



De toekomst van vrachthub Schiphol

EN DE ROL VAN HOME CARRIER KLM

Ramon Holle

STUDENT ECONOMISCHE GEOGRAFIE (UU) | LABORANT BIJ HET KENNISLAB VOOR URBANISME

Masterscriptie

Auteur: Ramon Holle
Studentnummer: 5658926
Studielast: 30 ECTS
Opleiding: Economische Geografie (MSc)
Universiteit: Universiteit Utrecht
Faculteit: Geowetenschappen
Begeleider UU: dr. Ton van Rietbergen
Begeleider Kennislab voor Urbanisme: Jan-Willem Wesselink

Voorwoord

Als zoon van een piloot groeide ik op met een vader die vaak weg was. Mijn vader vliegt vracht en was voor zijn werk doorgaans elf dagen weg, zeven thuis. Hij begon in '94 bij Martinair, een jaar nadat ik geboren was. Ik wist dus niet beter dan dat hij piloot was. Misschien vond ik het zelf zelfs niet eens zo bijzonder als anderen dat vonden. Totdat ik op mijn negentiende voor het eerst met hem mee mocht. Samen reisden we naar Dubai, Taiwan en Hongkong. Ik zag met eigen ogen vanuit de cockpit hoe hij een Boeing 747-400 de lucht instuurde en realiseerde me toen pas hoe bijzonder dat was. Ik was na mijn vader en de copiloot de enige persoon aan boord.

Uiteindelijk ben ik nog twee keer een hele rotatie met hem mee geweest en heb daarbij naast meerdere bezoeken aan eerdergenoemde bestemmingen ook een bezoek gebracht aan Singapore en Almaty (Kazachstan). Hoewel ik slechts anderhalf jaar geleden nog met hem op reis was, is er sindsdien veel veranderd. Inmiddels vliegt mijn vader niet meer voor Martinair, maar voor TNT vanuit Luik. Ondanks dat hij nooit gedwongen hoefde te vertrekken, werd de situatie bij Martinair voor hem onhoudbaar en is hij in augustus 2015 op eigen initiatief vertrokken. Veel collega's zijn bij maatschappijen overal ter wereld - of 'gewoon' bij KLM - verder gegaan, of zitten als ze pech hebben thuis op de bank. De bestemmingen in Azië waar ik samen met mijn vader ben geweest vallen inmiddels niet eens meer onder het netwerk van Martinair. De vliegtuigen waarmee hij vloog zijn grotendeels uitgefaseerd. Zo snel kan het veranderen in de luchtvrachtindustrie.

Mijn almaar toenemende interesse voor luchtvracht kwam niet alleen doordat ik in 2012 voor het eerst met mijn vader mee mocht, maar ook doordat thuis steeds vaker werd besproken wat er allemaal speelde bij Martinair. Nu, vier jaar na mijn eerste reis, grijp ik de kans om te reconstrueren wat mijn vader allemaal aan de keukentafel zei. Want hoe kan het toch dat KLM Martinair Cargo er niet in slaagt te profiteren van een toenemende mondiale luchtvrachtmarkt terwijl ze gevestigd zijn op een van de grootste vliegvelden ter wereld? Met die vraag begon ik. Gaandeweg kwam ik erachter dat er veel meer speelt.

De stage bij het Kennislab voor Urbanisme gaf me de kans om dit onderzoek uit te voeren, doordat ik hierbij intensief werd begeleid en de beschikking had tot vele partners en netwerken binnen de Westas. Ik wil daarom Jan-Willem Wesselink, Peter de Bois en Joost Okkema van ELBA-Rec bedanken voor hun coaching gedurende het hele proces, Ton van Rietbergen voor de begeleiding vanuit de Universiteit Utrecht en Joep Schroeders van SADC voor zijn hulp met het verkrijgen van informatie en contacten. Daarnaast uiteraard ook dank aan alle experts die de tijd namen om bij mij uitgebreid hun verhaal te doen tijdens de interviews. Zo kon ik bruggen slaan tussen verschillende partijen en de informatie samenbrengen tot één geheel waarin verschillende perspectieven worden uitgelicht: het verhaal achter de 'cijfers', want aan statistieken is er geen gebrek.

Ramon Holle

Student Economische Geografie aan de Universiteit Utrecht
Laborant bij het Kennislab voor Urbanisme

Begrippen

In het rapport wordt geregeld gebruik gemaakt van luchtvaartjargon. Op deze bladzijde worden de gebruikte termen kort uitgelegd om onduidelijkheid tijdens het lezen te voorkomen.

(Airfreight) carrier	Luchtvaartmaatschappijen die zich richten op luchtvracht. Sommigen zijn divisies of dochters van een passagiersmaatschappij.
Bellyvracht CAO-vracht	Luchtvracht die vervoerd wordt in het bagageruim van passagiersvliegtuigen. Staat voor 'Cargo Aircraft Only'. Dit zijn goederen die te gevaarlijk worden geacht of ongeschikt zijn om mee te nemen in passagiersvliegtuigen.
Code sharing	Luchtvaartmaatschappijen bieden samen stoelen of vrachtcapaciteit aan onder een eigen vluchtnummer op een vlucht die gevlogen wordt door een van de maatschappijen.
Consolidatie	Het bundelen van transportstromen.
Combivliegtuig	Vliegtuig dat zowel passagiers als vracht op het <i>main deck</i> vervoert.
De-hubbing	Het wegvallen van (een deel van) de hubfunctie van een luchthaven, waardoor bestemmingen en frequentie van vliegbewegingen verloren gaan.
Feederen	Het vervoeren van luchtvracht naar één centraal punt: een vrachthub.
(Full) freighter	Vliegtuig dat in zijn geheel ingericht is om vracht te vervoeren en dus geen passagiers vervoert.
Gulf carrier	Een term die wordt gebruikt om de drie grote luchtvaartmaatschappijen van rond de Perzische Golf aan te duiden: Emirates (Dubai), Etihad (Abu Dhabi) en Qatar Airways (Doha).
Home carrier	Een luchtvaartmaatschappij die een bepaalde luchthaven als thuishaven heeft. Voor Schiphol is dit KLM, voor Frankfurt Lufthansa en voor Parijs Air France.
Hub-and-spoke	Schiphol dient als hub. Met kleine vliegtuigen komt men aanvliegen vanuit Europese steden om op Schiphol over te stappen op een intercontinentale vlucht, of omgekeerd.
Integrator	Bedrijven die een omvangrijk weg- en luchtvrachtverkeersnetwerk hebben en in staat zijn om een breed scala aan diensten aan te bieden in het goederenvervoer. DHL, FedEx, TNT en UPS zijn de voornaamste integratoren.
Load factor	Het deel van de maximumcapaciteit dat gebruikt wordt.
Main deck	Het voornaamste (bovenste) dek waarop de vracht wordt vervoerd. Het main deck van een full freighter is volledig ingericht voor containers en pallets, terwijl combivliegtuigen alleen het achterste deel van het main deck gebruiken voor vracht. In passagiersvliegtuigen is er geen plek voor vracht op het main deck, omdat daar de passagiers geplaatst zijn.
Perishables	Bederfelijke goederen. Vereisen een speciale behandeling, zoals een lage temperatuur op het main deck.
Transit	Passagier of luchtvracht die de luchthaven niet verlaat maar op een ander vliegtuig zijn reis vervolgt. Schiphol is niet de eindbestemming.
Trucking	Luchtvracht-vervangend vervoer tussen luchthavenregio's (over de weg).
Wide body	Een vliegtuig met een rompdiameter van tenminste 6 meter.

Interviews

- Henk Holle** Vrachtpiloot bij TNT Luik | Voormalig vrachtpiloot bij Martinair
Van 1994 tot 2015 vloog Henk Holle vracht voor Martinair. Eerst op de Boeing 747-Classic, later op de Boeing 747-400. Sinds augustus vorig jaar is hij in dezelfde functie werkzaam voor integrator TNT in Luik.
- Jonas van Stekelenburg** Directeur bij Schiphol Cargo
Sinds augustus 2015 is Jonas van Stekelenburg directeur van Schiphol Cargo. Daarvoor was hij al werkzaam bij Schiphol Group en hield zich daar met name bezig met innovatie en duurzaamheid.
- Wico Santbulte** Directeur Cargo Development bij KLM Cargo
Als directeur Cargo Development houdt Wico Santbulte zich al jarenlang bezig met ontwikkelingen in de luchtvracht en de strategiebepaling van KLM Cargo.
- Sander van Voorn** Programmamanager bij Greenport Aalsmeer
Sander van Voorn is verantwoordelijk voor het programma dat zorg draagt voor het behoud en de versterking van de internationale concurrentiepositie van de sierteelt in de regio Aalsmeer.
- Eduard de Visser** Directeur Strategie en Innovatie bij Port of Amsterdam
Als directeur Strategie en Innovatie werkt Eduard de Visser aan de Havenvisie 2030, met als doel de internationale concurrentiepositie en het investeringsklimaat van de havenregio blijvend te versterken.
- Coen Meijeraan** Manager Public Affairs bij FloraHolland
Als manager Public Affairs richt Coen Meijeraan zich op de bereikbaarheid van de Greenport, door middel van verbeteringen in de infrastructuur, verduurzaming en informatievoorziening.
- Joep Schroeders** International Marketing & Acquisition Manager bij SADC
Joep Schroeders is binnen Amsterdam Airport Area (AAA) verantwoordelijk voor de internationale marketing en acquisitie van de clusters Aerospace en Logistiek.
- Thijs Boonekamp** Onderzoeker luchtvaart bij SEO Economisch Onderzoek
Als onderzoeker bij SEO richt Thijs Boonekamp zich vooral op het thema luchtvaart. Hij schreef eerder onder andere rapporten over de connectiviteit van Schiphol en de betekenis van home carrier KLM.
- Frouwien Oudkerk** Beleidsadviseur cluster Logistiek bij Gemeente Haarlemmermeer
Namens de gemeente Haarlemmer adviseert Frouwien Oudkerk over logistiek in de regio. Ze is zodoende onder andere nauw betrokken bij de Amsterdam Economic Board en Greenport Aalsmeer.
- Marieke van der Linden** Strategisch adviseur luchthavenzaken bij Gemeente Haarlemmermeer
Marieke van der Linden is verantwoordelijk voor het gemeentelijk beleid over Schiphol, waaronder het vinden van een balans tussen een toekomstige luchthaven en een hoge levenskwaliteit in de omgeving.

Inhoudsopgave

Blz	Hoofdstuk	Blz	Hoofdstuk
1	1. Inleiding		Bijlagen
1	1.1 Wereldspeler Schiphol	52	Bijlage 1: Schiphol in de mondiale top 20
1	1.2 Westas-manifest	55	Bijlage 2: Mondiale trends in luchtvracht
2	1.3 Het belang van Schiphol	58	Bijlage 3: Samenstelling import en export
3	1.4 Onderzoeksvragen	60	Bijlage 4: Catchment area van luchthavens
3	1.5 Luchtvrachtverkeer: dynamisch en omvangrijk		
4	1.6 Leeswijzer		
			Interviews
6	2. Theoretisch kader	61	Interview 1: Henk Holle
6	2.1 Mobiliteit in Nederland	71	Interview 2: Jonas van Stekelenburg
7	2.2 Luchtvracht	80	Interview 3: Wico Santbulte
9	2.3 Luchtvrachtmaatschappijen	83	Interview 4: Sander van Voorn
10	2.4 Luchthavens	89	Interview 5: Eduard de Visser
13	2.5 Vliegtuigen	92	Interview 6: Coen Meijeraan
14	2.6 Het belang van mainports	99	Interview 7: Joep Schroeders
		105	Interview 8: Thijs Boonekamp
		111	Interview 9: Frouwien Oudkerk
		113	Interview 10: Marieke van der Linden
15	3. Methodologie		
15	3.1 Toelichting hoofdvraag		
15	3.2 Onderzoeksozet		
16	3.3 Opbouw van het rapport		
16	3.4 Verwachtingen		
	Deel 1		
17	4. De huidige positie van Schiphol		
17	4.1 Van tarwekker tot mainport		
18	4.2 Schiphol in internationaal perspectief		
23	4.3 Schiphol in Europa		
24	4.4 Schiphol in Nederland		
24	4.5 Schiphol in de regio		
26	4.6 Deelconclusie		
	Deel 2		
27	5. De toekomst van vrachthub Schiphol		
27	5.1 Grenzen aan de groei		
30	5.2 Afhankelijkheid		
34	5.3 Strategie		
37	5.4 Deelconclusie		
	Deel 3		
38	6. De rol van KLM		
38	6.1 Geschiedenis home carriers		
39	6.2 Afnemend aandeel van home carriers		
44	6.3 Strategie		
45	6.4 Deelconclusie		
	Deel 4		
46	7. Conclusie		
46	7.1 Vracht blijft		
46	7.2 Groei blijft		
47	7.3 Martinair verdwijnt		
47	7.4 Aanbevelingen		
48	8. Bronnen		

1. Inleiding

“Schiphol, deze maand precies honderd jaar oud, is uitgegroeid tot een van de pijlers van de Nederlandse economie. In april 1916 krijgt Nederland een militair vliegveld: Schiphol. In de drassige Haarlemmermeerpolder is het vanaf dat moment een komen en gaan van vliegtuigen. Die omgeving is inmiddels totaal veranderd. Ook vandaag de dag wordt hier druk gebouwd. En dat is toepasselijk, want de geschiedenis van Schiphol is de geschiedenis van honderd jaar groei. In de jaren tachtig en negentig groeit Schiphol uit tot een veel grotere luchthaven dan je van een klein land zou verwachten. Het zijn de jaren van intensieve samenwerking tussen Schiphol, de KLM en de overheid. Ze vormen samen een gouden driehoek. De overheid helpt de KLM bij het uitbreiden van haar wereldwijde netwerk; dankzij dat netwerk wordt Schiphol een belangrijk knooppunt in het internationale vliegverkeer. En dat maakt Nederland weer aantrekkelijker als vestigingsplaats (NOS, 2016).”

1.1 Wereldspeler Schiphol

Met bovenstaand citaat kondigt Nieuwsuur op zondag 10 april 2016 een reportage over het honderdjarig bestaan van Schiphol aan. Het symboliseert het belang van Schiphol, zowel op regionaal, nationaal als mondiaal schaalniveau. Dit geldt zowel voor het aantal passagiers als voor luchtvracht dat jaarlijks via Schiphol vervoerd wordt. Schiphol staat in de top 20 van luchthavens voor elk van de vijf verschillende metingen van Airports Council International (2016). De rang van Schiphol voor de vijf categorieën is weergegeven in tabel 1; de volledige lijst van de luchthaven top 20 staat in bijlage 1. Schiphol is na Frankfurt en Parijs de derde vrachtluchthaven van Europa.

	<i>Rang 2015</i>	<i>Totaal</i>	<i>% verandering</i>
Passagiers	14	58 284 864	+6.0
Internationale passagiers	5	58 245 545	+6.0
Luchtvracht (incl. transit) in ton	16	1 655 354	-0.9
Luchtvracht in ton	12	1 620 970	-0.8
Vliegbewegingen	13	465 521	+2.8

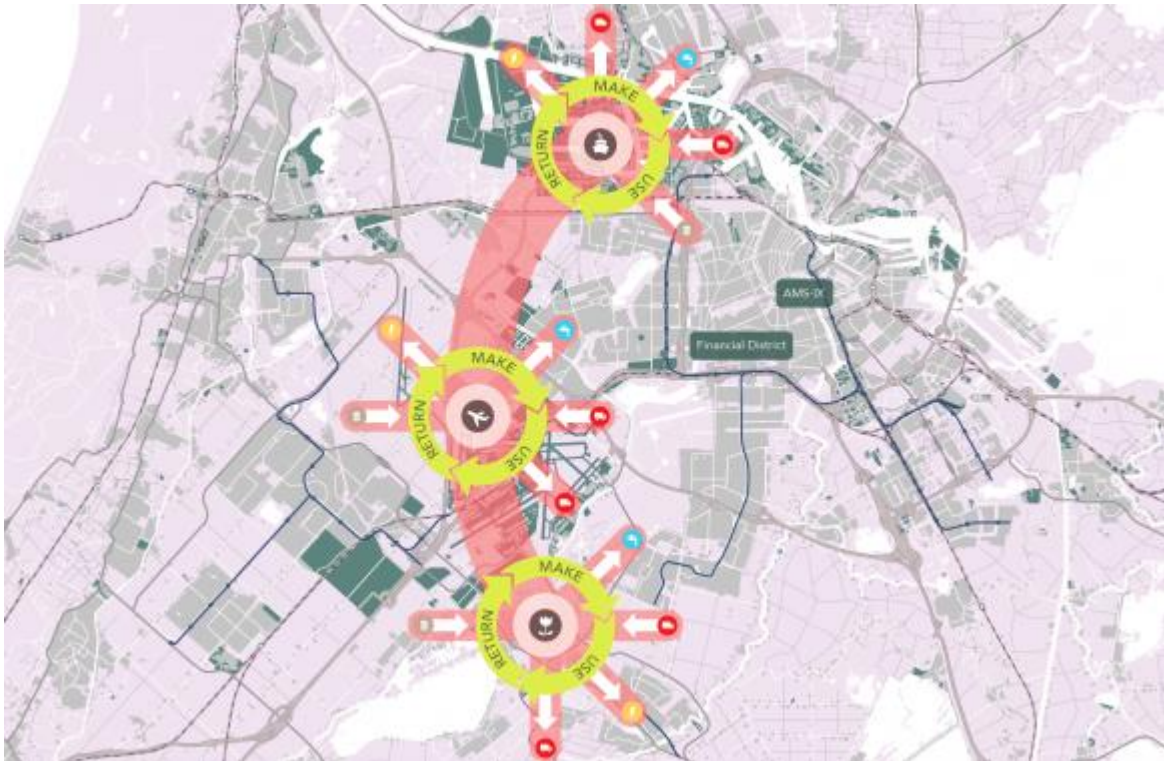
Tabel 1: Mondiale positie Schiphol (Airport Council International, 2016; eigen bewerking).

1.2 Westas-manifest

Schiphol maakt onderdeel uit van de Westas. Dit begrip is vrij nieuw en zodoende relatief onbekend. Enkele jaren geleden begonnen vooral lokaal gevestigde partijen als IAmsterdam, Dinalog, SADC, Port of Amsterdam, Greenport Aalsmeer, Schiphol Group en het mediabedrijf Elba-Rec het begrip Westas te gebruiken. Onder aanvoering van laatstgenoemd bedrijf wordt wetenschappelijk onderzoek (via het Kennislab voor Urbanisme) naar vraagstukken in dit gebied gestimuleerd en begeleid.

De Westas beslaat de westelijke flank van Amsterdam, waar de belangrijke logistieke knooppunten de bloemenveiling in Aalsmeer, luchthaven Schiphol en de Amsterdamse haven zich bevinden (figuur 1). Het wordt gezien als dé troef van Amsterdam als het gaat om de internationale concurrentiekracht van de regio, nu en in de toekomst.

Enkele jaren nadat de term Westas voor het eerst viel, werd op 24 maart 2015 het *WESTAS-manifest* aangeboden aan de provincie Noord-Holland en de gemeenten Amsterdam en Haarlemmermeer. Dit rapport is tot stand gekomen in opdracht van de Amsterdam Logistics Board en de Amsterdam Economic Board, in nauwe samenwerking met Port of Amsterdam, Schiphol Airport, Greenport Aalsmeer en SADC (Dinalog, 2015). Het beoogde doel van het manifest is ‘een transitie naar een nieuwe economie, waarin leefbare groei centraal staat, zodat de MRA haar stevige internationale concurrentiepositie behoudt en in 2040 - zo niet eerder - de top 5 van Europese vestigingsregio’s behaalt’ (Amsterdam Logistics Board, 2015).



Figuur 1: Westas: Port of Amsterdam, Schiphol Airport en Greenport Aalsmeer (Dinalog, 2015).

Hoewel Schiphol voor de meeste Nederlanders het eerste logistieke knooppunt in de nabijheid van Amsterdam zal zijn dat ze te binnen schiet, telt de Westas nog twee andere logistieke wereldspelers. Greenport Aalsmeer (1) is het grootste wereldhandels- en kenniscentrum voor de sierteeltsector ter wereld, met in het hart bloemenveiling FloraHolland (Greenport Aalsmeer, 2016; FloraHolland, 2015). De regio is goed voor 60 procent van de wereldwijde export. Port of Amsterdam (2) is de vierde haven van Europa en is zeer groot in natte bulkgoederen zoals olieproducten (Port of Amsterdam, 2015). De haven is zelfs de grootste benzinehaven ter wereld. Ook is de haven groot geworden in droge bulkgoederen als kolen en cacao. Amsterdam is de tweede kolenhaven van Europa en de grootste cacaohaven ter wereld.

1.3 Het belang van Schiphol

Vrachthub Schiphol is een cruciaal onderdeel van de Westas. Daarom is in opdracht van SADC besloten vooruit te kijken op de toekomst van vrachthub Schiphol. Om het huidige belang van Schiphol te bepalen wordt in de huidige literatuur vaak gesproken over de 'economische bijdrage' van Schiphol. Hiermee wordt de werkgelegenheid en de toegevoegde waarde die door het vliegveld worden gecreëerd bedoeld. Dit kan via een directe bijdrage door bedrijven die binnen de luchtvaartsector opereren, maar ook door een indirecte bijdrage via de toeleveranciers van deze bedrijven en bedrijven die zich vestigen in de regio vanwege de goede bereikbaarheid door de lucht. Decisio (2015) heeft de economische bijdrage van Schiphol in cijfers uitgedrukt in het rapport *Het economisch belang van de mainport Schiphol*.

Het Ministerie van Infrastructuur en Milieu (2016) heeft dit jaar een Actieagenda gepubliceerd over de kansen en bedreigingen van de mainport en welke maatregelen het Rijk, de luchtvaartsector en andere partijen moeten nemen om de positie van de luchthaven te waarborgen als motor van de Nederlandse economie. SEO (2015) bouwt met *Het economisch belang van de hubfunctie van Schiphol* voort op het rapport van Decisio en analyseert de impact van het eventuele wegvallen van (een deel van) de hubfunctie van Schiphol. Dit doen zij net als Decisio voor de toegevoegde waarde en de werkgelegenheid en gebruiken hiervoor de cijfers van Decisio als uitgangspunt.

SEO deed dit onderzoek doordat veel bestemmingen vanaf Schiphol te danken zijn aan home carrier KLM. KLM kan een groter bestemmingennetwerk aanbieden dan op basis van de lokale vraag mogelijk zou zijn, doordat intercontinentale KLM-vluchten gemiddeld voor 65 procent uit transferpassagiers bestaan. Problemen bij de home carrier kunnen zo directe gevolgen hebben voor het aantal bestemmingen en de frequentie, dat hierdoor afneemt. Dit fenomeen heet 'de-hubbing'. Dit heeft plaatsgevonden in onder andere Barcelona, Milaan en Boedapest. Vaak is dit te wijten aan financiële problemen bij de home carrier, waarvan de luchthaven in zekere mate afhankelijk is geraakt. In de eerste vijf jaar na de-hubbing neemt het aantal vliegbewegingen gemiddeld met 20 tot 30 procent af.

Het onlangs uitgebrachte rapport *Mainports voorbij* van de Raad voor de Leefomgeving en Infrastructuur (2016) zwakt het belang van luchthaven Schiphol in tegenstelling tot bovengenoemde rapporten juist enigszins af. Het nationale vestigingsklimaat wordt hierin als gezamenlijke opgave benaderd, niet afhankelijk van één enkele mainport. Door voort te bouwen op de regionale diversiteit 'kan elke regio zich op unieke wijze profileren binnen de internationale netwerk- en kenniseconomie.' De *ports*, *airports*, *brainports* en *greenports* hebben elk hun eigen kwaliteiten en zijn onderdeel van economische kerngebieden. Zij staan niet volledig op zichzelf. Het rapport benadrukt het belang van het benutten van de kwaliteiten van elk afzonderlijk cluster om bedrijven te trekken in sectoren met een hoge toegevoegde waarde en daarbij ruimte te laten voor innovatie.

1.4 Onderzoeksvragen

Er is veel onderzoek gedaan naar Schiphol als *passagiershub*, zoals in het geval van Decisio (2015) en SEO (2015). Voor Schiphol als internationaal *vrachthub* is in dit kader veel minder bekend. Dit terwijl een van de pijlers waarop het *Westas-manifest* is gebouwd de continuïteit en groei van Schiphol als grote internationale vrachtluchthaven is. Schiphol is momenteel de op twee na grootste vrachtluchthaven van Europa, met 27 verschillende vrachtoperators en twintig 'geplande' bestemmingen (Schiphol Cargo, 2015). Maar blijft het dat ook?

In dit onderzoek wordt zodoende vanuit het perspectief van Schiphol gekeken wat voor ontwikkelingen er spelen in het luchtvrachtverkeer en hoe deze de positie van Schiphol kunnen veranderen. Op basis van bestaande statistieken en kwalitatieve interviews met verschillende experts wordt een scenario geschreven voor het jaar 2040. De hoofdvraag van het onderzoek luidt: *Heeft luchtvracht een toekomst op Schiphol en wat is de rol van home carrier KLM hierin?* De hoofdvraag zal beantwoord worden aan de hand van drie deelvragen:

Deel 1: Honderd jaar Schiphol

Wat is de huidige positie van vrachthub Schiphol?

Deel 2: De toekomst van vrachthub Schiphol

Heeft luchtvracht een toekomst op Schiphol?

Deel 3: De rol van KLM

Wat is de rol van home carrier KLM hierin?

1.5 Luchtvrachtverkeer: dynamisch en omvangrijk

De relevantie van het onderzoek wordt versterkt door het dynamische en omvangrijke karakter van de luchtvrachtsector. Het luchtvrachtverkeer is altijd - en zeker tegenwoordig - aan veel veranderingen onderhevig. Het mondiale luchtvrachtverkeer wordt al jaren op de proef gesteld door 'economische en financiële crises, overcapaciteit, stagnerende groei, een verschuiving van snel naar betrouwbaar, toenemende regelgeving omtrent milieu en veiligheid, en handelsprotectionisme' (Seabury, 2015). Ook zijn er trends die specifiek voor Schiphol gelden, zoals de veranderende verhoudingen tussen het Rijk, Schiphol en de KLM en de daaraan gerelateerde problemen voor vrachtdochter Martinair.

Volgens Van de Voorde en De Wit (2013) kan luchtvaartlogistiek beschouwd worden als 'een van de laboratoria van de vervoerseconomie'. Het is een sector waar technologische en organisatorische ontwikkelingen elkaar in snel tempo opvolgen, waarbij veel industrieel-economische instrumenten een rol spelen en waarbij zowel nieuwe marktintredes als fusies, overnames en faillissementen geen zeldzaamheid zijn. Luchthavens en regio's bevechten elkaar in een zware concurrentiestrijd om luchtvaartmaatschappijen, goederenstromen en de daaraan gekoppelde economische bijdrage aan de regio. Dit enorm dynamische karakter heeft ertoe geleid dat politici, beleidsmakers en academici steeds meer belangstelling hebben voor luchtvracht. Hierbij ligt ook het raakvlak met dit onderzoek. Het is de vraag welke ontwikkelingen wel en niet een betekenis voor de rol van Schiphol zullen hebben en hoe Schiphol in tijden van zware concurrentie de huidige sterke positie behoudt of zelfs verder versterkt.

Behalve dynamisch is het luchtvrachtvervoer ook zeer omvangrijk. Een aantal belangrijke ontwikkelingen van na de eeuwwisseling - zoals mondialisering en specialisatie - heeft ervoor gezorgd dat luchtvracht sterk in belang is toegenomen (Van de Voorde & De Wit, 2013). Waar luchtvracht door luchtvaartmaatschappijen eerder vooral werd gezien als een nevenproduct van het passagiersvervoer, zijn er nu talloze luchtvaartmaatschappijen die zich met full freighters specifiek richten op de vrachtsector. Een voorbeeld hiervan is Martinair, dat enkel met vliegtuigen vliegt die in zijn geheel voor vracht bedoeld zijn.

Met de term 'omvangrijk' wordt er gedoeld op de waarde en niet het volume van de luchtvracht. Luchtvracht heeft in gewicht en volume namelijk een klein aandeel in de totale wereldhandel, maar gemeten naar de waarde van de goederen is het aandeel erg groot. De IATA schat dit aandeel op 35 procent (Visser & Gordijn, 2013). De mondiale luchtvrachtmarkt groeide sinds 2000 jaarlijks met 2,7 procent (Seabury, 2015). Voor West-Europa lag dit percentage tussen 2005 en 2013 lager, met 1,2 procent. Dit is deels te verklaren door een van oorsprong al grote Europese luchtvrachtmarkt, waardoor de groei gematigder is dan in andere continenten. Gemeten naar de waarde van de goederen groeide de West-Europese markt echter wel sterk: jaarlijks met 5,1 procent. Meer dan de helft (54 procent) van de totale handelswaarde van de West-Europese import en export wordt per luchtvracht vervoerd. Daarmee is luchtvracht zeer belangrijk voor de Europese economie.

Hetzelfde geldt in nog grotere mate voor de Nederlandse economie. Nederland presteert zeer sterk op het gebied van luchtvracht in vergelijking met haar economische omvang. Nederland (wat qua luchtvracht nagenoeg geheel transporteert via Schiphol) heeft een marktaandeel van 14 procent binnen West-Europa op het gebied van luchtvracht, terwijl het Nederlandse aandeel in het totale West-Europese BNP met 5 procent aanzienlijk lager ligt (Seabury, 2015). Het belang dat luchtvracht heeft in Nederland maakt de veranderingen in de luchtvracht des te relevant voor de regionale en nationale economie.

1.6 Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk zal een overzicht gegeven worden van de bestaande literatuur over luchtvrachtverkeer en Schiphol in het bijzonder. Daarna zullen in het derde hoofdstuk de hoofdvraag en de gebruikte onderzoeksmethoden worden toegelicht. Daarna volgen er vier delen:

Deel 1: Honderd jaar Schiphol

In het vierde hoofdstuk wordt aan de hand van benchmarks en statistieken het huidige economische belang en het profiel van Schiphol uitgelicht (deelvraag 1).

Deel 2: De toekomst van vrachthub Schiphol

In het vijfde hoofdstuk wordt met experts van verschillende betrokken partijen gesproken over de toekomst van vrachthub Schiphol (deelvraag 2). Blijft Schiphol een belangrijke vrachtluchthaven? En zo ja, hoe ziet die eruit?

Deel 3: De rol van KLM

In het zesde hoofdstuk wordt met experts een inschatting gemaakt van de rol die KLM (met vrachtdochter Martinair) heeft in het luchtvrachtverkeer op Schiphol (deelvraag 3). Bestaat de vrachtdivisie van KLM over een paar jaar nog wel? Of weet KLM met de nieuwe strategie terrein terug te winnen?

Deel 4: Scenario 2040

Tot slot volgt een conclusie waarin de hoofdvraag beantwoord wordt.

2. Theoretisch kader

In dit hoofdstuk wordt bestaande literatuur over alles wat met mobiliteit, luchtvracht en Schiphol te maken heeft uiteengezet als basis voor het vervolg van het onderzoek.

2.1 Mobiliteit in Nederland

Het Planbureau voor de Leefomgeving en het Centraal Planbureau (2015) hebben de Toekomstverkenning Welvaart en Leefomgeving geschreven. Hierin worden twee scenario's geschetst omtrent ontwikkelingen die van invloed zijn op de leefomgeving: het scenario Hoog en het scenario Laag. Scenario Hoog gaat uit van een hoge economische groei van 2 procent per jaar gecombineerd met een relatief sterke bevolkingsgroei. Het scenario Laag gaat uit van een gematigde economische groei van 1 procent per jaar gecombineerd met een beperkte bevolkingsgroei. Dit deden zij onder andere voor het domein mobiliteit. Deze scenario's richten zich op binnenlandse personenmobiliteit, goederenvervoer (inclusief zeehavens) en luchtvaart en zijn geschreven voor zowel 2030 als 2050.

Uit beide scenario's blijkt dat het aantal auto's blijft toenemen, maar dat deze groei afvlakt in vergelijking met vorige decennia. Ook het aantal afgelegde autokilometers zal blijven toenemen ten opzichte van 2010. Dit betekent echter niet dat reizen met het openbaar vervoer niet zal groeien. De verwachting is dat Nederlanders meer met de trein gaan reizen (20 tot 42 procent) en dat ook het gebruik van het overig openbaar vervoer, lopen en fietsen – weliswaar met meer bescheiden percentages – toe zal nemen. De mobiliteitsgroei is daarbij niet gelijkmatig over Nederland verdeeld. In de Randstad groeit de bevolking sneller en zodoende groeit de mobiliteit hier ook enkele procentpunten sneller dan in de rest van Nederland.

In beide scenario's is de verwachting dat de omvang van het goederenvervoer naar, vanuit en door Nederland zal groeien. Dit is vooral ten gevolge van een doorzettende tendens van internationale specialisatie en globalisering. Zo neemt de overslag in zeehavens toe met 24 tot 74 procent. Het verschil tussen de twee scenario's is met 50 procentpunt groot. Dit heeft te maken met onzekerheden omtrent de omvang en aard van de stromen van kolen, olie en biomassa en ontwikkelingen in de logistieke organisatie.

Voor luchtvaart is de verwachting dat zowel personen- als goederenvervoer zal toenemen als gevolg van wereldwijde demografische en economische ontwikkelingen. Tot 2050 wordt voor passagiersvervoer een jaarlijkse groei verwacht van 2 tot ruim 3 procent; voor luchtvracht is dit iets hoger met 3 tot 5 procent (tabel 2). Dit kan in de hoogste prognoses een verzesvoudiging betekenen van de vraag naar luchtvracht tussen 2013 en 2050. Hierbij wordt wel de kanttekening gemaakt dat door afspraken die vast zijn gelegd in de Alders-akkoorden grenzen zijn gesteld aan de groei van Schiphol. Hierdoor kan in het Hoge scenario niet alle vraag worden ondervangen. Het gaat hierbij om een kwart van de passagiers en 40 procent van de goederenvervoersvraag. Omdat een deel van de vraag zal uitwijken naar elders, zal in dit scenario groei weggelegd zijn voor Eindhoven Airport en Lelystad Airport.

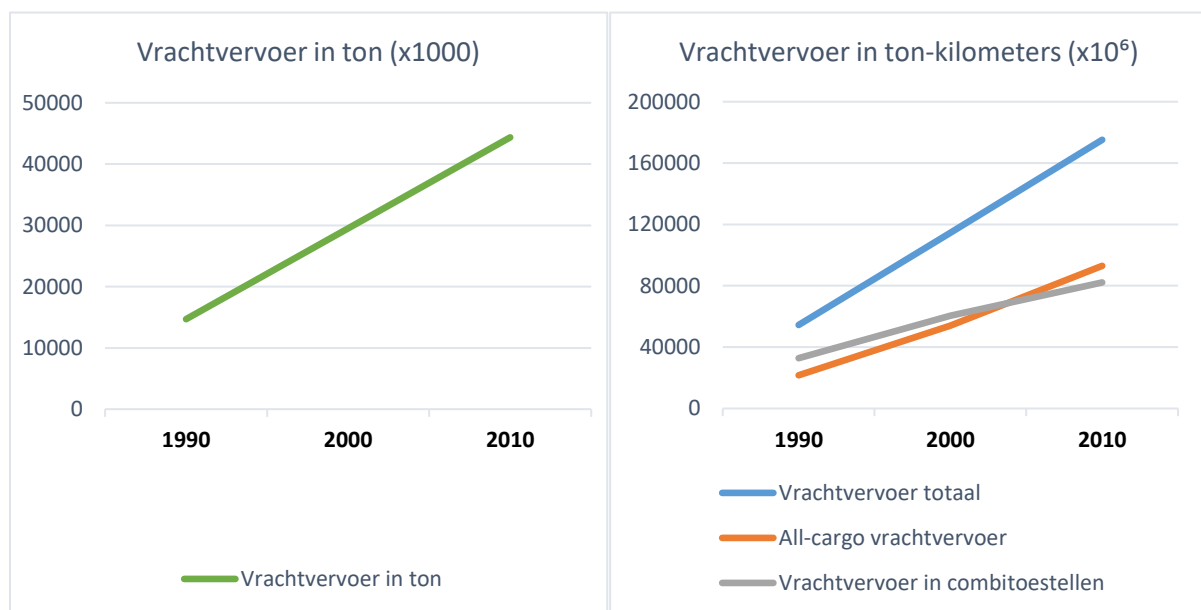
Scenario luchtvaart (2013 = 100)	Hoog		Laag	
	2030	2050	2030	2050
Vervoersvraag passagiers	213	317	161	213
Vervoersvolume passagiers	163	243	155	210
Vervoersvraag vracht	256	651	196	353
Vervoersvolume vracht	177	406	185	353
Vluchten Schiphol	145	203	140	179

Tabel 2: WLO-scenario luchtvaart (PBL/CPB, 2015).

2.2 Luchtvracht

De luchtvaart kent wereldwijd een voortdurende groei. De drijvende krachten achter deze groei zijn onder andere de 'economische groei, de toegenomen wereldhandel, mondialisering, deregulering, liberalisering en dalende kosten van luchtvaart' (Gordijn, 2009). De groei van luchtvracht is zelfs nog groter dan die van passagiersvervoer. Luchtvracht is de laatste decennia een groot onderdeel van het internationale transport geworden. Het succes van een bepaalde vliegroute wordt tegenwoordig medebepaald door de luchtvrachtcomponent (Van de Voorde & De Wit, 2013). Sommige maatschappijen zijn zich zelfs volledig op vracht gaan richten. Toch staat de mondiale luchtvrachtmarkt al jaren onder druk. Zo is er sprake van een groeiende overcapaciteit, toenemende regelgeving omtrent milieu en veiligheid en hogere eisen aan de kwaliteit (Seabury, 2015). Desalniettemin groeide de luchtvrachtindustrie na 2000 wereldwijd met 2,7 procent per jaar. In West-Europa groeide de luchtvracht tussen 2005 en 2013 met 1,2 procent per jaar. Gemeten naar de waarde van de goederen groeide de markt echter met 5,1 procent per jaar in dezelfde periode. Dit betekent dat de waarde van de goederen sneller stijgt dan het volume. De getransporteerde goederen kennen dus gemiddeld een steeds hogere waardedichtheid. Goederen die relatief goedkoop zijn (en geen haast hebben) verschuiven namelijk in steeds grotere mate naar zeevracht, wat naast de lagere kosten bovendien een aantrekkelijker alternatief is geworden door technologische ontwikkelingen.

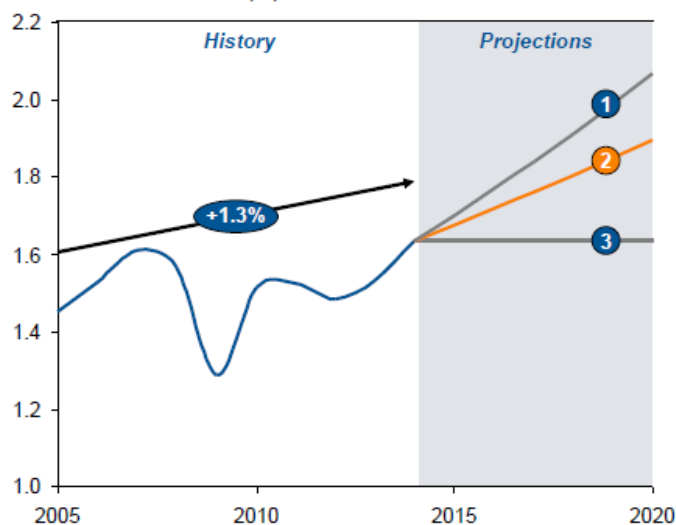
In figuur 2 is een overzicht te zien van het vrachtvervoer dat IATA-leden (International Air Transport Association) tussen 1990 en 2010 hebben gerealiseerd. De groei in tonnage en ton-kilometers is in beide gevallen erg sterk. De groei van de mondiale luchtvrachtmarkt is grotendeels te danken aan een groeiende wereldhandel, technologische vooruitgang en specialisatie, een hogere waardedichtheid van de goederen, lagere luchtvaarttarieven en veranderende productieprocessen (Herman & Van de Voorde, 2006).



Figuur 2: IATA-vrachtvervoer in ton en ton-kilometers (Van de Voorde & De Wit, 2013; eigen bewerking).

De mondiale luchtvrachtmarkt groeit sterker dan die van Europa. Schiphol kent niet zulke daverende groeicijfers als Dubai en Qatar de laatste jaren hebben vertoond. Er werd op Schiphol in 2007 (net als in 2015) ruim 1,6 miljoen ton luchtvracht afgehandeld (Verweij, 2009). De voorspellingen in de 2030/2050-scenario's van het PBL en het CPB (2015) zijn daarom bovenmatig optimistisch. In de afgelopen negen jaar later is het volume op Schiphol per saldo niets gestegen. Hier zat natuurlijk wel de financiële crisis tussen die de luchtvrachtmarkt flink heeft aangetast. Het geeft aan dat de luchtvrachtmarkt zich moeilijk laat voorspellen. Daarom is Seabury (2016) voorzigtiger en voorziet een gematigde groei in de komende jaren (figuur 3).

Schiphol cargo traffic, history and projection



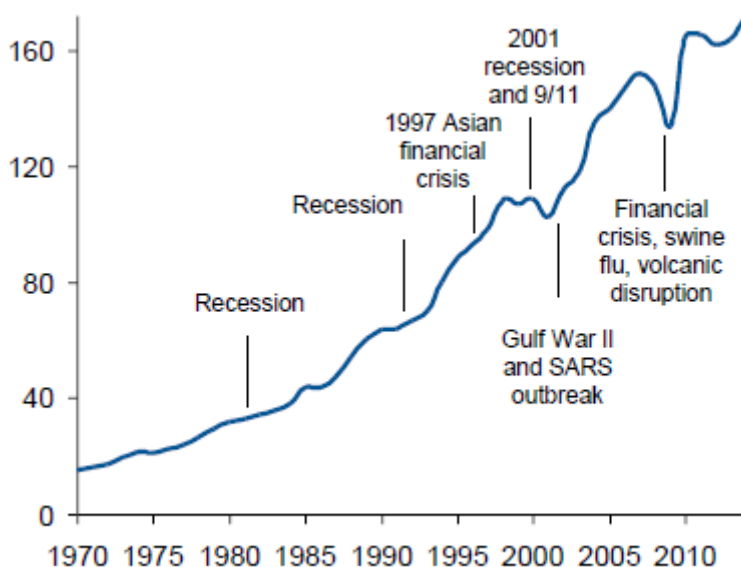
What growth target should AMS cargo consider?

1	Faster than market	<ul style="list-style-type: none"> Outgrow competitors, in Europe and globally Would require significant efforts and complexity
2	At or above market	<ul style="list-style-type: none"> Maintain current position in the market (or above) Comparable to Schiphol growth in past 4-5 years
3	Flat	<ul style="list-style-type: none"> Maintain current capacity and offset foreseen Home Carrier capacity reductions

Figuur 3: Groei Schiphol (Seabury, 2016).

Het aandeel luchtvracht van het totale goederenvervoer in Nederland was in 2007 1,5 procent (Verweij, 2009). Het aandeel van de totale waarde van het luchtvrachtvolume is uiteraard veel groter. Een berekening laat zien dat er 20,5 miljard euro in het Nederlandse goederenvervoer werd omgezet, waarvan 11 procent (2,3 miljard euro) dankzij luchtvracht.

In de rapporten van onderzoeksbureau Seabury (2015; 2016) worden mondiale trends in het luchtvrachtverkeer geanalyseerd. Dat de luchtvrachtsector sterk reageert op financiële crises wordt duidelijk uit figuur 4, waarin zelfs zichtbaar is dat luchtvracht steeds sterker lijkt te reageren. Dit komt vermoedelijk doordat de vervoerde goederen een steeds hogere waardedichtheid krijgen, luchtvrachtvervoer duurder is dan andere modaliteiten en altijd over grote afstanden gaat, waardoor luchtvracht in tijden van crisis naast een absolute afname ook terrein moet inleveren ten opzichte van andere transportmodaliteiten. De financiële crisis van 2008 laat een duidelijk dal in de groei van de sector zien.

