

# **Afwegingskader voor een selectiviteitsbeleid op Schiphol**

**Drs. Jan Veldhuis**  
**SEO Economisch Onderzoek**  
**Amsterdam Aviation Economics**  
**veldhuis@seo.nl**

**AirNeth Seminar : Selectiviteitsbeleid Schiphol**  
**Den Haag 20 maart 2008**



---

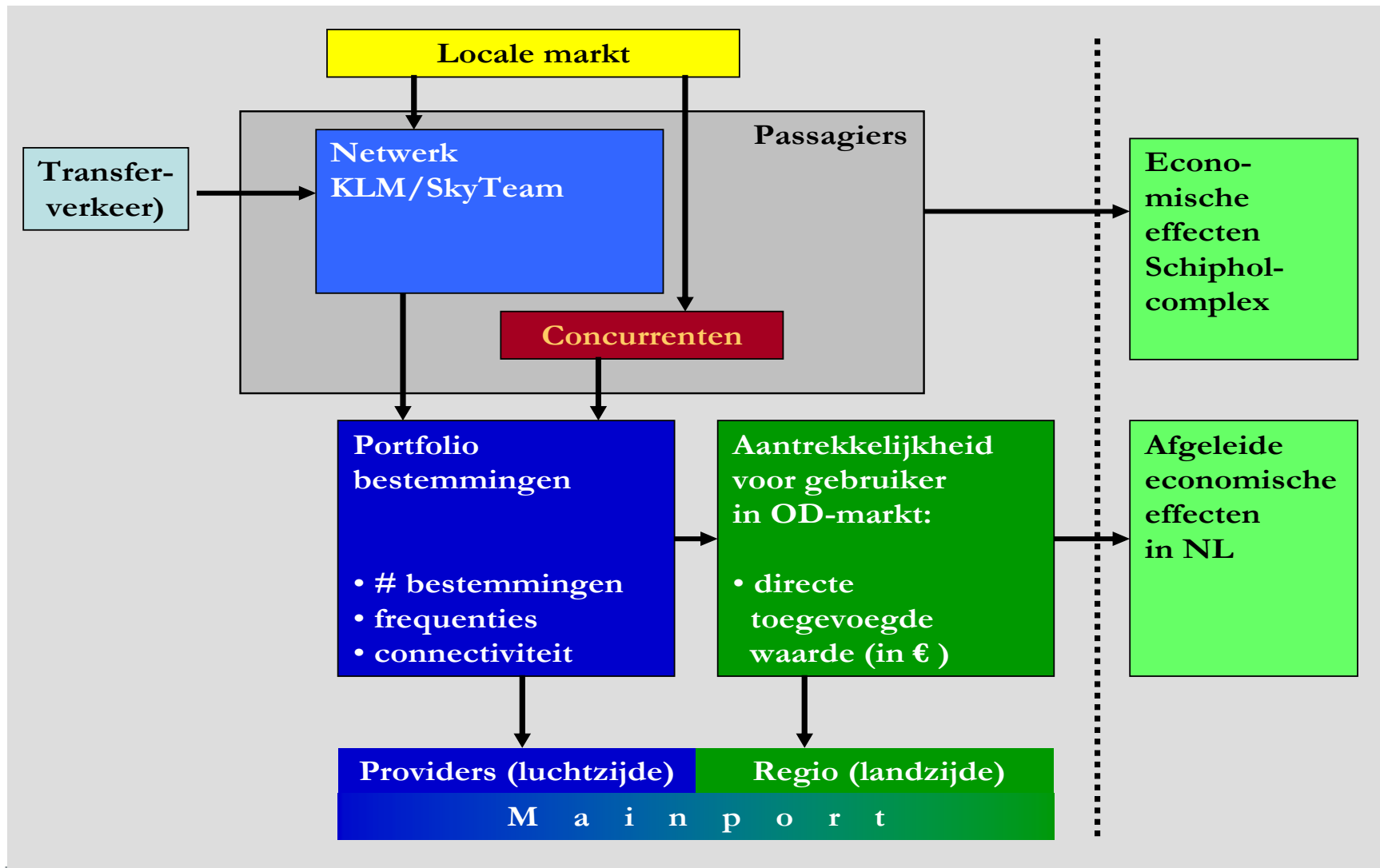
**Amsterdam *A*viation *E*conomics**

# Belang van Schiphol: voor wie?

- **Internationale bereikbaarheid door de lucht van en naar de regio staat centraal**
  - Hoogwaardig vestigingsklimaat in de Randstad
  - Schiphol is één van de vestigingsplaatsfactoren
  - Randstad als toeristenbestemming
  - Behoefte aan vliegvakanties in Randstad
- **Luchtvaartmaatschappijen zijn daarbij de *providers*, die ....**
  - op Schiphol in staat moeten blijven een goed vervoersproduct te bieden
  - In een toenemend concurrerende omgeving



# Mainport doelstelling



Amsterdam *Aviation Economics*



# Groeibeperking Schiphol?

- **Vraag naar vliegen verdubbelt in komende twintig jaar**
- **Schiphol heeft beperkte groeimogelijkheden**
- **Vraag groter dan aanbod: prijs omhoog, tenzij....**
  - keuzes worden gemaakt en .....
  - op Schiphol een adequaat selectiviteitsbeleid wordt gevoerd
  - Eventueel in combinatie met ‘uitplaatsing’



# Selectiviteitsbeleid

- **Wat krijgt in de toekomst prioriteit ?**
- **Vluchten van bepaalde soorten luchtvaartmaatschappijen ?**
  - **KLM-vluchten ?**
  - **Concurrenten van KLM ?**
  - **Low Cost Carriers /Charters ?**
- **Welke soort vluchten zijn “mainport-relevant”, ofwel...?**
- **Wat is het welvaartsverlies (in €) van een specifieke verbinding, indien deze niet meer vanaf Schiphol zou worden aangeboden, ofwel ... ?**
- **Wat is de bereikbaarheidswaarde van specifieke (bestaande en evt. nieuwe) verbindingen?**

