

Summary (in Dutch)

De liberalisatie en deregulering van de luchtvaart industrie heeft de competitie in de passagiers markt verhoogd en heeft geleid tot de introductie van low-cost luchtvaartmaatschappijen (LCCs). Door de privatisering van de luchthavens zijn LCCs gegroeid tot ware prijsvechter in de luchtvaart. Luchtvaartmaatschappijen die een low-cost model toepassen leggen de nadruk op het simplificeren van hun product, processen en organisatie met als doel het maximaal reduceren van kosten en tarieven. Ze bereiken dit door te opereren op een simpele korte afstand point-to-point principe, voornamelijk vanaf secundaire of regionale luchthavens om zo drukke hubs te omzeilen. Verdere eigenschappen van het low-cost model is het behalen van een snelle omdraaitijd, een hoge vliegtuig productiviteit, het gebruiken van een smal type vliegtuig, geen services aan boord, en het verkopen van tickets via het internet. De vooruitgang van de LCCs is een belangrijke factor voor de ontwikkeling van netwerken, concurrentie en vraag. Daarom moeten LCC steeds nieuwe routes introduceren om hun netwerk uit te breiden en concurrenten voor te blijven.

De keuze van een luchthaven is van cruciaal belang voor het succes van LCCs. De belangrijkste factoren die hierbij een rol spelen zijn: een grote vraag naar LCCs, lage luchtvaart kosten, snelle omdraaitijden, aantrekkelijke vluchttijden, toegankelijkheid en efficiënte passagiers faciliteiten. Luchthavens moeten op deze aspecten uitblinken om nieuwe low-cost maatschappijen aan te trekken. Echter, vliegvelden hebben eigenschappen die een opstakel kunnen vormen om aan deze eisen te voldoen. Het is handig voor luchtvaartmaatschappijen om deze eigenschappen voor ieder soort vliegveld te onderzoeken zodat ze nieuwe routes niet beperken, waardoor een route kan falen op kort of lang termijn.

Het belangrijkste waar LCCs rekening mee moeten houden is de vraag naar low-cost point-to-point vluchten, want zonder vraag is er geen dienst. De geografische variabelen die de vraag definiëren zijn de populatie, grootte van het aanspreekgebied, toerisme en afstanden tot grote steden. Snelle en efficiënte grond transportmiddelen zijn nodig om het aanspreekgebied te vergroten zodat passagiers snel en gemakkelijk toegang hebben tot de luchthaven.

De meest betreffende problemen op veel luchthavens zijn capaciteit beperkingen. Luchtverkeer capaciteit, landingsbaan capaciteit, platform capaciteit en passagier doorvoer capaciteit zijn de grootste veroorzakers van ingeperkte vluchttijden, vertragingen en hoge luchthaven tarieven. De processen en faciliteiten op de luchthaven zijn de interne limitering van deze luchthaven capaciteit. Een langzame omdraai proces reduceert de vliegtuig productiviteit en platform capaciteit, hierdoor verhogen de kosten voor het behandelen en het parkeren van de vliegtuig. Terwijl onvoldoende en inefficiënte passagiers faciliteiten de passagier doorvoer capaciteit verlagen waardoor de passagierskosten stijgen.

Om aan de hoge veiligheidseisen te kunnen voldoen moeten extra medewerkers, materiaal and ruimte worden geregeld om de verhoogde passagiersdruk aan te kunnen, dit verlaagt de passagier doorvoer capaciteit en verhoogt de veiligheidskosten. Andere factoren die van invloed zijn op de capaciteit en de luchthaven kosten zijn de bagage systemen, impact op het milieu en politieke regelgevingen.

Luchthavens die tegen hun capaciteit aan zitten hebben alleen nog interesse in LCCs tijdens dal uren. Om de capaciteit van een luchthaven te vergroten, zijn vaak aanpassingen en uitbreidingen van de infrastructuur nodig, alleen dit is vaak onmogelijk door ruimtegebrek, milieu regelgevingen en hoge investeringen. Het is goedkoper, makkelijker en sneller om processen te optimaliseren of het ombouwen van terminals naar low-cost terminals.

Sommige luchthavens hebben niet de benodigde infrastructuur en faciliteiten om commerciële luchtvaartmaatschappijen te ontvangen. Vooral de lengte van de landingsbaan kan te kort zijn voor bepaalde vliegtuig types. Om voor luchtvaartmaatschappijen hier te gaan opereren vergt veel investeringen van particuliere bedrijven, luchtvaartmaatschappijen en lokale regering.

Luchthavens passen ook steeds meer marketing strategieën toe om meerdere gebruikers aan te trekken. Marketing steun kan worden gedaan door middel van adverteren en het geven van kortingen. Deze kunnen allemaal helpen bij het ontwikkelen van de route en het verhogen van de vraag. Luchthavens storten zich ook meer op niet-luchtvaart gerelateerde services, zodat ze lagere luchtvaart kosten kunnen aanbieden aan luchtvaartmaatschappijen.

Door het verticaal integreren van hun activiteiten kan er een hoger efficiency behaald worden op de zojuist genoemde variabelen en factoren, luchthaven en luchtvaartmaatschappijen vormen strategische samenwerkingsverbanden om deze onzekerheden te reduceren. Deze samenwerkingsverbanden zorgen vaak voor een lange termijn verbintenis waardoor financiële risico verkleinen, voordeel gehaald kan worden tegenover concurrenten, en ze verhogen hun passagiers markt in de zin van, betrouwbaarheid, service kwaliteit, waarde voor geld, nauwkeurigheid, functionaliteit, economische efficiency, winstgevendheid en veiligheid.

Om een rangschikking te geven aan de belangrijkheid van de luchthaven beperkingen, wordt er een enquête voorgesteld aan luchtvaartmaatschappij managers, om te vragen welke van de luchthaven condities er bestaan, en zo ja, in welke graad beperken deze de luchtvaartmaatschappij.

De enquête en dit literatuur onderzoek geven een inzicht in de belangrijke luchthaven eigenschappen die low-cost maatschappijen kunnen beperken bij het introduceren van nieuwe routes.