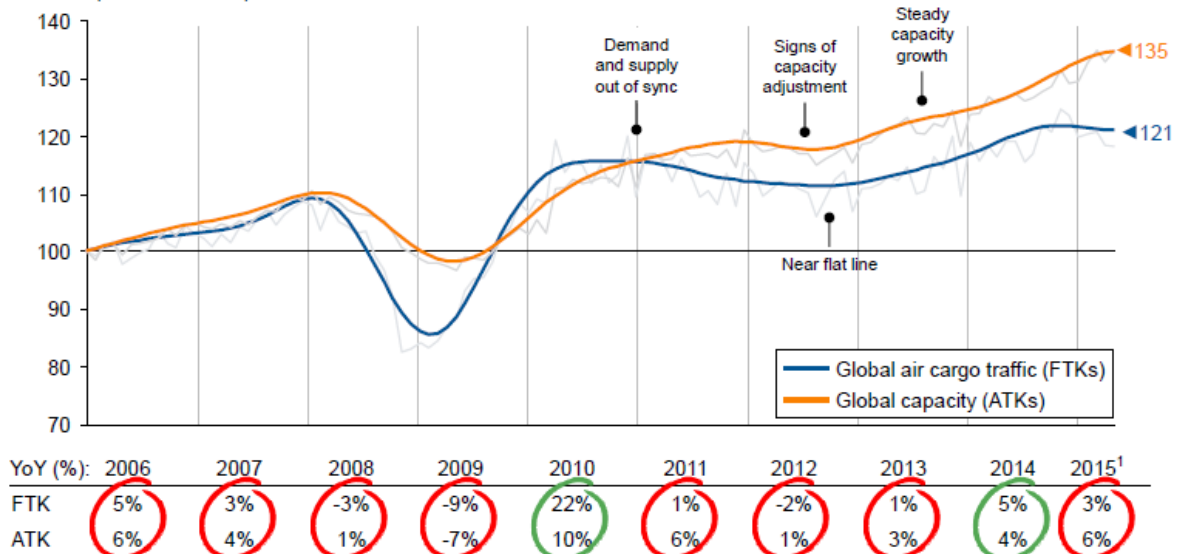


Figuur 4: Groei van de luchtvrachtmarkt wordt gekenmerkt door crises (Seabury, 2016).

Naast financiële crises lijdt de vrachtsector onder overcapaciteit (figuur 5), waardoor de load factors (het deel van de maximumcapaciteit dat gevuld is) en de opbrengsten dalen. Daardoor ondergaan belangrijke luchtvrachtpartijen in de keten veranderingen in de traditionele businessmodellen.

Global air cargo traffic (FTK) and supply (ATK), 2006 – July 2015

Index (Jan 2006 = 100)

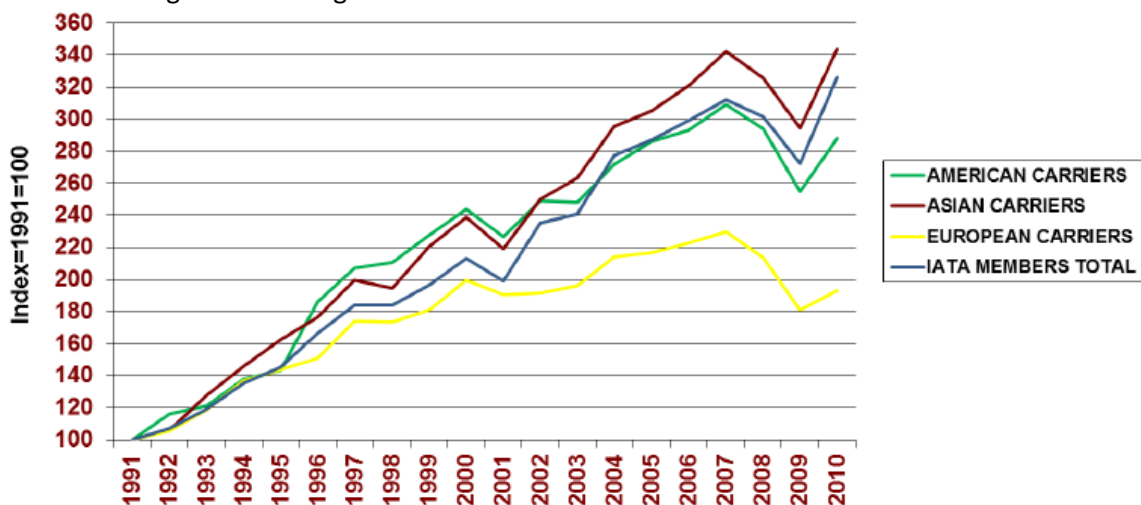


Figuur 5: Toenemende overcapaciteit op de luchtvrachtmarkt (Seabury, 2016).

Er wordt gezocht naar andere manieren om winst te maken. Een voorbeeld hiervan is KLM, dat Martinair na jaren van financiële tegenslag overnam. Inmiddels zijn bijna alle verouderde en daardoor prijzige full freighters uitgefaseerd doordat zij niet winstgevend gevlogen konden worden. De focus wordt verlegd naar bellyvracht, omdat KLM de luxe van een groot netwerk van bestemmingen kent op de passagiersmarkt.

2.3 Luchtvrachtmaatschappijen

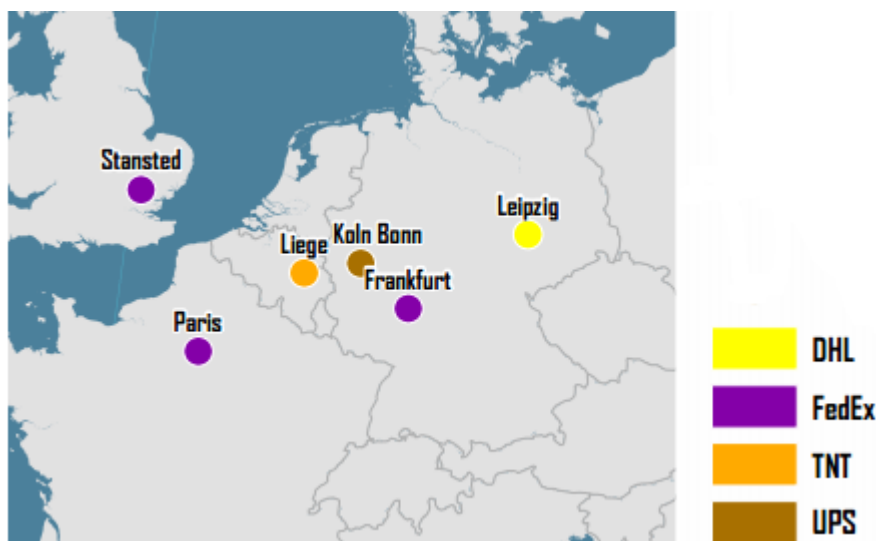
Vooral Aziatische, maar ook Amerikaanse maatschappijen, deden het opvallend beter dan Europese maatschappijen (figuur 6) in de periode 1991-2010. De gematigde groei van de Europese carriers is grotendeels te danken aan een van oudsher omvangrijk luchtvrachtvolume in Europa, wat weer te verklaren is doordat luchtvracht hier al als volwaardig product naast het passagiersvervoer werd gezien (Van de Voorde & De Wit, 2013). Amerikaanse carriers hebben dit pas later toegepast, waardoor zij een inhaalslag hebben gemaakt. Bij de Aziatische carriers weerspiegelt de sterke groei van de luchtvaart de algehele sterke groei in het werelddeel.



Figuur 6: Index vervoer luchtvrachtmaatschappijen 1990-2010 (Van de Voorde & De Wit, 2013).

Wat alliantievorming van luchtvaartmaatschappijen betreft is er een groot verschil tussen de passagiersmarkt en de vrachtmarkt. Op de passagiersmarkt maken zowat alle grote marktspelers deel uit van een globale alliantie, terwijl hier bij vrachtvervoer geen sprake (meer) van is. Er is maar één grote luchtvrachtalliantie: Skyteam Cargo (Van de Voorde & De Wit, 2013). Deze alliantie is gebouwd rondom Air France/KLM, Alitalia en Korean Air. Wel blijft het doel bestaan om genoeg kritische massa aan goederen te verwerven om zo schaafeffecten te krijgen, vaak door middel van zogenaamde 'code-share'-overeenkomsten met andere maatschappijen. Dit is een steeds meer voorkomend fenomeen in de luchtvaart waarbij twee of meer luchtvaartmaatschappijen stoelen of vrachtcapaciteit aanbieden op een vlucht die gevlogen wordt door een van de maatschappijen.

De mate waarin een luchthaven in staat is om uit te groeien tot grote vrachtluchthaven hangt sterk af van de aanwezigheid van een integrator of een home carrier. Zo is de sterke vrachtdivisie in Luik grotendeels te danken aan integrator TNT (figuur 7) en de positie van Luxemburg door home carrier Cargolux, met een aandeel van 76 procent in 2014 (Seabury, 2015).



Figuur 7: Hubs van integrators in West-Europa (The Geography of Transport Systems, 2016).

Het wegvallen van zo'n maatschappij kan grote gevolgen hebben voor het volume dat op de luchthaven vervoerd wordt. Brussel verloor een belangrijk deel van de internationale DHL-hubfunctie aan Leipzig/Halle toen het aantal nachtvluchten op Brussel niet uitgebreid mocht worden (Van de Voorde & De Wit, 2013; Boonekamp & Burghouwt, 2016). Luchthaven Leipzig/Halle profiteerde daar enorm van en is zodoende juist extreem gegroeid sinds 2006. Iets soortgelijks overkwam Maastricht, omdat zij TNT weigerden op de luchthaven toen zij hun Europese hub daar wilden vestigen. Dit vanwege de te verwachten geluidsoverlast (Gordijn, 2009). De Europese hub werd daarom gesticht in Luik, dat nu een zeer belangrijke vrachtluchthaven is in België, naast Brussel.

2.4 Luchthavens

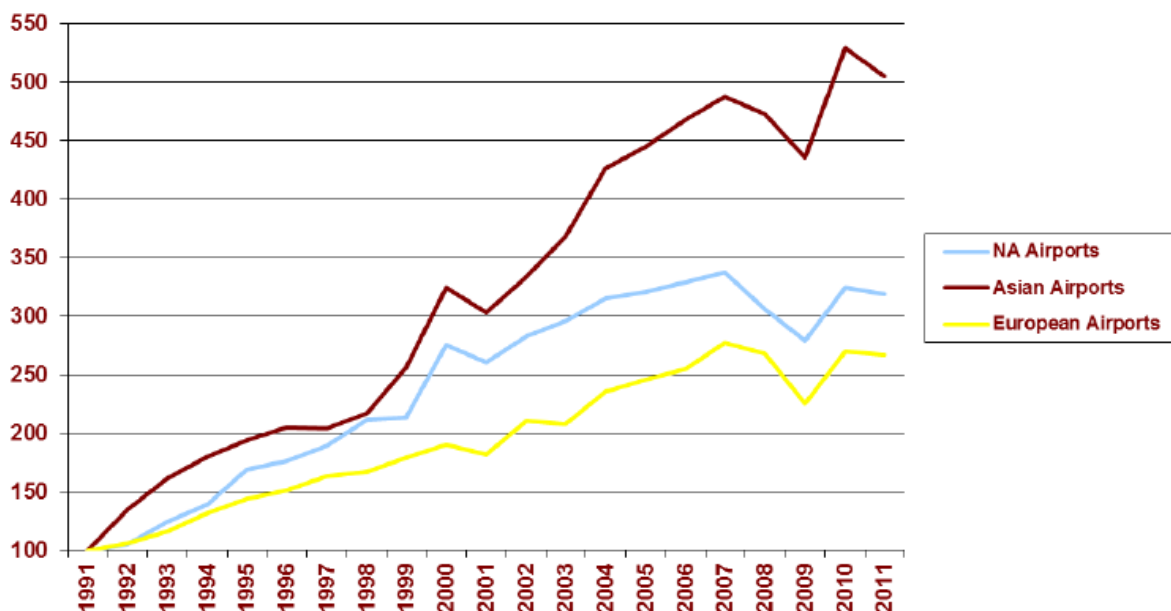
De belangrijkste keuze voor een carrier is welke markten ze willen bedienen en vanaf welke luchthavens ze dit doen (Gardiner et al, 2005). Zeker nu passagiersaantallen blijven groeien, zullen veel vliegvelden de vrachtgroei niet bij kunnen houden, waardoor de locatievaluatiekeuze complexer wordt. Hierdoor wordt vaker dan vroeger uitgeweken naar alternatieven van de 'gateway airports'. Deze herverdeling van vrachtroutes tussen regio's is niet zeldzaam gegeven de relatief grote 'footloose' aard van luchtvracht. Nieuwe (low cost) maatschappijen vliegen bij voorkeur vanaf regionale luchthavens, omdat deze goedkoper zijn, er minder congestie is en er snellere omdraaitijden gerealiseerd kunnen worden (Gordijn, 2009).

Gardiner, Ison en Humpreys (2005) hebben onderzoek gedaan naar de factoren die spelen bij de keuze van een carrier voor - en de eventuele verplaatsing naar - een (andere) luchthaven. De belangrijkste redenen om voor een vliegveld te kiezen zijn de mogelijkheid om 's nachts te mogen opstijgen en te landen, zo laag mogelijke kosten en de reputatie en ervaring van een vliegveld voor het afhandelen van vracht. Wat betreft de aanwezigheid van andere bedrijven is het belangrijk dat er een concentratie van expediteurs is bij het vliegveld. Expediteurs zijn een soort tussenpersonen die grote hoeveelheden luchtvrachtcapaciteit opkopen bij carriers en deze met wat extra dienstverlening doorverkopen aan verladers, die als verzender en ontvanger van vracht opereren (Zondag, 2009). De aanwezigheid van expediteurs geeft blijk van een groot luchtvrachtvolume op het vliegveld.

Redenen om te verplaatsen zijn wet- en regelgeving (zoals milieurestricties) bij een vliegveld en hoge kosten (Gardiner et al, 2005). Er heerst met name in Europa een ontevredenheid onder luchtvrachtmaatschappijen over de grote mainports, omdat ze vaak een slechte deal kunnen maken in verhoudingen tot passagiersmaatschappijen. Dit heeft er vermoedelijk mee te maken dat deze luchthavens te kampen hebben met congestie en de voorkeur geven aan het mainport-gebonden passagiersverkeer. De aanwezigheid van concurrerende luchtvrachtmaatschappijen op een luchthaven doet er daarentegen nauwelijks toe. Ook dit suggereert dat er 'genoeg te halen valt'.

Al met zal de rol van de regionale vliegvelden toenemen. Engeland loopt wat dat betreft voorop in Europa, waar Heathrow en Gatwick allang aan de maximale capaciteit zitten (Gordijn, 2009). Ook Schiphol zal op termijn zijn geluidslimieten bereiken en ook de bebouwingsdruk rondom de luchthaven neemt toe. Er zijn echter weinig uitwijkmogelijkheden voor luchtvracht binnen Nederland.

Toch zijn het niet de Europese luchthavens die het snelst groeien. In figuur 8 is het groeipatroon weergegeven van de luchthavens van Europa, Azië en Noord-Amerika in de periode 1991-2011. Net als bij de luchtvaartmaatschappijen valt op dat de Europese afgevaardigden in dit geval minder groeien dan de Noord-Amerikaanse en de Aziatische.



Figuur 8: Index overslag luchtvracht op luchthavens 1991-2011 (Van de Voorde & De Wit, 2013).

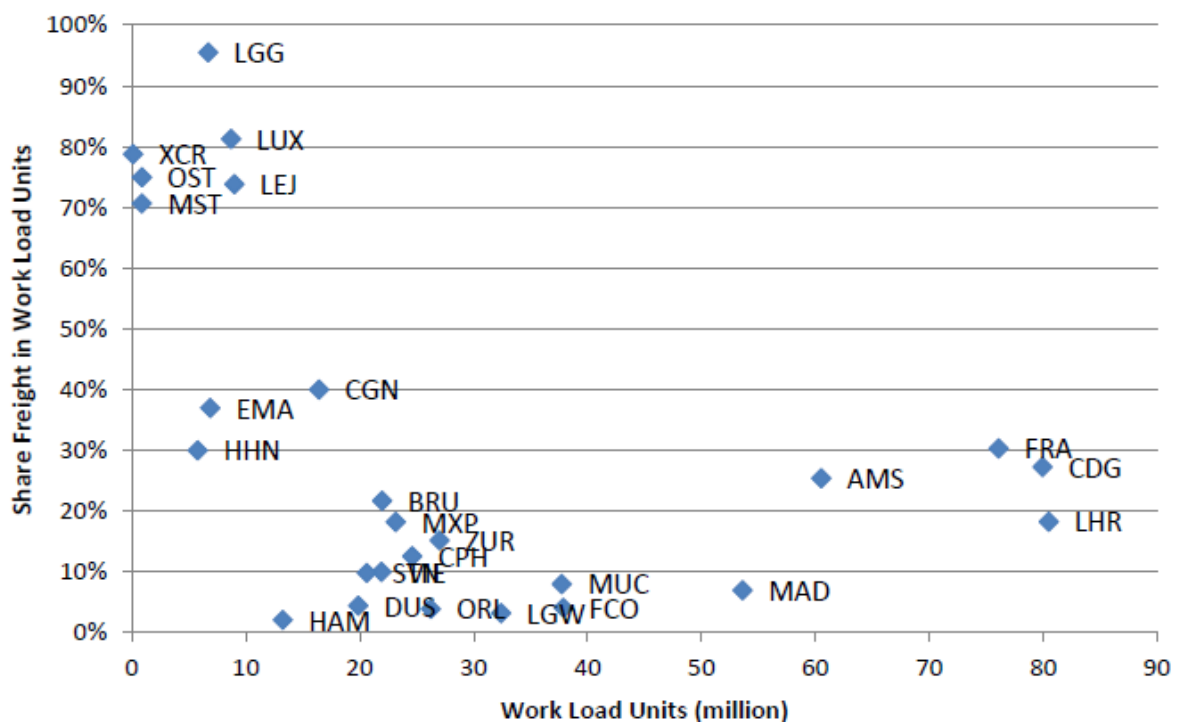
De groei van luchtvracht vindt sinds de eeuwwisseling voornamelijk plaats in Azië (zie bijlage 2). Met name de carriers uit het Midden-Oosten profiteren hier sterk van (Seabury, 2016). Luchthavens in het Midden-Oosten, de hubs van deze gulf carriers, leveren daarom stevige concurrentie op de routes van Azië naar Europa.

De Noord-Amerikaanse en Aziatische luchthavens zijn niet de directe concurrenten van Schiphol. Dit zijn de West-Europese luchthavens. Ondanks de afstand worden ook de luchthavens van Dubai en Istanbul aangemerkt als geduchte concurrenten (Ministerie van IenM & EZ, 2016; Boonekamp & Burghouwt, 2016). Zij profiteren van hun geografische ligging tussen Azië en Europa. Hierdoor groeien ze harder dan de totale luchtvrachtmarkt, wat betekent dat bestaande verkeersstromen zich aan het verplaatsen zijn naar deze luchthavens.

Een fenomeen dat zich met name binnen Europa in sterke mate afspeelt, is het ‘feederen’ van vracht naar de grootste intercontinentale hubs (Van de Voorde & De Wit, 2013). Dit betekent het vervoeren van luchtvracht naar één centraal punt. Dit komt doordat deze luchthavens van oudsher al vracht vervoeren, waardoor luchtvrachtmaatschappijen graag op deze hubs vliegen (Gardiner et al, 2005). Binnen Europa zijn dit Frankfurt, Schiphol en Parijs Charles de Gaulle. Door de relatieve nabijheid van deze luchthavens overlappen de achterlanden zich in grote mate en is er sprake van sterke concurrentie om de vrachtstromen, vooral in het gebied tussen de vier grootste luchthavens van Europa (Boonekamp & Burghouwt, 2016).

Desalniettemin hebben een aantal kleinere luchthavens zich gespecialiseerd in vrachtvervoer, wat de concurrentieslag nog meer heeft versterkt. Door de korte onderlinge afstand tussen de nationale en regionale luchthavens is de ‘catchment area’ van de luchthavens kleiner geworden. Ook de sterke onderhandelingspositie van luchtvaartmaatschappijen en het erg mobiele karakter van luchtvracht maakt het lastig voor luchthavens om hun positie constant te houden. Regionale luchthavens zoals Keulen/Bonn, Luik en East Midlands die frequent aangevlogen worden door integratoren als UPS, Fedex, TNT en DHL kenden hierdoor een sterke groei (Zondag, 2009).

De mate waarin een luchthaven een vracht- of passagiersluchthaven te noemen is, is te bepalen door passagiers en vracht om te zetten in Work Load Units (WLU) en dit tegen elkaar af te wegen (figuur 9). Eén WLU staat gelijk aan één passagier of honderd kilo vracht.



Figuur 9: Aandeel luchtvracht in totaal luchtverkeer per luchthaven in 2010 (Visser & Gordijn, 2013).

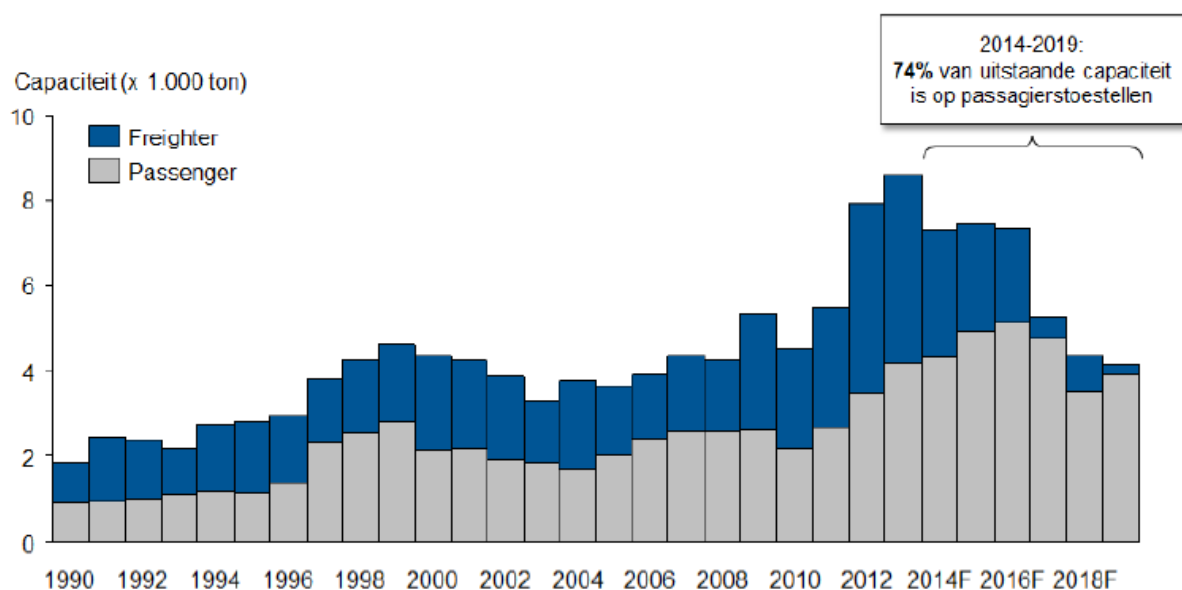
De vier grootste West-Europese luchthavens (CDG, LHR, FRA, AMS) hebben allen een vrachtaandeel van rond de 25 procent. Schiphol zit precies op dit percentage. Heathrow zit iets lager, omdat zij full freighters wren. Het aantal vrachtluchten is daar gesteld op een maximum van 0,5 procent van het totaal aantal vliegbewegingen (Boonekamp & Burghouwt, 2016). Linksboven in de grafiek zitten de echte vrachtluchthavens; daarbij is het vrachtaandeel van het totale WLU meer dan 70 procent. Dit zijn onder andere de kleine luchthavens Maastricht (MST), Oostende (OST) en Vatry (XCR) en de drie grotere: Luik (LGG), Luxemburg (LUX) en Leipzig-Halle (LEJ). Drie West-Europese luchthavens hebben een vrachtaandeel van rond de veertig procent. Dit zijn East Midlands (EMA), Keulen-Bonn (CGN) en Frankfurt-Hahn (HHN). Alle andere luchthavens hebben relatief weinig vracht.

2.5 Vliegtuigen

Een mondiale trend is dat de luchtvrachtmarkt steeds meer wordt beïnvloed door bellyvracht (het bagageruim van passagiersvliegtuigen). Door een sterke groei in de passagiersmarkt en doordat passagiersvliegtuigen steeds meer vracht kunnen meenemen, komt de winstgevendheid van maatschappijen met een groot aandeel freighters steeds meer onder druk te staan (Seabury, 2015). Dit is precies wat er is gebeurd bij Martinair. Het vervoeren van vracht in de belly is goedkoop, doordat het vliegtuig toch al moet vliegen voor de passagiersstromen. Bovendien biedt het een hoge (vaak dagelijkse) frequentie. Daardoor krijgt bellyvracht in veel gevallen voorrang. Voor full freighters blijft vervolgens het restant (inclusief de zogenoemde Cargo Aircraft Only-goederen) over.

Ondanks dat een significant aandeel van de wereldwijde luchtvracht wordt vervoerd in freighters (ongeveer 50 procent), is een beperkt deel afhankelijk van deze capaciteitsvorm door de afmetingen of het gewicht. Dit zijn bijvoorbeeld volumineuze goederen, gevaarlijke goederen of levende goederen zoals paarden. Op Schiphol wordt het aandeel van deze goederen geschat op 5 tot 10 procent van het totaal (Schiphol Cargo, 2015; Seabury, 2015). Andere redenen voor het vervoer van vracht per freighter zijn de consolidatiewens van expediteurs en de aanwezigheid van routes met een grote vraag naar luchtvrachtcapaciteit maar met beperkte passagiersvolumes.

Een situatie van overcapaciteit maakt dat freighters in toenemende mate moeilijk winstgevend te vliegen zijn, wat aangetoond is met simulaties van vrachtroutes en opbrengsten (KLM, 2015). Dit geldt vooral voor oudere freighters zoals de MD11F. Naar verwachting zet deze trend voorlopig nog voort, doordat nieuwe orders naar freighters klein zijn (Seabury, 2015). Op dit moment bestaat 74 procent van de nieuw geleverde capaciteit in de komende vijf jaar uit bellycapaciteit (figuur 10).



Figuur 10: Uitstaande orders van passagierstoestellen vergroot geplande vrachtcapaciteit (Seabury, 2015).

De bellycapaciteit wordt vooral vergroot door de drie grootste maatschappijen uit het Midden-Oosten. FedEx vertegenwoordigt het merendeel (ruim 50 procent) van de uitstaande orders voor freighters, maar deze vervangen vooral de huidige verouderde freighters, waardoor het niet zal leiden tot een capaciteitsgroei. Kortom, door een toename in bellycapaciteit en een stagnerende freightercapaciteit zal de dominantie van bellyvracht de komende decennia toenemen.

Schiphol heeft met 62 procent van de totale vrachtcapaciteit een hoog aandeel freighter capaciteit (Seabury, 2015). Toch maken de full freighters een relatief klein deel uit van het totaal aantal vliegbewegingen op Schiphol: ongeveer 4 procent. In 2015 werd 61 procent van de luchtvracht vervoerd in freighters en 39 procent in passagiersvliegtuigen (CBS, 2016a). De gemiddelde hoeveelheid bellyvracht is 4 ton per vlucht en voor freighters 40 ton.

In tegenstelling tot de mondiale trend, is de capaciteit van freighters op Schiphol de laatste jaren relatief constant gebleven. In de rest van de wereld is in het afgelopen decennium de capaciteit met 5 tot 8 procentpunten gedaald (Seabury, 2016). Door het uitfaseren van freighters van KLM wordt er verwacht dat op Schiphol ook een groter aandeel weggelegd zal zijn voor bellyvracht.

2.6 Het belang van mainports

Het Ministerie van Infrastructuur en Milieu en het Ministerie van Economische Zaken benadrukken in de *Actieagenda Schiphol* (2016) die in april dit jaar werd uitgegeven dat Schiphol haar uitgebreide netwerk grotendeels te danken heeft aan home carrier KLM. De mainport Schiphol is op zichzelf weer onmisbaar voor de nationale economie, omdat het direct meer dan honderdduizend banen oplevert en indirect als knooppunt van mensen, handel en kennis. Schiphol heeft zo groot kunnen worden door het hub-and-spoke karakter dat bij een transferluchthaven als Schiphol hoort. Dankzij een groot aantal transferpassagiers is het voor KLM mogelijk om het hele jaar door een groot netwerk van directe verbindingen aan te bieden. Op Schiphol is 40 procent van de passagiers een transferpassagier, voor KLM is dit zelfs 65 procent.

In het rapport *Mainports voorbij* (2016) van de Raad voor Leefomgeving en Infrastructuur dat drie maanden later werd uitgegeven wordt het belang van de luchthaven echter weer wat genuanceerd. De Raad erkent dat de haven en de luchthaven beiden essentieel zijn én blijven voor het Nederlandse vestigingsklimaat. Het rapport benadrukt echter dat het vestigingsklimaat door veel meer wordt bepaald dan alleen de twee mainports (Schiphol en de haven van Rotterdam), waaronder 'een goede digitale infrastructuur, technologische innovatie, maar ook de kwaliteit van de leefomgeving en het voorzieningenniveau'. Al deze factoren worden aangemerkt als cruciaal om bedrijven, kennis en talent aan te trekken. Het advies luidt daarom om een Strategie Vestigingsklimaat 2040 op te stellen om de economische kerngebieden van Nederland te versterken. Hierbij is volgens de Raad een focus op de onderlinge interactie en samenhang van deze kerngebieden (rondom de mainports) belangrijker dan een focus op de individuele bijdragen van de mainports aan het GDP van Nederland.

De onderlinge interactie tussen de mainports werd door het Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid (2007) jaren eerder al aangemerkt als belangrijk. Zo hebben de luchthaven en de haven van Rotterdam een zelfversterkend effect op de Nederlandse economie. In een rapport van het Kennisinstituut wordt de synergie tussen de mainports Schiphol en de haven van Rotterdam geanalyseerd. Zij spreken van verwevenheid en economisch voordeel. Verwevenheid uit zich vooral bij logistieke dienstverleners en verladers: van de top 200 logistieke dienstverleners in Nederland zijn 69 betrokken bij dienstverlening op beide mainports. Het interactievoordeel zit hem vooral bij logistieke dienstverleners die in beide sectoren werkzaam zijn, doordat zij lagere transactiekosten hebben, voordelen op de arbeidsmarkt en kennis kunnen delen. Voor Nederland als geheel leidt de nabijheid van de mainports tot een beter vestigingsklimaat, doordat beide mainports deels dezelfde, maar ook deels verschillende internationale bedrijven aantrekt. Beiden versterken in synergie het imago van 'Nederland als distributieland'.

3. Methodologie

In dit hoofdstuk wordt de hoofdvraag toegelicht: Heeft luchtvracht een toekomst op Schiphol en wat is de rol van home carrier KLM hierin? Daarna worden de onderzoeksmethoden en de opbouw van het onderzoek besproken.

3.1 Toelichting hoofdvraag

3.1.1. Een toekomst op Schiphol

Schiphol is momenteel een van de grootste vrachtluchthavens ter wereld, maar de wereld verandert snel. Dit geldt des te meer voor luchtvracht, wat een zeer dynamische en omvangrijke wijze van transport is. Het komt regelmatig voor dat een luchthaven door een plotselinge verandering sterk in belang afneemt. Dit kan Schiphol ook overkomen. In de tweede deelvraag wordt uitgebreid toegelicht wat voor bedreigingen er bestaan voor de luchthaven om de huidige positie te kunnen behouden en wordt met experts gesproken over het effect hiervan op vrachthub Schiphol in de toekomst.

‘De toekomst’ is in dit geval tussen nu en het jaar 2040. Dit jaartal komt voort uit de doelstelling van het Amsterdam Logistics Board en het Amsterdam Economic Board zoals vastgelegd in het *Westas-manifest*: ‘een transitie naar een nieuwe economie, waarin leefbare groei centraal staat, zodat de MRA haar stevige internationale concurrentiepositie behoudt en in **2040** - zo niet eerder - de top 5 van Europese vestigingsregio’s behaalt’ (Amsterdam Logistics Board, 2015). Omdat Schiphol een cruciaal onderdeel uitmaakt van dit manifest wordt dit jaartal als uitgangspunt gebruikt.

3.1.2. De rol van home carrier KLM

Wie het nieuws bijhoudt, kan nauwelijks zijn ontgaan dat het slecht gaat met de vrachtdivisie van KLM. Martinair is als dochtermaatschappij ondergebracht bij KLM en heeft sindsdien een sterke vermindering in de vrachtvloot laten zien. Ook de financiële cijfers zijn weinig bemoedigend. In de derde deelvraag worden deze problemen uitgelicht en wordt met experts gesproken over de kansen dat de vrachtdivisie blijft bestaan en - zo ja - hoe deze er in 2040 uitziet.

3.2 Onderzoeksoptzet

3.2.1. Onderzoeksstrategie

De onderzoeksstrategie is kwalitatief, omdat het hier een onderzoek betreft waarin de nadruk ligt op woorden boven cijfers. Het onderzoek heeft vooral een inductieve benadering met betrekking tot de relatie tussen theorie en onderzoek, die gericht is op de generatie van nieuwe theorie (Bryman, 2015). De conclusie is een ‘scenario 2040’, dat op basis van verwachtingen van experts is geschreven. Een kwantitatieve analyse zou als vervolgonderzoek op basis van de interviews kunnen worden geschreven. Het huidige onderzoek is vooral verkennend en kan geen uitspraken doen over causaliteit.

3.2.2. Onderzoeksdesign

Het onderzoeksdesign voldoet het meest aan de voorwaarden van een case study, omdat het hier gaat om een intensieve en gedetailleerde analyse van een single case: vrachthub Schiphol (Bryman, 2015). De unieke kenmerken van de case worden hierin uitgelicht.

3.2.3. Onderzoeksmethode

In dit onderzoek wordt gebruik gemaakt van semi-structureerde interviews. De selectie is gemaakt door middel van ‘purposive sampling’, met als doel respondenten te vinden die relevant zijn voor het beantwoorden van de onderzoeksvragen (Bryman, 2015). In sommige gevallen droegen respondenten andere respondenten aan. Hiermee is doorgesproken totdat de onderzoeksvragen volledig beantwoord konden worden. Dit heeft geresulteerd in een totaal van tien interviews.

De interviews zijn gehouden met experts van Schiphol Cargo, KLM Cargo, Martinair Cargo, Gemeente Haarlemmermeer, Port of Amsterdam, Greenport Aalsmeer, FloraHolland, SADC en SEO. De interviews zijn opgenomen, getranscribeerd en gecodeerd. De hierbij gehanteerde codes zijn:

- | | | |
|-----------------------------|-------------------------|---|
| 1. Huidige positie Schiphol | | |
| 2. Huidige positie Schiphol | a. Grenzen aan de groei | I. Beperking in het aantal vliegbewegingen |
| | | II. Verschuiving naar regionale luchthavens |
| | b. Afhankelijkheid | I. Buitenlandse export |
| | | II. Eenzijdige eigen export |
| 3. Toekomst KLM | a. Vrachtvliegtuigen | |
| | b. Bellyvracht | |

Een quote kon bijvoorbeeld gecodeerd worden met '1.', '2.a.II.' of '3.b.'. Op deze manier konden de interviews onderling vergeleken worden en in de juiste paragraaf worden gebruikt.

3.3 Opbouw van het rapport

3.3.1. Deel 1: Honderd jaar Schiphol

Beschikbare data en informatie wordt gebruikt om een overzicht te geven van het profiel van de luchthaven. Hierbij wordt Schiphol via benchmarks in internationaal perspectief geplaatst. Ook wordt een schets gegeven van hoe Schiphol zich heeft ontwikkeld tot de belangrijke luchthaven die het heden ten dage is. Kortom, er wordt een beeld gecreëerd van de positie van vrachthub Schiphol op basis van rapporten van onderzoeksbureaus, bedrijven en instellingen.

3.3.2. Deel 2: De toekomst van vrachthub Schiphol

Om tot een verkenning te komen van de toekomst van luchtvracht op Schiphol worden experts op het gebied van luchtvracht en groeiomogelijkheden geïnterviewd. Afhankelijk van hun kennisgebied wordt de focus van het gesprek op een of beide thema's gelegd. De twee thema's (a. grenzen aan de groei en b. afhankelijkheid) zijn gekozen op basis van een uitgebreid vooronderzoek (in het theoretisch kader en deel 1). Aan de hand van rapporten en mediaberichten zijn de twee thema's gekozen waarvan verwacht wordt dat deze de grootste bedreigingen voor vrachthub Schiphol in de toekomst omvatten.

3.3.3. Deel 3: De rol van home carrier KLM

Op basis van recente nieuwsberichten en onderzoeksrapporten wordt de rol van home carrier KLM uitgelicht. Vervolgens wordt met experts gesproken over de toekomst van de vrachtdivisie. Blijft die bestaan? En zo ja, in welke vorm?

3.3.4. Deel 4: Scenario 2040

Het eindproduct van het rapport zal een Scenario 2040 zijn, waarin ingegaan wordt op de toekomst van Schiphol en de rol die home carrier KLM hierin heeft. Deze wordt geschreven op basis van de eerdere drie delen. Hierin worden de hoofdvraag en de drie afzonderlijke deelvragen beantwoord.

3.4 Verwachtingen

- Het vliegbewegingslimiet zal een negatief effect hebben op de vrachtafdeling van Schiphol, omdat het de groei belemmert. Vluchten zullen hierdoor naar andere binnenlandse luchthavens verplaatsen.
- Door een teruglopend belang van de bloemenveiling in Aalsmeer en een toename van bloemen dat via andere luchthavens zoals Luik gevlogen wordt, zal het hoge marktaandeel van Schiphol in bederfelijke goederen afnemen en zal groei uit andere sectoren voort moeten komen.
- Het afnemend aandeel van KLM Martinair Cargo betekent een risicovoller tijdperk voor Schiphol, doordat het voor buitenlandse maatschappijen minder vanzelfsprekend is om trouw te blijven aan de luchthaven. Martinair zal op den duur ook de laatste drie vrachtvliegtuigen uit de vloot halen. Toch blijft de luchthaven groot zonder home carrier.



Deel 1

100 JAAR SCHIPHOL

4. De positie van Schiphol

Wat is de huidige positie van vrachthub Schiphol?

Schiphol is uitgegroeid tot een veel grotere luchthaven dan je op basis van een land zo groot - of klein - als Nederland zou verwachten. Waarop onderscheidt Schiphol zich dermate dat het zo groot heeft kunnen worden? En wat is het huidige belang voor Nederland? Deze vragen worden in dit hoofdstuk beantwoord. Eerst wordt er kort aandacht besteed aan de ontwikkeling van Schiphol tot de luchthaven die het nu is (4.1). Daarna wordt de positie van Schiphol vanuit een steeds kleiner schaalniveau bekeken: achtereenvolgens vanuit internationaal (4.2), Europees (4.3), nationaal (4.4) en regionaal perspectief (4.5). Tot slot wordt in de conclusie de deelvraag beantwoord (4.6).

4.1 Van tarweakker tot mainport

Op 19 september 1916 landde het eerste militaire vliegtuig van de Nederlandse luchtmacht op Schiphol (Schiphol Group, 2015). De luchthaven werd tijdens de Eerste Wereldoorlog gebruikt als militair vliegveld. Door de Olympische Spelen van 1928 in Amsterdam moest Schiphol klaargemaakt worden voor een grote hoeveelheid internationale bezoekers, waardoor de luchthaven ook een transportfunctie kreeg (Schiphol, 2016). Na dienst te hebben gedaan als uitvalsbasis voor de Duitsers in de Tweede Wereldoorlog, werd Schiphol door de Engelsen en Amerikanen gebombardeerd in 1943. Na de oorlog werd in hoog tempo gewerkt aan de wederopbouw van de luchthaven. Op 22 januari 1958 kreeg de gemeentelijke luchthaven twee nieuwe aandeelhouders: de centrale overheid (75,8 procent) en de gemeente Rotterdam (2,4 procent). De gemeente Amsterdam hield 21,8 procent.

In de jaren '60 nam het passagiers- en vrachtverkeer wereldwijd zeer snel toe. In die decennia groeide Schiphol uit tot een internationale hub voor zowel vracht als passagiers, mede dankzij KLM. Door de komst van straalvliegtuigen in de jaren '70 werd dit proces versneld. De nieuwe vliegtuigen kunnen sneller vliegen, meer vracht en passagiers vervoeren en grotere afstanden afleggen dan propellervliegtuigen. In de jaren '90 en '00 groeide Schiphol uit zijn voegen en moest er drastisch uitgebreid worden. In 1991 werd de nieuwe verkeerstoren (de hoogste ter wereld) geopend (Schiphol Group, 2015). In 2002 werd de Polderbaan opgeleverd. Afgelopen jaar vervoerde Schiphol 58,2 miljoen passagiers en 1,6 ton vracht. Daarmee is Schiphol de vijfde passagiersluchthaven van Europa en de derde op het gebied van vracht (Airport Council International, 2016). Volgens Schiphol Cargo directeur Jonas van Stekelenburg zijn er vier redenen waarom Schiphol groter is geworden dan er op basis van het inwoneraantal van Nederland verwacht zou worden. Hij noemt:

1. Ondernemerschap

Van Stekelenburg is van mening dat ondernemerschap nummer één is. Dat zit hem vooral in luchtvaartmaatschappij KLM, die in veel ontwikkelingen vooropliep. Zo had KLM als eerste 'open skies'-afspraken met Noord-Amerika en had KLM de wegen naar China al vroeg gevonden. Maar ook zit het ondernemerschap in partijen aan de grond, zoals de afhandelaars, de douane en de overheid. 'Als jij met een Nederlandse ambtenaar praat, de douane of iemand van het ministerie van Infrastructuur en Milieu, dan heb je gewoon een halve ondernemer aan tafel. De Nederlandse douane is beter in zijn eigenlijke taken dan Duitsland, maar is vooral beter in het ondersteunen van ondernemerschap.'

2. 'Community denken'

Nederlanders denken graag samen. 'Echt samenwerken van: "joh, kan je mij helpen? Dan help ik jou." Dat is een Nederlandse mindset. En ja, hoe komt dat? Ik weet het ook niet, maar dat zit er wel.' Een voorbeeld hiervan is brancheorganisatie Air Cargo Netherlands, waarin luchthavens, luchtvaartmaatschappijen, luchtvrachtexpediteurs, grondafhandelingsbedrijven, air cargo truckers, *general sales agents* en een groot aantal zakelijke dienstverleners vertegenwoordigd zijn. Dit is iets wat ze nu ook in België proberen en wat ze in Duitsland net hebben afgekondigd, maar wat je verder nog nergens ziet. Ook Milk Run (een platform waarbij partijen op de importstromen samenwerken) en Smartgate samenwerkingen met de douane zijn vooruitstrevend.

3. Innovatie

Nederland innoveert niet rigoureu, maar goed doordacht. 'Wij innoveren wel, maar Schiphol en alle partijen hier, ook KLM en de douane, iedereen leert weer wat van de ander. Zo wordt er geïnnoveerd.' Momenteel wordt er gewerkt aan een joint inspection centre, wat in november geopend wordt. 'Als je dan ziet hoe de douane geleerd heeft van anderen, met putten die ze gezien hebben bij anderen, dat is heel bijzonder. We kijken de hele tijd bij elkaar en iedereen brengt het geheel een stukje verder. Dat is de Nederlandse manier van innoveren.' Van Stekelenburg schetst Frankrijk als volledig andere innovatiecultuur. Daar wordt een TGV helemaal vanuit het niets gebouwd voor een miljardenbedrag. Volgens hem zou dat in Nederland niet gebeuren. 'We zouden wel iets nieuws neerzetten, maar altijd zou dat voor een deel een *copy paste* zijn van iets ouds. Zo innoveer je in Nederland.'