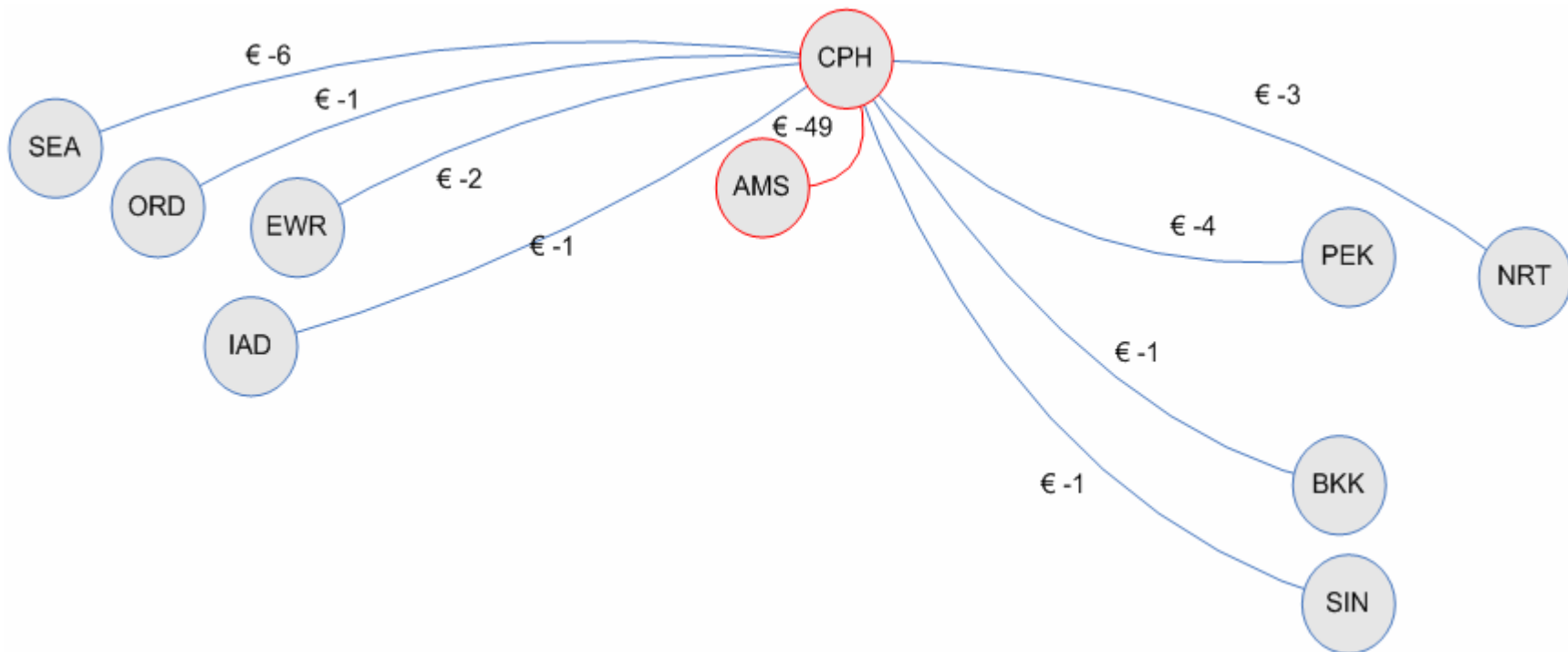


# Bereikbaarheidswaarde van soorten verbindingen

- **KLM-(SkyTeam)-vluchten**
  - In het algemeen bijdragend aan bereikbaarheidswaarde (vooral directe ICA-verbindingen)
  - Hub-operatie is daarbij in hoge mate instrumenteel: zonder hub-operatie nauwelijks directe KLM ICA-verbindingen
- **Concurrerende netwerk-maatschappijen**
  - Kunnen KLM-dominantie op bepaalde routes doorbreken
