



UvA-DARE (Digital Academic Repository)

Concurrentie en concentratie in de Europese luchtvaart: een terug- en een vooruitblik na 15 jaar

de Wit, J.G.

Publication date

2010

Document Version

Final published version

Published in

Tijdschrift Vervoerswetenschap

[Link to publication](#)

Citation for published version (APA):

de Wit, J. G. (2010). Concurrentie en concentratie in de Europese luchtvaart: een terug- en een vooruitblik na 15 jaar. *Tijdschrift Vervoerswetenschap*, 46(3), 108-109.

General rights

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

Disclaimer/Complaints regulations

If you believe that digital publication of certain material infringes any of your rights or (privacy) interests, please let the Library know, stating your reasons. In case of a legitimate complaint, the Library will make the material inaccessible and/or remove it from the website. Please Ask the Library: <https://uba.uva.nl/en/contact>, or a letter to: Library of the University of Amsterdam, Secretariat, Singel 425, 1012 WP Amsterdam, The Netherlands. You will be contacted as soon as possible.

Concurrentie en concentratie in de Europese luchtvaart

Een terug- en een vooruitblik na 15 jaar

J.G. de Wit (UvA, Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid)

Achtergrond en strekking van het artikel anno 1995

De interne markt is in 1995, op de cabotagerechten na, al twee jaar geliberaliseerd. Finland, Oostenrijk en Zweden zijn net toegetreden tot de EU en daarmee bestrijkt de vrije interne luchtvaartmarkt bijna geheel West-Europa. De VS is de EU vijftien jaar eerder voorgegaan met de deregulering van de binnenlandse luchtvaartmarkt. De les die uit die deregulering te trekken valt, is dat de beoogde concurrentie in een vrije luchtvaartmarkt hand in hand zal gaan met een toenemende marktconcentratie, die zijn weerslag kan hebben op de beoogde concurrentietoename.

Twee jaar na de bijna volledige liberalisatie probeert het artikel te traceren of die concurrentie- en concentratietendensen zich ook al manifesteren in de Europese interne markt. Daartoe worden eerst de concentratieprikkel achter groeiende hub&spoke systemen in de VS geanalyseerd: niet traditionele schaalvoordelen, maar breedtevoordelen en afnemende betwistbaarheid op de spoke routes (fortress hubs heet dat vandaag) hebben de hoofdrol gespeeld. Tegelijkertijd nam ondanks die concentratie ook de concurrentie tussen de verschillende hubs in de VS sterk toe in de betrokken transfermarkten.

Terugkerend naar de geliberaliseerde Europese markt blijken wat de prijsconcurrentie betreft hoogstens enkele voorzichtige symptomen waar te nemen, zoals een toenemende rol voor promotionele tarieven en herstellende bezettingsgraden van onder de 50% (sic!). De frequentieconcurrentie, die via de S-vormige relatie het marktaandeel op een route bepaalt, laat evenmin enige dynamiek van betekenis zien. Kortom, twee jaar na de liberalisatie geven noch tarieven, noch frequenties de indruk van een concurrentieintensivering.

Concentratie wordt wel waargenomen in de Europese markt en wel op twee niveaus: consolidatie van de thuisbasis door overname van of samenwerking met regionale maatschappijen, en intensievere bediening van de Europese transfer markten door hogere frequenties en betere aansluitingen op de hub, de zogenoemde Euro-hubbing. Ook KLM voegt in die tijd een blok toe aan het blokkensysteem op Schiphol; de opzet van een meervoudige hubstructuur in Europa, waarbij een samenwerking steeds meer in zachte samenwerkingsvormen als code sharing en franchising wordt gezien dan via gewijzigde eigendomsverhoudingen. Transnationale fusies worden echter als een brug te ver gezien: staatssteun maakt fusies niet nodig en nationaal verworven landingsrechten maken deze zelfs gevaarlijk.