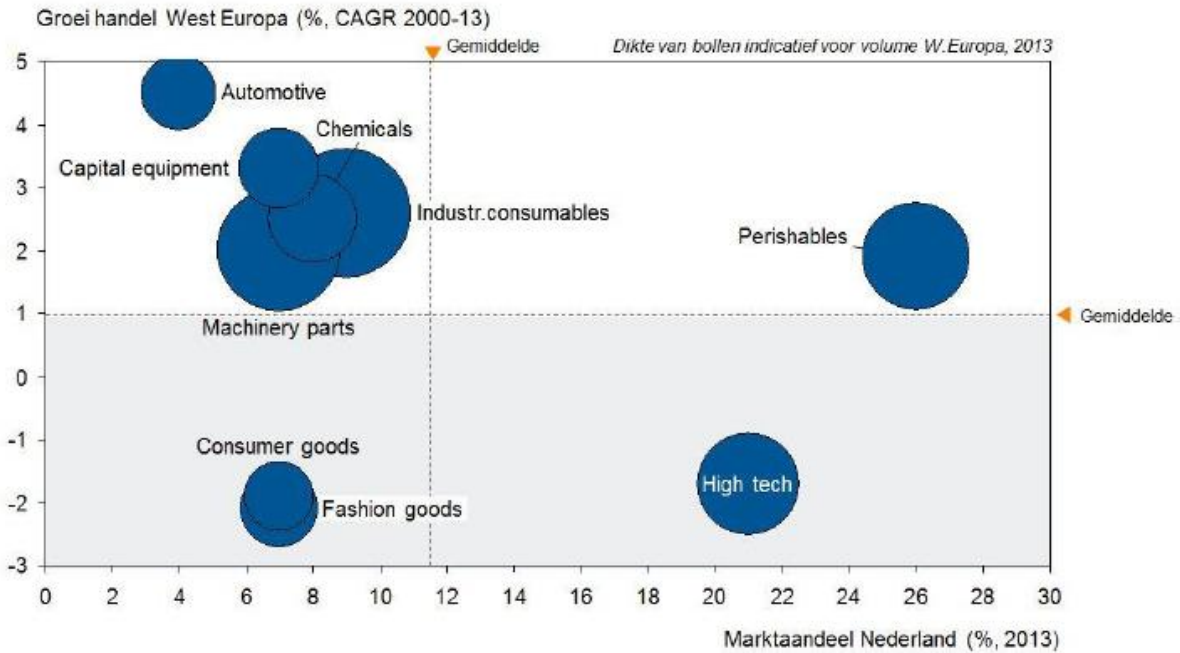
4. Leiderschap

'Gedurfd leiderschap' noemt Van Stekelenburg de laatste succesfactor. 'Altijd de eerste willen zijn.' Bijvoorbeeld de bloemenkwekers in Afrika en Zuid-Amerika, wat ten grondslag lag aan twee van de belangrijkste markten voor het luchtvrachtverkeer op Schiphol. 'Als je kijkt in Kenia, of Ecuador, het zijn allemaal Nederlandse ondernemers die daar zitten. De eerste die daarnaartoe ging, dat is gewoon leiderschap geweest. Het is die spirit waar Schiphol van heeft geprofiteerd.'

4.2 Schiphol in internationaal perspectief

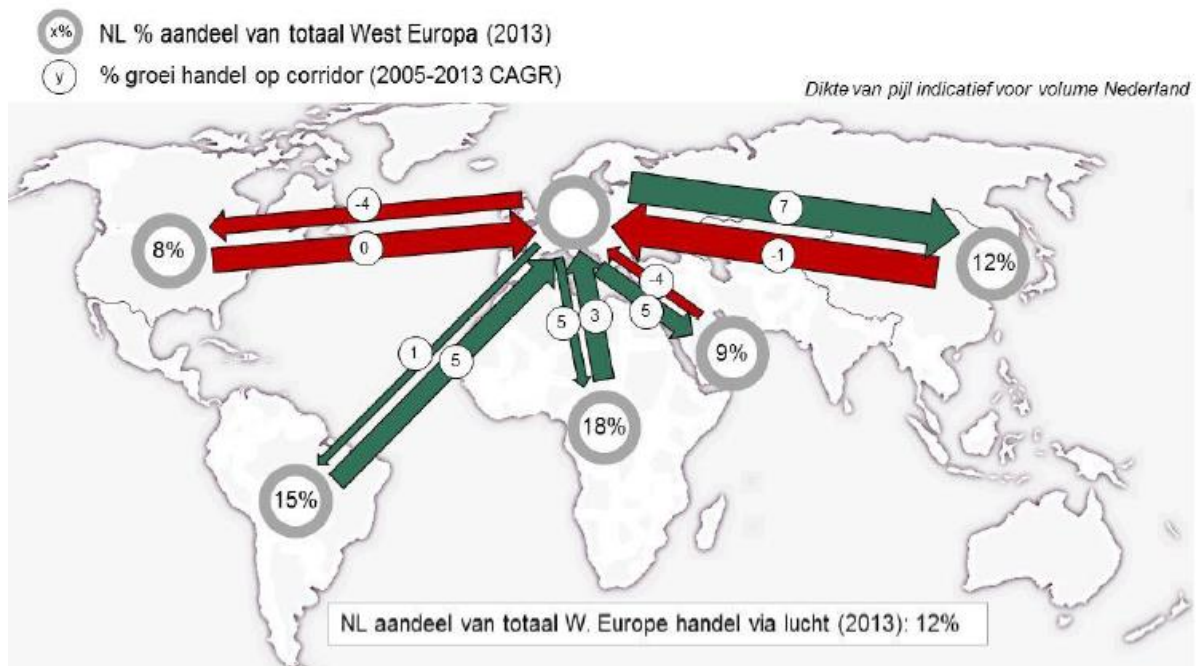
Schiphol behoort tot de grootste luchthavens ter wereld, zowel voor luchtvracht als voor passagiers. Wordt er enkel gekeken naar vracht, dan is Schiphol de twaalfde luchthaven ter wereld en de derde van Europa (zie bijlage 1). Het marktaandeel van Schiphol is met ruim anderhalf miljoen ton aan vervoerde goederen per jaar 14 procent van de top tien van Europese vrachtluchthavens (Seabury, 2015). Gerekend in tonnen exporteert Nederland 7,1 procent van de totale West-Europese export, terwijl het Nederlands marktaandeel van het totale West-Europese BNP met 4,9 procent aanzienlijk lager is. Van de totale import van West-Europa is het marktaandeel van Nederland maar liefst 17,6 procent.

Uit het onderzoek *Kansrijke corridors en luchtvrachtstromen* van het mondiaal opererende logistiek adviesbureau Seabury (2015) blijkt dat Schiphol een aantal kernmarkten en -producten kent waar de stevige concurrentiepositie grotendeels aan te danken is. Met name op de Afrikaanse en Latijns-Amerikaanse (bloemen)markten heeft Schiphol een bovengemiddeld sterke positie. Azië (met name China) is de belangrijkste groeimarkt voor luchtvracht van en naar Schiphol, met een gemiddelde jaarlijkse groei van 5,2 procent. Ook de handelsroute met Zuid-Amerika zal naar verwachting jaarlijks boven gemiddeld groeien met 4,3 procent. Schiphol kent daarnaast een zeer sterke positie op high tech en bederfelijke goederen (figuur 11). Het Nederlands marktaandeel in de totale import van high tech goederen is 21 procent; voor bederfelijke goederen is dit zelfs 26 procent. Ter referentie: van de totale West-Europese luchtvracht importeert Nederland 17.6 procent.



Figuur 11: Groei handel luchtvracht in West-Europa versus marktaandeel Nederland (Bron: Seabury, 2015).

In het rapport van Seabury (2015), dat in opdracht van het Ministerie van Infrastructuur en Milieu is uitgevoerd, worden internationale marktverschuivingen uitgelicht. Het onderzoeksbureau heeft het marktaandeel van Nederland (Schiphol) afgezet tegen het totaal van West-Europa. Omdat deze landen door de nabijheid directe concurrenten zijn is dit een goede indicator om te analyseren waar het marktaandeel groot of juist klein is. Hieruit blijkt dat Azië de belangrijkste handelsregio is voor de Nederlandse luchtvrachtmarkt, gevolgd door Afrika en Noord-Amerika (figuur 12). Het grootste marktaandeel heeft Schiphol in de routes van en naar Afrika (18 procent) en Zuid-Amerika (15 procent), omdat daar de bloemenmarkten zich bevinden. Het marktaandeel naar de andere continenten is 12 procent voor Azië, 8 procent naar Noord-Amerika en 9 procent naar het Midden-Oosten.



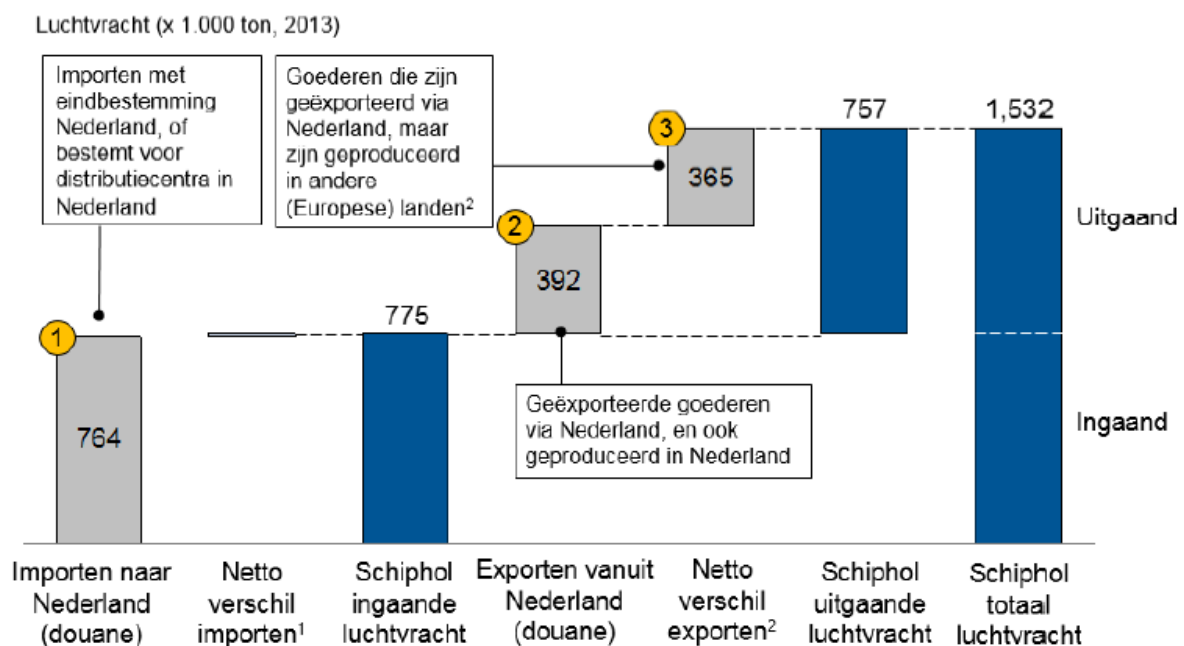
Figuur 12: Nederlands marktaandeel 2005-2013 en groeipotentie werelddelen (Seabury, 2015).

De exporten zijn de afgelopen jaren op vrijwel alle bestemmingen gegroeid. Azië valt positief op met een groei van 7 procent, terwijl Noord-Amerika echter een daling van vier procent heeft laten zien. De importgroei was met name vanuit Afrika (3 procent) en Zuid-Amerika sterk (5 procent). De importen vanuit Azië en Noord-Amerika bleven vrijwel gelijk sinds 2005.

Het grote aandeel van Nederland op de Afrikaanse en Zuid-Amerikaanse markt is te verklaren door het vervoer van bloemen. Nederland heeft namelijk een relatief groot marktaandeel in de handel van bederfelijke goederen, de zogenaamde 'perishables' (26 procent), en in hoogwaardige technologische goederen (21 procent) van en naar West-Europa (Seabury, 2015). Ondanks de huidige sterke positie, staat het aandeel van beide productgroepen wel onder druk.

Uit figuur 11 bleek dat sectoren waarin Schiphol een onder gemiddeld aandeel in heeft, maar waar wel veel groei verwacht wordt, bestaan uit de auto-industrie, chemische producten, machineonderdelen, bedrijfsmiddelen en industriële producten. Mode- en consumentengoederen hebben zowel een lage groeipotentie als een onder gemiddeld marktaandeel in Nederland.

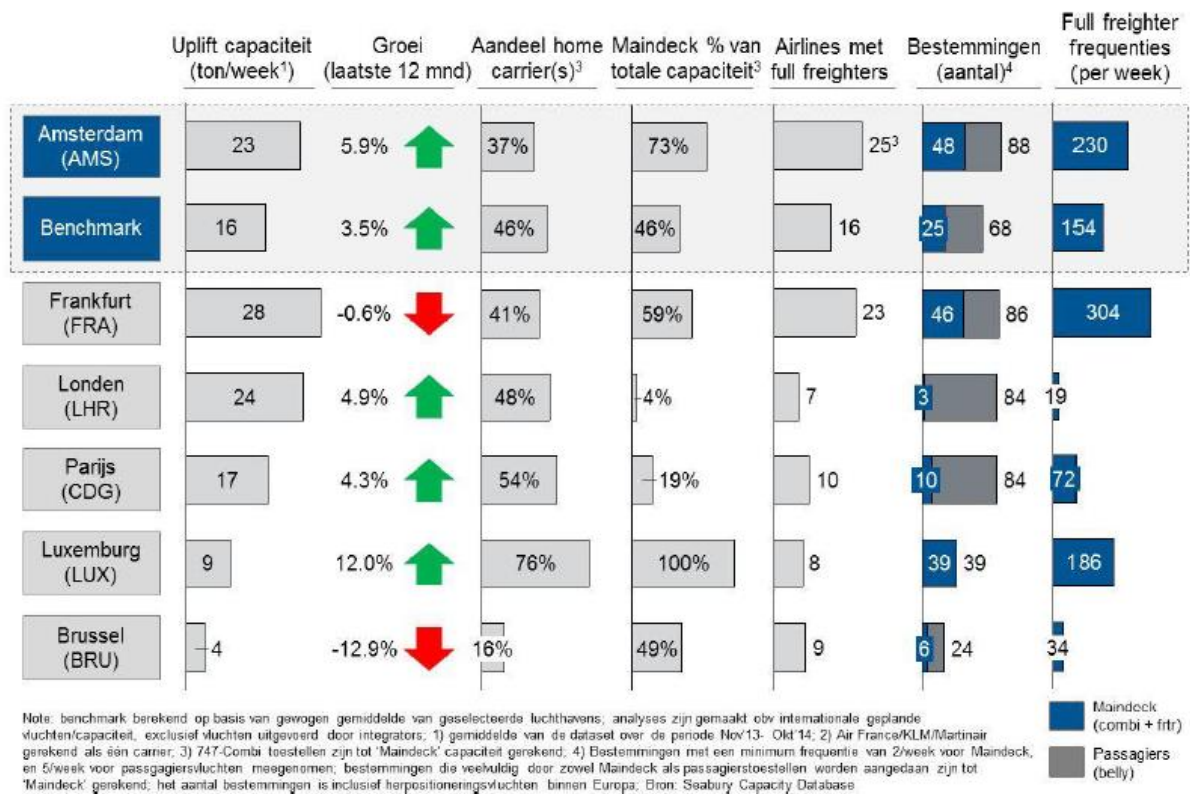
Uit het rapport blijkt ook dat buurlanden van cruciaal belang zijn voor Schiphol. Een groot deel van de exporten dat via Schiphol vervoerd wordt komt namelijk uit het buitenland (figuur 13). Dit is van belang om te kunnen voldoen aan de vraag naar capaciteit voor importen en tegelijkertijd te compenseren voor de lagere marktvraag naar exporten vanuit Nederland.



Figuur 13: Nederlandse luchtvrachtvolumes versus luchtvrachtstatistieken Schiphol in 2013 (Seabury, 2015).

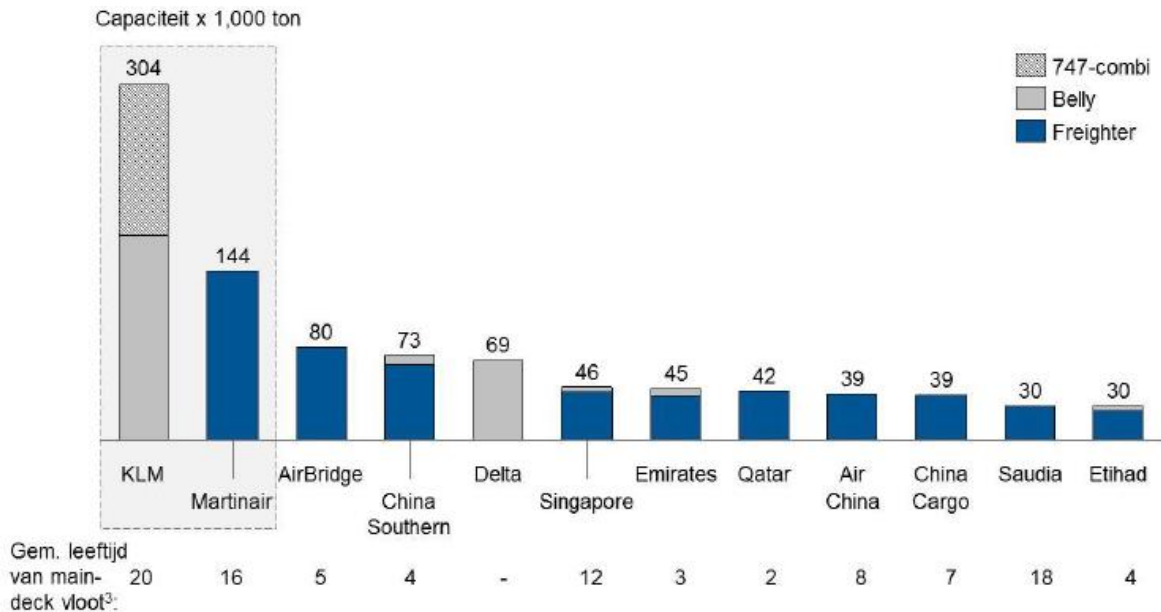
Seabury (2016) heeft in de *Schiphol Cargo strategy review* de import- en exportstromen per werelddeel uiteengezet (zie bijlage 3). Hieruit blijkt dat de import uit Afrika (97 procent) en Latijns Amerika (83 procent) zeer sterk gedomineerd wordt door de bederfelijke goederen ('perishables'). Uit Azië, naar volume gemeten de grootste markt, bestaat de grootste sector uit high tech goederen (46 procent). Wat export betreft is Nederland in de luchtvracht een klein land vergeleken met buurlanden. Het grootste aandeel van 'puur' Nederlandse export wordt gevormd door bederfelijke goederen en *raw materials*, wat beiden een relatief lage waardedichtheid heeft. Duitsland exporteert bijvoorbeeld ook voor een groot deel landvoertuigen, chemische producten, high tech en machineonderdelen, wat allen een veel hogere waardedichtheid heeft. Het is daarom van cruciaal belang dat Schiphol ook exportstromen van buurlanden aantrekt, zoals momenteel voor bijna 50 procent het geval is.

Schiphol onderscheidt zich op bepaalde factoren van haar nabijgelegen concurrenten, met name als het gaat om connectiviteit en beschikbare capaciteit. Schiphols home carrier (KLM/Martinair) heeft een relatief laag aandeel van de totale geplande vrachtcapaciteit. Met 37 procent ligt dit aandeel lager dan in Frankfurt, Londen en Parijs (zie figuur 14). Daarnaast scoort Schiphol met 73 procent hoog op main deck capaciteit. Dit is opgebouwd uit een groot aandeel freighter capaciteit (62 procent) en door de capaciteit van KLM 747-combi vliegtuigen (11 procent). Het aantal luchtvaartmaatschappijen dat full freighters opereert is net als het aantal vrachtbestemmingen relatief hoog. Schiphol heeft 88 bestemmingen, waarvan 48 full freighter bestemmingen. Daarmee voert Schiphol de lijst aan. Frankfurt biedt echter een hoger aantal frequenties. Het profiel van Schiphol komt in zeer grote mate overeen met dat van Frankfurt, wat de grootste vrachtluchthaven van Europa is.



Figuur 14: Benchmark Schiphol ten opzichte van directe concurrenten (Seabury, 2015).

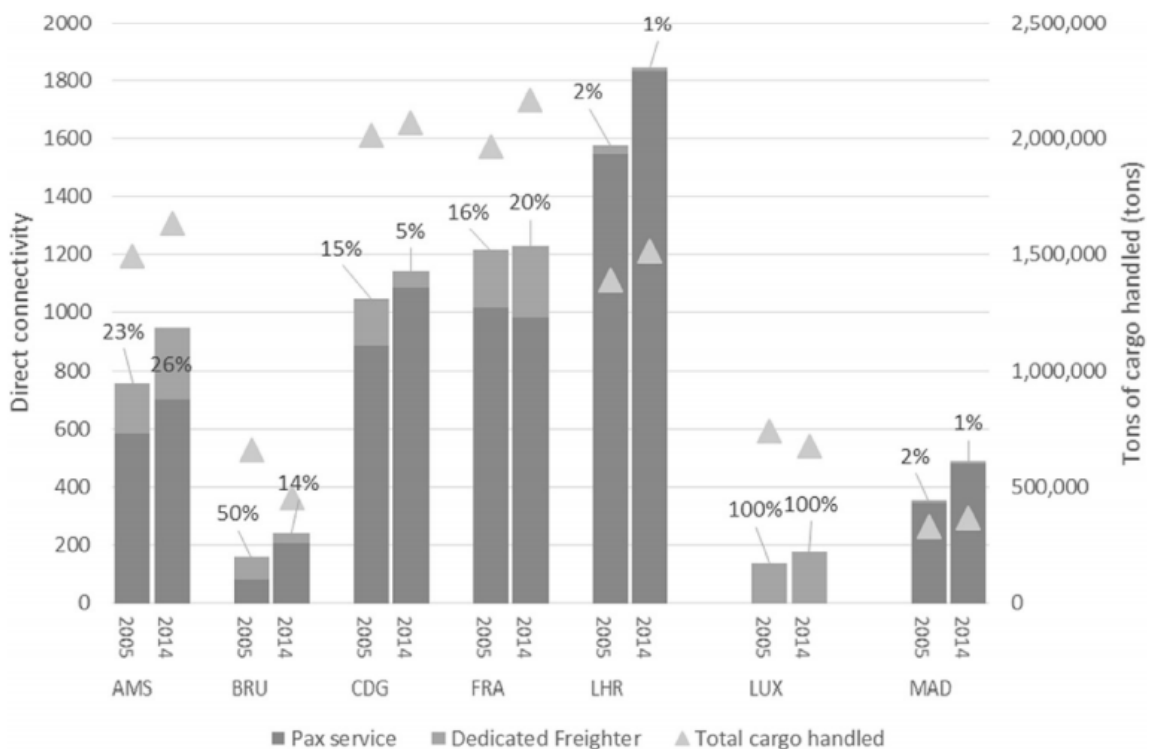
KLM/Martinair is ondanks een relatief klein marktaandeel de grootste aanbieder op Schiphol, waarvan de capaciteit in derden wordt verdeeld over (1) passagiersvluchten van KLM (belly-vracht), (2) 747-combivliegtuigen en (3) de freighters van Martinair (figuur 15). De leeftijd van de vloot is met twintig jaar relatief oud.



Figuur 15: Beschikbare vrachtcapaciteit vanaf Schiphol (Bron: Seabury, 2015).

Verder spelen vooral Aziatische carriers een rol in het vrachtvervoer van Schiphol: AirBridge Cargo, China Southern, Singapore, Emirates, Qatar, Air China, China Cargo, Saudia en Etihad. Het Amerikaanse Delta Airlines vervoert ook 69 000 ton. Dit doen zij geheel met bellyvracht.

Uit onderzoek van Boonekamp en Burghouwt (2016) blijkt dat de directe connectiviteit van Amsterdam tussen 2005 en 2014 flink is gestegen, zowel van belly- als van freightercapaciteit (figuur 16). Bij andere luchthavens is de stijging van met name directe connectiviteit van freighters niet zo sterk gestegen of zelfs gedaald. Frankfurt en Amsterdam zijn daarop de uitzondering. Bij Brussel is zichtbaar dat het vrachtvolume is afgenomen na restricties op de luchthaven.

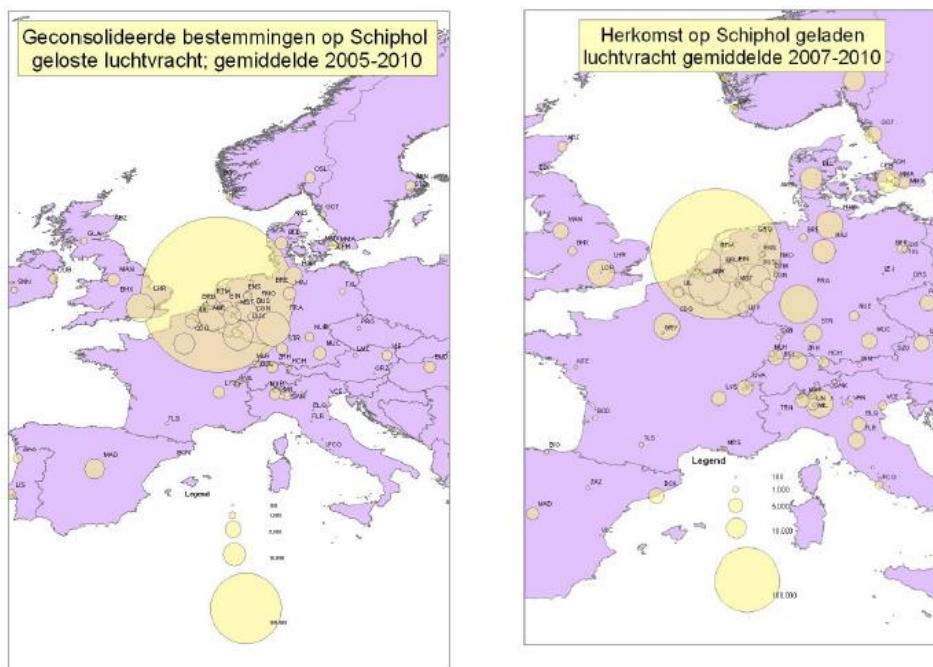


Figuur 16: Directe connectiviteit verdeeld over belly en full freighter (Boonekamp & Burghouwt, 2016).

4.3 Schiphol in Europa

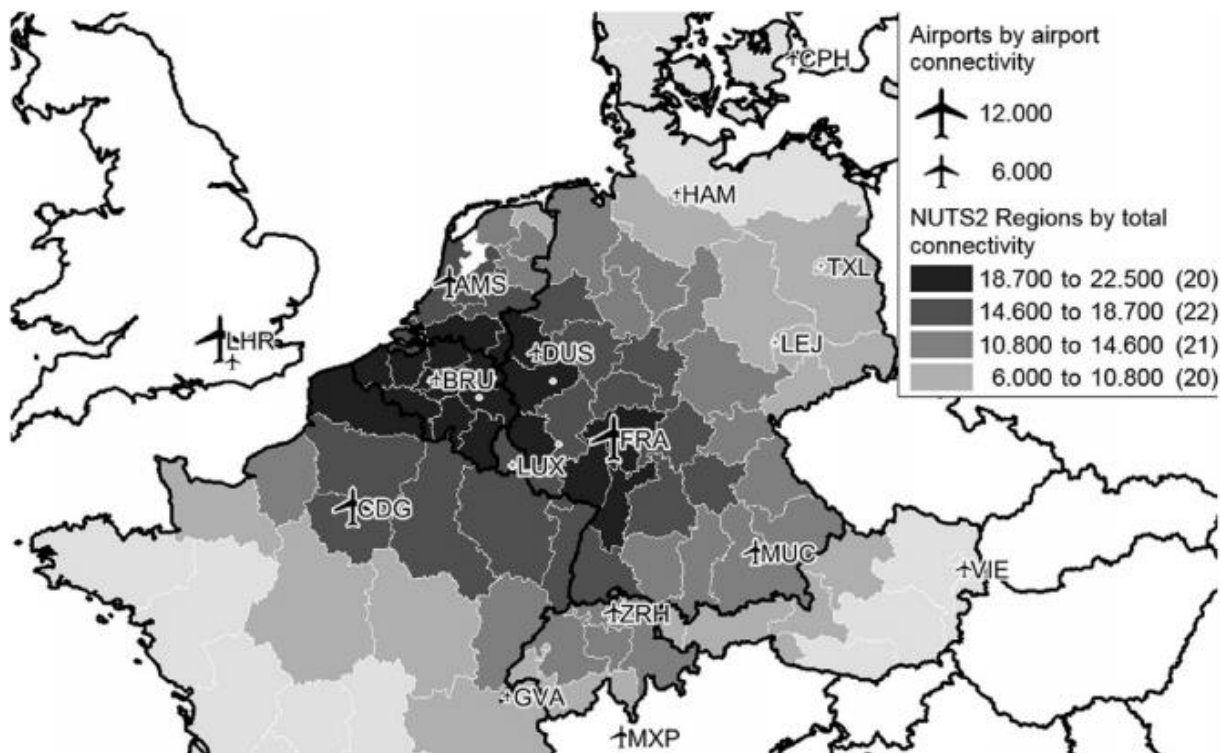
Binnen Europa is er ook sprake van luchtvrachtvervoer tussen luchthavenregio's. Hiervan gaat ongeveer de helft via de weg (Visser & Gordijn, 2013). Dit wordt aangeduid als 'trucking' of 'luchtvrachtvervangend vervoer'. De grote luchthavens vormen hierbij de hubs, waarvandaan goederen die vanuit een ander continent aankomen vervolgens naar hun eindbestemming worden vervoerd. Dit kan rechtstreeks of via andere Europese luchthavens. Andersom gebeurt dit ook: goederen die rechtstreeks of via een kleinere luchthaven naar de grote hubs worden vervoerd en daarna gebundeld en intercontinentaal vervoerd worden.

Bijna alle grote vrachtluchthavens in Europa liggen relatief dichtbij Schiphol, waardoor de catchment areas van de luchthavens elkaar overlappen en er sprake is van sterke concurrentie. De belangrijkste Europese herkomsten en bestemmingen voor luchtvracht via Schiphol zijn Frankfurt, Brussel, Parijs en Londen, wat erop duidt dat de grotere vrachtluchthavens ook als belangrijk consolidatiepunt fungeren voor elkaar (figuur 17). De grote luchthavens in Europa fungeren als een netwerk dat zowel concurrerend als aanvullend is ten opzichte van elkaar. Trucking gebeurt vooral binnen een afstand van 200 tot 600 kilometer, waarbinnen ook precies de grote vrachtluchthavens in Frankfurt, Parijs en Londen liggen.



Figuur 17: Luchtvracht op Schiphol van en naar Europese bestemmingen (Visser & Gordijn, 2013).

Dat de vier grote Europese luchthavens (Schiphol, Parijs Charles de Gaulle, Frankfurt en Londen Heathrow) heel belangrijk zijn, blijkt ook uit het onderzoek van Boonekamp en Burghouwt (2016). De luchtvrachtconnectiviteit van regio's die gelegen zijn in het midden van de vier luchthavens is zeer groot (figuur 18). Heel België, Noord-Brabant en westelijke delen van Duitsland kennen hierdoor een extreem hoge luchtvrachtconnectiviteit en dat maakt deze regio's zeer interessant voor distributiecentra van grote bedrijven. In dit gebied is de concurrentie tussen luchthavens echter ook het grootst. Brussel heeft de gevolgen hiervan ondervonden.



Figuur 18: Luchtvrachtconnectiviteit voor regio's in Noordwest-Europa (Boonekamp & Burghouwt, 2016).

4.4 Schiphol in Nederland

Schiphol is veruit de grootste vrachtvluchthaven van Nederland, met ruim 96 procent van de totale luchtvracht die via Nederlandse vluchthavens is vervoerd in 2015 (tabel 3). Schiphol vervoert daarnaast nog 34 385 ton aan post. Andere vluchthavens vervoeren geen post.

Luchthaven	Ton	%
Schiphol	1 620 750	96,6
Maastricht Aachen	56 622	3,4
Rotterdam Den Haag	80	0
Eindhoven	0	0
Groningen Eelde	0	0
Totaal	1 677 452	100

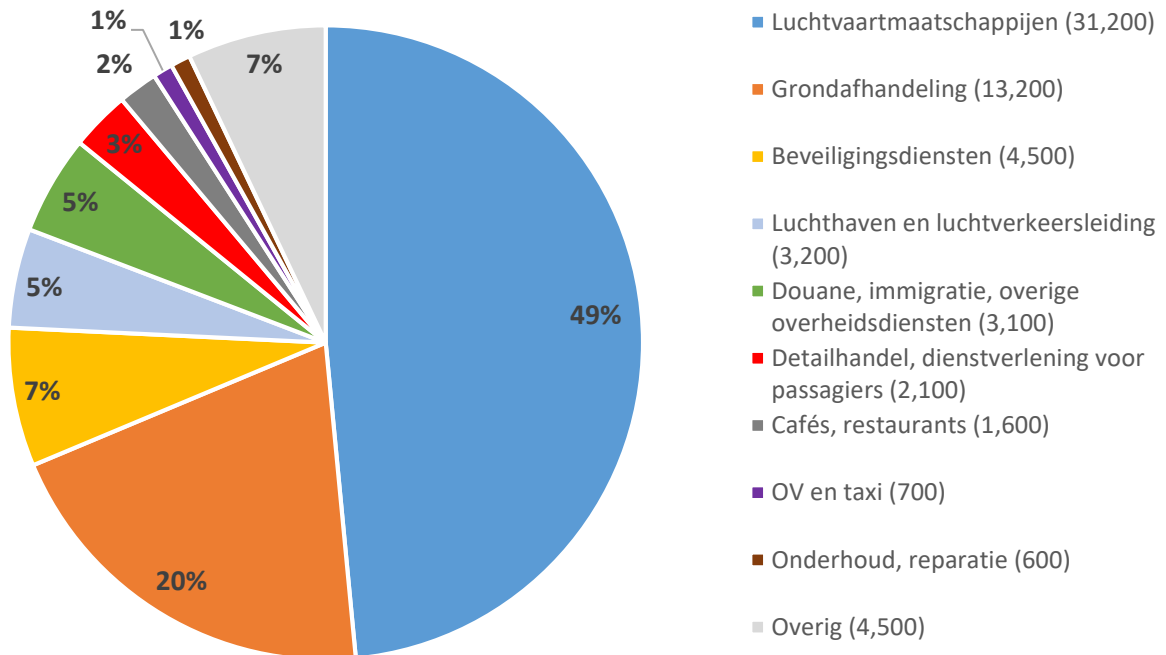
Tabel 3: Luchtvracht (excl. post) op Nederlandse vluchthavens (CBS, 2016b; eigen bewerking).

Maastricht Aachen Airport komt op de tweede plek en neemt het restant voor rekening. Rotterdam vervoert in tegenstelling tot Eindhoven en Groningen Eelde Airport wel wat vracht, maar dit is zo marginaal dat het slechts 0,005 procent van het totaal vertegenwoordigt.

4.5 Schiphol in de regio

In 2015 schreef onderzoeksbureau Decisio in opdracht van het Ministerie van Infrastructuur en Milieu het rapport *Het economisch belang van de mainport Schiphol*. Het analyseert de directe en indirecte economische relaties van de vluchthaven, waarmee specifiek bedoeld wordt op werkgelegenheid en toegevoegde waarde die een relatie hebben met de vluchtvaart. Hieruit wordt duidelijk dat op het terrein van Schiphol ruim 59 000 mensen werken, waarvan iets minder dan 3 000 niet werken aan het zogenaamde 'vluchthavenproduct'. In de directe omgeving van Schiphol werken ruim 8 000 mensen die wel bijdragen aan het vluchthavenproduct.

In totaal zijn er dus bijna 65 000 mensen werkzaam in luchtvaart en luchthavenactiviteiten. Deze banen zijn goed voor ca. 55 000 fulltimebanen (fte). Een verdeling van de werkgelegenheid over verschillende sectoren is te zien in figuur 19.



Figuur 19: Verdeling Schiphol gerelateerde werkgelegenheid (Bron: Decisio, 2015; eigen bewerking).

Naar schatting werken bijna 50 000 mensen (40 000 fte) elders in Nederland bij bedrijven die producten en diensten leveren aan bedrijven op en om Schiphol. Dit zijn de toeleveranciers. Het merendeel van deze extra banen is binnen de COROP-regio Groot-Amsterdam en de gemeente Haarlemmermeer. De toegevoegde waarde van de 65 000 banen die direct aan Schiphol toe te schrijven zijn, is goed voor ruim 5,8 miljard euro (tabel 4). De indirecte bedrijvigheid van toeleveranciers levert een toegevoegde waarde van ruim 3,1 miljard euro.

	<i>Werkzame personen</i>	<i>FTE</i>	<i>Toegevoegde waarde (mln euro)</i>
Luchthavenproduct op Schiphol	56 200	47 600	5 040
Luchthavenproduct buiten Schiphol	8 400	7 200	790
Achterwaarts buiten Schiphol	49 200	39 300	3 170
Totaal	113 900	94 100	9 000

Tabel 4: Toegevoegde waarde van Schiphol gerelateerde werkgelegenheid (Bron: Decisio; eigen bewerking).

Stukken moeilijker is het om de omvang van het bredere economische belang van Schiphol te bepalen. Dit is de indirect voorwaartse economische bijdrage van Schiphol aan de regio, met andere woorden het belang van de luchthaven voor de vestiging van (internationale) bedrijven in de regio: de concurrentiekracht. Uit bestaand onderzoek blijkt dat er een significante relatie bestaat tussen de kwaliteit van het netwerk en de omvang van een vliegveld enerzijds en de economische ontwikkeling van een regio anderzijds (Decisio, 2015; Gordijn, 2009). In de beginfase kan een luchthaven een boost geven aan de economische ontwikkeling, waarna het de economie is die vervolgens een impuls geeft aan de vraag naar luchtvaart. Zo is dit een zelfversterkend proces.

Hoewel een luchthaven in theorie dus bijdraagt aan de populariteit van de regio als vestigingslocatie, is het gecompliceerd om één onderdeel van het vestigingsklimaat te isoleren om het effect ervan te kunnen meten. De locatiefactoren laten zich moeilijk rangschikken, wat een statistische analyse vrijwel onmogelijk maakt. Het is bovendien de vraag wat de situatie zonder luchthaven zou zijn.

Sectoren waarvoor het netwerk van Schiphol van groot belang is, zoals Europese hoofdkantoren en distributiecentra zijn daarentegen wel in kaart gebracht door Decisio (2015). De Europese hoofdkantoren zorgen voor bijna 9 000 banen in Noord-Holland en de aan Schiphol gerelateerde distributiecentra leveren 7 500 banen in de provincie.

Vergelijkbaar onderzoek van Seabury (2016) komt op grotere getallen dan Decisio, maar het grote voordeel van dit onderzoek is dat het een schatting maakt van het belang van vracht ten opzichte van de luchthaven in het geheel. Het belang van luchtvracht op Schiphol, dus losgekoppeld van passagiers, wordt rond de 25 procent geschat (tabel 5). Dit heeft Seabury gemeten voor werkgelegenheid, toegevoegde waarde (bijdrage aan GDP) en de gegenereerde inkomsten van luchtvaartmaatschappijen op Schiphol. Dit is in lijn met het percentage vracht gemeten naar het eerdergenoemde Work Load Units, waarbij vracht ook 25 procent van het totaal uitmaakt.

	<i>Schiphol (totaal)</i>	<i>Schiphol (vracht)</i>	<i>% van totaal</i>
Werkgelegenheid (aantal banen)	287 000	73 000	25,4
Economie (in mld euro)	26	7	26,9
Inkomsten luchtvaartmaatschappijen (in mld euro)	12,6	2,8	22,2

Tabel 5: Economische bijdrage vracht ten opzichte van totaal (Seabury, 2016; eigen bewerking).

4.6 Deelconclusie

Schiphol is een wereldspeler op het gebied van luchtvracht, ondanks een kleine catchment area. Binnen Europa behoort de luchthaven tot de 'grote vier' en lijkt qua vrachtprofiel het meest op de luchthaven van Frankfurt. De luchthaven levert veel banen op in de regio, zowel direct als indirect. Het profiel van Schiphol, in verhouding tot directe West-Europese concurrenten, ziet er als volgt uit:

- Groot marktaandeel in bederfelijke goederen en high tech (respectievelijk 26 procent en 21 procent);
- Buurlanden zijn van cruciaal belang (48,2 procent van de export);
- Laag aandeel van de home carrier (37 procent);
- Hoog aandeel maindeck capaciteit (73 procent);
- Veel airlines die full freighters opereren (25);
- Veel vrachtbestemmingen (88), waarvan een groot deel met full freighters (48);
- Hoog aantal wekelijkse full freighter frequenties (230);
- Extreme dominantie binnen het eigen land (ruim 96 procent van de luchtvracht).



Deel 2

DE TOEKOMST VAN VRACHTHUB SCHIPHOL

5. De toekomst van vrachthub Schiphol

Heeft luchtvracht een toekomst op Schiphol?

Eerder in dit rapport werd de luchtvrachtsector door zijn dynamische karakter al aangeduid als ‘een van de laboratoria van de vervoerseconomie’. Deze ontwikkelingen spelen ook in grote mate een rol voor vrachthub Schiphol. Sommigen bieden goede mogelijkheden voor de groei van Schiphol; anderen zetten de positie van Schiphol juist onder druk. De vraag ‘heeft luchtvracht een toekomst op Schiphol?’ roept direct een wedervraag op: waarom zou luchtvracht *geen* toekomst hebben op Schiphol? Deze wedervraag wordt eerst beantwoord voor elk van de twee thema’s – grenzen aan de groei (5.1) en afhankelijkheid (5.2) – waarna experts met kennis van dit onderwerp aan bod komen. Vervolgens wordt aandacht besteed aan de (regionale) strategie om de positie van Schiphol te behouden en te versterken (5.3). Uiteindelijk leidt dit tot beantwoording van de deelvraag in de conclusie (5.4).