  - Kunnen dus bijdragen aan bereikbaarheidswaarde
- **Low Cost Carriers en Charters**
  - Bijdrage aan bereikbaarheidswaarde van weekend- en vakantiebestemmingen, vooral door lagere prijzen
  - In bepaalde gevallen doorbreken dominantie netwerk-maatschappijen



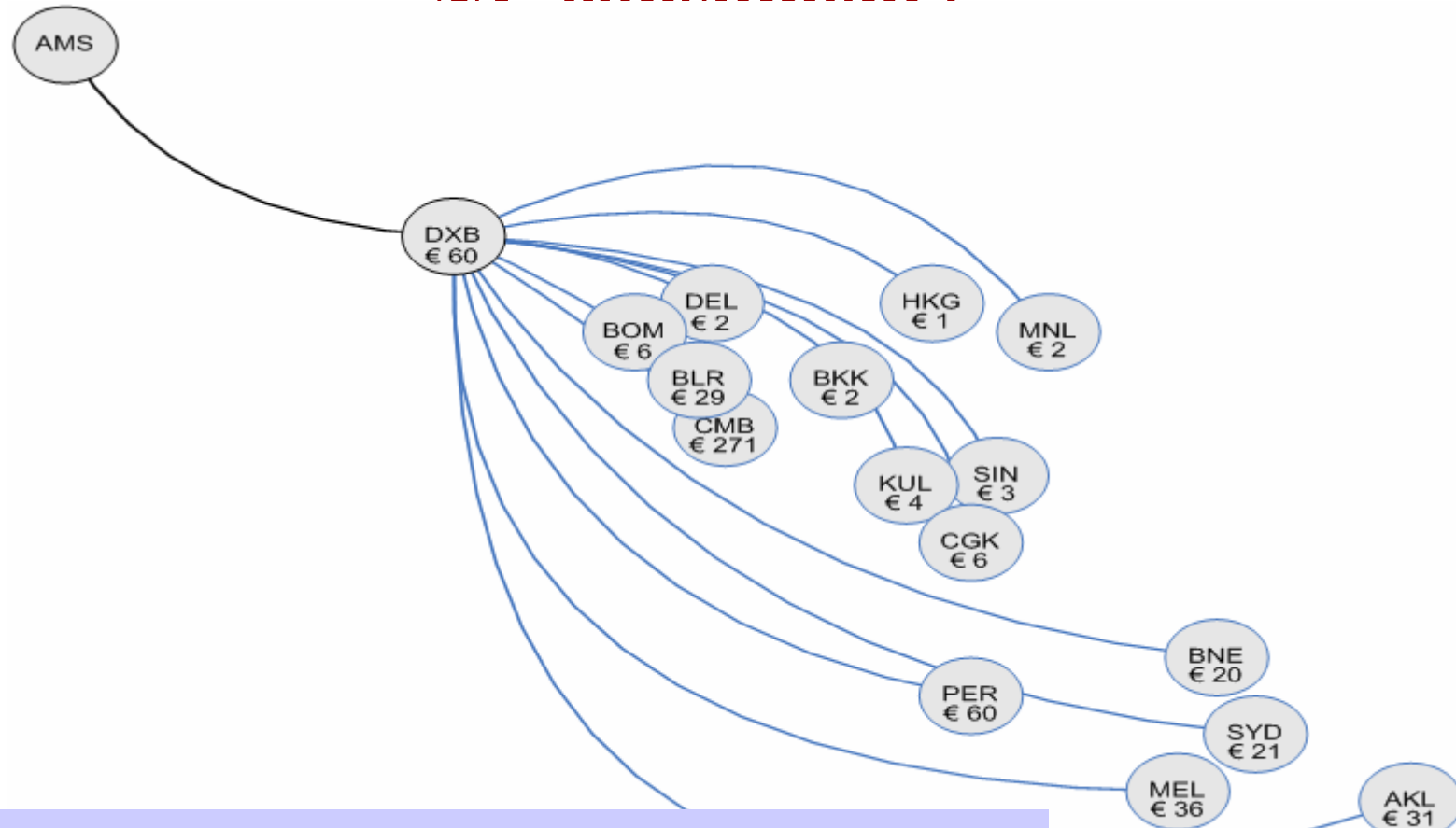
# Voorbeeld: wat is het welvaartseffect per enkele reis door evt. wegvallen SK op AMS-CPH voor NL consument?



