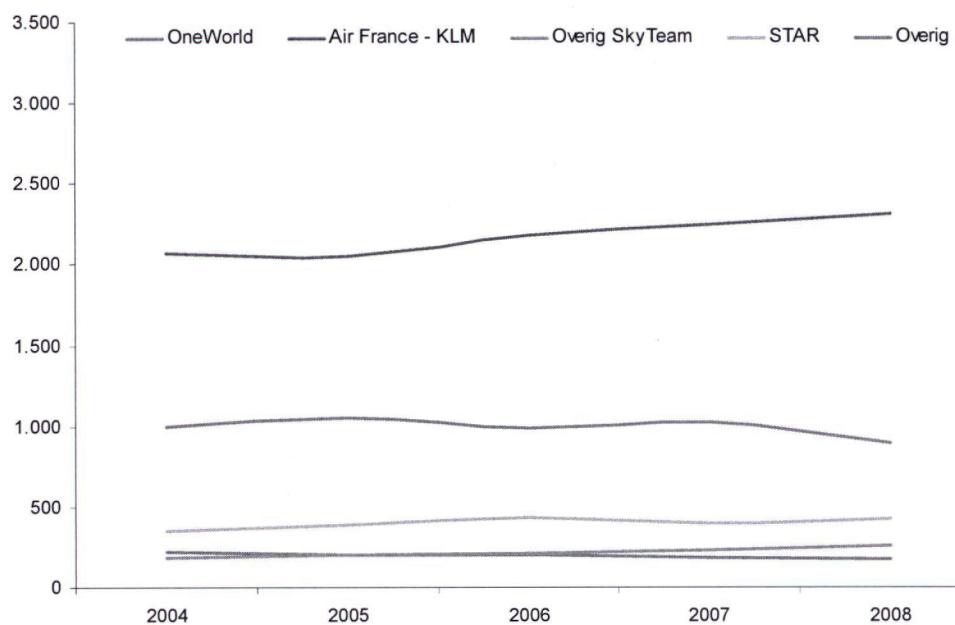
Figuur 3.3 Groei in directe connectiviteit tussen 2004 en 2008 vanaf Schiphol en Parijs Charles de Gaulle naar alliantie / segment



Uit de figuur blijkt dat Air France – KLM zich op Schiphol in termen van directe connectiviteit, relatief minder snel heeft ontwikkeld (+12%) dan de overige leden van de SkyTeam-alliantie (+45%) en ook minder snel dan de STAR-alliantie (+19%). De niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen en de OneWorld-alliantie laten een daling in de directe connectiviteit noteren (respectievelijk -10% en -18%).⁸ In absolute zin heeft Air France – KLM zich wel (veel) sterker ontwikkeld dan de overige SkyTeam-leden en de STAR-alliantie, zoals uit onderstaande figuur blijkt.