5.1 Grenzen aan de groei

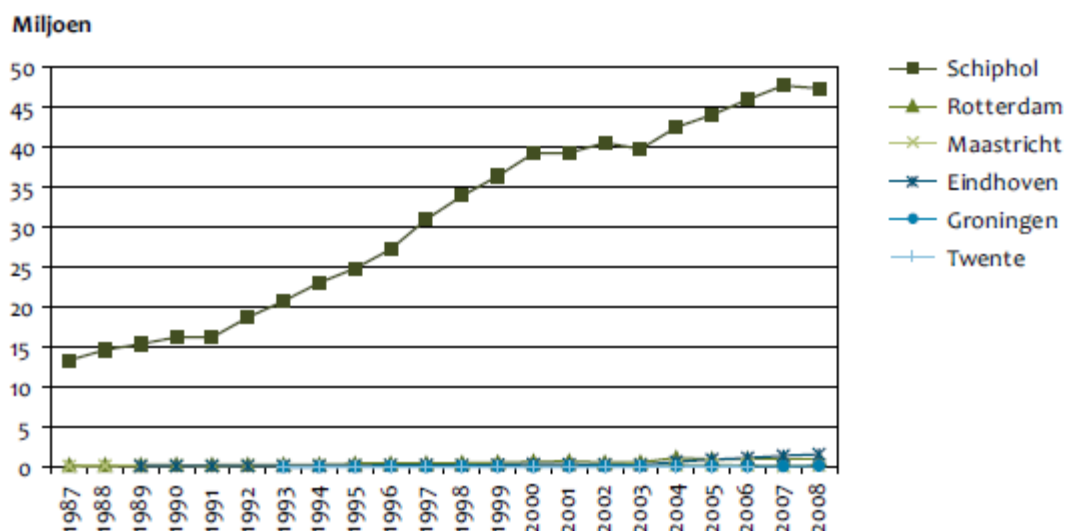
5.1.1. Bedreigingen

I. Beperkingen in het aantal vliegbewegingen

De groei van Schiphol wordt verhinderd door beperkingen in het baangebruik. Deze zijn opgelegd in verband met geluidsoverlast voor omwonenden in de Aldersakkoorden en is gesteld op 500 000. Momenteel mag er zestig keer per dag gebruik gemaakt worden van vier landingsbanen. Als er in de piekuren niet meer banen beschikbaar komen, vreest de luchthaven al bij 470 duizend vliegbewegingen vol te raken (Volkskrant, 27 januari 2015). Wilma Mansveld, staatssecretaris van Infrastructuur en Milieu, wil een deel van het niet-zakelijke vliegverkeer daarom verplaatsen naar de luchthavens van Lelystad en Eindhoven, die beiden voor 51 procent in handen zijn van Schiphol (Het Financieele Dagblad, 17 september 2015). Dit om de mainportfunctie van Schiphol voor de toekomst te kunnen waarborgen (Gordijn, 2009).

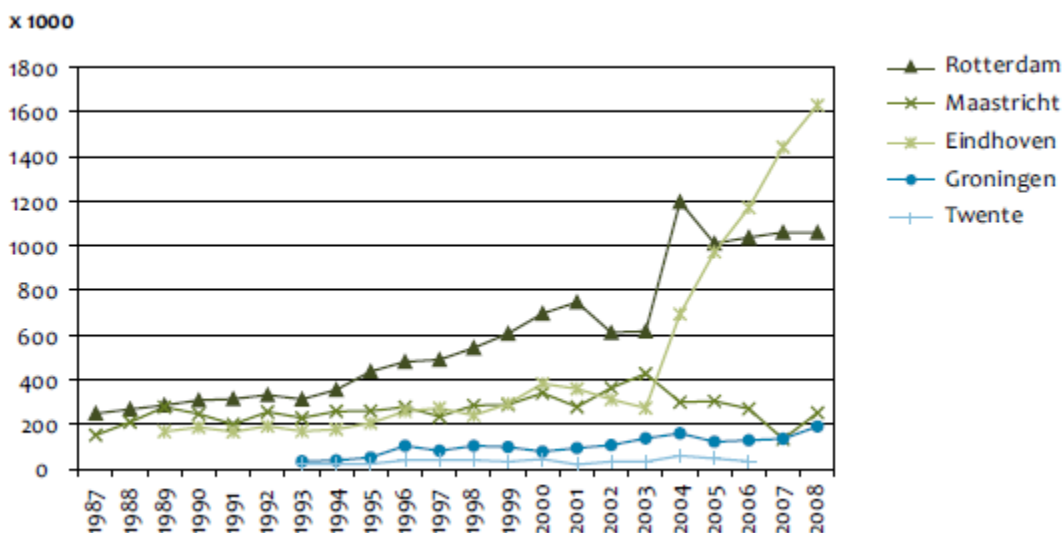
II. Verschuiving naar regionale luchthavens

Dat de nationale luchthaven volloopt is geen onbekend scenario. Het Verenigd Koninkrijk ziet bijvoorbeeld al een zeer sterke verschuiving van vluchten naar regionale luchthavens, doordat Heathrow en Gatwick de maximale capaciteit wel hebben bereikt (Gordijn, 2009). Nederland loopt wat dat betreft ‘tien jaar achter’. De passagiersaantallen van de regionale luchthavens staan in schril contrast met het aantal passagiers dat Schiphol jaarlijks ziet komen en gaan (figuur 20).



Figuur 20: Dominantie Schiphol in passagiersverkeer (Gordijn, 2009).

Desalniettemin groeien de luchthavens van Rotterdam en Eindhoven ook al ruim tien jaar met flinke cijfers. Met name Eindhoven is in die periode extreem gegroeid (figuur 21). Eindhoven profiteert van de ligging midden in een enorm dichtbevolkte regio, doordat de Randstad, België en het Ruhrgebied binnen een reistijd van twee uur gelegen zijn (zie bijlage 4). De gerapporteerde groei geldt enkel voor passagiers, niet voor vracht. De concurrentie is echter ook groot rondom Eindhoven. In het gebied kunnen passagiers kiezen uit twaalf luchthavens. Aangezien de helft van de catchment area van Schiphol uit de Noordzee bestaat, kent de luchthaven op korte (rij)afstand relatief weinig concurrentie. Rotterdam kan niet verder groeien door de beperkte geluidsruimte, die geen groei meer toelaat.



Figuur 21: Groei van Eindhoven en Rotterdam (Gordijn, 2009).

De dominantie van Schiphol geldt nog veel meer voor luchtvracht dan voor passagiers. Momenteel wordt in Nederland bijna 97 procent van de totale luchtvracht via Schiphol gevlogen (CBS, 2016b). Grofweg de rest gaat via Maastricht. Nederland is in die zin zeer afhankelijk van één luchthaven, in grote tegenstelling tot buurlanden als Duitsland, België en Engeland. In België is het vliegveld van Luik bijvoorbeeld zelfs een belangrijker vrachtluchthaven dan de nationale luchthaven Zaventem. Het is daarom de vraag of Schiphol onbegrensd door kan blijven groeien als internationaal hub voor zowel passagiers als luchtvracht, of dat er uitgeweken moet worden naar andere luchthavens. In het ergste geval zou er bij een gebrek aan binnenlandse opties vracht weglekken naar het buitenland. Ook dit is een reëel scenario, aangezien dit ook Brussel overkwam nadat DHL haar hub naar Halle/Leipzig verplaatste door restricties op de Belgische luchthaven. Hierdoor verloor Brussel in korte tijd vrijwel de helft van het vrachtvolume.

5.1.2. Visie van de experts

I. Beperking in het aantal vliegbewegingen

Marieke van der Linden, strategisch adviseur luchthavenzaken bij de gemeente Haarlemmermeer, zou als belangenbehartiger van de omwonenden – naar verwachting – lijnrecht tegenover de groei van Schiphol moeten zijn. Toch vertelt Van der Linden dat dit niet het geval is, omdat de omwonenden ook de positieve effecten van de luchthaven ervaren, zoals werkgelegenheid. De mainport mag daarom van de gemeente groeien, maar moet zich daar wel op kunnen aanpassen. Van der Linden denkt dat gezondheid, na geluidsoverlast, de volgende slag wordt. ‘Vliegtuigen zijn al veel geluidstillere geworden, maar de grootste winst is op dat vlak eigenlijk al wel behaald. Ik denk dat gezondheid steeds belangrijker gaat worden. Over luchtkwaliteit is nog heel veel onwetendheid. Ik kan me niet voorstellen dat er heel veel positieve dingen uit toekomstig onderzoek gaan komen. En dan verschuift die balans wellicht weer, maar dat is continu zoeken. We komen er altijd wel weer uit.’

De gemeente kijkt daarom vooral naar oplossingen die de negatieve effecten van de luchthaven wegnemen, zodat Schiphol kan blijven groeien en de gemeente vooral van de positieve externe effecten kan profiteren. Nieuwe woonwijken worden hierdoor geluidsadoptief gebouwd, wat het geluidsoverlast zo veel mogelijk beperkt. Het afgesproken maximumaantal vliegbewegingen zal volgens Van der Linden daarom niet verder verlaagd hoeven worden en wellicht in de toekomst zelfs verhoogd kunnen worden als er doorbraken zijn in de luchtvaartindustrie en/of in de bouw.

Het is bovendien maar de vraag of het maximumaantal snel wordt bereikt, omdat ondanks de stijgende passagiersaantallen het aantal vliegbewegingen niet zo snel stijgt door grotere toestellen en een hogere bezettingsgraad (Het Financieele Dagblad, 17 september 2015). Sinds 2001 nam het aantal vliegbewegingen 'slechts' met zesduizend per jaar toe. Het lijkt daarom aannemelijk dat het nog decennia duurt voordat de grens bereikt wordt.

II. Verschuiving naar regionale luchthavens

Schiphol Cargo directeur Jonas van Stekelenburg erkent dat er door de Aldersakkoorden fysieke grenzen aan de groei van Schiphol zijn gesteld. Daarom is er in de toekomst inderdaad een grotere rol weggelegd voor de andere Nederlandse luchthavens. Dit geldt enkel voor het passagiersverkeer, benadrukt hij. Er liggen geen plannen om vracht binnen Nederland te verplaatsen naar andere luchthavens, ook al doen de media dat vaak voorkomen. Ook de eerdergenoemde scenariostudies van het CPB en PBL spreken van een verschuiving van vracht naar andere luchthavens. Onzin, vertelt van Stekelenburg: 'Elk vliegveld doet een beetje vracht. Eindhoven doet echt al wat, maar Lelystad is puur bedoeld voor vakantieverkeer. Niet het mainport-gebonden verkeer. Het lijntje Amsterdam-Kenia zal niet zomaar naar Lelystad gaan.'

Ook volgens voormalig Martinairpiloot Henk Holle is er voorlopig geen reële mogelijkheid om met vracht uit te wijken naar andere Nederlandse luchthavens. De andere Nederlandse luchthavens zijn momenteel veel te klein. 'Vrachtvliegtuigen hebben een baan van minstens drie kilometer nodig als het een lange afstandsvlucht wil maken met een volle bak. De enige luchthaven die daarvoor in aanmerking komt is Maastricht, want Rotterdam is ook niks. Maar Maastricht zit weer veel te dichtbij Luik. Bij Lelystad zouden ze de complete infrastructuur moeten aanpassen en dan zouden ze flinke overlast gaan krijgen in de buurt van Lelystad. Ik zie dat niet gebeuren.' Volgens luchtvaartonderzoeker Thijs Boonekamp (SEO) is het bovendien verre van makkelijk om Maastricht op de kaart te zetten als vrachtluchthaven, ook al is de infrastructuur daar als enig alternatief toereikend. 'Maastricht zit qua concurrentie een stuk slechter dan Schiphol, want zij zitten tussen heel veel luchthavens: Brussel, Luik, Düsseldorf, Keulen, Hahn, Luxemburg. Voor Schiphol is de grootste bedreiging Frankfurt.' Een grote luchthaven als Schiphol concurreert dus in een hogere 'divisie', met name met Frankfurt, maar ook met Parijs en Londen.

Schiphol heeft weliswaar een kleine catchment area door de kustlijn aan de westkant, maar heeft hierdoor een catchment area (de Randstad) die om luchtvracht minder bevochten wordt dan de catchment area rondom Maastricht. Toch heeft dit nadelen. Door de beperkte keuze aan vrachtluchthavens in Nederland bestaat er een reëel risico dat vracht weglekt naar het buitenland. Als Schiphol minder aantrekkelijk wordt, dan betekent dit dat een verschuiving van vracht naar een buitenlandse luchthaven plaatsvindt, omdat er binnenlands simpelweg geen alternatief is. Joep Schroeders (acquisitiemanager bij SADC) vertelt dat de ligging met name nadelig is voor E-commerce distributiecentra, een sector die aangemerkt wordt als een met een zeer hoge potentie. 'De logistieke functies die daarmee te maken hebben, bijvoorbeeld zo'n Europese hub voor Amazon, die zitten veel liever aan de rand van Nederland of in Duitsland, omdat de catchment area dan veel groter is. Dan zitten ze meer op de stedelijke distributiekant op Europese schaal. Hetzelfde geldt voor farmacie. Er zitten relatief weinig farmaceuten in Nederland, maar veel in België. Het is daarom vooral een doorvoer van deze producten naar specifieke life science hubs in het zuiden en het oosten van het land. Schiphol moet daarom zeer concurrerend blijven om de afstand te compenseren.'

5.2. Afhankelijkheid

5.2.1. Bedreigingen

I. Buitenlandse export

Schiphol kan alleen veel importeren door er een gelijkwaardige export tegenover te zetten. De Nederlandse export is hiervoor zelf niet groot genoeg, waardoor nagenoeg de helft van de export die via Schiphol vervoerd wordt uit het buitenland komt (zie bijlage 3). Het zijn juist deze buitenlandse exportproducten die zo belangrijk zijn voor de luchthaven, omdat deze gemiddeld een hogere waardedichtheid hebben dan de Nederlandse exportproducten die per luchtvracht vervoerd worden. Die hogere waardedichtheid is weer essentieel om winstgevend te vliegen en om eigen (laagwaardige) export zoals bloemen rendabel te vervoeren.

II. Eenzijdige eigen export

Schiphol is sterk afhankelijk van twee productgroepen: bederfelijke goederen en high tech. Het rapport *Kansrijke corridors en luchtvrachtstromen Schiphol* van Seabury (2015) spreekt hier bezorgd over. Het aandeel high tech goederen dat door middel van luchtvracht wordt vervoerd neemt wereldwijd af, doordat er meer via zeevracht en andere transportmiddelen vervoerd wordt. High tech importen en exporten kenden een negatieve groei van twee procent in de periode 2000-2013 in West-Europa. Schiphol heeft daarmee een groot aandeel in een sector die zeer gevoelig is voor een verschuiving naar zeevracht.

Ook ligt er druk op de andere 'topsector' van Schiphol. Hoewel import en export in de bederfelijke goederen groeide tussen 2000 en 2013, liggen er capaciteitsproblemen op de loer (Seabury, 2015). Deze sector komt extra onder druk te staan doordat er wereldwijd - en zeker bij KLM - een verschuiving plaatsvindt van freighter- naar bellycapaciteit. Dit zal de beschikbare capaciteit op deze markten niet ten goede komen. De bederfelijke goederen zijn afhankelijk van full freighters doordat deze producten voornamelijk afkomstig zijn uit markten met een beperkte passagiersmarkt, zoals Colombia, Kenia en Ecuador. Het combineren van vracht en passagiers is hierdoor zeer lastig. Het vrachtvolume is in verhouding te groot. Bovendien gaan de bederfelijke goederen gepaard met strenge kwaliteitseisen en grote haast, waardoor zij niet altijd te verenigen zijn met passagiersvluchten.

Daarnaast zijn er ontwikkelingen in de bloemensector zelf waardoor het transport van bloemen in belang kan afnemen. (Bloemen maken grofweg 35 procent van het totale import- en exportvolume van Schiphol uit en zijn in dit geval daarom nagenoeg synoniem aan 'bederfelijke goederen'.) Bloemen worden steeds vaker 'aftuin' gekocht (Het Financieele Dagblad, 7 januari 2016). Dit betekent dat bloemen rechtstreeks vanaf het terrein van de kweker worden verkocht. Dit maakt de veilingklok zoals in Aalsmeer en Naaldwijk in de toekomst wellicht overbodig. Er worden steeds minder diensten van de bloemenveilingen afgenomen en FloraHolland verliest daarom leden. De solvabiliteit ligt al jaren onder het vereiste niveau van 30 procent. De veiling zoekt daarom naar nieuwe manieren om te blijven bestaan. Ook wordt volgens een rapport van Seabury (2015) een groot deel van de bloemen dat nog wel naar de veiling gebracht wordt vervoerd vanaf andere luchthavens dan Schiphol, zoals via Luik. Als de bloemenveiling verdwijnt of het bloementransport verplaatst naar andere luchthavens, betekent dit dat in het ergste geval een derde van de luchtvracht op Schiphol vervalst.

5.2.2. Visie van de experts

I. Buitenlandse export

In de afhankelijkheid van buitenlandse export schuilt een groot risico, vertelt Van Stekelenburg (Schiphol Cargo). 'Wij hebben niet Londen of Parijs of Frankfurt of Rome achter ons als grote stad. Het is "maar" Amsterdam. We hebben ook niet de automotieve markt, we hebben wel bloemen, dat is het enige. We hebben wat internationale handel. Dat is eigenlijk waar Nederland uit bestaat. We halen nu auto's uit Duitsland en ja, dat is ontzettend veel. We halen medicijnen uit Zweden en we halen vis uit Noorwegen. Dat kan allemaal omvallen. Dus wat wij moeten doen is heel simpel: we moeten beter zijn dan de rest. Als Schiphol niet beter is dan de rest, dan houdt het op.'

Nederlandse exportproducten met een hoge waardedichtheid bestaan er volgens Boonekamp (SEO) wel, maar zijn over het algemeen niet zo groot. 'We hebben ASML natuurlijk. Dat zijn die chipmachines en halfgeleiders. Daar gaat een hele hoop geld in om. We hebben ook wel wat fabrieken die machines maken en dat soort dingen. Op de Veluwe zitten een aantal van die machinehandelaren, met hoogwaardige onderdelen. En farma. Ik denk dat je het daaruit moet putten.'

II. Eenzijdige eigen export

De Nederlandse import en export van bloemen is mogelijk niet zo'n stabiele factor als Van Stekelenburg (Schiphol Cargo) doet voorkomen. Momenteel landt naar schatting 30 tot 40 procent van de bloemen dat via FloraHolland verhandeld wordt op luchthavens in het buitenland. Schiphol Cargo staat echter niet achter deze cijfers, vertelt Coen Meijeraan (manager Public Affairs bij FloraHolland), omdat Schiphol Cargo de totaalcijfers op Schiphol niet ziet dalen. Buck Consultants kwam echter na uitgebreid onderzoek tot deze schatting. Dit is even zorgwekkend als verrassend, want ondanks de extreme nabijheid van Schiphol komt een aanzienlijk deel van de bloemen via luchthavens die veel verder van de veiling gelegen zijn. Dit heeft met name te maken met de keuzes van luchtvaartmaatschappijen. Meijeraan: 'In Ethiopië mogen alle carriers in principe landen, maar de afhandelaar is Ethiopian en dat is de enige. Verder mag daar niemand. En in de praktijk schijnt het zo te zijn dat je daar toch redelijk getreiterd wordt om de positie van Ethiopian veilig te stellen. En Ethiopian kiest ervoor om op Luik te vliegen.' Uit Ethiopië landt daarom nagenoeg niets op Schiphol. Reden genoeg voor FloraHolland om te laten uitzoeken waarom Luik als aantrekkelijker alternatief wordt bevonden. 'Ik heb gesproken met de grootste verlader en die zei: "waarom zou ik? Het is goedkoop in Luik, er wordt altijd gelijk gehandeld. Het is binnen twee uur het vliegtuig uit en qua controles heb ik bijna nergens last van.'" Bovendien mag in Luik 's nachts geland worden en op Schiphol niet. Na onderzoek door Schiphol Cargo bleek de betreffende verlader echter nooit 's nachts te landen in Luik, dus er moet meer achter zitten.

Buck Consultants (2015; 2016) heeft onderzoek gedaan naar de verschillen in kosten en kwaliteit tussen Schiphol en andere luchthavens, maar daar blijkt weinig verschil in te bestaan. Behalve dat in Nederland de voedsel- en warenautoriteiten (NVWA) na vijf uur dicht zijn en elders altijd open en bovendien goedkoper zijn. Ook Sander van Voorn (programmamanager bij Greenport Aalsmeer) vertelt dat 'andere luchthavens een steeds groter deel van de koek krijgen.' Hoewel in absolute zin de hoeveelheid vracht van bloemen en planten nog elk jaar stijgt, daalt het aandeel van Schiphol in vergelijking tot andere luchthavens. 'Luik, Brussel, Londen en Frankfurt profiteren op een of andere manier van onze sector. Het wil dus zo zijn dat mensen hier telen en denken: ik ga trucken naar Luik, om het vanaf Luik ergens naar te vervoeren. Dat vinden we allemaal zo gek.' Veel ondernemers beweren dat het sneller of goedkoper is, maar Sander van Voorn beweert dat ze kunnen aantonen dat dat niet zo is. Toch is dit niet helemaal 100 procent te bewijzen, spreekt Meijeraan (FloraHolland) hem tegen. 'Naast de formele vrachtkosten heb je natuurlijk ook de afhandelingskosten en daar hebben we dan weer geen inzicht in. Het zou kunnen zijn dat een transporteur een goede deal heeft met een afhandelaar [op een andere luchthaven], waar wij hier niets van afweten, en dat Kuehne en Nagel [op Schiphol] daar niet onder wilt.'

Een belangrijkere vraag in het bloementransport is of het typisch Nederlandse exportproduct in mindere mate gebonden is aan Schiphol dan voorheen zoals Seabury (2016) beweert (bijlage 2). Dat zou betekenen dat de stromen daadwerkelijk weglekken naar het buitenland. Toch is dat lastig te bepalen, doordat de totaalcijfers op Schiphol groeien. Meijeraan (FloraHolland): 'Wat je ziet is dat [op Schiphol] El Al vanuit Israël is verdwenen en dat Lufthansa vanuit Zuid-Afrika niet meer mocht landen en naar Frankfurt is gegaan. Ethiopië is extreem gegroeid, maar is hier nooit geweest. Tegelijkertijd is Kenia ook heel erg gegroeid en is geconsolideerd in Amsterdam, dus per saldo weet ik niet of het een groot verschil is [met voorheen], maar het is in ieder geval vanuit ons perspectief beter om het zo veel mogelijk op één plek te laten landen. Het liefst op een plek die vijf minuten afstand van de veiling ligt.'

Daarnaast zijn er de zorgen over de toekomst van de veiling. Bloemenexperts Van Voorn (Greenport Aalsmeer) en Meijeraan (FloraHolland) zijn het erover eens dat er grote veranderingen plaatsvinden in de bloemensector, maar dat dat zeker niet het einde betekent van de veiling. Misschien wel in zijn huidige vorm, maar niet in zijn functie als marktplaats. Meijeraan vertelt dat in de tien jaar die hij voor FloraHolland werkt de klokafzet is gedaald van 70 naar 49 procent. 'We waren het midden van een zandloper waar je eigenlijk niet omheen kon. Alle teelt kwam op één plaats en nu zie je dat iedereen gewoon kan kiezen tussen 'via de klok' of via andere afzetinstrumenten die we hebben. We hebben bijvoorbeeld al een virtueel systeem, door het zelf te doen maar wel af te laten rekenen door de veiling. Of door te zeggen: "ik heb de veiling niet meer nodig." Dat laatste zien we gelukkig nog niet.' Volgens Meijeraan blijft de functie van dagverse marktplaats daarom zeker behouden. 'De meeste klanten willen een gemengd product hebben en zoeken één plek waar een *one-stop-shop* is voor alles wat je in de volledige breedte kunt vinden. Een breakbulkfunctie is op dit moment in ieder geval iets wat nog een heel belangrijke functie is.' Het verdwijnen van bloemenstromen naar de regio lijkt dus niet aan de orde.

Ontwikkelingen bij andere transportmodaliteiten hebben ook een invloed op Schiphol als vrachthub. Bijvoorbeeld op de producten die vervoerd worden. Zo is Schiphol momenteel zeer sterk in bederfelijke goederen en high tech, maar heeft met name de laatste sector de laatste jaren een wereldwijde verschuiving richting scheepvaart laten zien. Ook wordt er geëxperimenteerd met het vervoer van bloemen per schip. Toch baart het Jonas van Stekelenburg (Schiphol Cargo) weinig zorgen. Zo zegt hij over de experimenten met bloemen: 'We zijn nergens tegen, dus waar de handel het beste gaat, daar zijn wij voor. Dus als het over schepen gaat, prima. We steunen dat ook. Maar het is vergeleken met luchtvracht nog niet groot. Het is al heel lang een belofte. En ook als je vanuit Kenia kijkt hoe je hier over de zee zou moeten komen, door het Suezkanaal of om Afrika heen, dan is het vrij lastig. Dus het klinkt allemaal mooi, maar hoe het zou moeten gaan en hoe goed de kwaliteit is, dat is allemaal maar de vraag. Op korte termijn zie ik dat niet gebeuren.' Ook Sander van Voorn (Greenport Aalsmeer) verwacht op korte termijn geen verschuiving van bloemen naar zeevracht, omdat schepen zich vooral lenen voor bulkgoederen. 'Rozen bijvoorbeeld, dat is geloof ik 40 procent van alle bloemen, terwijl er 3500 soorten zijn. Als je constant heel veel te vervoeren hebt, dan kan dat uit. En dan moet je ook nog hebben dat het de juiste conditiemogelijkheden heeft. Een roos moet op anderhalve graad en een hyacint op 3,2 graden vervoerd worden. Zowel de vertrek- als de aankomsthaven moet daarop ingericht zijn.' En als het al gaat gebeuren, verwacht Van Voorn dat het vooral aanvullend gaat zijn aan luchtvracht, omdat de kleine teelten niet echt makkelijk per schip kunnen worden vervoerd. Meijeraan (FloraHolland) denkt dat het ook niet snel groot wordt, maar dat het zeker een grotere rol kan innemen in de verre toekomst, omdat de kosten 30 procent lager zijn en het bovendien duurzamer is. Eerst moet er volgens hem sprake zijn van een 'mental shift'. 'Mensen moeten zeggen: "het is goed dat de bloemen drie weken op een boot staan. Ik heb er vertrouwen in dat ze dan nog steeds goed zijn." Het is dan natuurlijk geen dagvers product meer.' Meijeraan denkt in dat geval dat luchtvracht op zeer lange termijn juist aanvullend zou kunnen worden op zeevracht, in plaats van andersom, zoals nu. 'Als je ongeveer al weet wat je gaat verkopen kun je dan per schip vervoeren en alle fluctuaties kun je aanvullen per vliegtuig.'

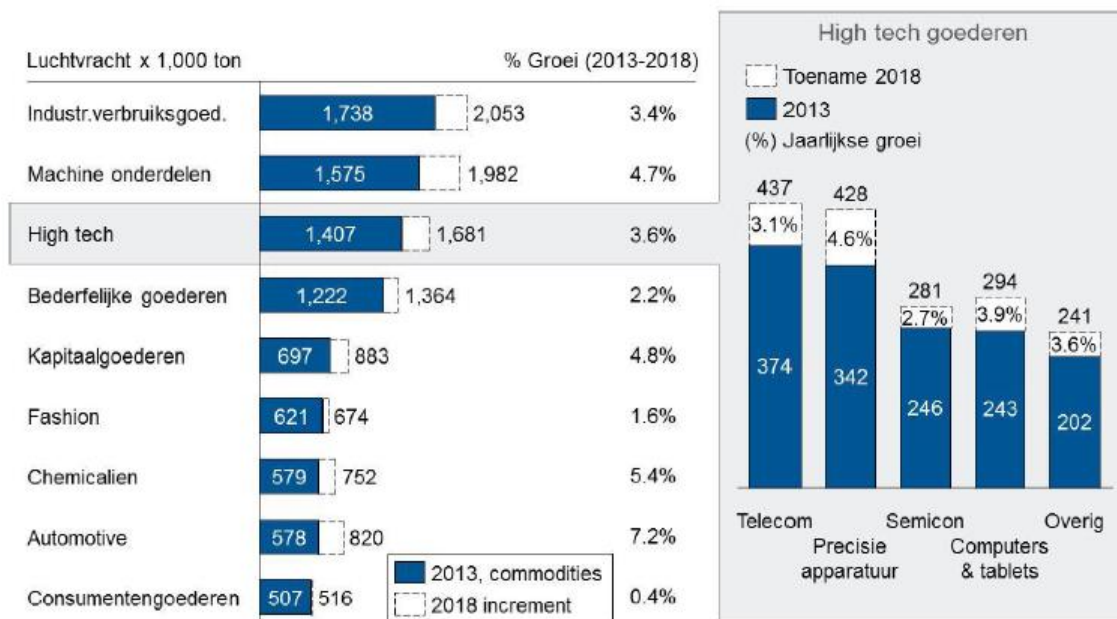
Schiphol en Greenport Aalsmeer zijn en blijven dus zeer belangrijk voor elkaar dankzij de fysieke nabijheid van beide mainports. Het verplaatsen van goederenstromen van Schiphol naar de Amsterdamse haven lijkt daarentegen zeer onwaarschijnlijk. Er wordt weliswaar samengewerkt tussen de Amsterdamse haven en Schiphol op marketingstromen, communicatieniveau en op lobbyniveau, maar Eduard de Visser, directeur Strategie en Innovatie van Port of Amsterdam, benadrukt dat de twee organisaties verder weinig op elkaar lijken. 'Wij zijn een partij die primair handelt in vracht en een klein beetje passagiers doen en bij Schiphol is het precies omgekeerd. Schiphol doet anderhalf miljoen ton aan vracht op jaarbasis, wij doen een kleine honderd miljoen. Schiphol doet uit mijn hoofd 55 miljoen passagiers, wij doen ongeveer 700 duizend passagiers.' De Visser vertelt dat er nauwelijks tot geen overlap is in het soort goederen dat beide mainports vervoeren, omdat het twee verschillende producten zijn die er verkocht worden. 'Wij zijn actief in producten die over het algemeen volumineus zijn en niet tijdkritisch en bij Schiphol is dat meestal het tegenovergestelde. Dus dat zorgt ervoor dat er op logistiek gebied relatief weinig producten zijn die die combinatie maken. Het zou heel gek zijn als een pakket de eerste paar dagen totaal niet tijdkritisch is, dus gedurende een maand over zee kan varen, en dan bij wijze van spreken de laatste drie dagen ineens gigantisch veel haast heeft. Dat zie je niet zoveel.' Het maakt daarom niet uit of een lijn tussen bijvoorbeeld Singapore en Amsterdam zowel via de lucht als via zee goed ontsloten is, omdat de producten op basis van kosten, omvang en snelheid zullen worden verdeeld over de twee modaliteiten.

Alle experts zijn het er over eens dat Schiphol een zeer aantrekkelijke luchthaven moet zijn en blijven, om te voorkomen dat het kaartenhuis instort. Wico Santbulte (directeur Cargo Development bij KLM Cargo) benadrukt dat er flinke concurrentie op de loer ligt. 'Het Midden-Oosten wordt dominant in het luchtvrachtverkeer. Noord-Amerika en Europa zijn van oudsher groot. En dat zullen ook grote consumentenmarkten blijven. Op dat niveau is het Midden-Oosten nog niet, maar ze winnen wel terrein.' Boonekamp (SEO) ziet meer een rol voor Doha dan voor Istanbul, omdat Istanbul nauwelijks freightercapaciteit heeft. 'Istanbul is op passagiersgebied echt een veel grotere concurrent dan Dubai en Doha. Op vrachtgebied wat minder, denk ik, omdat zij met die 737's en narrow body-toestellen weinig vracht kunnen meenemen. Ik denk dat Qatar en Emirates op vrachtgebied echt een grote concurrent zijn, omdat die geloof ik wel twintig of dertig keer per dag naar Europa vliegen met z'n tweeën. Zij hebben gewoon een gigantisch netwerk naar Azië. Alles met wide body-toestellen. En Qatar is denk ik nog wel groter als vrachthub dan Dubai. Die richten zich echt op de vrachtoperatie.' Santbulte (KLM Cargo) is van mening dat de echte grote groei buiten Europa zit. Toch voorziet hij geen grenzen aan de groei voor 2040. 'Ik verwacht dat Schiphol dan nog steeds tot de top drie van Europese gateways behoort. Dat bedoel ik zowel qua volume als qua kwaliteit. Maar dat bereiken ze dan wel met een gematigde groei. De echte grote groei is weggelegd voor het Midden-Oosten en Istanbul. De vraag is meer of we 't daarvan kunnen winnen. We zullen een sterk gezamenlijk product moeten neerzetten om ons deel te behouden.'

Schiphol zal inspelen op deze ontwikkelingen en verwacht ook groei in andere sectoren. Van Stekelenburg (Schiphol Cargo): 'Er zullen nieuwe dingen komen. Dat is een feit. Die zijn er ook al. Neem E-Commerce. Chinezen die in Europa Gucci-tassen bestellen en wij die in China zonnebrillen kopen, of telefoons. Dat is wat ontstaat. Dus daar zitten we ons op voor te sorteren. Daarnaast wordt er groei in farmaceutica voorzien. De wereld wordt ouder, rijker en meer medisch georiënteerd. Dat zijn allemaal trends, dat zou kunnen. Ik gok er nu op dat E-commerce een hoge attentiewaarde heeft. We zullen daarop inzetten met de distributiecentra, consolidatie en expediteurs.' Wico Santbulte (KLM Cargo) beaamt dit. 'Ik denk dat er groei zit in producten met een hoge waarde: auto's, farmacie, noem maar op. En ook in E-commerce verwachten we een grote groei. Pakjes en post. Er is veel vraag naar 'time definite' producten, die op een specifiek moment moeten binnen komen. We werken nu ook aan een sorteercentrum op Schiphol-Centrum dat gericht is op snelheid en efficiëntie voor zulke producten. En we richten ons op gecertificeerde farma, maar dat is niet heel bijzonder. Het klinkt alsof wij de enige zijn, maar daar zullen vrijwel alle maatschappijen zich op inzetten.'

Volgens Boonekamp (SEO) zijn de goederen met een zeer hoge waardedichtheid bovendien minder gevoelig voor een verschuiving naar zeevracht, vooral vanwege veiligheid. ‘Je gaat liever geen contant geld op een schip vervoeren. Ze zijn bang voor piraten. Vliegen is een stuk veiliger. Goud, horloges, diamanten, dat soort dingen.’

De verwachting van de experts is in lijn met de voorspelling van Seabury (2015). Seabury verwacht groei in andere sectoren, vooral met een hoge waardedichtheid (figuur 22). Dit is een goede graadmeter voor de aantrekkelijkheid van de goederen. Bovendien betekent dit een grotere kans op waarde toevoegende activiteiten in de regio. Chemische producten als farmacie - met een waardedichtheid van gemiddeld 268 dollar per kilo – worden aangemerkt als een groeimarkt. Machineonderdelen en de automotive industrie zijn ook snelgroeiende goederensoorten waarbij het huidige Nederlandse marktaandeel relatief laag is en er veel winst te behalen valt. Bederfelijke goederen hebben een zeer lage waardedichtheid, met slechts 6 dollar per kilo.



Figuur 22: Verwachte groei productgroepen luchtvracht van/naar West-Europa (Seabury, 2015).

5.3 Strategie

5.3.1. Schiphol

Schiphol staat internationaal bekend om de hoge kwaliteit van de geleverde diensten. ‘Schiphol doet het qua kwaliteit internationaal gezien, voor de algemene cargo, na Hong Kong het beste,’ vertelt Van Stekelenburg (Schiphol Cargo). Wel trekt Van Stekelenburg het zich aan dat vrachtaantallen de laatste jaren min of meer gelijk zijn gebleven. Schiphol Cargo ziet het blijvend verbeteren van kwaliteit en de uitwisseling van data als de grote uitdagingen van de toekomst. Daarom wordt er nu gewerkt aan een dataplatform waar alle betrokken van het vrachtproces in samenwerken. Dat bestaat momenteel alleen in ‘bits and pieces’.

Van Stekelenburg is zich bewust van alle ontwikkelingen en bedreigingen in het vrachtverkeer, maar maakt zich daar betrekkelijk weinig zorgen over. ‘Het enige wat ik kan doen, is zorgen dat wij beter zijn dan de rest. Daar werken we aan. Ik ben voor meer handel, ik ben voor durf. En voor de rest, ik heb er een mening over, maar ik somber niet.’ Schiphol Cargo zet zich nu vooral in op kwaliteit, betrouwbaarheid, snelheid en gemak. ‘Ik ben vandaag nog naar het joint inspection centre geweest van de douane. Dat is de volgende slag. Andere landen hebben een douane, voedsel- en warenautoriteiten, veterinaire inspectie, gezondheidsinspectie [op een verschillende plaats].

Als je wilt uitvoeren zeggen ze: “ga maar naar meneer met de pet”. En die zegt: “Ja, ik ben de veterinaire en het kan me geen moer schelen wat de douane heeft gedaan. Zet het hier maar neer, dan ga ik het controleren.” Nederland heeft daarentegen één gebouw: joint inspection. We hebben alles op één plek. Dat is de volgende wedstrijd. Ik wil vooruitlopen.’

5.3.2. Samenwerking op regionaal niveau

Regionaal wordt er zeer veel samengewerkt door middel van organisaties als de Amsterdam Economic Board (waar de Amsterdam Logistics Board en de Amsterdam Airport Area onder vallen). Het is een complexe hiërarchie van verschillende organisaties. De regio lijkt kampioen in het oprichten van organisaties die het beste voor hebben met de concurrentiepositie van de regio. Meijeraan (FloraHolland) geeft toe dat het er eigenlijk te veel zijn. ‘Maar het is ook moeilijk om ze te killen. Het zijn ook net allemaal weer andere nuances. Je zou denken dat je het wat meer op een hoopje zou kunnen gooien, maar in de praktijk blijkt dat toch wel lastig te zijn.’ Joep Schroeders (SADC / AAA) helpt orde te scheppen. ‘Je hebt de Amsterdam Economic Board om de concurrentiepositie van de Amsterdamse regio te versterken door samen te werken tussen overheid, kennisinstellingen en marktpartijen, maar de Board wordt eigenlijk van onderop gevoed door de organisaties die daarin betrokken zijn. Zo richt de Amsterdam Logistics Board zich op het thema ‘handel en logistiek’. Onder de Amsterdam Logistics Board heb je vervolgens vier tafels, waaronder ‘marketing en acquisitie’, waarvan de Amsterdam Airport Area dan weer penvoerder is, wat gevestigd is bij SADC.’ De AAA richt zich specifiek op de clusters ‘aerospace en logistiek’. Amsterdam inbusiness richt zich op de overige sectoren, waaronder finance, creative en life sciences. In het buitenland wordt dit complexe geheel aan organisaties gerepresenteerd door één merk: ‘IAmsterdam’. Bij een handelsmissie haken zo alle relevante vertegenwoordigers aan onder de vlag van IAmsterdam. Als er een ‘logistiek’ of ‘aerospace’-component aanwezig is bij een handelsmissie, dan haakt de AAA bijvoorbeeld aan.

Frouwien Oudkerk, beleidsadviseur logistiek bij de Gemeente Haarlemmermeer en als dusdanig actief voor de Amsterdam Economic Board, vertelt dat ze vaak hoort dat er in de regio ‘te veel wordt gepraat’. Ondanks dat ze het daar gedeeltelijk mee eens is, hoort zij ook vaak dat ze internationaal bewonderd worden. ‘Ja, ik zou zelf best willen dat het allemaal wat sneller ging, maar toch bereiken we veel. En daar is de douane een heel goed voorbeeld van. Hoe daar wordt samengewerkt is echt volstrekt uniek in de wereld.’ Oudkerk denkt daarom dat er ook voor de ingeperkte groei van Schiphol op den duur weer een oplossing wordt gevonden, juist doordat bebouwingsdruk en milieunormen het beleid op scherp stellen. ‘Ik denk dat we er altijd weer samen uitkomen. Schiphol heeft last van al die milieu- en geluidsnormingen, wat ertoe heeft geleid dat de draaiboeken op Schiphol kilometers dik zijn en op andere luchthavens twee blaadjes om het zo maar even te zeggen. En dat geeft ook weer een voorsprong. We polderen ons er altijd weer uit. Er wordt toch altijd weer ergens een rekening neergelegd die dan toch wordt betaald na veel gevecht.’ Collega Marieke van der Linden zit in een speciaal team Luchthavenzaken. De invloed van het team is beperkt. Het beleid wordt in Den Haag gemaakt en daarnaast is de gemeente Haarlemmermeer geen aandeelhouder van de luchthaven. ‘Dus wij hebben daar in principe op dat niveau heel weinig over te zeggen, maar wat we wel zoveel mogelijk doen is de balans vinden. Het grootste aandeel van het werk dat we doen dat zit hem vooral in alle overlegorganen die omtrent die luchthaven georganiseerd zijn. Daarin participeren is een heel groot aandeel van ons werk. Dus in die zin zit je er ook heel dubbel in, je moet continu een soort leefbare compromis vinden. Uiteindelijk is het echt het ultieme poldermodel.’ Manieren waarop vanuit de gemeente de groei van Schiphol ondersteund wordt is door geluidsadoptief te bouwen. ‘Dan moet je bijvoorbeeld denken aan: waar zet je je tuin neer? Zet je die in de richting van een uitvliegroue of aan de andere kant? Dat heeft al heel veel effect. Maar ook de materialen en hoe het stratenpatroon is opgezet. Een chaotischer stratenpatroon verbreekt het geluid en zo sterft het sneller uit.’

Ook Jonas van Stekelenburg (Schiphol Cargo) legt uit dat de regionale samenwerking vaak behoorlijk veelomvattend is, maar wel cruciaal. 'Als je hier bloemen weg wilt hebben, dan heeft dat met heel veel kleine radartjes te maken: stoplichten, bestemmingsplannen, investeringen. Die zitten overal. Dus wij richten ons heel erg sterk op de Amsterdamse regio. Want als die floreert, dan floreert Schiphol ook.' Ook Port of Amsterdam en Greenport Aalsmeer zijn vertegenwoordigd in de Amsterdam Economic Board. Schiphol Cargo werkt via de Board met nauw deze partijen samen, al vertelt Van Stekelenburg dat de overlap met Greenport Aalsmeer veel groter is dan die met Port of Amsterdam. Sander van Voorn (Greenport Aalsmeer), vertelt dat Schiphol Cargo, KLM Cargo en Greenport Aalsmeer samen werken aan Schiphol als Preferred Flower Hub en de luchthaven internationaal vermarkten als 'vershaven'. Meijeraan (FloraHolland) legt uit dat ze dit willen doen door een aantal zwaktepunten weg te nemen, bijvoorbeeld door de voedsel- en warenautoriteiten - die momenteel alleen tussen 9:00 en 17:00 open zijn - vanaf nu 24/7 open te laten. Daarnaast willen ze ook het beeld van de luchthaven weer positiever neerzetten. Met de haven van Amsterdam wordt ook samengewerkt door Schiphol, maar die samenwerking moet volgens Eduard de Visser (Port of Amsterdam) niet overschat worden. Samenwerking zit vooral op het gebied van lobbyen, profilering en marketing van de regio als 'airport-seaport-city'-combinatie. De haven van Rotterdam zal daarom eerder een rol spelen voor het vervoer van stukgoederen dan de haven van Amsterdam, omdat die daar meer op is ingesteld.

Jonas van Stekelenburg (Schiphol Cargo) ziet de andere mainports niet als concurrenten, maar als een 'infrastructureel onderdeel van de BV Nederland'. Als de Amsterdamse haven daarom in de toekomst bloemen of high tech gaat vervoeren, dan is hij daar niet tegen. 'Als het nu olie en gas en steenkolen is, maar over dertig jaar de meest groene haven ter wereld moet zijn, dan zal dat ergens door gevuld moeten worden. Dus als de Amsterdamse haven dan goederen van ons overneemt, omdat dat allemaal kan en omdat wij ons hebben gespecialiseerd in nog weer snellere noodgoederen, *I'm fine with it.*'

5.3.3. Samenwerking op (inter)nationaal niveau

Bij een mainport zo groot als Schiphol is er ook op nationaal niveau samenwerking met andere mainports. Bijvoorbeeld met de haven van Rotterdam. Van concurrentie binnen Nederland mag volgens Van Stekelenburg (Schiphol Cargo) niet worden gesproken. Hij zal daarom geen keuze maken tussen Amsterdam en Rotterdam. Distributiepunt Nederland staat voor hem centraal. 'Of wij het doen, of een raket, of de Amsterdamse of Rotterdamse haven, is me om het even.' Zijn verhaal strookt met dat van de Raad voor de Leefomgeving (2016) in het rapport *Mainports voorbij*, waarin de onderlinge interactie belangrijker geacht wordt dan de individuele bijdragen van de mainports.

