

Over nieuwe beleggingsmogelijkheden, EU-VS en de toiletjuffrouw van Ryanair

Mochten uw beleggingen de laatste tijd wat tegenvallen, dan heb ik hier misschien een nieuwe beleggingsmogelijkheid voor u.

Eerst moet u maar even een luchtvaartmaatschappij oprichten. U vindt vast wel een lease vliegtuig, neem het niet te groot, zonde van het geld. Op Schiphol scharrelt u gratis en voor niks wat slots bij elkaar uit de slots pool. De slot coördinator heeft ze voor u als nieuwe toetreders in een speciaal 'mandje' gedaan, dus kijk maar even rustig wat hij heeft liggen. Opletten dat het nog een beetje courante tijden zijn. Dan gaat u naar Londen: daar koopt u op de grijze markt voor slots een paar mooie Heathrow slots. Niet schrikken, want dat gaat een lieve duit kosten, maar dat komt straks allemaal weer goed.

En vervolgens: vliegen, dag in dag uit, AMS-LHR en weer terug. In plaats van Amsterdam mag bijvoorbeeld Groningen ook, want het maakt niet uit of en hoeveel passagiers u aan boord heeft. Dat beïnvloedt het rendement van dit project nauwelijks. Het gaat er echt alleen om dat u dagelijks vliegt, tenminste 80% van de geplande vluchten in dat seizoen, anders bent u die dure slots al weer kwijt, voordat u uw slag kan slaan. Twee seizoenen volhouden met vliegen. Kost een hoop, ik weet het, maar toch maar gewoon trouw elke dag die torenhoge havengelden voor kleine vliegtuigen op LHR blijven betalen. Ik verwacht dat u op Schiphol wat goedkoper uit bent, zeker als u zegt dat u point-to-point carrier bent. Vindt u het toch te duur op Schiphol, dan gewoon Groningen of Twente kiezen als thuisbasis.

Tot zover de investering en dan nu het rendement. Na twee seizoenen te hebben gevlogen mag u de slots verkopen en loopt hopelijk het leasecontract voor uw Twin Otter af. De Schiphol slots kunt u afleveren aan de achterdeur bij de slotcoördinator. Die zijn niets waard. De 'key assets', waar het in dit 'venture investment project' om gaat, zijn namelijk uw slots op Heathrow. U meldt op de grijze slotmarkt aldaar dat u wat gehamsterd hebt (slot hoarding noemen ze het daar) en dat u een leuk setje slots in de aanbieding hebt. En dan komt de verrassing: u zult versteld staan van de prijzen die er geboden gaan worden. Vooral de grote Amerikaanse carriers lusten er wel pap van. Die mogen dankzij het nieuwe EU-VS Open Sky verdrag volgend jaar allemaal (niet alleen American en United, maar echt allemaal) op Londen gaan vliegen, als ze tenminste wat slots bij elkaar kunnen sprokkelen.

U moet natuurlijk niet te lang wachten met instappen in dit project. Er zijn kapers op de kust. KLM vliegt bijvoorbeeld voorlopig nog even drie keer per dag tussen Rotterdam en Heathrow met een Fokker 50. Maar in Amstelveen zullen ze niet lang hoeven te rekenen als ze een paar slordige miljoenen ponden voor die slots kunnen krijgen.

BA ziet intussen de bui al hangen: daar gaat hun mooie Londense high yield O-D markt. Voor BA wordt het dus zaak om tijdig de bakens te verzetten en te kijken of er wat van die 'bloody continental market' in Europa valt af te snoepen. Het recept is simpel: men neme de dikste Transatlantische route, namelijk die naar New York en niet te grote vliegtuigen, B757's. Waar zijn die het best te stationeren: Parijs, Brussel en Madrid? Zie luchtvaartnieuws 13-09-2007. Wil je geen heibel krijgen met de home carrier ter plaatse, (was Iberia toevallig geen alliantiepartner van BA??), dan lijkt Brussel me voorlopig de rustigste oplossing. Wellicht bevalt het BA daar zo goed, dat ze alsnog die oude strategie uit het begin van de jaren negentig uit de mottenballen halen. U weet nog wel, KLM opkopen met het oog op een extra hub op Schiphol. Die strategie valt snel om te toveren in een BA-hub op Brussel. Je hoeft er

niet eens Brussels Airlines voor op te kopen, laat die maar wat feederen op de long haul BA-vluchten.

Daarmee is de kous wat het EU-VS Open Sky verdrag betreft nog lang niet af. Een aantal prijsbrekers heeft al aangekondigd long haul-low cost te gaan vliegen tussen de VS en Europa. Ik hoor u al roepen, dat dat helemaal niet kan. Toch ben ik daar niet zo zeker meer van. Veel van de kostenvoordelen van een low cost carrier smelten inderdaad weg op de long haul. Maar een belangrijk deel van het succes van hun kostenbeheersing is nog steeds de voortgaande unbundling, zoals dat in de economieboekjes heet: het opsplitsen van een geïntegreerd aangeboden produkt, om vervolgens de losse componenten aan te bieden tegen afzonderlijke prijzen. En zo iets kun je natuurlijk ook toepassen op de long haul. Nu al betaalt u niet alleen een afzonderlijk prijsje voor het drankje, hapje en de film aan boord, maar ook voor uw ruimbagage én binnenkort ook voor het gebruik van de incheckbalie. Wellicht duikt op een van de volgende Ryanairvluchten ook de moderne gemechaniseerde versie op van de breiende dame met het schoteltje. O'Leary heeft dan bedacht dat u met pasmunt moet gaan betalen voor het gebruik van het vliegtuigtoilet.

Als u deze column leest, heeft Airneth net een seminar over de perspectieven voor long haul, low cost afgesloten. Ik hoef u daarover niet via deze column te informeren, want u vindt alle conclusies op de website van Airneth. En als blijkt dat het misschien toch wel wat wordt met die long haul-low cost formule, neemt u dan, als u zo'n vlucht boekt, wat extra klein geld mee op zo'n vlucht. Beter mee verlegen dan om verlegen.

Jaap de Wit
Directeur Airneth