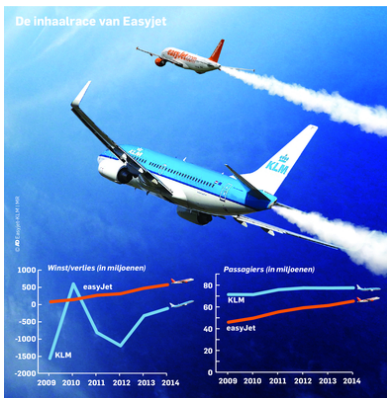


Europa geclaimd door prijsvechter



MARK REIJNTJENS

MILAAN

Het zijn woelige tijden voor Neerlands luchtvaarttrots KLM, en als het aan concurrent easyJet ligt, blijft dat zo. Bedrijven als KLM kunnen zich voortaan beter richten op vluchten buiten Europa, waarschuwt easyJet-topvrouw Carolyn McCall. Europa is voor de prijsvechters.

SANDER VAN MERSBERGEN

Het optimisme was niet van de lucht, deze week in Milaan. Op een bloedheet vliegveld Malpensa zette easyJet donderdag de deuren van zijn hangaars open om de media inzicht te bieden in de toekomst van het bedrijf. Drones vlogen door de lucht, 3D-printers produceerden vliegtuigonderdelen en een enthousiaste medewerker demonstreerde apps die passagiers nog beter bijstaan tijdens hun reizen.

Duizend kilometer noordelijker, in Den Haag, was op dat moment van optimisme weinig te merken. Tweede Kamerleden uitten opnieuw zorgen over de toekomst van Nederlands luchtvaarttrots KLM. Is die nog wel gewaarborgd, in het verlieslijdende en ongelijkwaardige huwelijk met Air France?

Groei

Prijsvechters als easyJet vormen samen met luxe Golfmaatschappijen de belangrijkste bedreiging. EasyJet-topvrouw Carolyn McCall heeft een duidelijke boodschap voor Air France-KLM en andere traditionele maatschappijen: Europa is voor ons. „Ik denk dat de andere maatschappijen zich beter kunnen toeleggen op de intercontinentale vluchten. Binnen Europa voorspel ik dat de groei van easyJet en andere prijsvechters doorzet.”

Stoeltjes

Grote woorden wellicht, maar wie kijkt naar de cijfers, ziet dat die bij easyJet meestal gepaard gaan met prestaties. Het bedrijf vervoert 20 jaar na de oprichting jaarlijks ruim 65 miljoen passagiers. Binnen het lage prijssegment is het daarmee tweede: Ryanair vervoert er meer dan 85 miljoen. Het aantal bezette stoeltjes blijft stijgen en dat gaat gepaard met winst.

Vergelijk dat eens met een bedrijf als Air France-KLM, waar de laatste 6 jaar vijf keer een verlies werd gerapporteerd. Uit cijfers van het bedrijf blijkt ook dat het juist op korte vluchten veel geld toelegt.

Conclusie, volgens luchtvaarteconoom Hans Heerkens: easyJet-topvrouw McCall kan wel eens gelijk hebben. „Ze zegt het wel erg rondborstig, maar ik ben het er grotendeels mee eens. Een bedrijf als Air France-KLM legt het af tegen de prijsvechters op vluchten naar Londen en Parijs.”

Belangrijkste oorzaak voor de ongelijke strijd: de tijd die toestellen aan de grond staan. „Het model van een bedrijf als easyJet is erop gericht om zo snel mogelijk te vertrekken. Na 3 kwartier stijgen ze vaak weer op. Daardoor hangen hun toestellen soms 13 uur per dag in de lucht. Het KLM-model is erop

gericht om vluchten op elkaar te laten aansluiten, om passagiers een zo soepel mogelijke overstap te bezorgen. Toestellen wachten daarom soms op elkaar. Hun toestellen vliegen maximaal 8,5 uur per dag.”

Een fors verschil, dat zich vertaalt in de ticketprijzen. Is het model van Air France-KLM nog houdbaar? Of kunnen ze zich inderdaad beter concentreren op verre vluchten en de korte tripjes aan maatschappijen als easyJet, Ryanair en Vueling overlaten?

Wachten

Heerkens denkt van wel. Hij pleit voor samenwerking. Maar beide bedrijven zien daar weinig in. „KLM heeft haar eigen netwerk en richt zich daarop,” meldt een woordvoerder in een reactie.

EasyJet liet al eerder weten geen voordeel te zien in intensieve samenwerking met andere maatschappijen. „Financieel schieten we er niks mee op. Wij concentreren ons op ons eigen netwerk, en gaan niet wachten op vertraagde passagiers of bagage.”