Over de rechten van luchtvaartmaatschappijen op de luchthaven heeft Schiphol Cargo geen zeggenschap. Dit bepaalt het ministerie van Infrastructuur en Milieu. Wel wil Schiphol Cargo een zo groot mogelijk netwerk. 'We zullen niet lobbyen voor vliegmaatschappijen in Den Haag, maar we zullen het ook niet tegenhouden. Wat wij kunnen beïnvloeden, dat doen wij,' vertelt Van Stekelenburg. Schiphol Cargo spreekt met de luchtvaartmaatschappijen via brancheorganisatie Air Cargo Netherlands, onder andere over data en luchthavengelden, maar werkt ook aan een band.

Op Europees niveau wordt er samengewerkt met andere luchthavens, maar op heel veel vlakken juist niet. Het blijven per slot van rekening de directe concurrenten van de luchthaven. Van Stekelenburg geeft als voorbeeld van samenwerking dat er vanuit Schiphol een ICT-systeem naar Parijs is gebracht. 'Om de hele industrie op een hoger plan te brengen. Het is niet alleen maar wij.' Bovendien heeft Schiphol 8 procent van de aandelen van vliegveld Charles de Gaulle en andersom. Samenwerking geschiedt daarom voornamelijk met de luchthaven van Parijs. Belangrijke informatie, zoals strategieën of product-marktcombinaties, wordt daarentegen niet met de Europese luchthavens gedeeld. Samenwerking vindt in grotere mate plaats met luchthavens die verder weg zijn, zoals Singapore, Hong Kong en Guangzhou, 'want stel dat wij met Incheon in Zuid-Korea, waar we ook een samenwerking mee hebben, iets verbeteren, en dat dat beklijvend is op de *trade lane* Korea-Nederland, dan kunnen we daar baat van hebben.'

5.4 Deelconclusie

Schiphol heeft twee zwaktepunten: de beperkte groei mogelijkheden te midden van een enorme metropool (1) en de afhankelijkheid van een riskante exportsamenstelling, die enerzijds eenzijdig en anderzijds grotendeels buitenlands is (2). De visie van de experts over deze twee thema's is kort weergegeven in tabel 6.

1. Grenzen aan de groei	I. Beperking in het aantal vliegbewegingen - Grens wordt pas bereikt over enkele decennia - Ontwikkelingen in luchtvaart en woningbouw zijn gunstig
	II. Verschuiving naar regionale luchthavens - Wel voor passagiers, <i>niet</i> voor vracht - Geen alternatieve binnenlandse vrachtluchthavens
2. Afhankelijkheid	I. Buitenlandse export - Is en blijft cruciaal voor het exportvolume - Is een blijvend risico dat veel aandacht verdient in beleid
	II. Eenzijdige export - Bloemen en high tech blijven groot, maar nemen in belang af - Groter aandeel voor producten met hoge waarde en 'haast'

Tabel 6: Visie experts over de toekomst van vrachthub Schiphol.

De concurrentie tussen vrachtluchthavens in West-Europa is hevig. Regionale luchthavens winnen weliswaar terrein, maar de grote luchthavens concurreren vooral met elkaar in de hoogste klasse. Er zijn veel doemscenario's denkbaar waardoor Schiphol als vrachthub het zwaar te verduren krijgt, maar zolang de wereldhandel toeneemt en de Nederlandse economie floreert moet er vracht vervoerd worden. Binnen Nederland is Schiphol hiervoor de enige optie, waardoor alle pijlen op Schiphol worden gericht in nationaal beleid. Dit is zeer gunstig, want de experts zijn het erover eens dat de luchthaven voorop moet lopen in innovaties om dusdanig goed te blijven dat de vrachtstromen blijven komen en gaan. Momenteel is Schiphol gemeten naar kwaliteit een van de beste vrachtvliegvelden en dat wil het blijven. Daar moet ook flink in geïnvesteerd worden. Als dat gebeurt, zal de luchthaven blijven groeien en zit er zeker een (goede) toekomst in de luchtvracht op Schiphol.

De groei zal met name voortkomen uit goederen die aan twee voorwaarden voldoen: ze zijn ofwel tijdskritisch, ofwel kostbaar. Als een goed *tijdskritisch* is, valt zeevracht als alternatief vervoermiddel af. Luchtvracht is vele malen sneller. Voor de bederfelijke goederen geldt dat Schiphol van oudsher al een sterke positie heeft, met name door de bloemen. Deze positie blijft behouden als Schiphol zich succesvol neerzet als Preferred Flower Hub. Tijdskritische goederen als bederfelijke goederen en (het nieuwe) E-commerce zullen een substantieel onderdeel van de verhandelde luchtvracht op Schiphol uitmaken.

Daarnaast zijn *kostbare* producten als farmaceutische producten, machineonderdelen en vliegtuigmotoren ook goederen die juist door de hoge waardedichtheid rendabel vervoerd kunnen worden per luchtvracht. Zeker bij extreem kostbare producten, zoals diamanten, wordt uit veiligheidsoverwegingen de voorkeur gegeven aan luchtvracht boven zeevracht. Alle producten die niet tijdskritisch en niet kostbaar zijn zullen door technologische ontwikkelingen in de zeevracht verplaatsen naar deze modaliteit. Deze producten verplaatsen echter naar de Rotterdamse haven en niet naar de Amsterdamse haven. Rotterdam is veel beter in het vervoer van stukgoederen dan de haven van Amsterdam, die zich ook in de toekomst blijft richten op bulkgoederen.



Deel 3

DE ROL VAN HOME CARRIER KLM

6. De rol van KLM

Wat is de rol van KLM in het luchtvrachtverkeer op Schiphol tussen nu en 2040?

De media spreken al jaren over de problemen bij Martinair, dat sinds 2008 een vrachtdochter is van KLM. Het is de vraag of de vrachtdivisie over enkele jaren nog bestaat en zo ja, in welke vorm. In dit hoofdstuk wordt eerst de geschiedenis van de home carriers besproken (6.1), waarna wordt ingegaan op de ontwikkelingen die de carrier bedreigen en de visie van de experts hierop (6.2). Ook is er aandacht voor de nieuwe strategie van KLM Cargo (6.3). Tot slot volgt een conclusie waarin de deelvraag beantwoord wordt (6.4).

6.1 Geschiedenis home carriers

6.1.1. KLM

KLM werd opgericht in 1919 en kreeg toestemming om Schiphol als vliegbasis te gebruiken (KLM, 2016a). Oprichter Albert Plesman had het idee om met de - na de oorlog ongebruikte - militaire vliegtuigen passagiers te vervoeren. De eerste lijndienst werd de route van Amsterdam naar Londen in 1920. In de jaren daarna werd de vloot uitgebreid met eigen vliegtuigen en werd gevlogen naar steeds meer bestemmingen binnen Europa. In 1924 kwam daar een eerste intercontinentale vlucht bij: naar Batavia. Als eerste Europese maatschappij begon KLM met lijndiensten naar de Verenigde Staten in 1946. Ook regionaal werden er sinds 1966 vluchten uitgevoerd door NLM Cityhopper. Tien jaar na de oprichting werd NLM ook actief in korte vluchten naar bestemmingen in het buitenland. Na een fusie met Netherlines in 1991 ging NLM Cityhopper verder als KLM Cityhopper. De dominantie van KLM in de Nederlandse luchtvaart werd nog groter door de overnames van Transavia (in 2003) en Martinair (in 2008), die daardoor beiden volledig dochtermaatschappijen van KLM werden. Op 5 mei 2004 fuseerde KLM met Air France. Door deze fusie werd de KLM opgenomen in de luchtvaartalliantie SkyTeam. Air France/KLM werd de grootste Europese luchtvaartgroep (KLM, 2016b): één groep, twee luchtvaartmaatschappijen en drie businesses (Passenger Business, Cargo en Engineering & Maintenance). Ze hebben elk hun eigen hub (Parijs Charles de Gaulle en Amsterdam Schiphol).

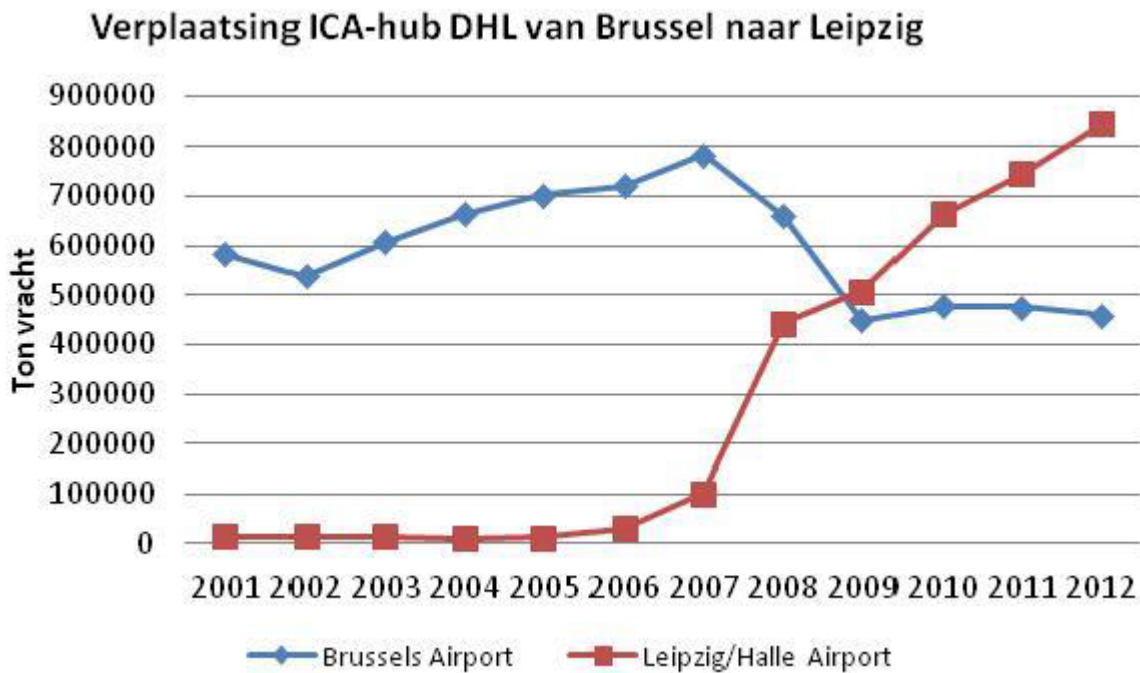
6.1.2. Martinair

Martinair werd in 1958 opgericht door Martin Schröder (Martinair, 2016). De maatschappij richtte zich initieel op het vervoer van vakantiegangers. Nadat er in 1973 vier DC-10-toestellen aan de vloot werden toegevoegd, ging de maatschappij zich breder oriënteren (Luchtvaartnieuws, 2008). Deze vliegtuigen konden makkelijk van passagiers- tot vrachtvliegtuig worden omgebouwd, waardoor ingespeeld kon worden op vraag en aanbod van capaciteit. Martinair groeide zo uit tot een maatschappij die zowel intercontinentaal passagiers als vracht vervoerde. In 2007 moest er wegens slechte resultaten worden gereorganiseerd. Er werd besloten dat de maatschappij zich alleen nog op intercontinentale passagiersvluchten en op luchtvracht ging richten. Ook toonde KLM interesse in de maatschappij. Al sinds 1968 bezat KLM de helft van de aandelen van Martinair. Een eerste poging om de resterende aandelen in 1998 over te kopen mislukte, doordat de Europese Commissie hiervoor geen toestemming gaf om een monopolie op de Nederlandse luchtvrachtmarkt voorkomen. Uiteindelijk geschiedde de overname alsnog in 2008, omdat Martinair in dermate slecht weer verkeerde dat de overname noodzakelijk werd geacht. Drie Boeing 747-400ERF-toestellen van KLM werden erna onder gebracht bij Martinair om de vrachtvloot te versterken. In 2010 werd bekendgemaakt dat Martinair volledig ging stoppen met de passagiersvluchten, waarop in oktober het jaar erna de laatste passagiersvlucht landde op Schiphol. De maatschappij ging zich volledig op luchtvracht richten. Toch bleek de operatie in zijn nieuwe vorm ook niet winstgevend en werd in de jaren erna een groot deel van de vloot uitgefaseerd. Als reden werd gegeven dat freighters erg duur zijn om te vliegen en er sprake is van overcapaciteit op de markt. Martinair vliegt momenteel op bestemmingen in Zuid-Amerika en Afrika met de drie resterende Boeing 747-400ERF-toestellen, na het recentelijk uitfaseren van alle MD11-toestellen en het beëindigen van de routes naar Azië.

6.2. Afnemend aandeel van home carriers

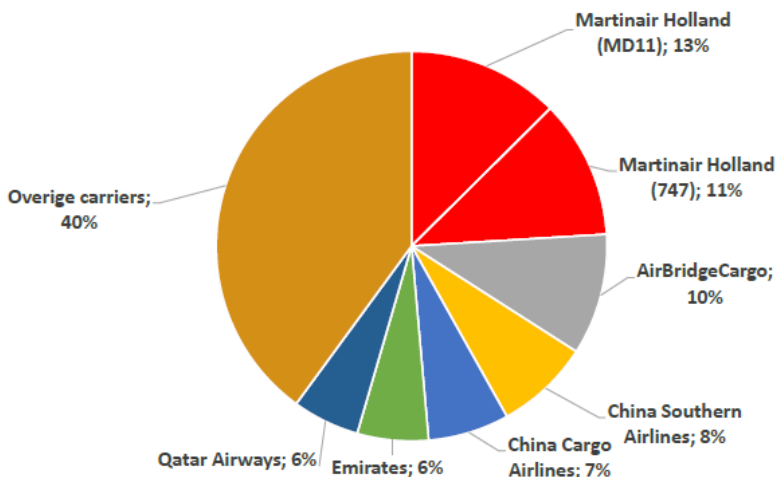
6.2.1. Bedreiging

De omvang van de vrachtdivisie van een luchthaven leeft vaak bij de gratie van een belangrijke luchtvrachtmaatschappij: een home carrier of een integrator. Het wegvallen van zo'n voortrekker kan grote gevolgen hebben voor de luchthaven. Zo verloor Brussel een groot deel van de intercontinentale DHL-hubfunctie aan Leipzig-Halle nadat het aantal nachtvluchten niet uitgebreid mocht worden (figuur 23). Dit betekende voor Brussel bijna een halvering van de jaarlijks vervoerde vracht in een periode van slechts twee jaar (2007-2009), terwijl Leipzig/Halle juist een explosieve groei kende.



Figuur 23: Effect van de verplaatsing van DHL van Brussel naar Leipzig-Halle (Visser & Gordijn, 2013).

Voor Schiphol is KLM Martinair Cargo (in feite beiden KLM) de home carrier, maar daarbij gaat het niet goed in de vrachtdivisie. Martinair heeft drastisch moeten ingrijpen om verliezen te stoppen (Het Financieele Dagblad, 9 januari 2015). De vrachtdochter van KLM kondigde in 2014 aan dat er binnen anderhalf jaar zes vliegtuigen uit de vloot zouden worden genomen. Momenteel zijn er nog maar drie toestellen actief. Het uitschakelen van de MD11-vliegtuigen betekent volgens onderzoek van Boonekamp en Zuidberg (2015) een verlies van 13 procent in de freightercapaciteit van Schiphol (figuur 24).



Figuur 24: Daling van de freightercapaciteit door uitschakeling MD11-toestellen KLM (Boonekamp & Zuidberg, 2015).

Vakbonden vrezen dat de kleine vloot van Martinair op den duur niet rendabel is. Piloten van Martinair zitten door de gedecimeerde vloot vaak thuis, omdat pilotenvakbond VNV de overstap naar KLM heeft bemoeilijkt voor de Martinair-collega's. In april 2016 werd bekend dat Martinair daarom voor het eerst genoodzaakt is om 37 piloten te ontslaan (NRC, 7 april 2016). Dit zou onvermijdelijk zijn omdat er geen akkoord kon worden bereikt over de versobering van de cao en de optie tot deeltijdwerk. Blijven is geen optie, omdat het vrachtvervoer wordt afgebouwd.

Het is merkwaardig dat KLM Martinair (voortaan enkel 'KLM' genoemd) terrein verliest op een markt die vooralsnog gewoon doorgroeit. In januari 2016 kwam er bijna zes procent meer vracht binnen op Schiphol dan dezelfde maand het jaar ervoor. Ook de export steeg met bijna vier procent. In diezelfde periode daalde het aantal vervoerde ton-kilometers van de home carrier met bijna zeven procent (Financieel Dagblad, 17 februari 2016). Minstens zo opvallend is dat KLM de vrachtroutes naar Hong Kong, Singapore en Bangkok schraptte, terwijl bijna de helft van het vrachtverkeer op Schiphol van en naar Azië is. Andere maatschappijen, zoals DHL Express, kenden juist wel een behoorlijke groei op Schiphol. KLM wijt de slechte resultaten aan de overcapaciteit op de wereldwijde luchtvrachtmarkt, onder andere doordat de nieuwste passagiersvliegtuigen twee keer zoveel vracht in hun ruim kunnen meenemen dan voorheen. De Nooijer, directeur van KLM Cargo, wil zich om die reden meer gaan toeleggen op het vervoer van kleine pakketten, omdat dat segment groeit en bovendien in de belly vervoerd kan worden.

De bestuursvoorzitter van luchtvaartmaatschappij Emirates, Tim Clark, sprak in een interview zijn irritaties uit over het vrachtbeleid in Nederland. Hij vindt dat de Nederlandse regering op langere termijn de economie schaadt door KLM de hand boven het hoofd te houden (NRC, 19 november 2015). Dit doet de regering door de groei van KLM-concurrenten als Emirates op de luchthaven in te perken. Het kabinet staat de drie luchtvaartmaatschappijen Emirates, Qatar Airways en Etihad al jaren geen nieuwe routes op Schiphol toe, omdat deze gulf carriers zich schuldig zouden maken aan oneerlijke concurrentie doordat ze voor miljarden aan staatssteun krijgen. Het is een feit dat de maatschappijen de afgelopen tien jaar marktaandeel hebben gewonnen op Amerikaanse en Europese carriers door middel van nieuwe toestellen, goede service, lage tarieven en nieuwe luchthavens, met name op de financieel aantrekkelijke routes naar Azië. Clark is van mening dat de staat door KLM te beschermen het risico loopt om 'Schiphol onder te laten gaan met de Titanic'. Ook Akbar al Baker, topman van Qatar Airways, liet weten niet blij te zijn met het Nederlandse beleid. Hij dreigde dat Nederland niet hoefde te rekenen op veel overheidscontracten met Qatar, zolang zijn land tegen restricties aanliep op Schiphol. Ook zou dit 'gevolgen kunnen hebben voor Nederlandse bedrijven in Qatar'. Eerder dit jaar leverde de topvrouw van easyJet, Carolyn McCall, kritiek op de privileges van KLM (NRC, 2 april 2016). Dit had met name betrekking op de passagiersvluchten. EasyJet wil meer zeggenschap in de strategiebepaling van de luchthaven. Zij stoort zich met name aan de transferkorting die KLM krijgt voor overstappende passagiers. Dat maakt Schiphol voor KLM goedkoper dan voor andere passagiers.

6.2.2. Visie van de experts

Schiphol heeft met een aandeel van 37 procent een relatief kleine rol van home carriers, zeker vergeleken met andere grote Europese vrachtluchthavens. Vroeger was dit percentage hoger, maar met name de afgelopen jaren is dit ten gunste van buitenlandse maatschappijen afgenomen. Volgens voormalig Martinairpilot Henk Holle is dit in een stroomversnelling gebracht door de overname van Martinair door KLM in 2008. 'Martinair is naar mijn mening door de KLM als aandeelhouder lang klein gehouden door investeringen tegen te houden en *du moment* dat het gewoon echt niet meer ging konden ze zeggen: "we moeten ze nu wel overnemen, anders komt het niet meer goed. Dan is er een Nederlandse maatschappij ter ziele." Toen heeft Brussel daarin toegestemd.'

Directeur KLM Cargo Development Wico Santbulte denkt ook dat de overname te laat kwam, maar niet dat KLM doelbewust Martinair klein hield. 'In de tijd dat we Martinair overnamen was het moment dat er flink geïnvesteerd had moeten worden eigenlijk al voorbij. Jarenlang werd de overname door de EU tegengehouden en toen het eenmaal mocht was het misschien al te laat. Martinair had dat grote kapitaal om te investeren zelf niet gehad, zoals de gulf carriers dat wel hebben.' Volgens Holle ligt het niet alleen aan een gebrek aan kapitaal. Hij vertelt dat KLM op Schiphol niet meer vrachtvliegtuigen mocht hebben dan Air France in Parijs door een afspraak die bij de fusie tussen de twee nationale luchtvaartmaatschappijen is gemaakt. 'Martinair heeft in het begin toen ze overgenomen werden steeds geschreeuwd tegen Air France/KLM: "We kunnen het, er is vraag, we moeten meer vliegtuigen hebben. We kunnen vliegen, maar het mag niet."' Martinair heeft daardoor niet door kunnen pakken op het moment dat dat moest. Volgens Holle waren de jaren voor de overname in 2008 nog 'booming'. 'Toen de Boeing 747-400 kwam in 2006 heb ik twee jaar heel druk gevlogen. Toen waren alle vliegtuigen er nog.'

KLM had het kapitaal om te investeren weliswaar in grotere mate dan Martinair en voegde zelf ook drie moderne Boeing 747ERF-toestellen toe aan de vloot, maar de maatschappij wordt vaak verweten niet de juiste mentaliteit te hebben om vracht te vervoeren. De media staan al jaren vol over het gebrek aan visie bij KLM. Wat de nationale trots had moeten zijn, is anno 2016 uitgegroeid tot een schim van zichzelf met een welles-nietes effect in de media. De kritiek is ook niet verrassend: acht jaar na de overname valt ook moeilijk te beweren dat er van een succes kan worden gesproken. Veel van het oorspronkelijke Martinair is er niet over, noch van de vloot noch van het personeel. Volgens Santbulte is dat zeker niet alleen 'de schuld' van KLM. Martinair had het volgens hem op eigen kracht ook niet kunnen overleven, doordat in 2008 de crisis begon die een grote impact op de luchtvrachtmarkt had en ook begon in die periode een verschuiving van vracht naar de ruimen van passagiersvliegtuigen. 'We zaten door de overname met een veel te grote en ook verouderde, en dus relatief dure, full freighter vloot, terwijl er juist sprake was van een afremmende markt. Martinair was relatief klein en had een echt *hands on* management, dat gespecialiseerd was in vracht. Bij het grote KLM gaat alles veel systematischer. Maar het was duidelijk dat Martinair het ook niet zelf had kunnen overleven, ongeacht wat men vindt over hoe het sinds de overname gegaan is.' Toch blijft het merkwaardig dat andere maatschappijen - zeker niet alleen de gulf carriers, maar ook Airbridge Cargo en CargoLux - wel terrein winnen op Schiphol. Die moeten te kampen hebben met dezelfde crises en overcapaciteit.

Drie jaar na de overname werd de passagiersdivisie van Martinair opgedoekt. Anno 2016 is ook bijna de gehele vrachtvloot uitgefaseerd. Een onbegrijpelijke wending, vindt Holle. 'Martinair was qua pionier, qua capaciteit, qua inzet, qua flexibiliteit zeker niet slechter dan de grote clubs die er nu zitten. Martinair was de kwaliteit van de TNT en DHL, met lager betaalde crews. De kracht van Martinair was dat ze altijd de overblijfselen oppikten. En de lastigere verzoeken: "kunt u met de 747 in plaats van Hongkong naar Dubai ook even stoppen in Chittagong?" Dan deed Martinair dat.' Sinds de overname is het management van Martinair in hadden gekomen van KLM en heeft de maatschappij geen 'rood hart' meer. Martinair is gewoonweg KLM; in niets de flexibele carrier die het was. Met nog slechts drie full freighters is het de vraag of er nog een toekomst zit in de Martinairtak van de onderneming. Holle gelooft dat Martinair over drie jaar niet meer bestaat, omdat de grote vervoerders een carrier niet serieus zien als je niet tenminste vijf freighters kunt aanbieden. 'Nu moet KLM heel vaak nee verkopen. Wat zegt dan een expediteur? Die zegt: "bekijk het maar, ik ga wel naar Emirates."'

De geruchten over kritiek van klanten op de carrier worden bevestigd door Coen Meijeraan, manager Public Affairs bij FloraHolland. De uitfasering leidde tot grote zorgen bij FloraHolland, dat op zijn zachtst gezegd niet blij was met een verminderd aantal vrachtvliegtuigen van de home carrier. Dit kwam voort uit de angst voor een verminderde capaciteit op de bloemenroutes van en naar Afrika en Zuid-Amerika: de belangrijkste routes voor de import van bloemen. KLM wilde in eerste instantie geen concessies doen richting FloraHolland, tot ergernis van de coöperatie.

In de periode dat KLM niet thuis gaf, is FloraHolland daarom naar het Ministerie van Infrastructuur en Milieu gegaan om te pleiten voor meer 'open skies'. Dit doordat bekend werd dat KLM de DC10's ging uitfaseren en het niet duidelijk was hoe deze verloren capaciteit gecompenseerd zou worden. FloraHolland wilde daarom zo snel mogelijk zo veel mogelijk carriers die de bloemenroutes op zich konden nemen. Pas na de nodige rumoer kwam KLM ze enigszins tegemoet. Meijeraan, die zich binnen de regio vooral richt op bereikbaarheid, vertelt: 'Ik vind privé dat KLM af en toe een bepaalde arrogantie uitstraalt. En dat ze zo iets hebben van: we moeten eerst maar even kijken wat er allemaal speelt en of het daadwerkelijk wat wordt. Ze zijn volgens mij pas [bij ons Preferred Flower Hub-manifest] aangehaakt nadat er in de pers af en toe iets over hen kwam, waarvan ze dachten: het wordt nu een beetje vervelend wat er over ons gezegd wordt.' In eerste instantie ging dat echter niet van harte: KLM kwam niet opdagen als ze door FloraHolland werden uitgenodigd. Pas twee of drie maanden geleden kwam het signaal dat ze toch om tafel wilden. 'En dat is niet alleen met de bloemen. Ik zit ook bij de verladersorganisatie en daar zag je ook dat ze [bij KLM] tegen hen zeiden: "Laat ons dat nou maar doen. Ga er nou maar vanuit dat het goed gaat. En we vertellen jullie wel hoe het loopt." En er is nu een slag gemaakt in ieder geval richting ons, dat ze zeggen: "we zijn nog steeds overtuigd dat wij het goed doen, maar we willen wel met jullie om tafel om te kijken of het beter kan." Dus dat verschil zit er wil in.' Sander van Voorn, programmamanager van Greenport Aalsmeer, vertelt hetzelfde verhaal als Coen Meijeraan over KLM. Hij legt uit dat juist de Greenport en Schiphol Cargo er samen voor hebben gelobbyd om KLM Cargo aan het manifest van Schiphol als Preferred Flower Hub te koppelen. 'Eerst keek KLM een beetje de kat uit de boom. Op een gegeven moment is Jonas [van Stekelenburg van Schiphol Cargo] volgens mij met ze gaan praten, samen met Bart Pouwels [van Schiphol Cargo], en toen is KLM toch wel overtuigd van het feit dat we met iets goeds bezig zijn.' De drie partijen werken nu met de nieuwe focus aan het imago van Schiphol als verschoven.

Voor de home carrier zou het volgens sommige experts grote gevolgen hebben als de laatste drie freighters toch wegvallen, ook voor de vracht die in passagiersvliegtuigen gaat. Henk Holle (Martinair) voorspelt: 'Als ze uiteindelijk de freightercapaciteit verliezen op Schiphol, dan verliezen ze de klanten die moeilijke vracht aanbieden. Ze verliezen ook de klanten die CAO aanbieden, oftewel 'Cargo Aircraft Only'. Aangezien een hoop operators natuurlijk 'en, en, en' in hun pakket hebben zullen ze snel naar een andere operator gaan die wel full freight doet.' Niet alles kan namelijk in de belly, legt Holle uit. 'De grote dingen kunnen er niet in vanwege de neusdeur en gevaarlijke goederen mogen er niet in vanwege de wet. Je moet eigenlijk tien machines voor een groot vliegveld als dit hebben om de concurrentie 't hoofd te bieden. Anders halen zij je gewoon in.' Ook Joep Schroeders, international acquisition manager bij SADC, denkt dat het uitfaseren van de full freighters en combivliegtuigen gevolgen heeft voor dit type goederen. 'KLM heeft met de combivliegtuigen momenteel een unieke propositie om vliegtuigmotoren te verplaatsen naar de VS en Canada waar de freighters niet komen, maarja, die worden ook uitgefaseerd. Gaat een AirbridgeCargo of een LuxAir dat overnemen? Die zeggen misschien: "leuk en aardig dat Schiphol, maar we trucken die motoren gewoon naar Luxemburg en we vliegen ze daarvandaan wel naar elders.'"

Santbulte (KLM Cargo) schat de impact echter minder groot in. 'Naar schatting is het aandeel CAO-goederen 5 tot 10 procent van het totaal. Er zal dus altijd wel een rol blijven voor freighters, maar het is dus niet een enorm aandeel.' Boonekamp (SEO) komt ook met deze getallen, maar waarschuwt dat er een risico schuilt dat het percentage kan stijgen. Bijvoorbeeld door de angst voor explosies aan boord van een passagiersvlucht, wat leidt tot strengere veiligheidsmaatregelen. 'Lithiumbatterijen kennen bijvoorbeeld steeds meer restricties. Dus ik ben wel benieuwd hoe dat zich ontwikkelt, of dat nou toeneemt. Want ik kan me zo voorstellen dat wanneer het eigenlijk 15 procent is, en expediteurs zien het freighternetwerk afnemen, dat ze zeggen: "Ja, als we hier voor al onze CAO-goederen naar Frankfurt moeten, dan is het voor ons voordeliger om onze hele operatie naar Frankfurt te verplaatsen." Zulke dingen, dat is wel een risico voor Schiphol als marktplaatspositie.'

Andere experts beweren dat het weinig uitmaakt als KLM als home carrier terug treedt in de vracht. Van Stekelenburg (Schiphol Cargo) erkent wel dat het risicovoller is zonder home carrier. 'Als het zo gaat als in 2015 en 2014 en 2013, dan wordt het niet alleen door partners opgepakt, maar ook door anderen. CargoLux en AirBridge Cargo en weet ik het wat allemaal. Dan maak ik me geen zorgen. Want de markt is er gewoon. Maar als dat zich niet voortzet, dan hebben we wel een probleem.' Om die reden prefereert Van Stekelenburg een home carrier die niet ergens anders een home heeft, 'want die gaat heen en die komt terug. Dat is in theorie de beste. Dus KLM en Martinair heb ik het liefst. Daarna heb ik het liefst directe verbindingen. Dus dat is treetje twee. Dat zijn die van hier naar Singapore. Dat kan KLM zijn, maar ook Singapore Airlines. En tot slot, nummer drie, zijn indirecte verbindingen. Dat is van hier naar het Midden-Oosten en dan naar Singapore. Dat indirecte verkeer heb ik liever niet, want als dat optimaliseert naar het Midden-Oosten is dat niet goed. Dat heb ik liever op Schiphol.' Volgens Meijeraan (FloraHolland) maakt het ook weinig uit als de KLM-freighters verdwijnen. 'We hebben het na onze zorgen over het verdwijnen van een deel van de vrachttuistellen van KLM laten onderzoeken. Er blijken genoeg partijen te mogen vliegen op dit moment. Volgens mij mogen er uit Kenia iets van twaalf carriers vliegen, waaronder ook de grote Midden-Oosten vliegers. Dus het is niet zo dat als KLM niet meer wil of omvalt of wat dan ook, dat er dan niemand meer is.' Schroeders (SADC / AAA) meent dat KLM een belangrijke rol kan blijven vervullen in de connectiviteit van Schiphol als vrachthub, zeker nu er wordt ingezet op Schiphol als vershaven. Door de verschuiving naar bellyvracht kan KLM een enorm aantal directe bestemmingen en hoge frequentie bieden voor tijdkritische goederen. De freightercapaciteit kan dan door andere maatschappijen worden ingevuld. 'Zolang er import en export is, en wij die draaischijf blijven, moet er gevlogen worden.'

Het is dus gissen of de home carrier over enkele jaren nog vrachtvliegtuigen heeft, of dat KLM alleen nog capaciteit heeft in de passagiersvliegtuigen. Allerlei doemscenario's zijn denkbaar. De experts die de toekomst van de vrachtdivisie somber inzien lijken in dit geval hun gelijk te krijgen, want enkele maanden na de gesprekken werd bekend dat het vrachtvervoer bij Air France/KLM met bijna 7 procent afnam in juli 2016 ten opzichte van dezelfde maand een jaar eerder (Luchtvaartnieuws, 8 augustus 2016). Het vrachtruim werd gemiddeld slechts voor 55 procent gevuld. Het passagiersvervoer nam daarentegen met 6 procent toe in dezelfde periode. De experts zijn het er echter wel over eens dat het er voor Schiphol als vrachthub ook op de korte termijn weinig toe doet wat er gebeurt met de vrachtdivisie van KLM. Bovendien is het volgens Boonekamp niet onmogelijk om met enkel bellyvracht een carrier van formaat te blijven. 'British Airways is eigenlijk het klassieke voorbeeld van hoe je met puur een bellyvloot een vrachtoperatie van dezelfde omvang als Schiphol in de lucht houdt.' Henk Holle (Martinair) denkt ook dat Schiphol doorgroeit zonder KLM. 'Theoretisch gezien maakt het voor Schiphol geen moer uit wat voor merk daar vracht vliegt. Als de vracht maar vervoerd wordt. De markt is er. Kijk maar wat er allemaal op het vrachtplatform aan buitenlandse maatschappijen staat. Hoe het met die rechten zit, het zal allemaal wel. Ik zie wat ik zie. Als ik daar sta, staat er AirBridge Cargo, Qatar en één blauw KLM'etje. De rest is allemaal buitenlands. Het Sierra platform stond altijd vol met Martinair vliegtuigen. Minstens vier. De rest was natuurlijk allemaal vliegen. En dan stonden er twee andere carriers. Dus het was dubbel Martinair ten opzichte van anderen. En nu is het andersom.' Ook Meijeraan (FloraHolland) denkt dat andere maatschappijen de (bloemen)vracht probleemloos over zullen nemen als KLM dit niet meer wil of kan doen, zolang andere carriers maar de rechten hebben om op die routes te vliegen. Deze beslissing ligt echter bij het ministerie van Infrastructuur en Milieu, dat onder andere door verladersorganisatie EVO en FloraHolland wordt verzocht om van Schiphol een nog meer open regime te maken om de goederenstromen te waarborgen.

6.3 Strategie

KLM heeft toegezegd dat ze de resterende drie Boeings op de bloemenmarkt zullen blijven inzetten, ook in de toekomst, tot groot genoegen van grote klant FloraHolland. Toch was Martinair in haar oude opzet een betrouwbaardere partner volgens Meijeraan (FloraHolland). 'Martinair is echt groot geworden in vers en bij KLM is vracht ten opzichte van het ander niet de eerste prioriteit. Wat je ziet is dat KLM vooral inzet op personenvervoer. En wij hadden zoiets van: ja dat is wel aardig, maar hoeveel personenvervoer heb je van hier naar Kenia en is dat voldoende om al onze producten mee te nemen? Dan is het antwoord: "nee." Dus dan moet je daarop schakelen. En dat hebben ze nu in ieder geval wel goed gedaan. De gesprekken zoals we ze nu hebben zijn heel positief.' Naast de focus van de full freighters op de bloemenroutes, komt de nadruk in de toekomst steeds meer op bellyvracht te liggen. Thijs Boonekamp (SEO) denkt dat deze focus op bellyvracht, nu KLM toch nog maar drie vliegtuigen heeft, het beste is wat ze kunnen doen. Zeker doordat een groot deel van de klanten van KLM transferpassagiers betreft kunnen ze zo'n groot netwerk in stand houden. 'Dat maakt het voor expediteurs veel aantrekkelijker om zich op Schiphol te vestigen, omdat zij vanaf hier naar Zuid-Afrika, naar Ecuador, naar Kenia, naar overal ter wereld kunnen op het KLM-netwerk. Dus dat is echt de rol die KLM vervult en dat zal ook niet zo snel overgenomen kunnen worden door een andere partij.' Ook de drie vrachtvliegtuigen kunnen volgens Boonekamp behouden blijven, maar dat vergt wel een goed management. 'Als jij je richt op die twee continenten, dan kun je twee keer per week zo'n rondje vliegen. Dat is op zich redelijk. Aan de andere kant kun je geen dagelijkse freightervluchten aanbieden. Dus als jij zegt: "deze vliegtuigmotor móet nu daarheen", dan kunnen zij dat met die resterende freighter misschien doen, maar dat maakt het wel heel lastig voor die tijdkritische goederen. Of als het heel groot is. Je hebt veel minder vrijheid in het netwerk. Dat is een nadeel.'

Schiphol Cargo directeur Jonas van Stekelenburg beweert dat er een toekomst bestaat voor een carrier met slechts drie vrachtvliegtuigen, juist doordat KLM zich nu sterk richt op de Afrikaanse en Zuid-Amerikaanse (bloemen)markt. 'KLM heeft gezegd dat ze Colombia en Ecuador heel goed kunnen verdedigen, dus dan is het niet de vraag of een maatschappij met drie full freighters kan bestaan. Zo hebben ze het niet geframed. Ze hebben gezegd: "we waren heel groot, we hebben ooit die continenten heel goed bevochten." En dat is ook zo.' Van Stekelenburg vertrouwt hierop, doordat bij luchtvracht een heenreis niet automatisch wordt gevolgd door een terugreis. Alle rondjes die al gemaakt worden door KLM in Afrika en Zuid-Amerika, die maken het bestendig, 'want KLM kan die combinatie al maken. Je moet namelijk niet alleen de bloemen afpikken, maar je moet ook de export naar Zuid-Amerika en ook het rondje naar Nigeria en ook het rondje naar Zambia inpikken. Dus stel dat jij KLM zou willen bevechten, dan moet je zo op vier slagvelden verslaan.' Het lijkt er echter op dat Van Stekelenburg niet het achterste van zijn tong laat zien als het aankomt op het onderwerp KLM. Hij reageert geprikkeld op vragen over de carrier, vraagt waarom het relevant is en verzweg dat juist zij KLM nadrukkelijk hebben verzocht op de bloemenroutes over te stappen (zoals later bleek uit gesprekken met FloraHolland en Greenport Aalsmeer). Het is dus niet verwonderlijk dat Van Stekelenburg een toekomst ziet in deze strategie: hij heeft er per slot van rekening zelf voor gelobbyd. De vermoedens dat Van Stekelenburg overoptimistisch is worden bevestigd door KLM Cargo zelf. Santbulte (KLM Cargo) durft namelijk niet te ontkennen dat de laatste drie vrachtvliegtuigen ook op termijn zullen worden uitgefaseerd. Santbulte: 'Het is moeilijk om goede combinaties te maken, zowel in waarde als volume, zowel heen als terug, met een volle kist. We richten ons nu met de freighters op de bloemenmarkt. Dat moet mogelijk zijn. Maar ja, als dat niet lukt, dan is er een kans dat er een nul-freighter-scenario komt. Klanten in die Afrikaanse en Zuid-Amerikaanse markt stellen hoge eisen aan het bloemenvervoer, maar willen er nauwelijks voor betalen. Het zijn geen grote bedragen die daarin omgaan. We moeten daarom driehoeken vliegen, combinaties maken, om het rendabel te maken. En het is de vraag wat de rol van de bloemenveiling zal zijn in de toekomst.'

6.4 Deelconclusie

KLM nam Martinair op een ongelukkig moment over. KLM probeerde het eigenlijk al tien jaar eerder, maar werd destijds tegengehouden. Daarna werd het een lastiger tijdperk voor carriers. Overcapaciteit en de financiële crisis maakten het moeilijk om freighters winstgevend te vliegen. Martinair kwam als relatief kleine maatschappij flink onder druk te staan en KLM zag haar kans schoon. In tegenstelling tot tien jaar eerder werd de noodzaak van een overname ingezien en daarom toegestaan. KLM leek hiervoor de aangewezen kandidaat. Er wordt soms gesproken over het doelbewust klein houden van Martinair om de vrachtdivisie – na een mislukte poging alsnog – over te mogen nemen (door met 50 procent van de aandelen investeringen tegen te houden), maar het is onaannemelijk dat KLM de home carrier zou mangelen. KLM wilt natuurlijk zelf ook het liefst een winstgevende vrachtdivisie om over te nemen; niet een verouderde vloot.

Het is daarentegen aannemelijk dat Martinair in de oude opstelling door de expertise op vrachtgebied een groter aantal freighters zou hebben gehad dan nu het geval is onder de vlag van KLM. Al kan niemand dat met zekerheid zeggen, als ze het al zouden durven uitspreken. Feit is dat bij Martinair de volle focus op vracht zou liggen en er dus ook enkel winst uit dat segment gehaald kon worden, waardoor snijden in de vrachtvloot veel minder makkelijk beslist zou worden. Er was simpelweg geen andere inkomstenbron achter de hand. Martinair moest roeien met de riemen die het had en ‘wilde vaart’ vliegen: de vracht oppikken daar waar het op dat moment voor handen is. KLM is van oudsher groot in passagiersverkeer en blijkt niet de aangewezen partij te zijn geweest om Martinair door de zware tijden te loodsen, juist omdat het de luxe van een passagiersoperatie achter de hand heeft. Dat neemt de scherpste bij het vrachtmanagement weg. KLM wordt vaak verweten een ‘gebrek aan visie’ te hebben als het op vracht aankomt en gezien de slechte resultaten valt dit moeilijk te weerleggen. De nieuwe strategie op de bloemenroutes lijkt ook weinig rendabel, omdat ongeacht het grote volume van de vrachtstromen de waardedichtheid van bloemen zeer laag is. Zelfs directeur KLM Cargo Development Wico Santbulte geeft toe dat het weinig lucratieve routes zijn. Wel is Schiphol tegenwoordig zo’n sterke mainport dat het zich heeft losgekoppeld van KLM, waardoor alle experts erop vertrouwen dat er een toekomst in Schiphol als vrachthub zit ongeacht het aantal freighters dat KLM heeft. Dan moet het ministerie wel de markt opengooien voor nieuwe carriers; KLM heeft haar kans gehad.

De rol van KLM zal in de toekomst in aandeel daarom verder afnemen, een proces dat met de uitfasering van een groot deel van de vrachtvloot al is ingezet (tabel 7). Met nog slechts drie freighters is de kans groot dat deze door gebrek aan schaalvoordelen en capaciteitsgebrek niet rendabel te vliegen zijn. Dit zou betekenen dat Martinair (wat enkel bestaat uit de drie vrachtvliegtuigen) verdwijnt, niet dat de *gehele* vrachtdivisie van KLM verdwijnt (waartoe ook de bellyvracht behoort).

Afnemend aandeel van de home carrier	- Weinig (3) tot geen full freighters - Volledige focus op bellyvracht - Beperkte impact op vrachthub Schiphol
--------------------------------------	--

Tabel 7: Visie van de experts over de toekomst van de vrachtdivisie

KLM zal altijd voor bellyvracht blijven gaan, gezien het grote netwerk en de grote frequentie waarmee passagiersvluchten uitgevoerd worden. Door het vervoeren van bellyvracht kunnen passagiersvluchten met meer winst gevlogen worden, terwijl het nauwelijks tot geen extra kosten met zich meebrengt. Er hoeft geen extra vlucht gevlogen te worden. Dit betekent dat de vrachtdivisie zal blijven bestaan, maar in een *andere* vorm dan voorheen: een bellyvrachtdivisie, naar het model van British Airways.



Deel 4

SCENARIO 2040

7. Conclusie

Heeft luchtvracht een toekomst op Schiphol en wat is de rol van home carrier KLM hierin?