Een doorkijk naar 2025

De theoretische en empirische verklaring van de concentratietendensen in de luchtvaartsector heeft sinds 1995 een verdere uitwerking gekend. De feitelijke concentratie in een vrije markt is dan ook aanvankelijk een verrassing geweest. Kostenfuncties zoals geschat door Caves, Christensen en Trethewey (1984) lieten namelijk wel dichtheidsvoordelen (meer verkeer op het bestaande netwerk) zien, maar geen schaalvoordelen (meer verkeer als gevolg van een groeiend netwerk bij constante dichtheid). Oum, Park & Zhang (2000) suggereerden pas later dat vooral de breedtevoordelen de eigenlijke concentratieprikkel vormden, conform onze analyse uit 1995. Basso & Jara-Diaz (2005) hebben het belang van die variabele empirisch bevestigd met hun schatting van de aangepaste specificatie voor de kostenfuncties in de luchtvaartindustrie.

Intussen schrijdt de concentratie in de Europese luchtvaart, zowel in de vorm van allianties als in de vorm van grensoverschrijdende overnames, voort. Die tweede vorm is overigens pas sinds 2003 een feit, toen KLM door Air France werd overgenomen via een bijzondere eigendomsconstructie in verband met de bescherming van de nationale landingsrechten. Die overname stond ook model voor de overname van Brussels Airlines en Austrian Airlines door Lufthansa. In 2010 volgde de fusie van Iberia en British Airlines. Daarmee is een drietal Europese multi-hub systemen geboren.

De kern van die allianties wordt gevormd door drie Trans-Atlantische 'metal neutral' joint ventures. Voor de laatste, die tussen American Airlines, BA en Iberia, maakte uiteindelijk de eerste fase van het EU-VS Open Skies verdrag in 2008 de weg vrij. De andere twee, die tussen Air France-KLM-Delta en tussen Lufthansa-United, hadden al ruim daarvoor hun beslag gekregen. Dat betekent dat de marktconcentratie zich sinds 2010 ook in Europa steeds nadrukkelijker binnen de context van deze drie betrokken allianties voltrekt.

Dat betekent echter nog niet dat in de context van die allianties ook transcontinentale fusies op korte termijn al in beeld zouden komen. Dat zal vooral afhangen van de toekomstige bereidheid van de Amerikaanse overheid om in onderhandelingen met de EU de buitenlandse eigendomsrestricties in Amerikaanse luchtvaartmaatschappijen te versoepelen en cabotagerechten uit te wisselen. De poging van de EC om tot zo'n Open Aviation Area (OAA) te komen tijdens de onderhandelingen voor de tweede fase van het EU-VS Open Skies zijn in 2010 mislukt. Wanneer zo'n OAA wel realiteit kan worden, is niet te voorspellen, maar daarbij zouden externe factoren wel eens een versnellende invloed kunnen hebben. De groeiende concurrentiedreiging die, voor Westerse luchtvaartmaatschappijen, uitgaat van een zesde-vrijheidsmaatschappij als Emirates met in de toekomst een vloot van o.a. 90 A380's en 84 B777's op de megahub

Dubai, zou wel eens de katalysator voor een versnelde totstandkoming van de OAA kunnen gaan vormen. Op zijn beurt kan de totstandkoming van een OAA leiden tot een verdergaande marktconcentratie van de luchtvaart in de Westerse wereld en op termijn ook elders. Steeds grotere delen van de drie huidige allianties kunnen dan transformeren in een drietal wereldwijd opererende multinationale luchtvaartondernemingen, die via gekoppelde intercontinentale hub&spoke-systemen de wereldmarkt bedienen als de toonaangevende netwerkmaatschappijen.