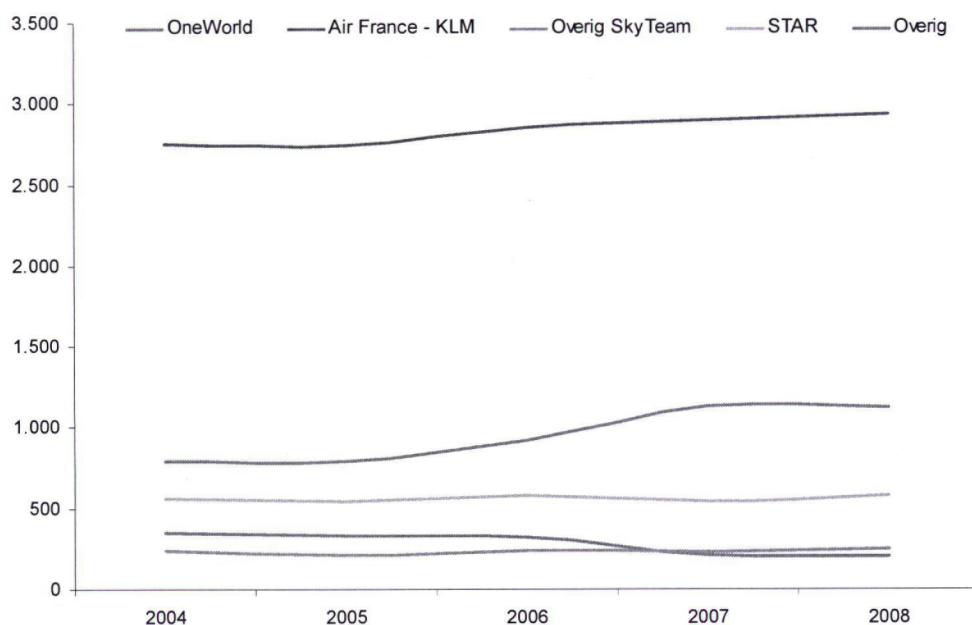
⁸ De ontwikkeling van de directe connectiviteit verschilt nauwelijks van de ontwikkeling van de directe frequenties, zoals gepresenteerd in paragraaf 2.1.1, Figuur 2.1. De beperkte verschillen worden veroorzaakt doordat in de berekening van de connectiviteit rekening wordt gehouden met de kwaliteit van de verbinding. Indien op een directe vlucht een tussenstop wordt gemaakt, neemt de kwaliteit van de vlucht af, en daarmee de connectiviteit.

Figuur 3.4 Absolute directe connectiviteit tussen 2004 en 2008 vanaf Schiphol naar alliantie / segment



De andere allianties hebben zich op Parijs Charles de Gaulle, zowel in relatieve als in absolute zin, minder goed ontwikkeld dan op Schiphol. Alleen de niet-alliantiegebonden maatschappijen lieten op Parijs CDG een sterke groei zien in directe connectiviteit. Het betreft hier voornamelijk groei van charters en Low Cost Carriers (zie ook paragraaf 2.2.2, Figuur 2.19). Deze groei was voldoende groot om de totale groei op Parijs boven de groei van Schiphol te doen uitstijgen. Voor de volledigheid nemen we hieronder ook de ontwikkeling van de directe connectiviteit voor Parijs op.

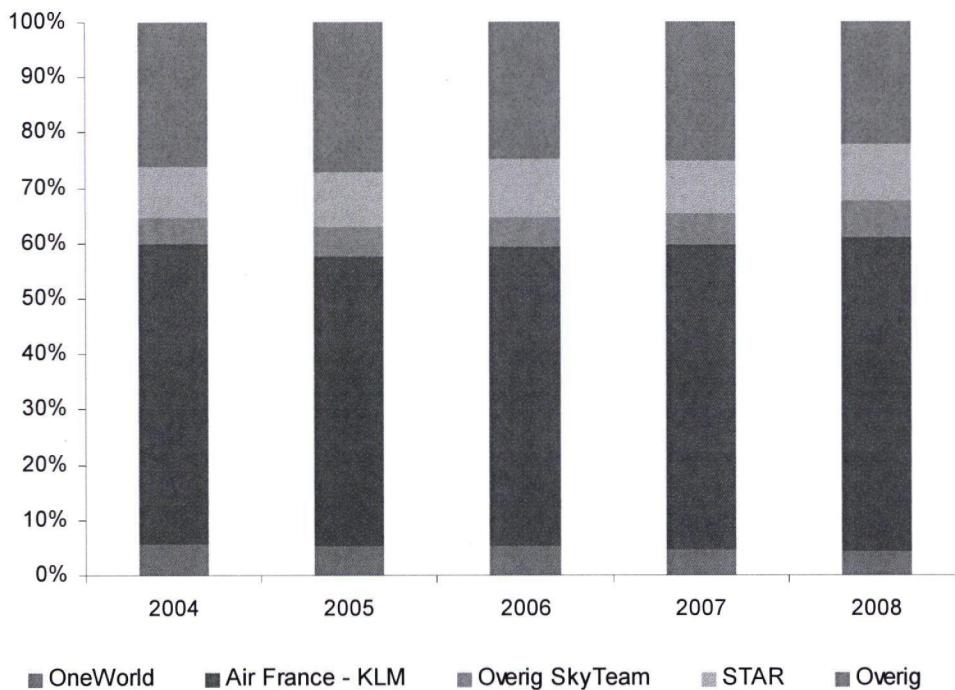
Figuur 3.5 Absolute directe connectiviteit tussen 2004 en 2008 vanaf Parijs Charles de Gaulle naar alliantie / segment