7.1 Vracht blijft

Schiphol is anno 2016 een wereldspeler op het gebied van luchtvracht. Binnen Europa hoort de luchthaven tot de 'grote vier'. Het profiel lijkt het meest op dat van Frankfurt, wat de grootste Europese vrachtluchthaven is. Schiphol heeft een groot marktaandeel in bederfelijke goederen en high tech en daarnaast is de export van buurlanden van cruciaal belang. In tegenstelling tot bijvoorbeeld België en Groot-Brittannië, bestaat er in Nederland een luchthaven met een extreme dominantie binnen de luchtvracht. Schiphol verhandelt ruim 96 procent van de luchtvracht. Het restant gaat via Maastricht. Ondanks dat er in de scenariostudies van het CPB en het PBL wordt gesproken over een verplaatsing van vracht naar andere Nederlandse luchthavens om de groei op Schiphol te accommoderen, is er volgens Schiphol Cargo directeur Jonas van Stekelenburg absoluut geen sprake van een geplande verplaatsing. Passagiersvluchten zullen in de toekomst wel steeds meer landen op de regionale luchthavens, maar vracht blijft op Schiphol. Luchtvracht op Schiphol heeft dus zeker een toekomst.

Hoe de toekomst eruit ziet is grotendeels afhankelijk van twee factoren: de beperkte groeimogelijkheden te midden van een dichtbevolkte metropool en de afhankelijkheid van een riskante exportsamenstelling (enerzijds eenzijdig en anderzijds grotendeels buitenlands). Daarnaast is er sprake van een afnemend aandeel van de home carrier, wat ook een negatief effect kan hebben op de luchthaven. De mening van de experts over deze drie thema's is weergegeven in tabel 7.

Grenzen aan de groei	I. Beperking in het aantal vliegbewegingen <ul style="list-style-type: none">- Grens wordt pas bereikt over enkele decennia- Ontwikkelingen in luchtvaart en woningbouw zijn gunstig
	II. Verschuiving naar regionale luchthavens <ul style="list-style-type: none">- Wel voor passagiers, niet voor vracht- Geen alternatieve binnenlandse vrachtluchthavens
Afhankelijkheid	I. Buitenlandse export <ul style="list-style-type: none">- Is en blijft cruciaal voor het exportvolume- Is een blijvend risico dat veel aandacht verdient in beleid
	II. Eenzijdige export <ul style="list-style-type: none">- Bloemen en high tech blijven groot, maar nemen in belang af- Groter aandeel voor producten met hoge waarde en 'haast'
Afnemend aandeel van de home carrier	<ul style="list-style-type: none">- Weinig (3) tot geen full freighters- Volledige focus op bellyvracht- Beperkte impact op vrachthub Schiphol

Tabel 7: Visie experts over de toekomst van vrachthub Schiphol

7.2 Groei blijft

De concurrentie tussen luchthavens in West-Europa is hevig. Regionale luchthavens winnen terrein, maar de grote luchthavens concurreren vooral met elkaar in de hoogste klasse. Er zijn veel doemscenario's denkbaar (tabel 7) waardoor Schiphol het zwaar te verduren krijgt, maar zolang de wereldhandel toeneemt en de Nederlandse economie groeit moet er vracht vervoerd worden. Binnen Nederland is Schiphol hiervoor de enige optie, waardoor alle pijlen op Schiphol worden gericht in nationaal beleid. Dit is heel goed, want alle experts zijn het erover eens dat de luchthaven voorop moet lopen in innovaties zodat de vrachtstromen blijven komen.

Daar wordt ook zeker flink in geïnvesteerd. Momenteel is Schiphol gemeten naar kwaliteit een van de beste vrachtvliegvelden ter wereld en dat wil het blijven. Ook wil de luchthaven zich internationaal op de kaart zetten als Preferred Flower Hub, door middel van nauwe samenwerkingen met Greenport Aalsmeer en FloraHolland, om het typisch Nederlandse exportproduct bloemen voor eens en voor altijd aan de luchthaven te binden.

De luchthaven zal blijven groeien, maar niet zo snel als luchthavens als Dubai en Qatar. Dat geldt echter voor alle Europese luchthavens. Schiphol blijft daarom tot de Europese top behoren. Groei wordt verwacht in goederen die aan twee voorwaarden voldoen: ze zijn ofwel tijdkritisch, ofwel kostbaar. Als een goed tijdkritisch is, valt zeevracht als alternatief vervoermiddel af. Luchtvracht is vele malen sneller. Voor de bederfelijke goederen geldt dat Schiphol van oudsher al een sterke positie heeft, met name door de bloemen. Deze positie blijft behouden door de grote aandacht die het krijgt in de strategie. Bloementransport neemt in absolute aantallen nog steeds toe. Het is daarom aannemelijk dat tijdkritische goederen als bederfelijke goederen en (het in sterke opkomst zijnde) E-commerce een nog substantiëler onderdeel van de verhandelde luchtvracht op Schiphol zal uitmaken dan nu al het geval is. Daarnaast zijn kostbare producten als farmaceutische producten, machineonderdelen en vliegtuigmotoren ook goederen die juist door de hoge waardedichtheid rendabel vervoerd kunnen worden per luchtvracht. Zeker bij extreem kostbare producten, zoals diamanten, wordt uit veiligheidsoverwegingen de voorkeur gegeven aan luchtvracht boven zeevracht. Alle producten die niet tijdkritisch en niet kostbaar zijn zullen door technologische ontwikkelingen in de zeevracht verplaatsen naar deze modaliteit. Deze producten verplaatsen echter naar de Rotterdamse haven en niet naar de Amsterdamse haven. Rotterdam is veel beter in het vervoer van stukgoederen dan de haven van Amsterdam, die zich ook in de toekomst blijft richten op bulkgoederen.

7.3 Martinair verdwijnt

De experts zien de toekomst van Schiphol rooskleuriger in dan die van de vrachtdivisie van KLM. KLM is van oudsher groot in passagiersverkeer en blijkt niet de aangewezen partij te zijn geweest om Martinair door de zware tijden te loodsen, omdat zij zich in hun beleid te veel toeleggen op passagiers. De rol van KLM zal in de toekomst in aandeel daarom verder afnemen, een proces dat met de uitfasering van een groot deel van de vrachtvloot al is ingezet. Met nog slechts drie freighters is de kans groot dat deze door gebrek aan schaalvoordelen en capaciteitsgebrek niet rendabel te vliegen zijn. Dit zou betekenen dat Martinair verdwijnt, niet dat de gehele vrachtdivisie van KLM verdwijnt. KLM zal altijd voor bellyvracht blijven gaan, gezien het grote netwerk en de grote frequentie waarmee passagiersvluchten uitgevoerd worden. Door het vervoeren van bellyvracht kunnen passagiersvluchten met meer winst gevlogen worden, terwijl het nauwelijks tot geen extra kosten met zich meebrengt. Dit betekent dat de vrachtdivisie zal blijven staan, maar met een andere rol dan voorheen: een bellyvrachtdivisie, naar het model van British Airways.

7.4 Aanbevelingen

1. Er zijn geen plannen om luchtvracht te verplaatsen naar andere Nederlandse luchthavens, omdat die daarvoor (nog) niet geschikt zijn. Verder (kwantitatief) onderzoek naar de luchtvrachtpotentie van andere luchthavens is daarom raadzaam. Dit onderzoek is vooral verkennend van aard.
2. De luchthaven blijft groeien, mits alle tijd, geld en aandacht wordt gestoken in innovatie op Schiphol. Schiphol moet voorop blijven lopen in kwaliteit om de huidige positie te behouden. Het is belangrijk dat dat geen enkel moment uit het oog verloren wordt, juist omdat buitenlandse export van essentieel belang is voor het voortbestaan van de luchthaven.
3. De vrachtdivisie van KLM zal hoogstwaarschijnlijk als bellyvrachtdivisie verder gaan. Het is daarom cruciaal dat de verloren freightercapaciteit door het verdwijnen van de freighters wordt ingevuld door buitenlandse carriers. Hiervoor moet het ministerie wel volledige landingsrechten geven aan andere carriers. De groei van met name de gulf carriers wordt dan niet meer afgeremd en zal de luchthaven ten goede komen.

8. Bronnen

- Airport Council International** (2016) *World airport traffic rankings* [Online]
<<http://www.aci.aero/News/Releases/Most-Recent/2016/04/04/ACI-releases-preliminary-world-airport-traffic-rankings->> (geraadpleegd 26 april 2016).
- Amsterdam Logistics Board** (2015) *WESTAS-manifest*. Amsterdam: Amsterdam Logistics Board.
- Boonekamp, T. & Burghouwt, G.** (2016) Measuring connectivity in the air freight industry. *Journal of Air Transport Management*, verschijnt later dit jaar.
- Boonekamp, T. & Zuidberg, J.** (2015) *Presentatie luchtvrachtdebat: Ontwikkelingen in het vrachtnetwerk van Schiphol*. Amsterdam: SEO.
- Bryman** (2015) *Social research methods*. Oxford university press.
- Buck Consultants International** (2016) *Regio Aalsmeer – Schiphol als Preferred Flower Hub Voortgangsreportage*. Nijmegen: BCI.
- CBRE** (2015) *Global & Emerging Logistics Hubs 2015*. Los Angeles: CBRE.
- Centraal Bureau voor de Statistiek** (2016a) *Luchtvracht neemt gestaag toe*. [Online]
<<https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2016/26/luchtvracht-neemt-gestaag-toe>> (geraadpleegd 7 juli 2016).
- Centraal Bureau voor de Statistiek** (2016b) *Luchtvaart; maandcijfers Nederlandse luchthavens van nationaal belang*. [Online]
<<http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=37478hvv&D1=0-3,11,42,73&D2=a&D3=276,278-280,282-284,286-288,290-293&VW=T>> (geraadpleegd 11 mei 2016).
- Decisio** (2015) *Economisch belang van de mainport Schiphol: Analyse van directe en indirecte economische relaties*. Amsterdam: Decisio.
- Dinalog** (2015) *De WESTAS daar draait het om*. [Online]
<http://www.dinalogamsterdam.nl/nl/projects/dinalog_amsterdam/westas/> (geraadpleegd 23 februari 2016).
- Encyclo** (2016) *Trend* [Online]
<<http://www.encyclo.nl/begrip/trend>> (geraadpleegd 10 februari 2016).
- FloraHolland** (2016) *Jaarverslag 2015*. Aalsmeer: FloraHolland.
- Gardiner, J., Ison, S., & Humphreys, I.** (2005) Factors influencing cargo airlines' choice of airport: An international survey. *Journal of Air Transport Management*, 11(6), 393-399.
- Gordijn, H** (2009) Regionale luchthavens: achtergronden, regionaal belang en toekomstverwachtingen. In: Gordijn, W., Hornis, W. en Wissen. L. van (red.) *Regionale luchthavens en economie*. Den Haag/Bilthoven: PBL: 9-16.

- Greenport Aalsmeer** (2016) *Greenport Aalsmeer*. [Online] <<http://www.greenport-aalsmeer.nl/greenport-aalsmeer/>> (geraadpleegd 8 april 2016).
- Herman, F., & Voorde, E. van de** (2006) Bijdrage tot de economische analyse van het full freighter luchtvrachtvervoer. *Tijdschrift vervoerswetenschap*, 42(4), 16-23.
- Het Financieele Dagblad** (17 september 2015) *Kleine vliegvelden krijgen het nog moeilijk* [Online] <<http://fd.nl/ondernemen/1119203/kleine-vliegvelden-krijgen-het-nog-moeilijk>> (geraadpleegd 5 februari 2016).
- Het Financieele Dagblad** (9 januari 2015) *'Martinair wil verder ingrijpen om verliezen te stoppen'* [Online] <<http://fd.nl/frontpage/economie-politiek/1087830/martinair-wil-verder-ingrijpen-om-verliezen-te-stoppen>> (geraadpleegd 3 februari 2016).
- Het Financieele Dagblad** (7 januari 2016) *'Rozen en tulpen hoeven straks niet meer naar de veiling in Aalsmeer'* [Online] <<http://fd.nl/ondernemen/1134095/bloemenveiling-floraholland-kent-geen-taboes-meer>> (geraadpleegd 18 mei 2016).
- I Amsterdam** (2015) *De Westas in de Metropoolregio Amsterdam: Groei kan niet zonder toekomst*. [Online] <<https://www.youtube.com/watch?v=UtKcoPUwlZo>> (geraadpleegd 23 februari 2016).
- Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid** (2007) *Synergie tussen de mainports?* Den Haag: KiM.
- KLM** (2016a) Mijlpalen uit de KLM-geschiedenis. <<https://www.klm.com/corporate/nl/about-klm/history/index.html>> (geraadpleegd 24 mei 2016).
- KLM** (2016b) AIR FRANCE KLM <<https://www.klm.com/corporate/nl/about-klm/air-france-klm/index.html>> (geraadpleegd 24 mei 2016).
- Luchtvaartnieuws** (2008) *Martinair: 'The other Dutch airline' bestaat vijftig jaar* [Online] <<http://www.luchtvaartnieuws.nl/nieuws/categorie/2/airlines/martinair-the-other-dutch-airline-bestaat-vijftig-jaar-fotoreportage>> (geraadpleegd 12 april 2016).
- Luchtvaartnieuws** (8 augustus 2016) *Uitstekende vervoerscijfers KLM in juli* [Online] <<http://www.luchtvaartnieuws.nl/nieuws/categorie/2/airlines/uitstekende-vervoerscijfers-klm-in-juli>> (geraadpleegd 8 augustus 2016).
- Martinair** (2016) *Martinair* [Online] <<http://martinair.nl/>> (geraadpleegd 12 april 2016).
- Ministerie van Infrastructuur en Milieu en Ministerie van Economische Zaken** (2016) Actieagenda Schiphol. Den Haag: IenM/EZ.
- NOS** (2016) *Schiphol: 100 jaar omstreden groei* [Online] <<http://nos.nl/nieuwsuur/artikel/2098304-schiphol-100-jaar-omstreden-groei.html>> (geraadpleegd 10 april 2016).
- NRC Handelsblad** (13 oktober 2015) *'Staat moet netwerk Schiphol redden'* [Online] <<http://www.nrc.nl/handelsblad/2015/10/13/staat-moet-netwerk-schiphol-redden-1547652>> (geraadpleegd 4 februari 2016).

NRC (19 november 2015) *CEO Emirates: Nederlandse staat schaadt Schiphol* [Online]
<<http://www.nrc.nl/nieuws/2015/11/19/topman-emirates-nederlandse-staat-schaadt-schiphol>>
(geraadpleegd 5 februari 2016).

NRC (2 april 2016) *Topvrouw easyJet: 'Beoordelen KLM schaadt economie'* [Online]
<<http://www.nrc.nl/nieuws/2016/04/01/topvrouw-easyjet-beoordelen-klm-slecht-voor-ned-1607247>> (geraadpleegd 22 april 2016).

NRC (7 april 2016) *Gedwongen ontslag voor 37 piloten Martinair* [Online]
<<http://www.nrc.nl/nieuws/2016/04/07/gedwongen-ontslag-voor-37-piloten-martinair>>
(geraadpleegd 22 april 2016).

Planbureau voor de Leefomgeving (2009) *Regionale luchthavens en economie*. Den Haag/Bilthoven: PBL.

Planbureau voor de Leefomgeving en Centraal Planbureau (2015) *Toekomstverkenning welvaart en leefomgeving: cahier mobiliteit*. Den Haag: PBL/CPB.

Port of Amsterdam (2015) *Feiten en cijfers*. Amsterdam: Port of Amsterdam.

Raad voor de Leefomgeving en Infrastructuur (2016) *Mainports voorbij*. Den Haag: RLI.

Schiphol (2016) *Historie* [Online]
<<http://www.schipholjunior.nl/geschiedenis-schiphol/historie.html>> (geraadpleegd 15 maart 2016).

Schiphol Cargo (2015) *Schiphol Cargo up 6.7% in 2014* [Online]
<<https://schipholcargoworld.com/news/schiphol-cargo-up-6-7-in-2014/>> (geraadpleegd 2 februari 2016).

Schiphol Cargo (2015) *Schiphol Cargo helps get Smart Logistics Hub off the ground* [Online]
<<https://schipholcargoworld.com/news/schiphol-cargo-helps-get-smart-logistics-hub-off-the-ground/>> (geraadpleegd 3 februari 2016).

Schiphol Cargo (2016) *Schiphol Cargo close to all-time record* [Online]
<<https://schipholcargoworld.com/news/schiphol-cargo-close-to-all-time-record/>> (geraadpleegd 2 februari 2016).

Schiphol Group (2016) *Facts & figures 2015*. Amsterdam: Schiphol Group.

Seabury (2015) *Kansrijke corridors en luchtvrachtstromen Schiphol*. Amsterdam: Seabury Group.

Seabury (2016) *Schiphol Cargo Strategy Review*. Amsterdam: Seabury Group.

SEO (2015) *Economisch belang van de hubfunctie van Schiphol*. Amsterdam: SEO.

The Geography of Transport Systems (2016) *Hubs of major airfreight integrators* [Online]
<<https://people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch5en/appl5en/upshubs.html>> (geraadpleegd op 22 april 2016).

Veldhuis, J. (2005) Impacts of the Air France–KLM merger for airlines, airports and air transport users. *Journal of air transport Management*, 11(1), 9-18.

Verweij, C. (2009) Luchtvracht: 11 procent van omzet transportsector. *Logistiek Magazine*, 4(1).

Visser, J. & Gordijn, H. (2013) Vervoer van luchtvracht over de weg vanuit Schiphol. *Tijdschrift Vervoerswetenschap* 49(2), 45-56.

Volkskrant (2015) *Omwonenden Schiphol krijgen meer overlast* [Online]
<<http://www.volkskrant.nl/economie/omwonenden-schiphol-krijgen-meer-overlast~a3838466/>>
(geraadpleegd 5 februari 2016).

Voorde, E. van de & Wit, J. de (2013) Luchtvaartlogistiek: grote bewegingen in markt en onderzoek. *Tijdschrift Vervoerswetenschap*, 49(2), 1-12.

Zondag (2009) Een strategische analyse van concurrentie in de luchtvrachtmarkt. In: Gordijn, W., Hornis, W. en Wissen. L. van (red.) *Regionale luchthavens en economie*. Den Haag/Bilthoven: PBL: 9-16.

Foto's:

Voorkant: http://www.nieuwsbladtransport.nl/Portals/0/wosimages/NIEUW/AIR/Martinair_Cargo_MD11F.jpg

Deel 1: <http://fotos.serc.nl/noord-holland/schiphol/schiphol-43307/>

Deel 2: https://m.flickr.com/#/photos/74097670@N04/15795686158/in/search_QM_q_IS_Schiphol+air+china

Deel 3: http://content.presspage.com/uploads/162/1920_klm_cargo_open_nose_2.jpg?10000

Deel 4: http://www.aircargonews.net/uploads/pics/CVG_4_01.jpg

Bijlagen

Bijlage 1

Schiphol in de mondiale top 20

RANK 2015	RANK 2014	AIRPORT CITY / COUNTRY / CODE	PASSENGERS	
			(Enplaning and deplaning)	Percent change
1	1	ATLANTA GA, US (ATL)	101 491 106	5.5
2	2	BEIJING, CN (PEK)	89 938 628	4.4
3	6	DUBAI, AE (DXB)	78 010 265	10.7
4	7	CHICAGO IL, US (ORD)	76 949 504	9.8
5	4	TOKYO, JP (HND)	75 316 718	3.4
6	3	LONDON, GB (LHR)	74 989 795	2.2
7	5	LOS ANGELES CA, US (LAX)	74 937 004	6.1
8	10	HONG KONG, HK (HKG)	68 283 407	8.2
9	8	PARIS, FR (CDG)	65 766 986	3.1
10	9	DALLAS/FORT WORTH TX, US (DFW)	64 072 468	0.9
11	13	ISTANBUL, TR (IST)	61 836 781	9.2
12	11	FRANKFURT, DE (FRA)	61 032 022	2.5
13	19	SHANGHAI, CN (PVG)	60 053 387	16.3
14	14	AMSTERDAM, NL (AMS)	58 284 864	6.0
15	18	NEW YORK NY, US (JFK)	56 827 154	6.8
16	16	SINGAPORE, SG (SIN)	55 449 000	2.5
17	15	GUANGZHOU, CN (CAN)	55 201 915	0.8
18	12	JAKARTA, ID (CGK)	54 053 905	-5.5
19	17	DENVER CO, US (DEN)	54 014 502	1.0
20	22	BANGKOK, TH (BKK)	52 902 110	14.0

Tabel 1: Totaal passagiers 2015 (Airport Council International, 2016).

RANK 2015	RANK 2014	AIRPORT CITY / COUNTRY / CODE	INTL PASSENGERS	
			(Enplaning and deplaning)	Percent change
1	1	DUBAI, AE (DXB)	77 453 466	10.7
2	2	LONDON, GB (LHR)	69 816 491	2.5
3	3	HONG KONG, HK (HKG)	68 071 282	8.2
4	4	PARIS, FR (CDG)	60 366 933	3.0
5	5	AMSTERDAM, NL (AMS)	58 245 545	6.0
6	6	SINGAPORE, SG (SIN)	54 836 000	2.9
7	7	FRANKFURT, DE (FRA)	53 994 154	2.4
8	8	INCHEON, KR (ICN)	48 720 319	8.5
9	10	BANGKOK, TH (BKK)	43 251 807	16.3
10	9	ISTANBUL, TR (IST)	42 302 859	11.1
11	11	TAIPEI, TW (TPE)	38 104 007	7.6
12	12	LONDON, GB (LGW)	36 667 769	6.4
13	13	KUALA LUMPUR, MY (KUL)	34 438 229	0.0
14	15	MADRID, ES (MAD)	33 765 583	14.1
15	14	MUNICH, DE (MUC)	31 313 329	3.5
16	20	DOHA, QA (DOH)	30 906 303	17.3
17	16	TOKYO, JP (NRT)	30 547 564	3.2
18	17	NEW YORK NY, US (JFK)	30 020 301	6.5
19	18	BARCELONA, ES (BCN)	29 067 531	6.7
20	19	ROME, IT (FCO)	28 280 267	5.4

Tabel 2: Totaal internationale passagiers 2015 (Airport Council International, 2016).

RANK 2015	RANK 2014	AIRPORT CITY / COUNTRY / CODE	CARGO (Metric tonnes)	
			Loaded and unloaded	Percent change
1	1	HONG KONG, HK (HKG)	4 460 065	0.4
2	2	MEMPHIS TN, US (MEM)	4 290 638	0.8
3	3	SHANGHAI, CN (PVG)	3 273 732	2.9
4	5	ANCHORAGE AK, US (ANC)*	2 630 701	5.5
5	4	INCHEON, KR (ICN)	2 595 677	1.5
6	6	DUBAI, AE (DXB)	2 505 507	4.5
7	7	LOUISVILLE KY, US (SDF)	2 350 656	2.5
8	8	TOKYO, JP (NRT)	2 122 314	-0.6
9	11	PARIS, FR (CDG)	2 090 795	0.2
10	9	FRANKFURT, DE (FRA)	2 076 734	-2.6
11	10	TAIPEI, TW (TPE)	2 021 865	-3.2
12	12	MIAMI FL, US (MIA)	2 005 174	0.3
13	15	LOS ANGELES CA, US (LAX)	1 938 624	6.5
14	14	BEIJING, CN (PEK)	1 889 829	2.3
15	13	SINGAPORE, SG (SIN)	1 887 000	0.4
16	16	AMSTERDAM, NL (AMS)	1 655 354	-0.9
17	19	CHICAGO IL, US (ORD)	1 592 826	15.6
18	17	LONDON, GB (LHR)	1 591 637	0.2
19	18	GUANGZHOU, CN (CAN)	1 537 759	5.8
20	24	DOHA, QA (DOH)	1 454 952	46.0

Tabel 3: Totaal luchtvracht (incl. transit) 2015 (Airport Council International, 2016).

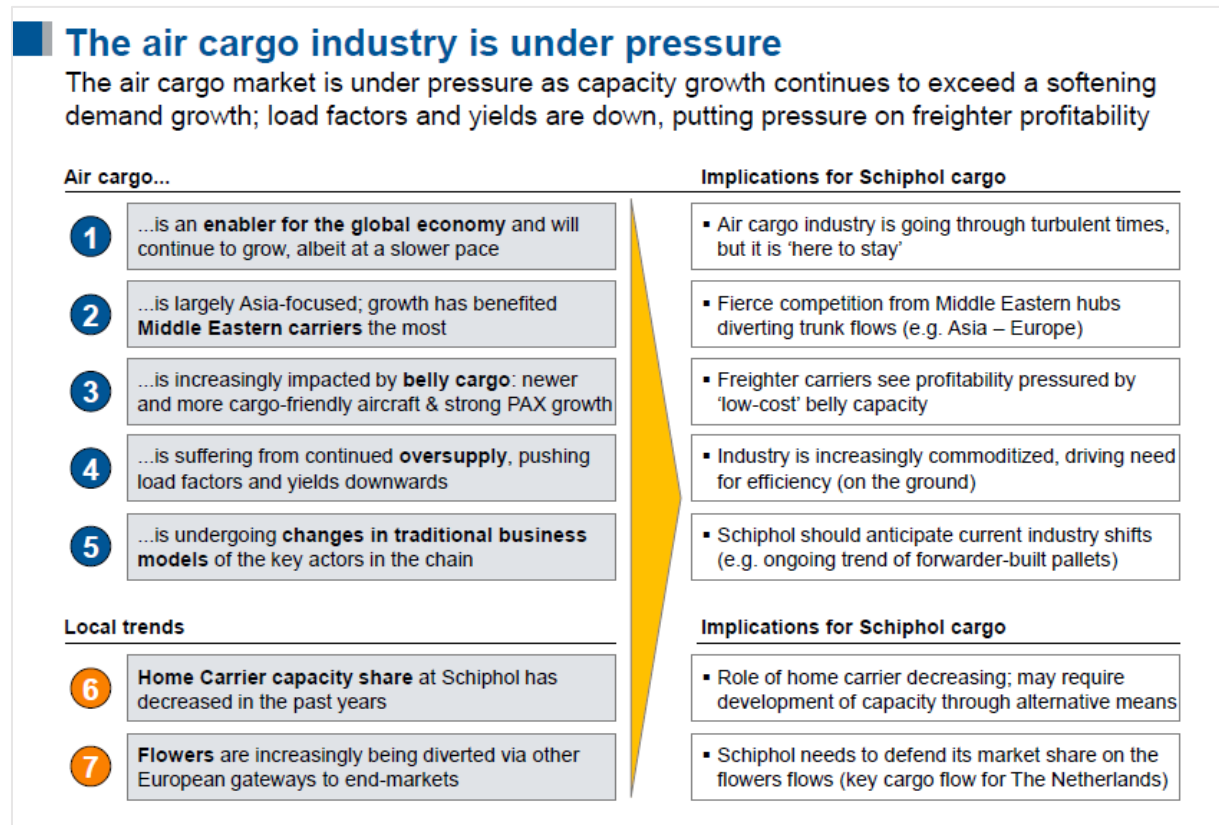
RANK 2015	RANK 2014	AIRPORT CITY / COUNTRY / CODE	FREIGHT (Metric tonnes)	
			Loaded and unloaded	Percent change
1	1	HONG KONG, HK (HKG)	4 380 139	0.1
2	3	DUBAI, AE (DXB)	2 505 507	4.5
3	2	INCHEON, KR (ICN)	2 489 539	0.6
4	4	SHANGHAI, CN (PVG)	2 379 322	2.0
5	6	TOKYO, JP (NRT)	2 035 968	-0.4
6	5	TAIPEI, TW (TPE)	2 005 277	-3.3
7	10	ANCHORAGE AK, US (ANC)	1 956 776	9.5
8	7	FRANKFURT, DE (FRA)	1 950 726	-2.8
9	8	PARIS, FR (CDG)	1 861 311	0.2
10	9	SINGAPORE, SG (SIN)	1 853 100	0.5
11	11	MIAMI FL, US (MIA)	1 737 618	-0.1
12	12	AMSTERDAM, NL (AMS)	1 620 970	-0.8
13	13	LONDON, GB (LHR)	1 494 886	-0.2
14	17	DOHA, QA (DOH)	1 443 532	47.3
15	14	BANGKOK, TH (BKK)	1 189 105	-0.2
16	18	CHICAGO IL, US (ORD)	1 176 906	21.0
17	15	LOS ANGELES CA, US (LAX)	1 141 981	9.0
18	16	NEW YORK NY, US (JFK)	993 312	-0.5
19	19	LEIPZIG, DE (LEJ)	915 308	8.8
20	21	DUBAI, AE (DWC)	890 883	13.0

Tabel 4: Totaal luchtvracht 2015 (Airport Council International, 2016).

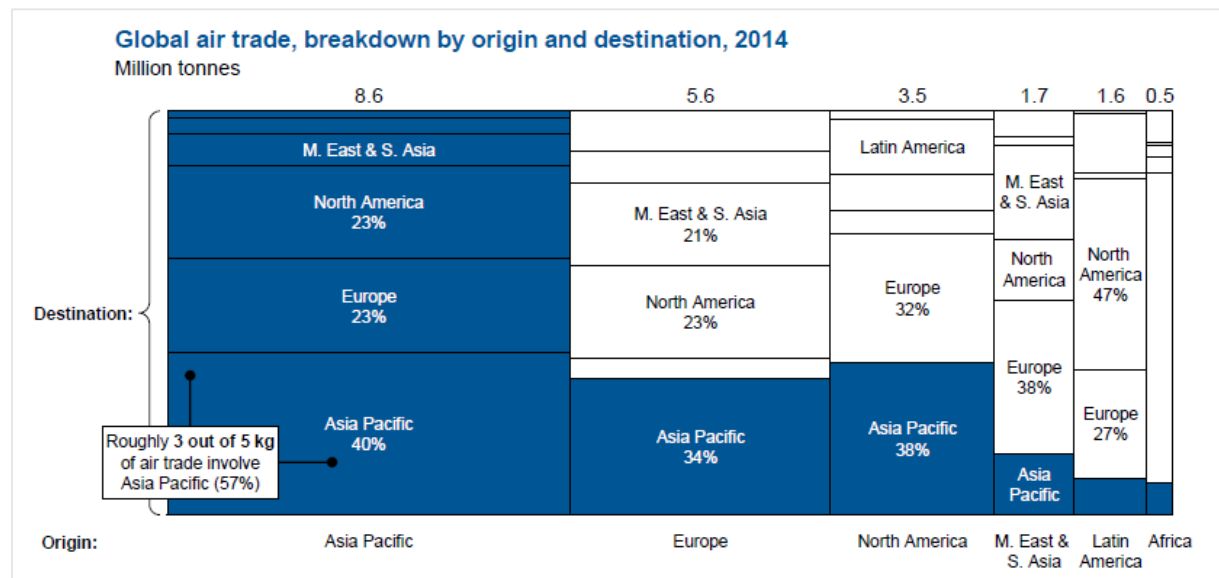
RANK 2015	RANK 2014	AIRPORT CITY / COUNTRY / CODE	MOVEMENTS	
			Take-off and Landings	Percent change
1	2	ATLANTA GA, US (ATL)	882 497	1.6
2	1	CHICAGO IL, US (ORD)	875 136	-0.8
3	4	DALLAS/FORT WORTH TX, US (DFW)	681 244	0.2
4	3	LOS ANGELES CA, US (LAX)	655 564	3.0
5	5	BEIJING, CN (PEK)	590 169	1.4
6	7	CHARLOTTE NC, US (CLT)	543 944	-0.2
7	6	DENVER CO, US (DEN)	541 213	-4.3
8	8	LAS VEGAS NV, US (LAS)	530 330	1.5
9	9	HOUSTON TX, US (IAH)	502 844	-1.2
10	11	PARIS, FR (CDG)	475 810	0.9
11	10	LONDON, GB (LHR)	474 103	0.3
12	12	FRANKFURT, DE (FRA)	468 153	-0.2
13	13	AMSTERDAM, NL (AMS)	465 521	2.8
14	14	ISTANBUL, TR (IST)	464 865	5.8
15	25	SHANGHAI, CN (PVG)	448 213	11.5
16	15	TORONTO ON, CA (YYZ)	443 958	2.1
17	17	PHOENIX AZ, US (PHX)	440 411	2.3
18	19	NEW YORK NY, US (JFK)	438 897	3.7
19	18	TOKYO, JP (HND)	438 542	3.0
20	16	SAN FRANCISCO CA, US (SFO)	429 815	-0.4

Tabel 5: Totaal vliegbewegingen 2015 (Airport Council International, 2016).

Bijlage 2 *Mondiale trends in de luchtvracht*



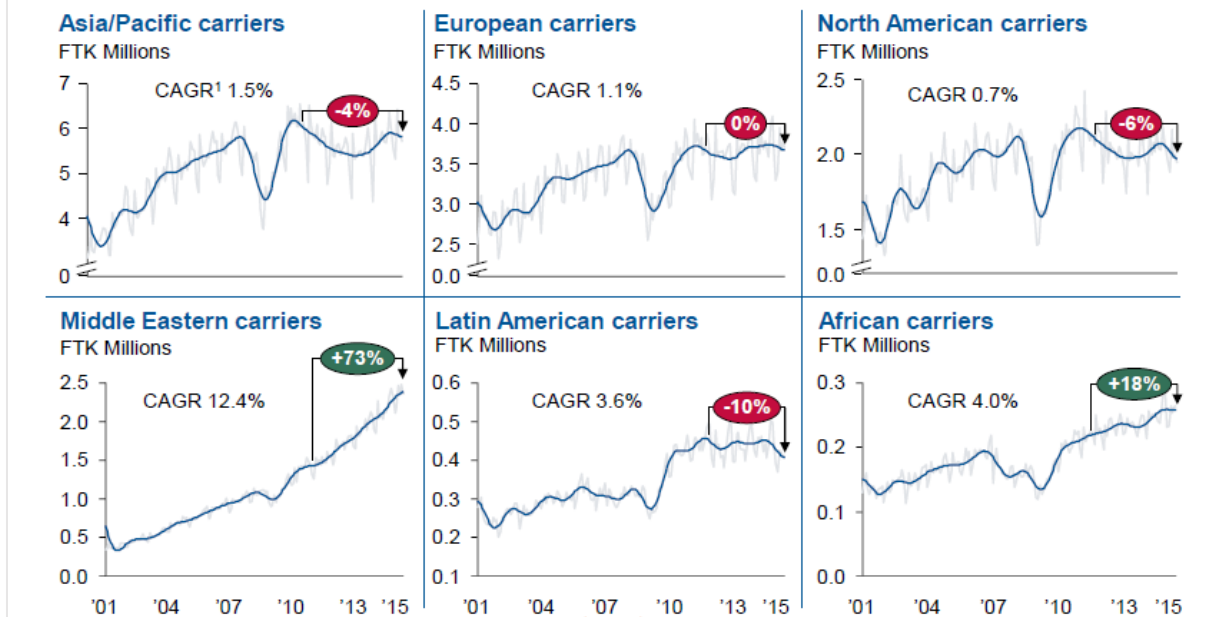
Figuur 1: Mondiale en lokale trends in het luchtvrachtverkeer (Seabury, 2016).



Figuur 2: Luchtvracht is vooral 'Asia-focused' (Seabury, 2016).

2 Growth has benefited Middle Eastern carriers the most

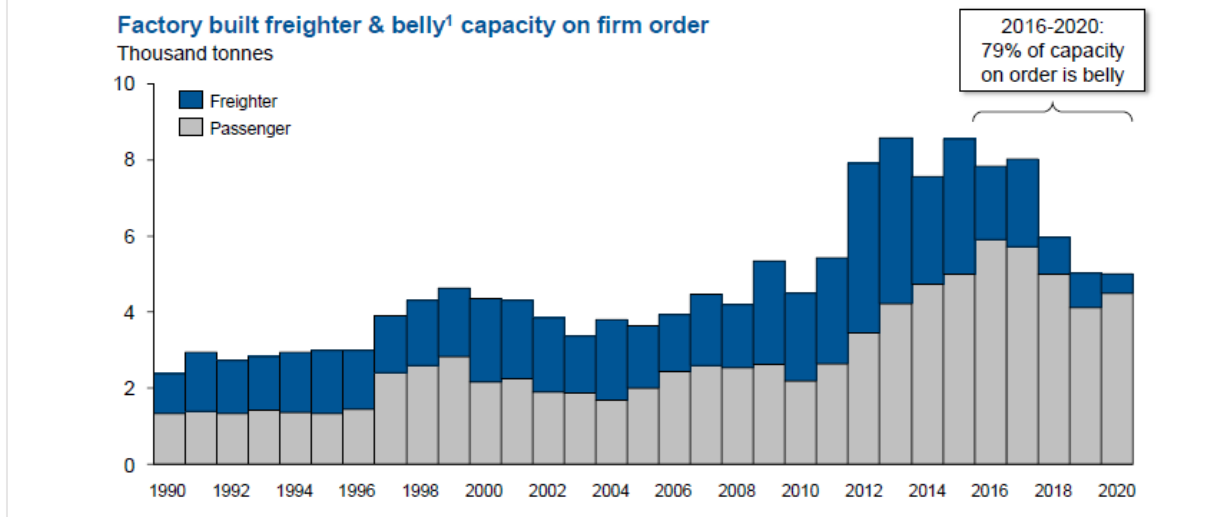
Traffic growth was bleak in last 4-5 years, with Middle Eastern carriers being the only notable exception



Figuur 3: Groei van carriers vooral weggelegd voor Midden-Oosten (Seabury, 2016).

3 Passenger aircraft orders drive future capacity growth

Factory build cargo capacity will peak in 2016; freighter deliveries peaked in '12, but belly will remain strong and representing 79% of expected deliveries in the next five years



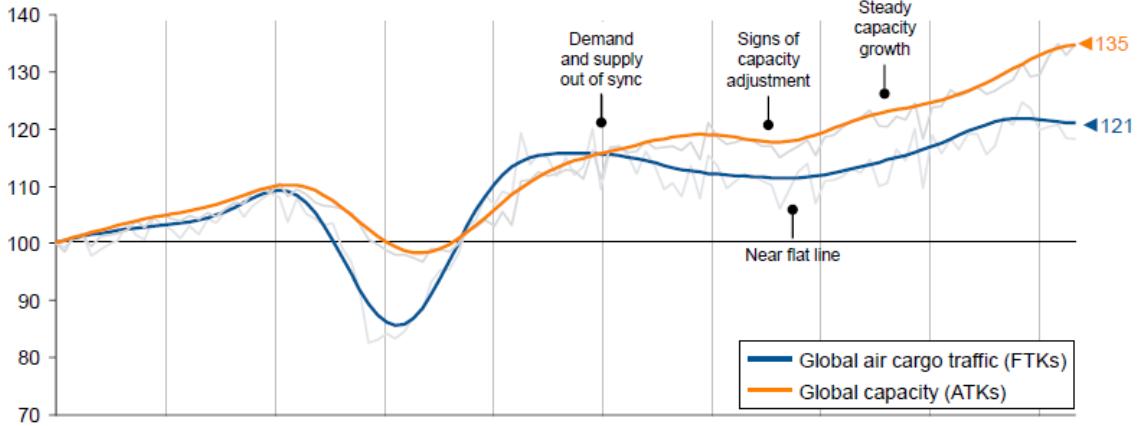
Figuur 4: Capaciteit groeit vooral door passagiersvliegtuigen (Seabury, 2016).

4 Demand and supply growth are not in line

In eight of the last ten years capacity growth (ATK) has outpaced demand (FTK), with only a marginal improvement in 2014; a demand/supply imbalance has hit load factors and yields

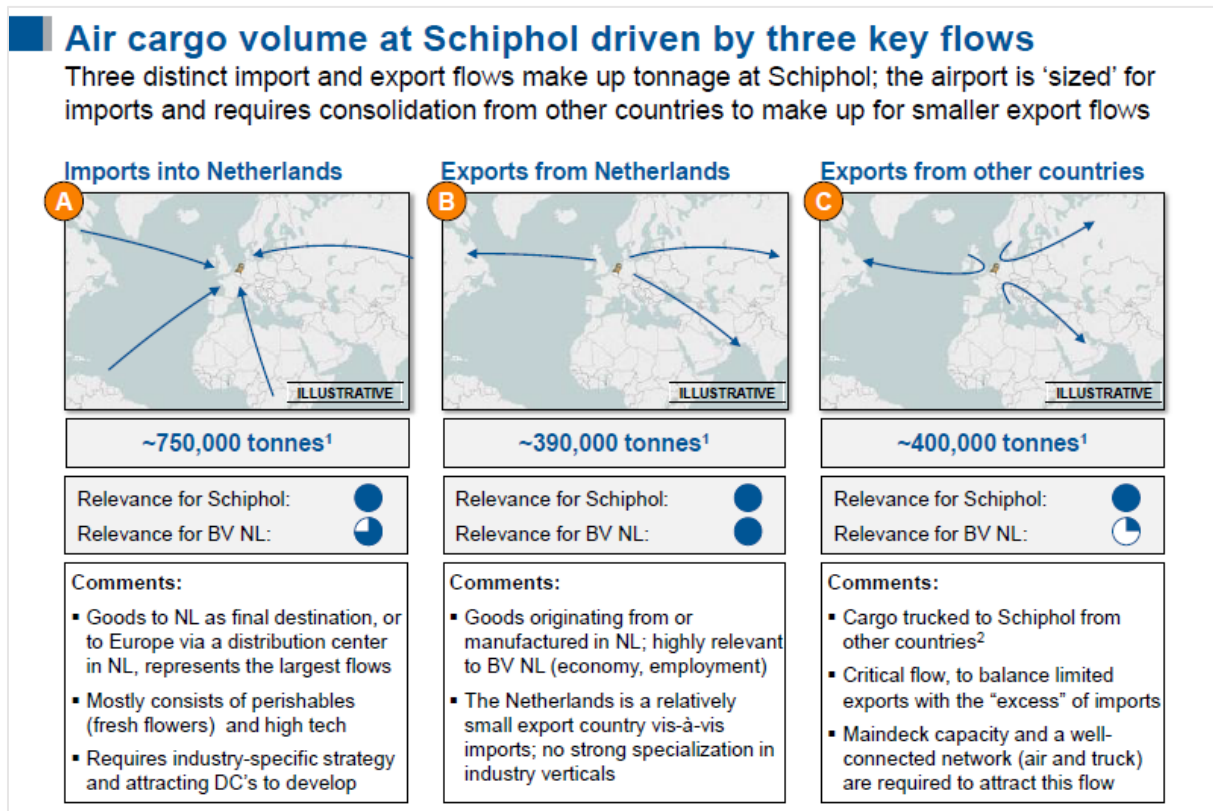
Global air cargo traffic (FTK) and supply (ATK), 2006 – July 2015

Index (Jan 2006 = 100)

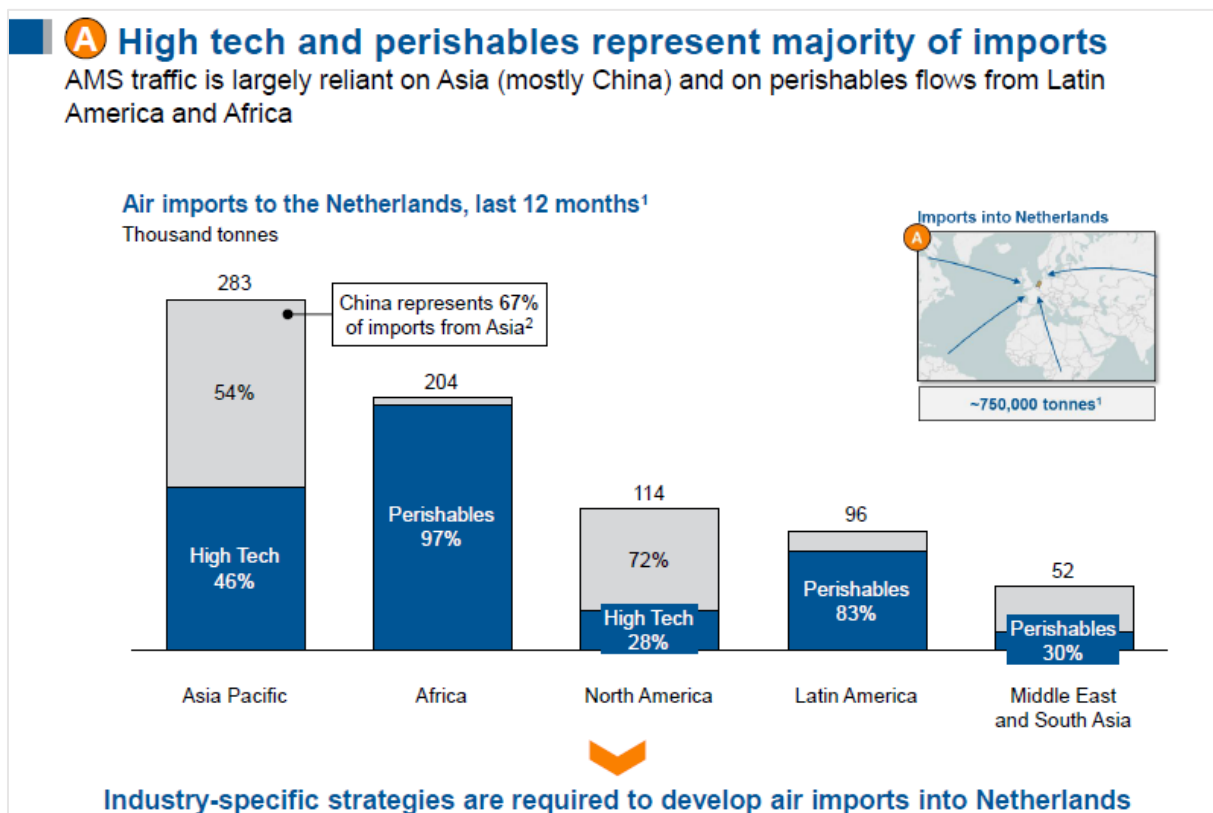


YoY (%)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 ¹
FTK	5%	3%	-3%	-9%	22%	1%	-2%	1%	5%	3%
ATK	6%	4%	1%	-7%	10%	6%	1%	3%	4%	6%

Figuur 5: Aanbod stijgt sterker dan vraag (Seabury, 2016).