**Totaal effect: -/- €8 miljoen per jaar**

# Voorbeeld: wat is welvaartseffect per enkele reis van een nieuwe Emirates-verbinding voor

NIJ consument?



Totaal effect: + €32 miljoen per jaar



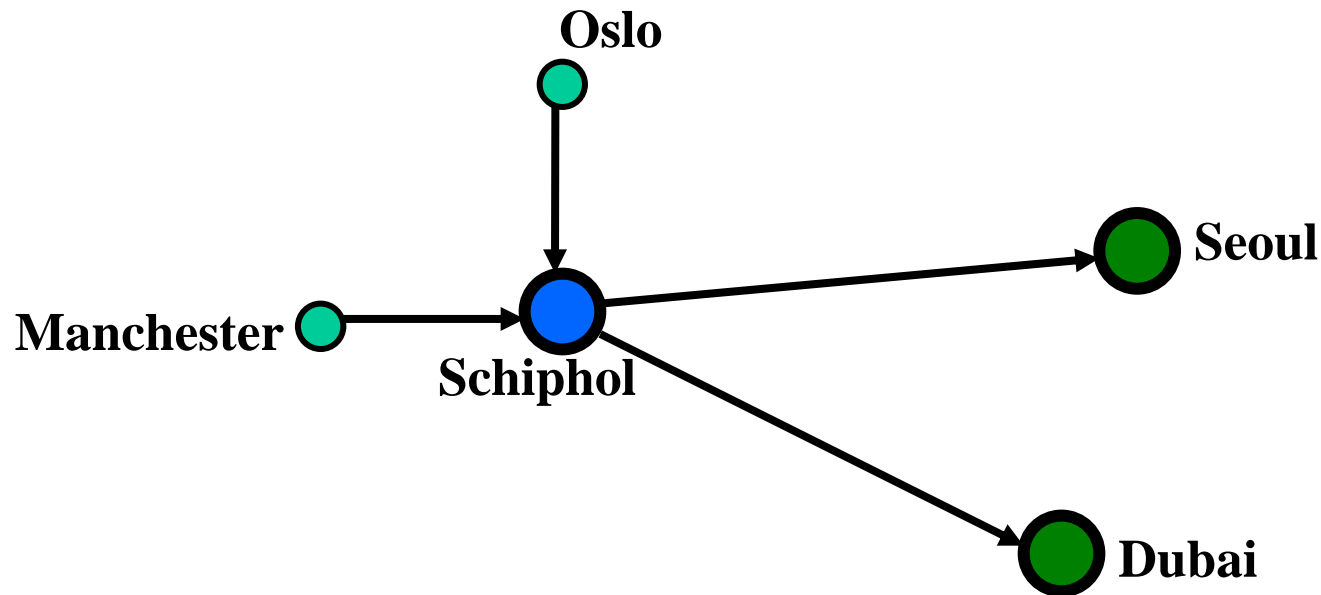
Amsterdam Aviation Economics

# Emirates vanaf Amsterdam?

- **Bijdrage aan bereikbaarheidswaarde van een nieuwe EK-verbinding naar Dubai is groot**
  - Doorbreekt dominantie KLM op route naar Dubai
  - Vergroot bereikbaarheidswaarde naar bestemmingen ‘beyond’ Dubai
- **Echter, de KLM zal de markt naar Dubai moeten delen met Emirates, tegen bovendien lagere opbrengsten**
- **Komt daarmee het economisch draagvlak van de KLM-verbinding naar Dubai in het geding?**



# Hub-and-Spoke systeem: het domino-effect



- **Verlaging frequentie op Schiphol Dubai kan leiden tot:**
  - Aantasting markt Manchester-Dubai en Oslo-Dubai en dus tot...
  - Verlaging frequentie Schiphol Manchester en Schiphol-Oslo en dus tot...
  - Aantasting markt Manchester-Seoul en Oslo-Seoul en dus tot...
  - Verlaging frequentie Schiphol-Seoul en dus tot.....
- **Aantasting van het hub-and-spoke systeem**

# Voorbeeld: Manchester-Dubai

- **Stel: KLM neemt verbinding naar DXB uit de lucht**
- **KLM-passagiers op MAN-AMS-DXB: 6.200 per jaar**
- **KLM-passagiers op MAN-AMS: 380.000 per jaar**
- **Passagiersverlies op MAN-AMS: 1.6%**
- **Wat zijn de mogelijke acties van KLM?**
  - **Niets doen: 1.6% lagere load factors**
  - **Lagere prijzen op MAN-AMS én op MAN-AMS-Overige ICA markten om load factors te herstellen**
  - **1.6% minder frequenties**
  - **1.6% kleinere vliegtuigen**