Het belang van Air France – KLM op Schiphol

Door de sterke groei in de directe connectiviteit van de SkyTeam- en STAR-alliantie, zagen zij hun aandeel in de directe connectiviteit toenemen. De overige allianties/segmenten moesten marktaandeel inleveren. Het aandeel van Air France – KLM in de totale directe connectiviteit vanaf Schiphol is tussen 2004 en 2008 toegenomen van 54% tot 57%. Het aandeel van overig-SkyTeam nam toe van 5% naar 6%. Dit betekent dat het aandeel van de SkyTeam-alliantie in de directe connectiviteit vanaf Schiphol tussen 2004 en 2008 toenam van 59% tot 63%.

Figuur 3.6 Aandeel van de verschillende allianties/maatschappijen in de directe connectiviteit op Schiphol tussen 2004 en 2008



3.1.2 Indirecte connectiviteit

Voor het OD-verkeer vanaf Schiphol en Parijs CDG is naast het directe netwerk ook het indirecte netwerk van belang. Veel bestemmingen kunnen namelijk alleen via een overstap op een andere hub worden bereikt. De kwaliteit van dergelijke indirecte verbindingen is kleiner dan een directe verbinding, omdat de reiziger te maken krijgt met omvlieg- en overstaptijd. Om de indirecte (en ook de hubconnectiviteit) af te kunnen zetten tegen de directe connectiviteit, worden connecties gewogen met hun kwaliteit. Hiervoor wordt het Netscan-model ingezet.

De indirecte connectiviteit is afhankelijk van een viertal factoren:

- het aantal directe frequenties vanaf de oorsprong-luchthaven;
- het aantal directe frequenties vanaf de hubs die vanaf de oorsprongluchthaven worden bereikt;
- de mate waarin de hub luchthaven op de route ligt tussen de oorsprong en bestemmingsluchthavens;
- de overstaptijd op de hubluchthaven.

De eerste twee punten bepalen het aantal indirecte verbindingen. De twee laatste punten bepalen de kwaliteit ervan.

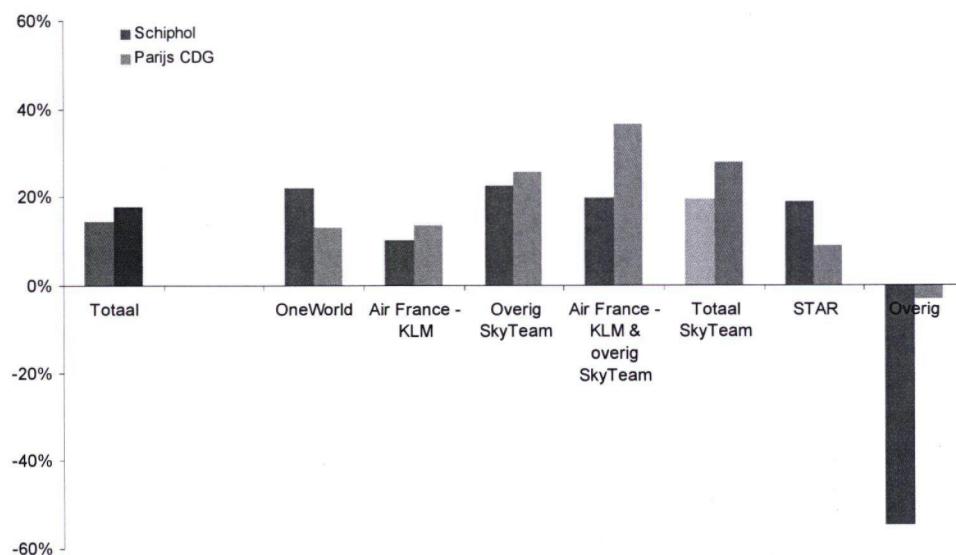
Onderstaande figuur geeft de groei in de indirecte connectiviteit weer tussen 2004 en 2008 voor Schiphol en Parijs Charles de Gaulle, uitgesplitst naar alliantie. Hieruit blijkt ten eerste dat de indirecte connectiviteit vanaf Parijs wat sneller is gegroeid (+18%) dan op Schiphol (+14%).