Figuur 1: De drie voornaamste import- en exportstromen en de relevantie voor de BV Nederland (Seabury, 2016).



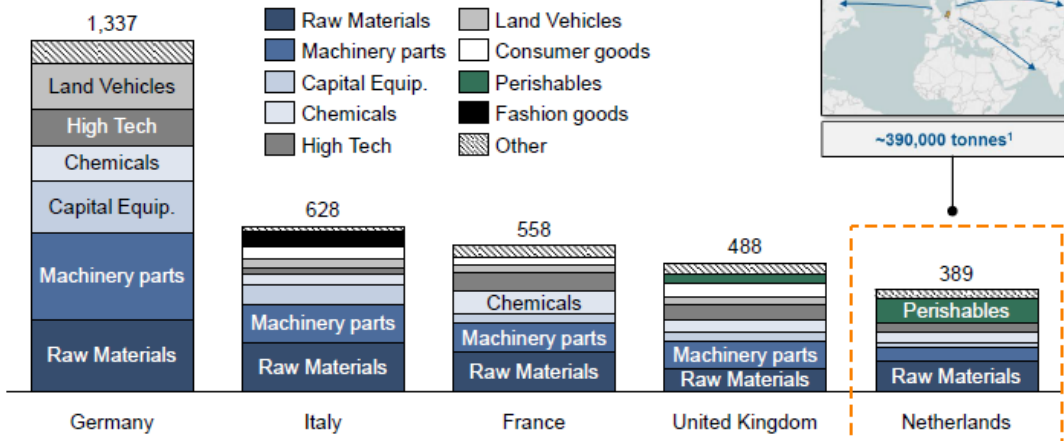
Figuur 2: Samenstelling import naar werelddeel (Seabury, 2016).

B The Netherlands is the fifth air export country in Europe

The Netherlands is a small export country compared to its European neighbors and cannot rely on strong verticals (such as machinery parts for Germany)

Air exports from Western European countries, last 12 months¹

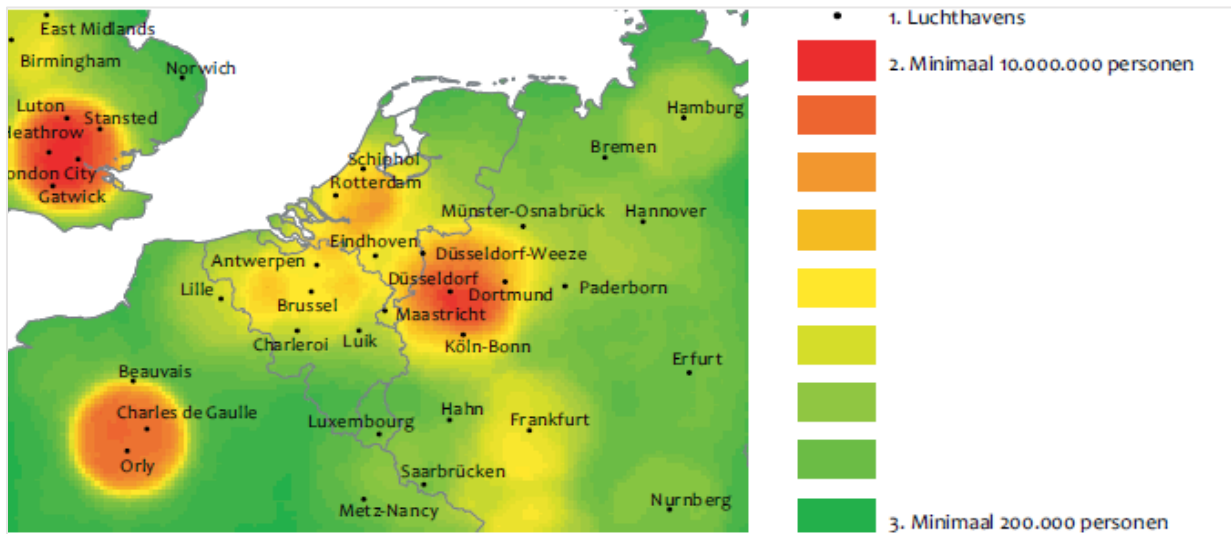
Thousand tonnes



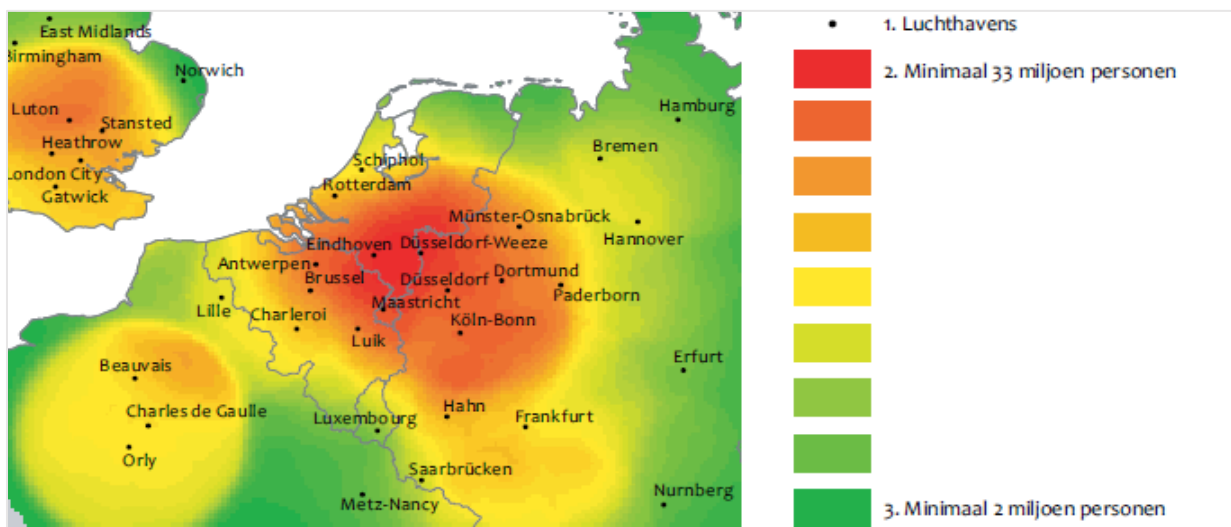
Exports from the Netherlands lack a strong vertical to develop air cargo growth

Figuur 3: Samenstelling export naar herkomstland (Seabury, 2016).

Bijlage 4 *Catchment areas van luchthavens*



Figuur 1: Aantal personen binnen één uur reistijd (Gordijn, 2009).



Figuur 2: Aantal personen binnen twee uur reistijd (Gordijn, 2009).

Interviews

Interview 1

Naam: Henk Holle
Functie: Vrachtpiloot bij TNT Luik | Voormalig vrachtpiloot bij Martinair
Datum: Zondag 24 april 2016

In welk jaar ben je begonnen bij Martinair?

In januari '94.

En de periode erna zie je toch als de hoogtijdagen van Martinair?

Jazeker.

Tot wanneer is dat voor jouw gevoel geweest?

Even denken hoor. Ik ben gezagvoerder geworden in 1999, toen was het echt nog wel *booming*. Toen heb ik heel veel gevlogen. Toen was wel al de passagiers eraf, althans nee, niet met de Airbus, maar toen hadden we de Airbus dus nog... De classic was er wel af, en de 400 vond ik natuurlijk heel leuk, omdat ik daarop een nieuwe uitdaging zag. Dat was een jaar dat ik heel veel vloog. Toen zat Sydney en alles er nog bij.. Toen had Martinair sowieso maximum aantal vlieg.. zeg maar de nieuwe vliegtuigen, de nieuwe 747-400, in plaats van de classic, en nog de maximale MD11-vloot én nog passagiersvliegtuigen met de 767 én de A320. Dus alles was er toen nog.

In de jaren '90?

Ja, rond 1999, 2000..

En vanaf wanneer werd dat minder?

Toen werd die Airbus A320 afgestoten, want daar konden ze dan ook niet genoeg mee concurreren in Europa met de lage kosten. En ja, het verhaal is natuurlijk, in mijn optiek, dat toen die Airbus er afgedaan werd, en de 767 Martinairs andere passagiersvliegtuig was, maar die hadden ze heel lang en die was aan het verouderen. Dan moest het nieuwe.. Kijk, heel veel airlines hadden al een mooie businessclass, mooie screens.. Bij Martinair was dat echt oude troep. Maar omdat de KLM de touwtjes in handen had als aandeelhouder, mocht dat niet. En voor mij is dat dus een beetje een complottheorie van: 'laat ze maar verrekken, dan gaan ze vanzelf wel naar de klote.'

Hoeveel full freighters hadden jullie in het begin?

Het begon met vier 747's. We hebben er zelfs vijf gehad op een gegeven moment. Of nee, toch wel vier. En van MD11 waren er geloof ik wel zeven. Zeven MD11, vier 747. Komt het op aan één getal? Ik denk iets van 11, misschien 12 vrachtvliegtuigen. Grote wide bodies.

En tot wanneer was dat, denk je?

Ik moet trouwens even terug in het verhaal, want ik ben gezagvoerder geworden in '99 op de Classic. De 747-400 kwam pas later, in 2006. Toen heb ik twee jaar heel druk gevlogen, toen waren alle vrachtvliegtuigen er nog. Ik denk dat misschien een jaar of drie, vier later was dat het KLM verhaal zich begon op te dringen, want ze wilden dat al heel lang, alleen Brussel hield dat tegen, vanwege het feit dat er oneerlijke concurrentie zou zijn binnen Europa.

En uiteindelijk was er dan groen licht..

Ja, maar dat komt ook omdat het steeds slechter ging met Martinair. Maar in mijn optiek werd dat gewoon maar steeds weer met investeringen tegengehouden door big brother en grootaandeelhouder KLM.

Wat had KLM daar dan voor baat bij?

Nou, in mijn visie.. Het verhaal was op een gegeven moment: ja we moeten Martinair nu wel overnemen, want anders gaan ze ten gronde. En toen heeft Brussel toegestemd. Maar als jij een dikke vinger in de pap hebt gehad met het ten gronde laten gaan van Martinair..

Martinair had een hele goede reputatie voor de vrachtdivisie. Waarom was het dan niet winstgevend? Omdat de kisten verouderd waren?

Nee, die waren helemaal niet verouderd. KLM wilde de vrachtdivisie van Martinair hebben. Dat is via het hele concern gebeurd. En daarna is natuurlijk passagiers afgeketst. Maar dat is natuurlijk heel subjectief..

Met passagiers kan ik het me voorstellen, want daar is KLM zelf ook groot in, maar als ze een sterke vrachtdivisie van Martinair overnemen, wat hebben zij er dan voor baat bij gehad om dat langzaam af te bouwen?

Omdat toen de crisis begon. En ze konden het niet. Ik denk ook niet dat ze daar baat bij hadden, maar ik denk dat het een beetje zo gelopen is. Dat ze wel dachten dat het een wassen neus was, maar de crisis kwam en Martinair was gewoon beter in het bedienen van de markt omdat ze alles aanpakten en alles durfden. En de KLM had gewoon veel minder van die ballen zullen we maar zeggen, om dat te doen.

Dus KLM heeft naar jouw mening niet het juiste beleid gevoerd..

Nee.. Dat denk ik ook, want de verhalen die ik wel eens gehoord heb van klanten, die zeiden: 'nou vroeger konden we goed zaken doen met Martinair, want alles kon, en tegenwoordig staan we tegen KLM'ers te praten waarbij in het eerste gesprek aangegeven wordt: ik weet niet of we dat wel kunnen. Dat is niet wat we van Martinair gewend zijn. We willen de oude Martinair terug.' Dat heb ik meerdere malen gehoord. KLM was niet zo eager. Maar goed, dat is natuurlijk allemaal van mij.. Martinair is naar mijn mening door de KLM heel lang als aandeelhouder klein gehouden, die hadden daar invloed op, en *du moment* dat het gewoon echt niet meer kon toen konden ze zeggen: 'ja maar we moeten ze nu wel overnemen want anders komt het niet meer goed. Is er weer een Nederlandse maatschappij ter zielen.' Toen heeft Brussel daar in toegestemd.

Wat natuurlijk ook nog zo was, er waren natuurlijk ook nog vliegers die moesten werken. En uiteindelijk kon KLM dat natuurlijk niet allemaal zo maar één op één overnemen en toen is die verdeelsleutel gekomen van: oké, Martinair heeft passagiersvliegtuigen en routes, heeft vrachtvliegtuigen en routes, als Martinair nou als vrachtspecialist die vracht blijft doen, dan doen wij die passagiersroutes. Alleen waren die passagiersroutes absoluut geen KLM-routes. Dat waren vakantieroutes. Daar waren ze niet.. KLM had natuurlijk de grote steden, business veel, nou, uiteindelijk hebben ze die routes ook niet heel lang gevlogen. Naar mijn mening omdat dat niet hun segment was en ze daar ook niet heel erg hun best voor deden. Dat was een beetje het low cost segment. Dus die routes zijn allemaal een langzame dood gestorven.

Welke routes bedoel je dan?

Nou, zoals Havana, Puerto Plata, Puerto Rico, Puerta Vallarta. Allemaal van die routes waar mensen op hun rug gaan liggen om van de zon te genieten. En niks anders.

En met vracht?

Martinair zat natuurlijk overal een beetje, maar wel in het verleden als concurrent van KLM en andere luchtvaartmaatschappijen ook natuurlijk. De kracht van Martinair was dat ze altijd de overblijfselen oppikten, wat een ander niet deed. En wat lastiger was: 'Kunt u met de 747 in plaats van Hong Kong naar Dubai ook even stoppen in Chittagong?'. Dan deed Martinair dat.

Dus flexibiliteit en kwaliteit..

Ja. Bijvoorbeeld ook met de Volkswagen Up bij Lufthansa. Wij kregen meer Up'jes in het main deck dan de andere maatschappijen.

Martinair is gespecialiseerd in full freighters. KLM heeft nu alleen combi's en belly-vracht..

KLM had wel full freighters. Dat zijn die vier ERF'en waar je zelf ook in hebt gezeten. Alleen hadden ze het grote probleem dat zij er naar mijn mening te weinig actief mee waren en te veel dezelfde routes wilden vliegen als hun eigen passagiersvliegtuigen. Te weinig 'wilde vaart' ermee deden. Waarom ook? Omdat ze met personeel zaten dat vrij duur was ten opzichte van Martinair vliegers, met een veel striktere cao en als ze die overal maar heen moesten sturen, zoals Martinair dat trouwens ook deed, zoals van Dubai-Singapore nog even doorsturen als passagier naar Hong Kong of naar Jakarta, wat we in het verleden ook wel deden, dat kon allemaal niet bij de KLM. Dus ze lieten het graag aan ons over, omdat dat veel goedkoper kon. Alleen was daar ook nog een vakbond, die vond dat wij hun baantjes hadden. Hun vliegtuigen. Hun dure ERF'en. Maar er was natuurlijk ook de passagierstak, dat was de andere deal, en die hebben ze heel snel in mijn optiek verprutst. Dus toen zei VNV: 'ja maar we hebben helemaal geen passagiers meer en jullie zitten nu lekker op onze vrachtkist.'

Maar ja, 'jullie hebben de passagierstak van Martinair verprutst.' En zo blijft het altijd welles nietes welles nietes.

Denk je dat Martinair op zichzelf had kunnen overleven?

Als Martinair niet, dat is mijn overtuiging, als Martinair een andere investeerder had gehad, en niet de KLM die lonkte op Martinairs operatie, vooral de vracht, als daar een ander was gekomen die Martinair één op één overgenomen had, dan was Martinair nu denk ik nog groot geweest. Want de markt is er wel degelijk. Kijk maar naar het vrachtplatform waar ik laatst nog was voor TNT. Daar staat Qatar, daar staat AirBridge Cargo, daar staat Etihad, daar staat Emirates. Hoezo geen vracht op Schiphol? Hoezo kon Martinair dat niet? Die kon dat wel!

Vracht neemt ook nog steeds toe op Schiphol. Alleen het aandeel van home carriers wordt steeds minder. Dat is op dit moment 37 procent, wat heel weinig is in vergelijking met andere grote luchthavens..

Ja, Schröder heeft zijn bedrijf verpest, of hoe je het ook noemen wilt. Hij had het al ooit verpatst, omdat hij toegelaten had dat KLM voor 49 procent aandeelhouder werd. Alle directeuren die daarna kwamen hadden niet meer per se een 'rood hart', maar die dachten: ach over een poosje gaan we toch wel naar de KLM. Martinair was qua pionier, qua capaciteit, qua inzet, qua flexibiliteit, zeker niet slechter dan de grote clubs die er nu zitten: Emirates en wie ik veel wie allemaal. Martinair was meer de kwaliteit van de TNT en de DHL, gewoon met lager betaalde crews. Martinair noemt dat 'can do'-crews, TNT noemt dat 'sure we can'. En dat is die mentaliteit, die is precies hetzelfde. De KLM was niet zo flexibel met dat hele logge apparaat, dure vliegers. En toen moesten wij dan, toen kwam de crisis. En toen was het zelfs op een gegeven moment of KLM wel z'n eigen passagiersvliegtuigen, mind you, dat zijn een heleboel 747-combi's, daar gaat veertig ton vracht in. In het achterste deel. Die wilden ze natuurlijk eerst vol hebben. Dus op de routes naar Hong Kong, Shanghai, hanteerden ze op een gegeven moment het belly-first principe. Eerst passagiersvliegtuigen en dan nog eens de belly vol met vracht. En dan kijken wat er over bleef voor de vrachtkisten.

En dan moesten jullie de kruimels ophalen?

De KLM vulde eerst haar eigen buiken, met onze vracht, uiteindelijk, want ook van Martinair, van het hele concern, en toen gingen ze kijken van: wat er overblijft, daar sturen we dan wel een vrachtvliegtuig op af. En dat was niet veel.

Dus doordat KLM en Martinair samengingen viel eigenlijk een deel van de concurrentie weg en de samenwerking was eigenlijk niet goed genoeg om elkaar samen levend te houden?

Klopt. Maar in zekere zin viel de concurrentie niet weg, want uiteindelijk hebben ze elkaar nooit wat gegund.

Maar de in- en output is kleiner geworden nadat ze samen zijn gegaan..

Het is net een beetje als met de Albert Heijn. Die slokt ook alle C1000'en op. Daar is ook niet iedereen blij mee.

En uiteindelijk wrijven Emirates en Etihad in hun handen, lijkt mij?

Ja, want KLM zegt: ja nee, de vrachtmarkt, verliezen en blablabla.. We stoten zus en zo veel kisten af en we richten ons op high yield en dan komen we er wel uit.. Hallo! Op al die plekken waar een Martinair kist verkwanseld is daar komt een Qatari, Emirates, Etihad of AirBridge Cargo of noem ze allemaal maar op voor terug. Ik zie ze allemaal op Schiphol, dus dat volume is er wel. Al zeggen ze over die gulf carriers natuurlijk dat die sterk gesponsord worden door hun staat.

Daarom wordt ze ook vaak geen nieuwe routes toegestaan op Schiphol, omdat de Nederlandse overheid vindt dat zij oneerlijke concurrentie bedrijven. Denk je dat dat dan niet slecht is voor Schiphol als vrachthub? Want de home carriers gaan niet goed en de anderen worden ook tegengehouden om dat over te nemen?

Ja, maar ik heb het idee dat ze die stap al voorbij zijn. Dat ze toch die carriers toelaten. Kijk bij TNT zie ik het nu ook. Toen was het op een gegeven moment ook dat iedereen zei: wah dit en me dat. En we moeten niet.. China Airlines, dat is dan een Taiwanese club, die moeten we niet toelaten op Luik. Want dat gaat ten koste van onze eigen banen. Want TNT is natuurlijk the big one in Luik. Hetzelfde verhaal. Toen schreeuwden de lokale politici in België, maar natuurlijk ook TNT, moord en brand van wat moet China Airlines op Luik! Dat moesten ze in Brussel maar verbieden.

Hoe zie jij de toekomst van KLM Martinair Cargo nu?

Dat is weg over drie jaar.

De hele vrachtdivisie? Of de full freighters?

Dat zie je toch nu al. Ik krijg feedback van oud-collega's. Ze gaan nu legaal mensen ontslaan, of legaal, ze moeten die aanvraag denk ik nog indienen bij het UWV, maar ze gaan nu voor het eerst in de carrière van Martinair mensen ontslaan, massaal.

Omdat ze daar geen overeenkomst mee kunnen vinden?

Nee, want alle wegen met vrijwillige vertrekregelingen zijn al uitgeput. En de weg naar KLM is afgesneden door de eigen vakbond.

Dus iedereen die is gebleven zit in een zinkend schip?

Die zit in een zinkend schip ja.

Ben je blij dat je op tijd bent weggegaan?

Nou, ik was sowieso al klaar natuurlijk. Ik had rustig kunnen blijven. Dan had ik 't tot m'n pensioen uit kunnen zitten. Die kans was toen al voor mij 99 procent. En ik zie het nu, want ik hoef nog maar een halfjaar. Ik had er gewoon gezeten tot het einde. Ik had niets anders hoeven doen. Maar ik had geen zin meer in dat ellenlange gezeur continu.

Maar als jij zegt: 'het is over drie jaar weg.' Bedoel je dan de 747-routes?

Ja, want de MD11 is al weg. Belly en combi blijft wel. Maar de grote vervoerders die gaan een luchtvaartmaatschappij niet serieus zien als je niet tenminste vier, vijf freighters kunt aanbieden. Heel veel mensen hebben dat ook gezegd: drie freighters is niks. De VNV vond dat zelf ook niks hoor, want die hebben ook nog een zaak aangespannen om meer vrachtkisten te houden, maar dat is niet gelukt. Want wat gebeurt er nou op een gegeven moment, dat had Martinair als pluspunt, die had een bepaalde flexibiliteit. Misschien het wat eerder ombouwen van passagiersvliegtuigen, want die waren ombouwbaar, die kisten die Martinair had, en dat waren beslissingen, die nam Schröder natuurlijk. Die zei dan: 'nou het passagiersseizoen is lauw. Ga maar ombouwen.' Bij wijze van spreken. Want de vrachtklanten staan te springen. En nu moet KLM, en dat doen ze dus al heel veel, wat ik begreep, heel vaak nee verkopen. Wat zegt dan een forwarder? Die zegt: 'bekijk het maar. Ik ga wel met Emirates.'

Je denkt dat dat naadloos wordt overgenomen door buitenlandse maatschappijen? Dat dat geen consequenties heeft voor Schiphol als vrachthub?

Nee, natuurlijk.. Theoretisch maakt het voor Schiphol geen moer uit wat voor merk daar vracht vliegt. Als de vracht maar vervoerd wordt.

Het kan niet uitwijken naar andere luchthavens?

Die zijn er nauwelijks. Nee voor Nederland moet je.. Kijk, de Benelux heeft Schiphol en Brussel. Brussel heeft bijna geen, weinig, vracht, want dat zit in Luik, maar Luik is ook niet groot. De andere luchthavens in Nederland zijn veel te klein. De enige die een beetje in aanmerking komt is Maastricht, want Rotterdam is ook niks, en Maastricht zit weer veel te dichtbij Luik. Dus wat heb je nu eigenlijk? Je hebt in de Benelux twee, Luxemburg doet trouwens natuurlijk ook zwaar mee, want daar zit al heel lang Cargolux natuurlijk, je hebt drie luchtvrachthavens waar serieus vracht gevlogen wordt: Schiphol, Luik en Luxemburg. Ja oké, in Duitsland, maar Duitsland neem ik dan even niet mee. Want je moet ook niet vergeten dat voor Luik het Ruhrgebied ook een groot afzetgebied is. En dat zit voor Schiphol alweer een stuk verder. Hoewel dat ook wel gebeurt natuurlijk hè. Dus Nederland heeft geen serieus ander vliegveld.

Als Nederland geen alternatief heeft, denk je dan ook niet dat het naar het buitenland uitwijkt? Nederland is zo groot niet..

Nee, maar vergeet ook niet dat TNT Express een Nederlandse maatschappij is. Die is pas overgenomen door FedEx. Dus die is ook niet Nederlands meer. Daar kan FedEx ook mee doen wat hij wilt. De luchtvaartmaatschappij TNT op Luik is verkocht aan ASL, een Ierse maatschappij. Dus eigenlijk is het een Nederlandse luchtvaartmaatschappij die onder een Belgische AOC in, zoals wij dat noemen, in Luik zit. Dus wat is er nou nog aan Nederlandse vrachtmaatschappijen over zo meteen? Helemaal niks.

Luik leeft toch eigenlijk bij de gratie van TNT als integrator daar?

Ja, maar dat wordt straks ASL of wie dan ook.

Elke vrachtluchthaven heeft meestal óf een integrator óf een home carrier die de kar trekt. Toen in Brussel DHL vertrok naar Leipzig/Halle, verdween daar bijna de helft van de vracht. Vandaar mijn vraag van stel dat in Nederland die vrachtdivisie van Martinair verdwijnt, heeft dat dan geen consequenties? De praktijk leert dat dat best kan verplaatsen. Dat is in Brussel ook gebeurd.

Nou dan denk ik dat.. Vergeet trouwens niet bijvoorbeeld het verhaal van AirBridge Cargo, een Russische maatschappij, die zit verlegen om Europese rechten. Die kunnen misschien ook niet genoeg Schiphol rechten krijgen, maar die zijn nu in Engeland dus ook, dat stukje water maakt voor een vliegtuig niets uit natuurlijk, en nu is het AirBridge Cargo een nieuwe maatschappij aan het opstarten onder een Britse AOC (Air Operator Certificate) op Stansted Airport. Dat is de tweede of derde vrachtluchthaven van Engeland. Want Londen heeft dat in tegenstelling tot Amsterdam wel hè, die heeft Heathrow, die heeft Stansted, Gatwick. Dat zijn er al drie van behoorlijk formaat. Dus die gaat dus daar opstarten. Ja, nouja, daar heeft iemand in de Ruhr niks aan natuurlijk, want die krijgt z'n vracht niet in Engeland. Dan moet het per boot. Dus wat is een serieuze andere luchthaven? Nou, Luik kan ook niet veel meer doen dan wat het nu doet. Je hebt het gezien met die passagiersvluchten na de aanslagen laatst.. Volgens mij lag het hele BelgoControl op z'n kop. Kun je wel zeggen: 'nou dan moet je meer mensen aannemen', maar die zijn er niet. Luik heeft ook maar voor vrachtvliegtuigen één grote baan. Ze hebben er twee, maar die ene baan is veel te kort. Ik moest laatst bijna erop landen, omdat ze met *maintenance* bezig waren, en toen hadden ze twintig minuten openingstijd en toen hebben we boven Zweden al lopen gillen: 'openen die andere baan, want ik ga er niet op landen! Dan ga ik naar Brussel.' Zo kiele kiele was dat.

Dus de mogelijkheden om uit te wijken zijn er nog niet, want die luchthavens zijn te klein.

Ja, Luik heeft één baan. Als het veel drukker wordt, dan kan het al niet meer met één baan. Dan moeten ze daar gaan uitbreiden. En bovendien als er te veel *crosswind* staat is dat ook een probleem.

Omdat de banen maar één richting op liggen?

Ja, ze liggen maar één richting op. Als de wind dwars staat..

Schiphol heeft ook een meerderheidsaandeel in Lelystad en Rotterdam Airport. Denk je dat Lelystad nooit kan groeien en vracht overnemen?

Dan moeten ze de complete infrastructuur daar aanpassen en dan zullen ze flinke overlast gaan krijgen in de buurt van Lelystad.

Dus dat zie je niet zo snel gebeuren?

Nouja, dat is nu een baantje van misschien 900 meter, laat het 1100 zijn.. Vrachtvliegtuigen hebben drie kilometer nodig. Als 'ie een lange afstandsvlucht wil maken naar het Verre Oosten met een volle bak heb je gewoon drie kilometer minstens nodig..

Dat heeft die lange baan van Luik ook wel. Ik geloof 3,5 of 3,4. Daar vliegen we ook mee naar Singapore, gaan we met maximaal startgewicht vanaf. De KLM heeft zichzelf zwaar in de vingers gesneden.. Voor mij is het groot mismanagement en veel klanten gaan ze niet serieus meer zien. Want die ERF'en, dat weet jij misschien ook nog wel van die cursussen die je hebt gedaan, die hebben een neusdeur die open kan. Nou zo'n neusdeur is natuurlijk heel interessant als iemand eens een keer een heel lang stuk vracht heeft die niet via die *side cargo door* erin kan. Maar dan moet je het wel gebruiken. Als je die klanten gaat verliezen omdat ze zeggen: 'ja we vinden jullie niet meer interessant.' Dan loop je dus met je prachtige ERF'en met neusdeuren alleen nog maar pakjes te vervoeren. En in die tijd, ik ben nu niet meer zo op de hoogte want ik volg het niet meer: 'nee we gaan *high yield* vracht vervoeren, want dan wordt de omzet groter.' Nou dan moet je dat wel zien te vinden. Ik ben benieuwd. Maar het feit dat er dus weer vijftig vliegtuigen ontslagen worden dat vertelt de andere kant. Dat klopt dus niet.

Hoe ervaren je de laatste jaren bij Martinair en wat was de druppel waardoor je wegging?

Ja ik vond het niet leuk meer.. Voornamelijk continu dat gezeur en ik vond heel veel collega's verzuurd en alleen maar liepen te zeiken. Frustraties.. Ik vond een heleboel collega's niet leuk meer. Copiloten werden geen captain meer. Er was geen natuurlijk doorstroom. Het was dood.

Het was puur de sfeer die het hem deed, want jij vreesde niet voor je positie? Want jij hoefde niet lang meer.. Absoluut niet nee. Ik stond daar veel te hoog voor.

Eerst daarna had je echt zoiets van: ik vlieg nooit meer. Dat heb je toch wel even gedacht?

Nou ik dacht: nu is het klaar.

Maar toen ben je toch weer gaan vliegen..

Omdat ik eigenlijk niet dacht dat ik naar TNT zou gaan. Ik had een klein beetje zoiets van: ja maar dat betaalt niet zo goed en ik wist niet heel zeker of ik met dat schema niet heel veel weg zou zijn. Maar dat valt achteraf enorm mee.

Wat vracht betreft.. Martinair had een goede reputatie in de bederfelijke goederen.. Had jij benul van wat je allemaal vervoerde?

Ja, nou natuurlijk wel. Want als je iets hebt wat bederfelijk is dan krijg je daar een cooling requirement bij. Dan staat er bij notice to captain, daar staat dan op.. nou bijvoorbeeld Nairobi, dat was bijvoorbeeld allemaal bloemen.. Dus die hele machine moest op vijf graden gehouden worden. Beneden, het main deck en de bellies allemaal. Maar soms dan had je een vlucht naar Hong Kong, althans naar Hong Kong was nooit veel, maar van Hong Kong terug naar Dubai wel, verse vis bijvoorbeeld in de belly. En natuurlijk wist ik het altijd als er dangerous goods in zaten. Maar dat is ook iets.. Dangerous goods, sommige dangerous goods noem je CAO, da's misschien wel interessant om te onthouden.. Die mogen alleen in vrachtvliegtuigen..

De reden dat ik het vraag is inderdaad omdat ze die full freighters uitfaseren en dat je dan een aantal goederen niet meer kunt vervoeren..

Dat klopt. CAO.. Dat staat voor 'Cargo Aircraft Only', omdat men het zo gevaarlijk acht dat het niet in passagiersvliegtuigen mag.

Dus ook daarmee snijden ze zichzelf dan toch in de vingers?

Ja dat betekent dus dat je tegen klanten moet zeggen: 'ja sorry, maar dat doen we niet.' En dat zijn ze niet gewend.

Waarom dan toch de full freighters weg?

Combi is zestig procent passagiers, veertig procent vracht. Een freighter neemt 120 ton vracht mee. Dat is waarom we Shanghai uitgestuurd zijn. Want daar vlogen ze ook met de combi's. KLM had dagelijkse vluchten, soms twee, op Shanghai. Allemaal met combi's. Dat betekent dat met twee vluchten op Shanghai ze al tachtig ton aan vracht mee kunnen nemen.

Martinair had een paar jaar geleden nog veel meer bestemmingen. Tianjin, Shanghai.. En dat is allemaal vrij snel verdwenen..

Je moet je voorstellen, Martinair moest de niches opzoeken. Als KLM in Beijing zat, want daar zitten ze ook dagelijks met de combi, dan was er voor Martinair geen handel te halen. Maar wel in Tianjin. Wat ook een miljoenenstad is. Daarom kwam Martinair in zoveel van die off the record steden. Ze vliegen nu alleen nog op Afrika en Zuid-Amerika.

Waarom is Azië helemaal weg?

Kennelijk hebben ze gedacht dat de capaciteiten meer op Zuid-Amerika lagen.

Zal dat dan ook te maken hebben met de gulf carriers?

Ongetwijfeld. Ze hebben daar het hoofdje laten hangen. Zo simpel is het.

Maar goed.. Het sterkste punt wat je moet aanvoelen is: de markt is er. Kijk maar wat er allemaal op het vrachtplatform staat aan buitenlandse maatschappijen. Wie en hoe het met die rechten zit, het zal allemaal wel. Ik zie wat ik zie. Als ik daar sta, staat er AirBridge Cargo, Qatar en één blauw KLM'etje. De rest is allemaal buitenlands. Het Sierra platform stond altijd vol met Martinair vliegtuigen. Minstens vier. De rest was natuurlijk allemaal vliegen. En dan stonden er twee andere carriers. Dus het was dubbel Martinair ten opzichte van anderen. En nu is het precies andersom.

En in hoeverre denk je dat Air France daar nog mee te maken heeft gehad?

Nou Air France is ook helemaal niets. Die hebben het ook allemaal laten hangen. Die schijnen heel veel faciliteiten te hebben in Frankrijk voor vracht, hele dure dingen, maar dat wordt niet gebruikt. Het schijnt state-of-the-art te zijn.

Dus Parijs heeft niet een deel vracht van KLM Martinair weggekaapt?

Daar hebben wij niet zoveel zicht op. Vracht uit Groningen is natuurlijk niet interessant voor beide partijen. Wel is het zo dat Air France niet wilde dat KLM en Martinair meer vrachtvliegtuigen hadden dan zij. Je mocht niet groter worden. Zij waren de *big boys*. Op een gegeven moment was het dan tien vrachtvliegtuigen in Frankrijk, tien in Nederland. Martinair heeft een hele tijd stiekem een 747 bij gevlogen. Die mocht officieel niet vliegen, maar die mochten ze dan als vliegende keep gebruiken. Maar die vloog steeds, toen. Want dat kon uit. Er was genoeg handel. Maar het was een beetje zo van: 'laat Frankrijk het maar niet horen.' Het was dus eigenlijk een fusie van likmevestje, want niemand gunde elkaar wat. En dan heb je ook nog eens een log en niet flexibel apparaat. Ik heb gevlogen naar Frans Guyana, een paar jaar geleden, nog met een BCF, dus een echte Martinair-kist, voor Air France, een opdracht voor Air France.. Ze hadden een satelliet de ruimte ingeschoten in Guyana en dat ding was door Martinair van Toulouse naar Guyana gebracht. En een week later moest de lege hul van dat ding teruggebracht worden naar Toulouse. Dat hebben wij toen gedaan en toen zeiden die lui van Aero Spatiale, want we hadden die lui gewoon mee, we hadden op het upper deck twee of drie Franssprekende mensen van Aero Spatiale, en die begonnen natuurlijk ook te kletsen: 'maar wacht eens even, jullie hebben een 747, Air France heeft een 747, waarom doet nou eigenlijk Air France dit niet, want ze zeggen tegen ons dat het niet kan.' En ik wist wel beter natuurlijk. Want ze hadden zulke rigide regels over de afstand die de Boeing voorschreef, want dat ding was zo groot, die stond maar zo'n stukje van de wand af. En Martinair deed dat wel. Hetzelfde als met die Up'jes. Wij konden er veel meer mee dan Lufthansa.

Die situaties staan dus symbool voor wat Martinair altijd was?

Ja. 'Can do.' Niet van: het mag niet, maar we doen het toch. Nee, dat niet. Maar op een gegeven moment.. Wat was er toen met die Up'jes? Ik meen dat Lufthansa, dat was een Lufthansa opdracht, hetzelfde verhaal als dit eigenlijk.. We deden voor Lufthansa die opdracht. Waarom? Wij kregen er tachtig in en Lufthansa maar veertig. In dezelfde 747. Want Lufthansa zette die autootjes allemaal op een pallet. Nou die kwam aan, ik weet het niet precies uit m'n hoofd, aan veertig pallet posities, en daar werd zo'n autootje op vastgebonden en dan konden ze zo'n opdracht doen. Dan moesten ze dus vier keer vliegen en wij deden het in twee keer. Hoe deden wij dat? Bij ons hadden ze de autootjes, ze hadden planken gelegd naast de rails waar je loopt, dan konden ze drie auto's naast elkaar krijgen in plaats van per pallet één. Maar hoe krijg je ze erin? Auto op de high loader en erin rijden.

Wat voor vracht vliegt TNT?

Hetzelfde idee.

Bij TNT denk ik meteen aan post en pakketten en kleinere vracht. Maar dat is niet zo?

Nee hoor. Kijk, TNT die heeft, dat noemen ze allemaal 'the network' en dat is natuurlijk in Europa wel meer zo, alle pakjes en dingetjes op de 737's en de BAe 146, zo'n klein viermotorig kistje.. Dat is op het Europa netwerk, maar daarbuiten hebben ze dus ook wide bodies gekocht om de lange afstanden te vliegen. Ja dat is natuurlijk gewoon vracht, geen pakjes. Ja ook wel, maar het is gewoon vrachtvliegen, net als Martinair dat deed.

Hoe ziet hun vloot eruit?

Vier 747's waarvan er twee continu *wet lease* zijn voor Emirates en ik meen vijf 777's, of vier.. Ik dacht vijf.

Maar dat is ook niet enorm..

Ja, maar dan heb je ook nog de Europa vloot. Vijftien 737's, vier 757's.. Maar daar doen ze ook NATO-opdrachten mee, dus dat is een beetje.. Daar krijg ik niet alle details van, omdat een hoop ook geheim is. Ze vervoeren NATO-personeel ook naar de basis enzo. Dat is ook een deel van de opdrachten. En een stukje van het vliegtuig pakt dan ook wat vracht mee. Zal ook een hoop militaire vracht zijn denk ik. Maar goed, dat terzijde, dat doet die 757, en dan hebben ze ook nog die 146. Dan vliegt er ook nog een Spaans luchtvaartmaatschappijtje, die is overgenomen TNT, die heet PanAir. En die vliegt ook onder TNT call sign. Die doet eigenlijk *wet lease* voor TNT.

En de bestemmingen van TNT?

Nou, heel Europa. Alle gaten die je maar kunt bedenken. Van Boekarest tot Kopenhagen en Geneve en Bazel. Allemaal dat soort wat kleinere steden. Maar ook de grote natuurlijk wel. En dan de lange afstanden, je kent ze wel, New York, Atlanta, Los Angeles in het westen en dan Dubai-Hong Kong in het oosten.. Bijna wel dagelijks.

Waarom hebben zij nog wel Dubai-Hong Kong en Martinair niets meer in Azië?

Ja, dat is een keuze geweest omdat ze vliegtuigen eruit wilden doen om de negatieve spiraal te stoppen. Toen hebben ze gedacht dat Zuid-Amerika lucratiever was.

Wat doet TNT dan beter?

Ja, maarja, TNT is ook overgenomen hè. Dat ging ook een poosje niet heel erg goed. Ik geloof nu wel weer aardig. Ik weet het niet.. Vind ik moeilijk te zeggen. Misschien dat Luik wat makkelijker is, minder concurrentie, dat ze daar 'de grote' zijn. En dat KLM, en Martinair toch ook wel onder KLM, moesten knokken tegen al die anderen die daar binnen werden gelaten.

Is het ook niet zo dat de vloot van KLM Martinair verouderd is?

Nee hoor, want die 747's worden nu steeds weer interessanter omdat de brandstofprijs omlaag is. Die zijn technisch prima. Zeker die ERF'en van de KLM. Toen wij ze kregen waren die dingen nog maar een paar jaar oud.

Denk je dat de toekomst zit in belly-vracht?

Dat vind ik een moeilijke.. Ik denk dat er altijd wel vrachtmachines nodig zijn om al die dingen te vervoeren die echt niet met een passagiersvliegtuig kunnen.. Als is het alleen dangerous goods. Maarja, weetje, aan de andere kant, het concept van een vliegtuig die iedere dag de route Amsterdam-Hong Kong vliegt met half passagiers, half vracht, daar zit wat in natuurlijk.. Dan heb je ook frequentie voor de vrachtvervoerders. Alleen zullen ze niet weggkomen met dangerous goods.

In de top 20 van luchthavens staat Schiphol overal, zowel voor passagiers als voor vracht. Is enorm groot geworden als hub in Europa.. Heeft Martinair niet een voorzetje gedaan om van Schiphol één van de grootste luchthavens te maken en nu neemt de rest het over?

Zo'n grote operator als Martinair, dat had nooit zo moeten lopen.. Dat had de nationale trots moeten zijn.. KLM heeft het verprutst. Ik kan het niet anders zeggen. Dan zullen ze allemaal wel zeggen: 'ja maar de crisis en dit en me dat'. Je ziet die andere maatschappijen toch ook. Hebben die dan geen crisis?

De vracht neemt nog steeds toe. 2014 was een recordjaar..

Nou, dus de handel is er!

Ik probeer ook de stap erna te zetten: wat betekent die afnemende rol van home carriers voor Schiphol? Wat betekent dat voor werkgelegenheid in de regio. Dat er bij Martinair heel wat banen wegvallen lijkt me duidelijk..