Intussen is sinds 1995 niet alleen het beeld van de concentratie, maar ook dat van de concurrentie in de Europese luchtvaart grondig veranderd. Transfermarkten via de Europese hubs zijn zoals indertijd werd aangegeven omvangrijke markten geworden, waarop netwerkcarriers sterk met elkaar concurreren. Echter, wat volledig ontbreekt in ons uit 1995 daterende artikel is de opkomst van een nieuw business model, de Low Cost Carrier (LCC), welk rond de eeuwwisseling tot volle rijping is gekomen in de Europese markt en een grote invloed op de prijs- en frequentieconcurrentie van de Europese luchtvaart is gaan uitoefenen. LCC's als easyJet hebben van meet af aan een directe concurrentie met de bestaande netwerkmaatschappijen gezocht door ook de grotere hub luchthavens te bedienen en daarmee tevens de minder prijsgevoelige (zaken)passagiers te bedienen. De ultra-LCC's zoals Ryanair hebben die directe concurrentie gemeden door hoofdzakelijk de secundaire luchthavens met elkaar te verbinden en hoogstens een indirecte concurrentie met de traditionele netwerkmaatschappijen aan te gaan op parallelle routes. Het zogenaamde 'Southwest-effect' van zowel directe als indirecte prijsconcurrentie, zoals beschreven door Morrison (2001) voor de Amerikaanse markt, heeft zich in de combinatie van de twee grootste LCC's, easyJet (direct) en Ryanair (indirect), ook in de Europese markt gemanifesteerd gedurende het afgelopen decennium.

De traditionele verklaring voor de frequentieconcurrentie op individuele routes, zoals de bekende S-curve die in 1995 nog aangaf voor meer dan evenredige marktaandeelen op individuele routes in geval van een hogere frequentie dan die van de concurrent, is intussen door de rol van de LCC's ook achterhaald, zoals Binggeli e.a. (2006) laten zien. De toenemende prijsgevoeligheid van de zaken- en niet-zakenreizigers leidt ertoe dat alleen op routes waar twee netwerkcarriers met elkaar concurreren de S-curve nog van toepassing is. Dat effect begint echter weg te smelten wanneer netwerkcarriers direct concurreren met LCC's op dezelfde route. Bij direct concurrerende LCC's op een route is dit frequentie-effect volledig verdwenen, zij het dat dergelijke routes waarop alleen LCC's concurreren, een beperkt aandeel van de totale markt vormen.

Intussen nemen de LCC's binnen Europa 36% van het aantal passagiers in de intra-Europese markt voor hun rekening. Daarmee lijkt zich een nieuwe fase in de Europese marktontwikkeling af te tekenen, die zich al eerder in de Amerikaanse markt voltrok. De feitelijke routedichtheid zal de uitbreidingsmogelijkheden van de point-to-point netwerken van LCC's ook in Europa gaan begrenzen, zoals Southwest al eerder heeft ervaren. Feitelijk is Southwest om die reden al gemuteerd in een hub&spoke carrier. Ook easyJet en in een later stadium Ryanair zullen uiteindelijk in die richting muteren. De convergentie in airline business modellen manifesteert zich nu al in de samenwerking tussen netwerkcarriers en LCC's in allianties, zowel in Europa als elders, zoals De Wit e.a. (2011) illustreren. De LCC Air

Berlin als nieuwe deelnemer in de oneWorld alliantie is daarvan een treffend voorbeeld.

Het jaar 2025 zal duidelijk maken in welke mate er naast de in de luchtvaart onmisbare hub&spoke systemen ook zelfstandige point-to-point-systemen van LCC's blijven opereren.

Referenties

- Caves, D.W., L.R. Christensen en M.W. Tretheway (1984): "Economies of Density versus Economies of Scale: Why Trunk and Local Airlines Differ", *Rand Journal of Economics*, 15, 471-89
- Oum, T.H., J.-H. Park, en A. Zhang (2000): "A Note on Scale Economies in Transport," *Journal of Transport Economics and Policy*, 31, 309-15
- Basso, L.J., S.R. Jara-Diaz (2005): Calculation of Economies of Spatial Scope from Transport Cost Functions with Aggregate Output with an Application to the Airline Industry, *Journal of Transport Economics and Policy*, 39, part 1, 25-52.
- Binggeli, U., L. Pompeo, (2006) Does the S-curve still exist? www.iata.org/economics
- Morrison, S.A. (2001): Actual, Adjacent, and Potential Competition: Estimating the Full Effect of Southwest Airlines, *Journal of Transport Economics and Policy*, 35, 2, 239-56.
- Wit, J. de, J. Zuidberg (2011): The growth limits of the low/cost carrier model, *Journal of Air Transport Management*, nog te verschijnen