Hoewel Schiphol in termen van directe connectiviteit sneller is gegroeid, is het aantal indirecte connecties en/of de kwaliteit daarvan vanaf Parijs sneller toegenomen dan vanaf Schiphol.

Alle drie de grote allianties laten een toename zien in de indirecte connectiviteit vanaf Schiphol en Parijs CDG. De OneWorld-alliantie liet op beide luchthavens overigens een daling zien van de directe connectiviteit. Blijkbaar is ondanks de krimp van de directe frequenties (vanaf Schiphol en Parijs CDG), het aantal indirecte connecties toegenomen doordat de frequenties vanaf de OneWorld-hubs zijn uitgebreid. Andere mogelijkheid is dat de aansluitingen op de OneWorld-hubs zijn verbeterd, waardoor de kwaliteit van de connecties is toegenomen.

De niet-alliantiegebonden netwerkmaatschappijen laten zowel op Schiphol (-55%) als op Parijs (-3%) een afname zien van de indirecte connectiviteit. Op Schiphol werd eerder ook al een afname geconstateerd van de directe connectiviteit; de directe connectiviteit vanaf Parijs vertoonde echter groei.

Figuur 3.7 Groei in indirecte connectiviteit tussen 2004 en 2008 vanaf Schiphol en Parijs Charles de Gaulle naar alliantie / segment, inclusief codeshares

