

## 'Goedkoper dan Ryanair wil Transavia niet zijn'



**Mattijs ten Brink: 'Onze mensen krijgen de ruimte om dingen naar eigen inzicht te doen.'**

FOTO PIM HENDRIKSEN

### MÜNCHEN

**Morgen vertrekt het eerste Transavia-vliegtuig uit München. De Nederlandse maatschappij heeft daar zijn eerste buitenlandse basis, en als het aan topman Mattijs ten Brink ligt zeker niet de laatste: er moeten er snel vijf bijkomen. Transavia hoopt 20 jaar na EasyJet en Ryanair een serieuze speler op de budgetmarkt te worden.**

SANDER VAN MERSBERGEN

We hebben geluk vandaag, zegt Ten Brink. Hij heeft iets aan wat op een pak lijkt. Normaal loopt de topman van Transavia gewoon in spijkerbroek rond. „Dat is niet om een punt te maken. Zo zijn we. Iedereen is hier even belangrijk. En voor de passagier is het cabinepersoneel zelfs belangrijker dan ik als directeur, zo eerlijk moet je zijn.”

In zijn presentatie doet Ten Brink een beetje denken aan Michael O'Leary, de flamboyante moppentapper die budgetmaatschappij Ryanair groot maakte. Niet dat Ten Brink tijdens het interview een cabaretshow weggeeft, maar hij is minstens zo down-to-earth en ook hij spreekt de taal van de gewone man: zonder omhaal, recht voor zijn raap.

De gewone man, dat is ook de man die iedere zomer voor zijn vakantie

in een toestel van Transavia stapt. „Mensen vergeten wel eens dat wij al 50 jaar een low-cost airline zijn. Voor de mensen die met Transavia vliegen, is een vliegreis een grote uitgave, dat beseft ik heel goed. Het zit daarom in onze natuur om de prijzen laag te houden.”

Low-cost, het woord is gevallen. Transavia mag dan goedkoop zijn - de maatschappij wordt zelden in één adem met EasyJet en Ryanair genoemd. En dat moet veranderen, vindt Air France KLM, het moederbedrijf van Transavia. De dochter, tot nu toe vooral bekend als vakantievlieger, moet een volbloed budgetmaatschappij worden en moet ook internationaal de vleugels uitslaan. Morgen vertrekken de eerste vluchten vanuit München, de eerste basis van Transavia buiten Nederland en Frankrijk.

Is het niet veel te laat? Ryanair en EasyJet bestaan inmiddels 20 jaar, vervoeren een veelvoud aan passagiers, hebben veel diepere zakken.

„Het klopt dat we laat zijn, maar niet té laat. Als je mij vraagt of we eerder hadden kunnen beginnen met de grote expansie, zeg ik 'ja'. Dat is om allerlei redenen niet gebeurd. Binnen Transavia moest daar het nodige voor veranderen, en ook binnen Air France KLM waren de geesten daar nog niet rijp voor. Maar dat wil niet zeggen dat we de boot hebben gemist.”

Is de markt niet verzadigd? Alle aantrekkelijke routes zijn inmiddels toch wel bezet?

„De verwachting is dat de budgetmarkt de komende jaren met ongeveer 8 procent per jaar groeit, dus er is nog ruimte. Wij willen daarin onze positie verwerven. Het is mijn doel om Transavia de komende 3 tot 5 jaar met 50 procent te laten groeien. Dat is wel afhankelijk van de goedkeuring van

het moederbedrijf. Maar ik merk dat er veel steun en aandacht is voor Transavia. Het is ook een grote verandering ten opzichte van het verleden. Je ziet het bijvoorbeeld bij de financiering van de nieuwe Boeings die we vorig jaar hebben besteld. Die kwam dit keer van de holding. Normaal moest Transavia daar zelf voor zorgen.”

Kijkt u al verder dan München? Om zo hard te groeien zijn meer buitenlandse bases nodig.

„We kijken wel verder ja. We willen volgend jaar 1 à 2 nieuwe bases openen en in 2018 3 à 4. Ik kan nog geen namen noemen, maar de kans dat we niet verder gaan groeien in Duitsland, is klein. Bij de selectie van nieuwe vliegvelden hanteren we dezelfde criteria als in München. De bestemming moet zowel voor zakenreizigers als voor recreatie aantrekkelijk zijn. Dan kun je denken aan steden als Berlijn en Praag. Je kijkt ook naar het besteedbaar inkomen van mensen in de betreffende regio. Daarnaast is het de vraag hoe welkom we zijn op een vliegveld, en of we er in een klap een top 3-positie kunnen verwerven.”

Transavia kijkt dus vooral naar het oosten?

„O, ik sluit niet uit dat we ook in andere landen actief worden hoor, in het zuiden van Europa bijvoorbeeld. Maar het is wel zo dat het aandeel van low-cost in landen als Duitsland en Oostenrijk lager is dan in andere Europese landen. Daar liggen dus kansen.”

Eerder zei u dat eventuele uitbreiding niet ten koste mocht gaan van moederbedrijf KLM. Een goedkope verbinding tussen Amsterdam en Berlijn was daarom taboe.

„Dat is geen heilig huisje. KLM begint deze zomer ook met vluchten naar Ibiza en Alicante,

typische Transavia-bestemmingen. Als wij volgend jaar een dienst tussen Amsterdam en Berlijn willen gaan vliegen, kunnen we dat doen. Je moet het zo zien: je kunt beter passagiers kwijt raken aan een ander merk van hetzelfde bedrijf, dan aan een ander bedrijf."

Als Transavia moet u straks de concurrentie aan met Ryanair en EasyJet. Op prijs gaat u dat toch nooit winnen?

„We willen niet goedkoper zijn dan Ryanair, we zijn geen bedrijf waar alles top-down bepaald wordt en alles draait om efficiëntie. We doen het op onze eigen manier. Onze mensen krijgen de ruimte om dingen naar eigen inzicht te doen. De vraag is hoe je de passagier net dat ene kunt geven waar hij behoefte aan heeft. Als mensen bang zijn om te vliegen, of gewoon verdrietig zijn, moet ons personeel dat herkennen. Dat zijn hele kleine dingen, die er bij elkaar voor moeten zorgen dat passagiers niet voor een concurrent kiezen, maar voor ons."