  - **In de praktijk een combinatie van deze vier mogelijke acties**



# Mogelijkheden om het domino-effect te voorkómen

- **Prijsverlaging**
  - Ruimte voor prijsverlaging beperkt bij hevige concurrentie
  - Ruimte voor prijsverlaging groter bij dominantie
- **Frequentie verlaging**
  - Ruimte voor frequentieverlaging indien frequentie boven een bepaald minimum niveau ligt (bijv. ICA 5 à 7 per week)
- **Kleinere vliegtuigen**
  - Ruimte voor kleinere vliegtuigen indien vliegtuiggrootte boven een bepaald minimum niveau ligt (bijv. ICA 250 stoelen)
  - Op korte termijn moeilijk haalbaar
  - Uiterste redmiddel
- **Inzicht in welke mate er nog een ‘reserve’ aanwezig is**



# Het domino-effect: hoofdconclusies

- **Het hub-and-spoke systeem is bestand tegen het wegnemen van één enkele KLM-route**
- **Prijsverlagingen (en dus opbrengstverlies van de hub-operatie) van enkele procenten zijn voldoende om frequenties op peil te houden**
- **Bij het “wegnemen” van meerdere routes (dan wel frequentie-verlagingen a.g.v. toelaten concurrerende maatschappijen op meerdere routes) kunnen ook verdere frequentieverlagingen optreden, waarmee een domino-effect in gang kan worden gezet**

# Selectiviteitsbeleid: de conclusie

- Per geval nieuwe slot-aanvragen (onder meer) beoordelen op:
  - Toegevoegde waarde voor bereikbaarheid van Nederland
  - Economisch draagvlak KLM-verbindingen: is er een gevaar dat het domino-effect gaat optreden: “hub-afkalving”?
- Voorbeelden van bestaande verbindingen met score op ‘bereikbaarheidswaarde’ en ‘hub-afkalving’

	BW (mln €)	opbrengst hub-operatie (%)
– BA naar LHR:	- 45	-
– KL naar LHR:	- 23	- 3.7 %
– IB naar MAD	- 30	-