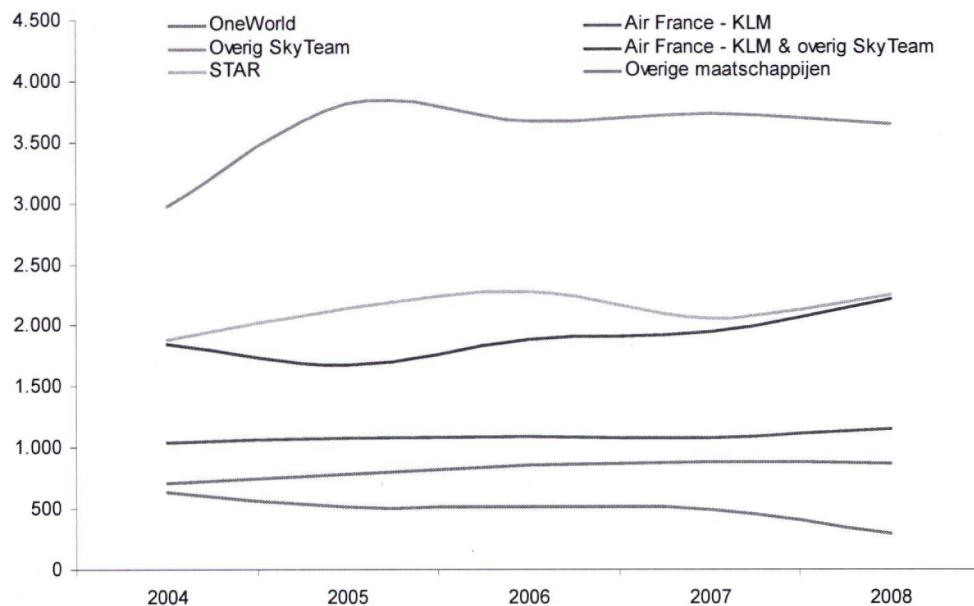


Noot: De indirecte connectiviteit van de SkyTeam-alliantie is uitgesplitst. De indirecte connectiviteit van Air France – KLM bestaat uit connecties waarvan beide legs worden verzorgd door Air France – KLM of door Air France – KLM en een codeshare partner. Bij 'Overig SkyTeam' gaat het om connecties van één of twee SkyTeam-partners of een SkyTeam partner met een codeshare partner. De categorie 'Air France – KLM & overig SkyTeam' bevat connecties tussen Air France – KLM en een andere SkyTeam partner. In een enkel geval komt het voor dat een maatschappij van een bepaalde alliantie een codeshare overeenkomst heeft met een maatschappij van een andere alliantie. In dat geval is de indirecte connectiviteit verdeeld tussen beide allianties.

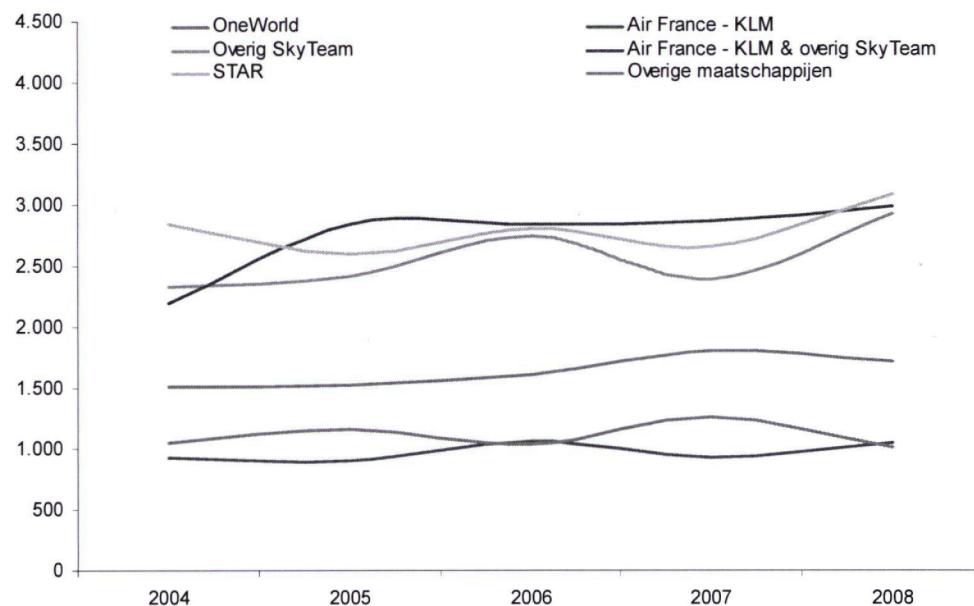
De jaar-op-jaar groei fluctueert vooral op Parijs Charles de Gaulle sterk. Er is in veel gevallen dan ook geen sprake van een duidelijke trend in de ontwikkeling van de indirecte connectiviteit. Over een jaar zou de ontwikkeling in de indirecte connectiviteit er weer heel anders uit kunnen zien. In bijlage D is voor Schiphol en Parijs de jaar-op-jaar groei opgenomen voor de verschillende allianties.

Tenslotte geven onderstaande figuren de ontwikkeling van de absolute indirecte connectiviteit weer tussen 2004 en 2008 voor respectievelijk Schiphol en Parijs CDG. Wanneer deze figuren worden vergeleken met de figuren betreffende de absolute directe connectiviteit, dan blijkt dat alleen voor Air France – KLM de directe connectiviteit groter is dan de indirecte connectiviteit.

Figuur 3.8 Absolute indirecte connectiviteit tussen 2004 en 2008 vanaf Schiphol naar alliantie / segment



Figuur 3.9 Absolute indirecte connectiviteit tussen 2004 en 2008 vanaf Parijs Charles de Gaulle naar alliantie / segment



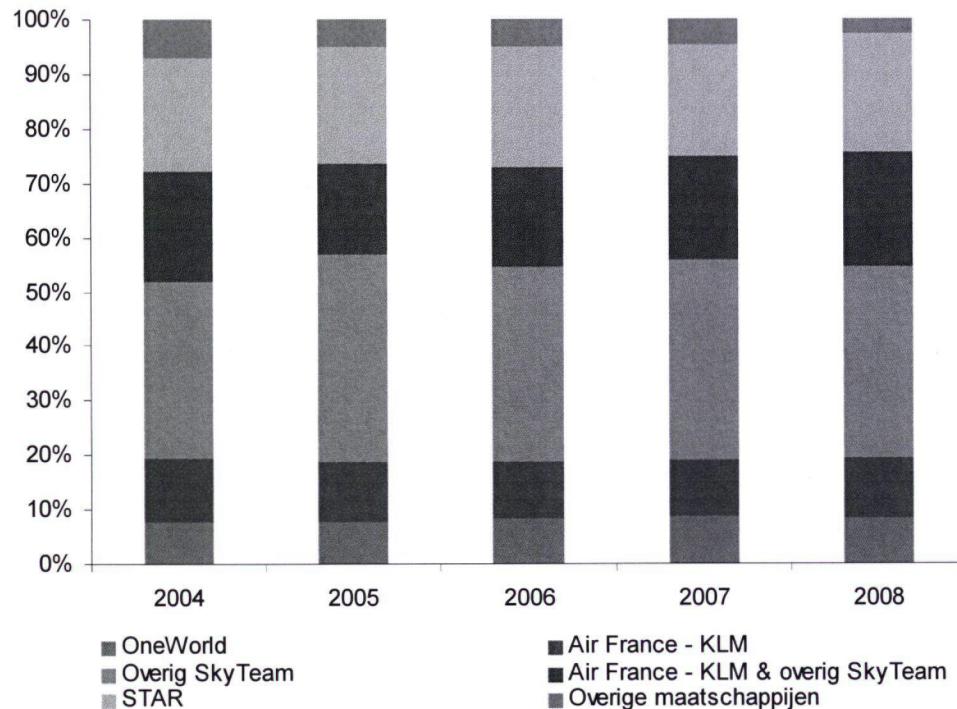
Het belang van Air France – KLM op Schiphol

Het is ook niet verrassend dat de directe connectiviteit van Air France – KLM vanaf Schiphol groter is dan de indirecte connectiviteit. Air France – KLM opereert namelijk hoofdzakelijk vanaf haar beide hubs, terwijl de overige SkyTeam-partners en de andere allianties voornamelijk vanaf de eigen hubs vliegen en via die hubs zodoende veel indirecte connectiviteit genereren. Om die reden is de totale indirecte connectiviteit van Air France – KLM dan ook relatief laag. Het aandeel van Air France – KLM in de totale indirecte connectiviteit vanaf Schiphol is tussen 2004 en 2008 stabiel gebleven op 11%.

Wel biedt Air France – KLM veel indirecte connectiviteit in combinatie met alliantiepartners. Hierbij verzorgt Air France – KLM de vluchten vanaf Schiphol en Parijs naar de hub van de partner en neemt de partner de vluchten vanaf de hub naar elders in de wereld voor zijn rekening. Het aandeel hiervan in de indirecte connectiviteit bedraagt circa 20%.

In tegenstelling tot Parijs bestaat er op Schiphol ook relatief veel indirecte connectiviteit tussen SkyTeam-partners onderling, waar Air France – KLM niet bij betrokken is. Deze indirecte connectiviteit heeft een aandeel van circa 35% in de totale indirecte connectiviteit.

Figuur 3.10 Aandeel van de verschillende allianties/maatschappijen in de indirecte connectiviteit vanaf Schiphol tussen 2004 en 2008



Het totale aandeel van de SkyTeam-alliantie in de indirecte connectiviteit vanaf Schiphol is tussen 2004 en 2008 toegenomen van 64% naar 67%. Hiermee verschilt het aandeel niet zoveel van het SkyTeam-aandeel in de directe connectiviteit.