Ja dat is duidelijk. Maar verder.. Ik denk als ze de afhandelingscontracten met AirBridge Cargo goed afstemmen: 'is goed, jullie mogen hier wel komen, maar het zijn wel Nederlanders die jullie vracht erin stoppen, en die jullie vliegtuig technisch afhandelen.' Waarschijnlijk de KLM, want die doet ook al die kisten. Daar peuzelen ze wel van mee hoor. Wat dat betreft hebben ze ook gewoon boter op hun hoofd. Ik bedoel, je moet niet gek staan te kijken als die TD'ers gewoon de AirBridge Cargo staan af te tekenen en het onderhoud doen als 'ie kapot is.

Hoeveel piloten zitten er nu nog bij Martinair?

Ik denk 150.

En daar zijn nu die 37 vanaf?

Nee, dat moet nog gebeuren.

Waarom die 37? Wat gebeurt er met die anderen?

Ik geloof inmiddels wel 49. Dan gaan ze naar honderd vliegers. Officieel heeft de VNV in de cao staan dat het op senioriteit moet, maar dat mag volgens de wet helemaal niet. Dus het is ook nog maar de vraag hoe dat gaat lopen. Volgens de wet zou het een afspiegeling moeten zijn. Dat niet alleen de jonkies eruit moeten gaan, maar één oudje, één midden, één jonkie.

Is het dan gewoon Russische roulette?

Ja, of ze moeten knikkertjes gooien. 'Kijk we hebben dertig oudjes, we gooien een knikkertje en kijken wie eruit valt: o ja jammer Holle, doeit!'. En dan hebben ze de bak met middenmoot.

Wat is dan de middenmoot? Gaat het om leeftijd, functie of om dienstjaren?

Gaat om dienstjaren. Leeftijd doet er niet toe. Want functie.. Als ze door de afspiegeling ineens te weinig gezagvoerders hebben, kunnen de copiloten eindelijk eens gezagvoerder worden. Dan ga je ze maar upgraden.

Toch vraag ik me dan af, als je in de jaren '90 in vijf jaar captain werd en het zó goed ging, wat er dan veranderd is? Dat kan niet alleen KLM zijn geweest.

Nee dat is zeker niet zo. Het is ook de economie geweest.

Omdat de 90s booming waren in alle opzichten?

Ja. Daarna is het bergafwaarts gegaan.

Maar toch is dat niet helemaal logisch. Luchtvracht neemt natuurlijk nog steeds toe..

Ja.. Ergens zit er ook nog het Air France verhaal in. Martinair heeft in het begin toen ze overgenomen werd steeds geschreeuwd toen we nog maar zoveel vrachtvliegtuigen mochten hebben samen, KLM en Martinair en Air France: 'we kunnen het, er is vraag, we moeten meer vliegtuigen hebben, we kunnen vliegen maar het mag niet.'

Dus ze hebben niet door kunnen pakken op het moment dat het kon en een buffer is er nooit gekomen?

Een grote frustratie is dat geweest. KLM mocht uiteindelijk Martinair overnemen omdat het in zo'n negatieve sfeer was geraakt dat het verliezen leed. Maar ik zeg dus gewoon: we zijn zo kort gehouden, we mochten niks, we konden niks. De 767 was zwaar verouderd. Er werd niet geïnvesteerd meer. Martinair had hele plannen, maar dat kwam allemaal niet want er was geen geld meer. Waarom allemaal niet? Omdat de aandeelhouders het tegenhielden. Daar zat de KLM ook in met een belang van 49 procent. Toen was het zo van: 'ah Martinair gaat niet zo best. Zullen we ze maar overnemen?' En een KLM'er zal altijd zeggen: 'Ja, jullie gingen niet best toen hè? Hebben we toch een hoop geld gestopt in dat bungelende rotclubje van jullie.'

Als je dit voorlegt aan iemand die altijd in de directie heeft gezeten bij Martinair, denk je dat die daar diep vanbinnen ook zo over denkt?

Ja, zeker weten. Niet de Nooijer, maar dat is ook een KLM'er, de huidige directeur. Maar ik denk als je teruggaat naar alle managers in die tijd, en dan zullen er een hoop wel slim zijn en die hebben weer andere mooie baantjes en houden hun mond wel, maar degenen die op de werkvloer werkten in een redelijke managersfunctie, die zullen dat allemaal zeggen. Wat? Die klanten zeggen het ook allemaal: 'Martinair is verpest.' Drie machines is niks. Je moet gewoon veel te vaak 'nee' zeggen tegen een klant. Je moet eigenlijk tien machines voor een groot vliegveld als dit hebben om de concurrentie 't hoofd te bieden. Anders halen zij je gewoon in. Want er komt gewoon een moment dat je aan een hele goede klant nee moet verkopen.. Ik zou maar zeggen aan, noem eens wat in Nederland, Philips die zegt: 'weet je wat, we hebben jaren met jullie gewerkt, krijg de tering maar, wij sturen het wel naar Luik.' Want die komt natuurlijk ook in Hong Kong.

In die zin is er dus toch niet alleen concurrentie op Schiphol, maar ook tussen luchthavens..

Klopt, maar de enige serieuze, denk ik, is dan Luik. Want verder is er niet zoveel. Brussel is niet zoveel.

Weet je wie trouwens ook nog een contender is geweest voor Martinair? Lufthansa. Die hadden Martinair Cargo ook wel willen hebben.

Denk je dat dat beter was geweest?

Dat weet ik niet..

Frankfurt is wel de grootste vrachtluchthaven van Europa, dus die zouden graag ook wat willen overhevelen om hun positie te verstevigen.. Of dat beter zou zijn geweest..

Dat weet ik ook niet, maar ik zeg alleen dat daar even sprake van is geweest.

Gewoon om aan te geven dat het ook anders had gekund?

Ja, maar misschien had het met de KLM ook wel anders gekund. En dat is natuurlijk weer waar ze jaloers op zijn bij de gulf carriers. Geld is daar geen probleem, want de government staat er gewoon achter.

Je zou zeggen: 'we moeten zelf de broek ophouden en als we bijna de pijp uitgaan dan steekt de Nederlandse staat geen vinger uit.' Maar met de banken hebben ze dat wel gedaan uiteindelijk natuurlijk.

Denk je dat ik nog iets vergeten ben of schiet je nog iets te binnen?

Als ze uiteindelijk de freighter capaciteit verliezen op Schiphol, KLM dan bedoel ik, dan verliezen ze de klanten die moeilijke vracht aanbieden. Ze verliezen ook de klanten die CAO aanbieden, oftewel 'Cargo Aircraft Only', en aangezien een hoop operators natuurlijk 'en, en, en' in hun pakket hebben zullen ze snel naar een andere operator gaan die wel full freight doet.

Want alles kan in een full freighter en niet alles kan in een passagiersvliegtuig. Die grote dingen kunnen er niet in vanwege de neusdeur en dangerous goods mag er niet in vanwege de wet.

Voor KLM Martinair zijn er dus zeker gevolgen, maar voor Schiphol niet?

Ja, dat zie je al. Ik denk dat KLM de kritische grens van freighters, dat ze nog serieus gezien worden door klanten, allang voorbij zijn. Ik denk dat vroeger Martinair als enige operator vracht vloog op Schiphol. Vracht die door andere maatschappijen gevlogen werd was denk ik vooral in de bellies. Ik kan me nu even niet bedenken wie er nog meer.. Ja misschien een Atlas af en toe is ofzo, weet je wel.. Dat soort.. Dat is echt een grote Amerikaanse vrachtclub. Maar zoals nu, dat Qatar, Emirates en Etihad een eigen vrachtafdeling hadden, dat was er allemaal niet. En dat AirBridge Cargo was er ook niet. Als er vracht was, dan deed Martinair het. Ja, dus wat betreft de werkgelegenheid.. De vracht moet vervoerd worden, alleen gaan anderen het doen.

Interview 2

Naam: Jonas van Stekelenburg
Functie: Directeur bij Schiphol Cargo
Datum: Dinsdag 3 mei 2016

Bij het Kennislab voor Urbanisme werken we aan verschillende vraagstukken en een van die vraagstukken is hoe de logistieke veranderingen van de huidige tijd invloed hebben op de regio. Ik heb dat zelf vertaald naar veranderingen in het luchtvrachtverkeer. Ik ben me helemaal in de luchtvrachtwereld gaan storten, heel veel artikelen gelezen over wat er allemaal speelt en het leek me heel interessant om bij u te beginnen..

Zeg maar 'je'.

Oké. Ik heb mijn onderzoek gegroepeerd onder drie thema's, maar voordat ik dat wilde vertellen wilde ik vragen wat jij ziet als de grootste opgaven in het luchtvrachtverkeer van dit moment?

Wij hebben net een strategie uitgewerkt met de afdeling en die is in januari ook naar buiten gegaan. En daarin hebben we gezegd dat voor Schiphol kwaliteit en de uitwisseling van data de grote uitdagingen zijn. Dat is wat wij als de grootste opgaven zien.

Ik had je blog gelezen over data, op Dinalog. Het is alweer een paar maanden geleden dat je dat hebt geschreven. Dat dataplatform waar alle partijen in het proces aan meedoen, dat is vooruitstrevend? Hebben andere luchthavens dat niet?

Het is een beetje wat je ziet als.. Sommige luchtvracht is al wel heel erg data driven, dus als je met een integrator, dus DHL, FedEx of UPS, als je daar iets mee verstuurt, dan kan je al vrij goed via Track&Trace en dergelijken zien wat er gebeurt. Maar dat is niet, hè, een vliegtuigmotor, kan je niet versturen met FedEx, dus dat is niet voor alle vracht. Als je hier, als je deze telefoon naar Amerika zou versturen dan kan je nu al, wat ik daar beschrijf, dan kan dat al. Dan gaat hij hier naar Schiphol, DHL zal het dan oppakken hier op Schiphol, forwarden, hier in een vliegtuig stoppen en het dan naar Leipzig vliegen en vanaf die hub naar Amerika vliegen en het dan in een fijnmazig net brengen naar degene die je wil dat het heeft. Dus op je vraag: dat bestaat al wel. Maar in algemene cargo, dus wat wij hier doen, bloemen, high tech, vliegtuigmotoren, daar bestaat het alleen in bits and pieces, niet in het geheel.

Hoe wil je dat dan bereiken?

Ja dat is een beetje de uitdaging. Dat stond ook in dat blog. Dat is lastig. We kunnen het alleen maar beïnvloeden. We kunnen alleen als er iets partij overstijgends is en we worden erkend, als de partij die dat zou moeten oppakken, dan kunnen we daar, we hebben dat geld, we kunnen wat aandacht creëren, dus zo. Maar dat is ook, daar klaag ik niet over hoor. Dat is het spel. Ik werk veertien jaar bij Schiphol. Ik heb TheGROUNDS opgericht en al die dingen, niet dat dat nou zo succesvol is, maar dat is allemaal hetzelfde, daar was ook geen blauwdruk voor hoe je al die dingen moest doen. Dat hebben we ook in gang weten te zetten. Dus hoe gaan we dat doen? Ja dat is een beetje de truc. Daar zijn we hier allemaal voor, om dat toch te doen, laten te slagen. En op je vraag ook nog, want je zei: is dat dan goed op Schiphol? Gek genoeg, het is dus, van de general cargo, dan heb ik het niet over die integrators, maar over algemene cargo, van vliegtuigmotor tot telefoon, doet Schiphol het internationaal gezien, na Hong Kong, eigenlijk het beste. Dus dat is, zo is het wel. Dus het is, we zijn een beetje het eenoog in het land der blinden misschien, maar het is al wel beter dan ergens anders. En die blog heb ik geschreven als een soort, je moet ook een beetje 'visie hebben', weten waar iedereen naartoe gaat. Wat mij betreft gaat het daar, als een van de twee dingen, vooral over.

Dus eigenlijk wordt er ook heel veel ruimte voor innovatie gegeven en wil Schiphol voorop blijven lopen?

Ja.. Ja. Maar ruimte voor innovatie.. Dat is heel moeilijk hè. Ik heb daar zelf ook heel lang in gewerkt, dus het is vooral, als je daarmee bedoelt, ruimte voor innovatie, dat we elke keer zoeken naar verbeteringen: ja. Maar het is niet zo dat we nou heel veel geld creëren of heel veel ideeën of heel veel workshops, zo is het niet.

Zo zie ik TheGROUNDS voor me. Dat jullie de gelegenheid geven aan anderen om daar ook aan mee te denken. Dus in die zin 'ruimte voor innovatie'.

Ja, dan wel ja.

Oké. Eén van jullie strategic priorities is ook om het netwerk te versterken. Hoe doen jullie dat?

Ja, daar gaan wij niet over. Dus dat is lastig. De overheid gaat daar over. Het ministerie van Infrastructuur en Milieu. Het is wel zo dat door die kwaliteit en door die data, door preferred te zijn, door een bestemming van keuze te zijn, trek je wel partijen aan. Dus wij zullen niet gaan lobbyen voor airlines in Den Haag, we zullen het ook niet tegenhouden, wat wij zullen doen, wat we kunnen beïnvloeden, dat doen wij. Dus om je een voorbeeld te geven: vanuit Kenia, daar zitten veel Nederlandse boeren en die groeien van alles maar vooral rozen, als zij naar Jumbo gaan, of naar Tesco, of naar de veiling of naar Duitsland in de supermarkten, dan hebben ze het liefst dat ze op Amsterdam vliegen en het liefst direct. En dat is wat we willen. Dus dat is ooit ontstaan door mijn voorgangers. Maar zo werken wij daar aan. En dat daar ook bilaterale rechten omheen zitten, ja dat is zo. Dus KLM heeft daar de meeste, beste rechten, Emirates heeft ook wat en CargoLux heeft ook wat. Saudi heeft ook wat maar weer onhandiger. Dat is allemaal dat spel van rechten, daar ga ik niet over. Dus dat is ook heel gevoelig. Dat moeten ze in Den Haag beslissen. Dat is ook niet allemaal marktwerking, dus ik kan me ook heel goed voorstellen dat als je een overheid bent, en uit Ethiopië komen er bijvoorbeeld ook bloemen naar Nederland, maar die gaan allemaal over Luik, als de Ethiopische overheid niet gelijkwaardig wil opereren tussen de KLM en de afhandelaar hier en de Ethiopische afhandelaar in Ethiopië, dan kan ik me voorstellen dat ze zeggen: 'joh jongens, wij moeten alles openstellen en jullie laten voor ons niks open. Jullie willen alleen een deeltje met België.' Ogenscheinlijk ziet het er zo uit. Dan kan ik me wel voorstellen dat je noten op je zang hebt als overheid. Dat je niet alles zomaar toestaat. Maar nogmaals, daar ga ik niet over, maar dat zien we wel dat dat gebeurt en dat is wel belangrijk.

Laatst werd er in Nieuwsuur beweerd dat in de jaren '80 en '90 sprake was van een sterke samenwerking tussen overheid, Schiphol en KLM en dat dat er niet meer is. Wat is er sindsdien veranderd?

Het is allemaal nog hetzelfde. Het zijn allemaal luxeproblemen. Het gaat gewoon waanzinnig goed. We hebben op de passagierskant meer dan 10 procent groei gehad in het eerste kwartaal. Alders is afgesproken op het aantal vliegtuigbewegingen. Als je nu de groeicijfers doortrekt dan komen we daar gewoon aan. Er wordt geklaagd, maar eigenlijk gaat het fucking goed. Het spuit eruit. Het zijn gewoon allemaal luxeproblemen. Aviation in het algemeen. Dat is het probleem, dat is luxe.

Komt er dan op een gegeven moment niet een moment dat de groei op Schiphol niet meer kan doorzetten? Het ligt binnen een enorme metropoolregio met veel bewoners..

Ja dat zijn die Alders-akkoorden. Daar komen wij niet aan. Dat is ook.. Dat moeten dan keuzes zijn. Nu is het dan zo, en dan hebben we het ook over passagiers, dat we het hebben over de uitplaatsing naar Eindhoven, de uitplaatsing naar Lelystad. Dat gebeurt ook. We houden ons aan alle afspraken. Dat is niet anders. Maar het punt wat je maakt was, KLM en Schiphol en de overheid werken niet meer samen, maar dat is dus niet zo. Schiphol groeit harder dan Frankfurt en we doen het waanzinnig goed. Het is alleen wat anders dan in de jaren '80 ja. En de groei zoals ook Europa 'm had en de luchtvaart 'm had.. Het was ook de tijd dat KLM open skies-afspraken had, als enige Europese airline, met heel Amerika. Dus dat heb je nu niet meer. Nu zit je in een soort van mandje met allerlei anderen.

Is het dan ook niet een veel moeilijkere tijd geworden door alle concurrentie?

Voor Schiphol juist niet. Veel makkelijker. Wat ik zeg, het spuit eruit.

En voor KLM?

Ja, daar is het heel moeilijk voor geworden. Of moeilijker, het is ook makkelijker. Als je ziet hoe KLM is gegroeid, KLM sec, dus niet Air France, versus British Airways, dan heeft KLM het ook beter gedaan dan British Airways de afgelopen tien jaar. Veel beter. Dus wat is slecht? Dat is moeilijk. Dat is maar betrekkelijk. Je kan het ook heel positief zien.

En terug naar Eindhoven en Lelystad. Ligt er ook een plan dat daar ooit cargo naar uit zal wijken of is dat vooral passagiers?

Elk vliegveld doet een beetje vracht. Dus alles zit overal. Eindhoven doet echt wat, maar Lelystad is echt bedoeld voor vakantieverkeer. Dus het niet-mainport-gebonden verkeer. Daar is Lelystad voor bedoeld. Maar het lijntje Amsterdam-Kenia, dat zal niet snel naar Lelystad gaan. Dat zou als laatste bij wijze van spreken moeten gaan, vanuit de vrachtoptiek.

Er zijn best wel wat ontwikkelingen in de bloemensector. Zo stond in het Seabury-rapport dat het ook naar andere luchthavens uitwijkt de laatste jaren en ook bijvoorbeeld recentelijk dat door nieuwe technologie bloemen per schip vervoerd kunnen worden. Dit terwijl het wel een hele belangrijke sector is hier op Schiphol. Wat heeft dat voor consequenties voor het vrachtverkeer?

Wij zijn nergens tegen, dus waar de handel het beste gaat, daar zijn wij voor. Dus als het over schepen gaat, prima. We steunen dat ook, met projecten enzo. Het is vergeleken met luchtvracht nog niet groot. Het is al heel lang een belofte. En ook als je vanuit Kenia, vanuit Nairobi, kijkt over de zee hoe je hier zou moeten uitkomen in Rotterdam, met het Suezkanaal of om Afrika heen, dan is het vrij lastig. Dus het klinkt allemaal mooi, maar hoe het zou moeten gaan en hoe goed de kwaliteit is, dat is allemaal maar de vraag. Het is allemaal vervelend en lastig, luchtvracht, maar het gaat wel snel, het gaat wel goed. Je kan er wel op aan. En dat moet je op een schip, dan moet je die hele wereld van dat iedereen ervoor vecht dat het snel gaat en weet ik veel allemaal, moet je nog bevechten. Dat is wel de vraag, of dat gaat lukken.

Dus op korte termijn..

Zie ik dat niet gebeuren.

Houd je zulke nieuwsberichten nauwlettend in de gaten of..

Nou, ik focus me op de kwartaal- en jaarcijfers. Tien, twintig jaar focus ik me niet op. Dat kan ik maar weinig beïnvloeden. Dus ik focus me een beetje op vijf jaar. Dus als ik dan bij al dit soort dingen, ik ben vorige zomer begonnen, als ik dan over bloemen voor het eerst las en me afvroeg wat is het, even weten wat het is, even zien wat het spel is en dan ook groeicijfers en uitdagingen zie, als je dat dan, even dat specifieke bloemending, dan is dat niet een groot verschijnsel. Dus dan maak ik me daar niet zo veel zorgen over.

Zijn er andere ontwikkelingen waar je je wel zorgen over maakt?

Nouja, Flora Holland.. Vroeger was het zo dat alle bloemen via de veiling gingen. Dat neemt af. Dus daar maak ik me wel zorgen om. Vroeger was het zo dat KLM allemaal full freighters had en nu verschuiven ze ook naar passagiersvliegtuigen, omdat passagiersaantallen sneller groeien dan vrachtaantallen en passagiersvliegtuigen groter qua ruimen zijn dan vroeger. Daar maak ik me wel zorgen om. In theorie is het allemaal hetzelfde, de capaciteit is hetzelfde, afgezien van een aantal bestemmingen en een aantal goederen, maar of dat allemaal hetzelfde blijft, nouja zorgen, daar ben ik meer mee bezig dan wat je net beschreef over die zeevracht van bloemen.

Dus die verschuiving van vracht naar passagiersvliegtuigen voor bepaalde sectoren.. Met name zit dat probleem toch bij de bloemen in verband met de niet helemaal goed aansluitende passagiersmarkt en de vrachtmarkt in Afrika en Zuid-Amerika?

De echte overcapaciteit zit op routes die én veel passagiers hebben én vracht hebben. Dus dat is New York of Shanghai of dat soort bestemmingen. Op een bestemming als Nairobi zit gewoon veel meer vracht dan passagiers, dus daar heb je die shift niet. Dat heb je wel, maar niet zo groot. Alle passagiersvliegtuigen zitten vol, zo moet je het even zien. Maar voordat je een nieuwe lijnvlucht hebt van Kenia hierheen, dan heb je nog niet eens de helft gevuld hè, en er gaan er 27 per week van Nairobi naar hier, dan moet je wel ineens heel veel passagiers erbij hebben wil die Nairobi opdrogen qua full freighters. Het probleem zit hem op bijvoorbeeld Chicago, de grote bestemmingen, qua passagiers, daar heb je een change van full freight naar belly.

Omdat die belly al zoveel meeneemt dat er niks overblijft voor de freighters?

Ja.

Dat brengt me bij mijn volgende onderwerp. KLM en Martinair zijn veel negatief in het nieuws de laatste tijd, met name door het uitfaseren van vrijwel de gehele full freighter vloot. Mijn vader heeft als vrachtpiloot gevlogen bij Martinair tot vorig jaar augustus. Hij beweert dat drie freighters niet genoeg is om te overleven. Hoe denk jij daarover? Bestaat Martinair over drie jaar nog?

Dat is voor mij lastig om antwoord op te geven. Ik ben geen KLM'er, ik ben niet van Martinair.. Ik zie Martinair niet als een zelfstandige maatschappij, dus het is gewoon opgegaan in KLM en wat Martinair vroeger was is KLM nu niet meer. Dus dat is een verschil. De wereld is veranderd. Of KLM zegt heel simpel, we kunnen Nairobi, Colombia en Ecuador heel goed verdedigen, dat is eigenlijk wat ze gezegd hebben publiekelijk ook, dus dan is niet de vraag of een airline met drie full freighters kan bestaan, zo hebben ze het niet geframed, maar ze hebben gezegd: 'we waren heel groot, we hebben ooit die continenten heel goed bevochten.' En dat is ook zo.

Ik ben in Kenia geweest en er is een preference voor Schiphol en een preference voor KLM/Martinair. En dat heeft met heel veel dingen te maken. Maar ook gewoon omdat het proces heel erg goed is. Dus dan is de vraag anders. Dus ja.. Ze zijn er nog. Ze doen het goed. Dus wie ben ik om dat te betwijfelen.

Stel dat het zo is dat die freighters inderdaad volledig worden uitgefaseerd, zou dat dan nog een invloed hebben op de groei van Schiphol op de korte termijn? Als de home carrier in aandeel nog verder afneemt?

Voor de toekomst vind ik het moeilijk om daarover te praten, maar als ik naar het verleden kijk dan is KLM Martinair, de combinatie, afgenomen in vracht, met echt een aantal procentpunten, en de vracht is opgepikt door anderen. Dat is wat ik zie. Dus op je vraag van: maak je je er zorgen over? Als het zo gaat als in 2015 en 2014 en 2013, want het wordt niet alleen door partners opgepakt, maar ook door anderen opgepakt, CargoLux en AirBridge Cargo en weet ik het wat allemaal, dan maak ik me geen zorgen. Want die markt is er gewoon. Nederland als distributieland is sterk. En KLM zal z'n passagiersnetwerk, net als Delta dat heeft gedaan, zal ook heel sterk blijven. Maar als dat zich niet voortzet, dan hebben we mogelijk wel een probleem. We hebben aan KLM heel veel te danken, al die markten en ook aan Nederlandse klanten en ook China en weet ik het allemaal, komt allemaal daarvandaan. Überhaupt Schiphol, is allemaal KLM, al die open skies en weet ik het wat allemaal. Dus je zou mij daar niet negatief over horen.

Dat is ook niet mijn insteek. Ik vraag me alleen af als het aandeel van buitenlandse maatschappijen groter wordt, of die dan net zo gebonden zullen zijn aan Schiphol als bijvoorbeeld een KLM die het als hub heeft. Een buitenlandse maatschappij zal daar wellicht flexibeler in zijn. Maar als het geen invloed heeft..

Jawel, als je vraag is: wat prefereer je het meest? Dan heb ik het liefst een home carrier die niet ergens anders een home heeft. Dat heb ik het liefst. Want die gaat heen en die komt terug. Dus dat is in theorie de beste. Dus KLM en Martinair heb ik het liefst. Ook dat is bedreigend voor KLM, want er zijn ook andere maatschappijen geweest die hier een home hebben willen vestigen. Maarja, vanuit Schiphol gezien heb ik dat het liefst. Dan heb ik het liefst directe verbindingen, dus is treetje twee. Dus dat zijn van hier naar Singapore, maar dat kan KLM zijn, dat kan ook Singapore Airlines zijn. En dan drie, dat is indirecte verbindingen. En dat is van hier naar Saudi en van Saudi naar Singapore. Dus dat is de volgorde. Dus ja, wat heb je het liefst? Een home carrier. En als de home carrier zegt van: 'wij hebben een Skyteam en daarmee hebben we hele interessante verbindingen mee, daar verbinden we de hele wereld mee, ja dan heb ik binnen die directe verbindingen liever eentje die de home carrier versterkt dan eentje die dat niet doet. Dus het is heel logisch allemaal. En de gevoeligheid is ook duidelijk. Dus dat indirecte verkeer via het Midden-Oosten, dus dat is ook voor mij, op de langere termijn, de tien jaar termijn, als iemand dat optimaliseert naar Saudi-Arabië, dan heb ik dat liever niet. Ik heb liever dat het wordt geoptimaliseerd naar Schiphol. Dus dat is duidelijk. En wat doet dat voor je? Ja, dat gaat allemaal over de sterkte van de mainport. Daar gaat het over. En ja, daarvoor is gewoon nodig dat je meerdere dingen hebt: je hebt een sterk netwerk nodig, maar je hebt ook sterke verankering van, dat hebben we in het verleden veel gedaan, distributiecentra, forwarders, dat soort consolidatie, dus dat ze alle vracht op pallets op de goede manier verpakken zodat er én volume én zwaarte vracht op zit. Dat zijn allemaal belangen. We maken allemaal deel uit van die mainport. Het valt of staat niet bij één carrier.

Wat ook opvalt is dat de import naar Nederland heel groot is, maar de export vanuit Nederland maar ongeveer de helft van dat volume is. De andere helft komt uit het buitenland. Zit daar ook niet een opgave in om die vracht uit buitenland te blijven consolideren? Ligt er geen risico in dat het bijvoorbeeld naar Luik gaat, of naar Frankfurt?

Ja daar zit een risico in. Overal zit een risico in. Nouja, als je me vraagt naar wat is de strategie? Kwaliteit en data is het allerbelangrijkste. Het vervelende bij vracht is, anders dan bij passagiers, dat het allemaal enkeltjes zijn. Dus het zijn geen retourtjes. Iemand die naar Marbella gaat als passagier, die komt ook terug. Waar we het net over hadden. Maar als je goederen hebt van hier naar Marbella, of naar Kenia, of weet ik het allemaal, per definitie komt datzelfde niet terug. Er komen bloemen uit Kenia, maar er gaat per definitie niet iets terug, wat er al in zat. Dus wat gaat er naar Kenia? Dat is de vraag. Dus dat maakt het onhandig, maar dat maakt het ook bestendig. Want alle rondjes die al gemaakt worden, net zoals met dat verdedigen van Afrika en Zuid-Amerika door KLM, dat maakt het ook bestendig. Want die kan die combinatie maken. Want je moet dus niet alleen de bloemen afpikken, maar je moet ook de import naar Zuid-Amerika en ook het rondje naar Nigeria en ook het rondje naar Zambia, je moet alles inpikken. Dus stel dat jij KLM zou willen bevechten, dan moet je ze op vier slagvelden verslaan. En dat is lastig, want iemand zit daar al en kan dat rondje maken, dus die kan dat al, dus dat is lastig. Dat geldt ook voor die, want ik neem aan dat je dat plaatje hebt gezien dat wij vooral op de importkant gekeerd zijn, voor 90 procent, en dat we naast export uit Nederland export weghalen uit Europa.

Dat doe ik niet, dat doet KLM en Saudi en iedereen doet dat. En dat is.. Zoals ik dat zie, is dat, dat heeft met die operationele kwaliteit te maken. Wij hebben niet Londen of Parijs of Frankfurt of Rome achter ons als grote stad. Het is maar Amsterdam. We hebben ook niet de automotive markt, we hebben wel bloemen, dat is de enige. En we hebben wat internationale handel. Dat is eigenlijk waar Nederland uit bestaat. Dus wat wij moeten doen is heel simpel: we moeten beter zijn dan de rest. Als Schiphol niet beter is dan de rest, als Schiphol niet meer brengt dan Frankfurt brengt of dan Heathrow brengt, dan houdt het op. Dus als je mij vraagt waar lig je wakker van: ja ik hoor wat je zegt, ja daar maak ik me zorgen om, maar ik kan dat niet.. We halen nu automotive uit Duitsland en ja, dat is ontzettend veel. En we halen medicijnen uit Zweden en we halen vis uit Noorwegen en ja, dat kan allemaal omvallen.. Het enige wat ik weet: we doen het beter dan Frankfurt, we doen het beter dan Heathrow en we doen het beter dan Parijs en we doen het beter dan Luik. We doen het gewoon beter. Dat is waar ik op inzet. Dus waar ik op inzet is, dat we, ik ben vandaag naar het joint inspection centrum geweest van de douane, dat is de volgende slag. Al die landen hebben douane, voedsel en warenautoriteiten, veterinaire inspectie, gezondheidsinspectie. Wil jij uitvoeren? Ga maar met meneer met een pet: 'Ja ik ben meneer de veterinaire en het kan me geen reet schelen wat de douane heeft gedaan. Zet het hier maar neer, ik ga het controleren.' Nederland heeft, wij zijn één gebouw: joint inspection. We hebben alles hier. Dat is de volgende wedstrijd. Dus als jij mij vraagt: waar maak jij je zorgen over? Daar maak ik me zorgen over. Ik wil vooruitlopen. Dus wat ik je net zei: er zit heel veel achter, achter die kwaliteit, en achter die data. Wat zit daar achter? Dat we altijd de bestemming van keuze zijn? Voor een vishandelaar uit Noorwegen, voor een AstraZeneca uit Zweden, dat is waar wij mee bezig zijn. En dat er weleens iemand afgepakt kan worden, ja dat kan gebeuren. Dat Martinair omvalt, wat ik heel erg vind, ik kan dat niet beïnvloeden. Ik heb er ook een mening over, ze moeten kosten besparen en weet ik allemaal wat. Er zitten piloten in. Jij bent erop grootgebracht. Ja, je kunt ook met andere ogen kijken en denken van: ja de piloten of luchtverkeersleiders in Europa hebben het allemaal kapotgemaakt, want het is allemaal veel te duur. Ja, zou kun je er ook naar kijken. Ik zie het. Ik heb er ook een mening over, maar mij hoor je daar niet over. Ik vind het allemaal prima. Het enige wat ik kan doen, is dat wij beter zijn dan de rest en daar werken wij aan. En hoe iedereen dat uitvecht, ja dat moet gebeuren en dat is alleen maar goed. Ik ben voor meer handel, ik ben voor durf, daar werk ik aan. En voor de rest, ik heb er een mening over, maar ik somber niet.

Dat begrijp ik. Er speelt zo ontzettend veel, maar het enige wat je kan doen is blijven verbeteren. En richten op Schiphol.

En richten op Schiphol, zeker.

Ik vraag me af hoe Schiphol Cargo zich verhoudt tot andere krachtenvelden. De overheid gaat vooral over die rechten, daar hebben jullie weinig invloed op. Is er ook samenwerking binnen de regio? Bijvoorbeeld met Port of Amsterdam of Greenport Aalsmeer?

Ja er is heel veel samenwerking, dus we hebben, er is een.. Wij zijn natuurlijk onderdeel van de regio Amsterdam, alhoewel vracht echt concurreert met Frankfurt en België en Londen zelfs, dus de markt waar we uit halen wat je net ook zei, met die export hiernaartoe slepen, is veel groter, maar onze home base is natuurlijk wel gewoon Amsterdam. Ik zit in de Amsterdam Logistics Board, samen met Jos Nijhuis, mijn baas, en daar proberen wij, want hè, het is best ingewikkeld, als je hier de bloemen weg wilt hebben, van hier naar de veiling of naar een supermarkt toe, dat heeft met al die kleine radartjes te maken. Het heeft met stoplichten te maken, het heeft met bestemmingsplannen te maken, het heeft met investeringen te maken, die gewoon overal zitten. Dus wij richten ons heel erg sterk op de Amsterdamse regio. En waarom? Omdat dat gewoon, als de Amsterdamse regio floreert, floreert Schiphol ook. Dus als er veel geld verdiend wordt in Hoofddorp, dan is er geld voor omlegging van een N201. Als dat er niet is, dan wordt die N201 niet omgelegd, zijn er files, is de toegang minder goed, dus we richten ons daar ontzettend op. Dus dat is met de Amsterdamse haven, Dertje Meijer zit ik mee in die Board, ook met Lucas Vos en anderen van Flora Holland, Aalsmeer, met al die partijen zijn we bezig. Het is wel zo, waar je het net over had, over die innovatie, we kijken, waar het ons om te doen is is, de focus ligt op data en op operationele kwaliteit. Die operationele kwaliteit die hoop ik echt te bewerkstelligen met de afhandelaren en de forwarders op de locatie. En met douane. Dat zijn echt de partijen waar wij heel erg de innovatie zoeken. Ik zoek het ook met Flora Holland, Greenport Aalsmeer en Dertje Meijer, maar Dertje Meijer, even als je door je ooghaan kijk, wat is dat voor een haven, dan is het een energiehaven. Wat zijn wij? Bloemen, high tech, vliegtuigmotoren, overslagpunt. De overlap tussen die, die is er niet veel. Met Greenport Aalsmeer hebben we veel meer overlap, maar zij hebben een heel andere wedstrijd want zij zitten in een soort, ze hadden een oud businessmodel van de veiling, Flora Holland, die terugloopt, wat ontzettend moeilijk is want het zijn ook hun klanten die online gaan en weet ik het allemaal, dus ze hebben een ander soort gevecht, dus wij hopen dat heel erg te steunen, dat ze floreren, dat het goedgaat, maar we hebben niet ons lot verbonden aan Flora Holland.

Als Flora Holland kapotgaat, dat vinden wij heel erg, daar gaan we ook voor strijden dat dat niet gebeurt, gaan overal op inzetten, maar wij zijn wel bestendig. Wij kunnen dat ook overleven.

Hoe strijden jullie daar dan voor?

We helpen ze. We hebben allemaal innovatieprojecten, in core-projecten zitten we, om de dingen beter te maken. We zitten met Flora Holland helemaal de cool chain in kaart te brengen. Dat doen we allemaal, maar nogmaals, ik doe wat ik kan doen. Ik kan niet het businessmodel van een veiling en van alles ergens naartoe halen, dat is de kwaliteitsslag, terwijl nu Jumbo gewoon direct te bloemen koopt, ik ga nu net zoals met je zeevracht-vraag eerder, ik ga niet de vooruitgang tegenzitten. Ik ga niet zeggen: 'zeevracht mag je niet doen, of je mag niet los van de veiling verkopen.' Nee, ik vind alles prima. Wij zijn nergens tegen. Wij zijn een infrastructureel deel van de BV Nederland. Ik ben overal voor, ik ben nergens tegen. Nergens. Maar ik zie wel dat als we met Flora Holland het kunnen verbeteren, dus als die cool chain vanuit Kenia hier verbeterd kan worden, dan zal ik daarop inzetten. Maar als Flora Holland zegt van: 'spreek je eens uit over Jumbo die niet meer via de Flora veiling koopt.' Dan zou ik zeggen: 'joh, dat vind ik heel belangrijk voor jou, maar daar ga ik niks over zeggen.' Zelfde met Martinair: 'vind je het erg dat Martinair..'. Ja, Martin Schröder heb ik ook heel erg hoog zitten, die zit bij ons ook in de starters van TheGROUNDS, zit me ontzettend hoog, maar dat is wel een spel waar ik geen onderdeel van ben. Ik ben bestendig. Martinair is gekocht door KLM. Dat heeft Schiphol, in de long run, weinig uitgemaakt. Het maakt uit. Maar het heeft voor ons op dat moment niet uitgemaakt. En zelfs met de andere carriers, nouja KLM maakt natuurlijk wel uit, want dat is echt een substantiële, dat is de home carrier, maar voor andere carriers, als die JetAirways hiernaartoe komt of juist weggaat, ja dat vind ik heel erg, maar dat is niet bepalend voor of de hub Schiphol wel of niet floreert. Dus dat zijn ongeveer de grootheden.

En over die haven. Er is weinig overlap, maar in hoeverre is er aanvulling?

Nou, over de haven, dat is nu een energiehaven. Als je er vanuit gaat dat de haven over dertig jaar ook nog bestaat en over dertig jaar de meest groene haven ter wereld moet zijn, zo hebben ze het afgesproken bij de privatisering van de haven, dan zal dat ergens door gevuld moeten worden. Als het nu olie en gas en steenkolen is, over dertig jaar als ze de meest duurzame willen zijn, zal het dat niet meer zijn. Ik ga even heel snel. Dan zal het dus iets anders zijn. Dus wat zal het dan zijn? En dan zal dat best iets kunnen zijn als bloemen, farma, high tech, dingen die wij nu vervoeren. Ik zie mij niet als een, wij zijn niet zo'n bedrijf dat wij tegen de haven zijn omdat zij spullen van ons gaan overnemen. Dus ik ben niet een Nokia die ertegen is dat Apple dat overneemt. Zo zitten wij niet in elkaar. Wij zijn een onderdeel van de infrastructuur van Nederland. Wij zijn allemaal onderdeel van het Nokia-concern. Dus zo zie ik het. Dus als de Amsterdamse haven farma overneemt, high tech overneemt, en bloemen overneemt over dertig jaar, omdat dat allemaal kan en omdat wij ons weer hebben gespecialiseerd in nog weer snellere noodgoederen van en naar Afrika, I'm fine with it. Zo is het altijd gegaan. Ook eventjes nog een analogie. De Rotterdamse haven, wij zijn honderd jaar dit jaar, 1916 begonnen, honderd jaar geleden was de Rotterdamse haven al groot, een halve eeuw. Heel groot. De Holland-Amerika lijn, weet ik het wat allemaal. Toen was de luchtvaart stakingsbreker bij de havens in Engeland, omdat de havens staakten voor betere lonen en weet ik het wat ze allemaal voor staakten. En de luchtvaart heeft die staking gebroken doordat ze gewoon zijn gaan vliegen. Dat is wat er gebeurd is. En je zou kunnen bedenken, toen, joh de Rotterdamse haven is kapotgemaakt door de Amsterdamse luchthaven. Zo kijken we er niet naar. De Rotterdamse haven ziet Amsterdam als een aanvulling op haar aanbod, en zo is het ook. Rotterdam is tot vijftien jaar geleden de grootste haven ter wereld geweest, dus het is ondanks dat wij een eeuw geleden hun iets hebben dwars gezeten is het allemaal doorgedaan. En nu gaat het ook weer zo. Dus stel dat die haven van ons nu de spullen overneemt die wij nu altijd vervoerd hebben, ik ben daar alleen maar voor. Je vraagt mij niet om tussen Amsterdam en Rotterdam te kiezen, want dat hoef ik ook niet te kiezen, het interesseert me wat dat betreft ook niet, als maar distributiepunt Nederland het beste van Europa is. Zo zit ik er in. Dus, distributie over Nederland, top. Of ik het doe, of een raket, of de Amsterdamse of Rotterdamse haven, I'm fine with it.

Denkt iedereen er zo over?

Ik denk dat Rotterdam er ook zo over denkt naar Schiphol toe. Ik denk dat Rotterdam Amsterdam ziet, ik denk als je een kleinere, als je Cambuur tegen Feyenoord, ik denk dat de Amsterdammers kijken naar de grote buur Rotterdam en die hebben een samenstelling van vracht die zij ambiëren en we zien ook vooral van uit de Amsterdamse haven naar de Rotterdamse haven wordt gekeken van: hé zouden we dat niet een beetje kunnen kopiëren. Ik denk dat het zo een beetje ligt. Ik denk dat de Amsterdamse haven ook onderdeel is van de infrastructuur van Nederland. Daar zit niet een private investeerder in of iets dergelijks. Dus ik denk dat zij dezelfde basishouding hebben.

En ook in innovatieve projecten en ook in, we hebben bijvoorbeeld een investeringsfonds samen met de Amsterdamse haven, daar werken zij ontzettend coöperatief in samen, want dan kijken ze ook buiten hun kringetje van invloed en buiten hun eigen belang om de zaken te versnellen en te verbeteren. Dus het is allemaal heel coöperatief en ook voor de BV Nederland.

Dus de neuzen staan eigenlijk wel dezelfde kant op, omdat Nederland als distributieland centraal staat..
Ja. Ja.

Hoe zit dat dan met directe concurrenten als Frankfurt, Heathrow, Charles de Gaulle? Hebben jullie daar ook contact mee?

Ja, nou gek genoeg, dat zijn wel echt directe concurrenten, dus dat is echt anders.. Dus Nederland concurreert met die landen, maar wij concurreren ook echt met die.. Als hier iets weggaat kan het ook heus op Frankfurt oppoppen en andersom, maar desondanks werken we, en dat is ook een beetje de aard van het beestje, werken we toch samen. En om je een voorbeeld te geven, wij hebben hier een Cargonaut, een ICT-systeem, dat is bijvoorbeeld naar Parijs gebracht. En waarom? Want eigenlijk helpen we daar een concurrent mee. Maar dat hebben we toch gedaan uit een soort idee van: we hebben ook een doel om die hele industrie op een hoger plan te brengen. En ook, ik heb zelf Airport Counsel International, daar heb ik aan de duurzaamheid gewerkt, Schiphol is heel erg CO2-reducerend, als eerste hubluchthaven ter wereld, alle kennis die we hadden over zonnecellen, over minder gebruik van energie, hebben we allemaal gebracht naar Parijs en naar Heathrow en naar Frankfurt. En ook geleerd daarvan. Het is niet alleen maar wij. We hebben hier hele grote dingen gedaan. Ik heb zelf 170 elektrische Tesla's geïntroduceerd met een team, en in mijn periode zijn de elektrische bussen geïnitieerd, 35, door de operatie van Schiphol. Dus dat zijn allemaal grote dingen.. En ja, de luchtvaart is op zichzelf een economie die heel moeilijk duurzaam te krijgen is, omdat er gewoon verlies is doordat je door de lucht gaat en geen, die circulaire economie die zo mooi tekent met afval en weet ik het wat allemaal, die kringen zijn moeilijk te maken in een wereld waarbij gewoon verlies van energie is doordat je door de lucht vervoert. En daardoor moet je extra je best doen op duurzaamheid. Wat we hebben kunnen doen hebben we gedaan. Dus op je vraag van werk je samen met die partijen: ja. Op sommige dingen werken we ook echt niet samen. Dus we hebben met Aeroport de Paris een cross partnership, wij hebben een aandeel van acht procent bij hun en zij zijn aandeelhouder voor acht procent bij ons, we hebben op inkoop van passagiersbruggen bijvoorbeeld een samenwerking gehad een aantal jaren geleden, maar ook op meerdere vlakken, maar op cargo doen we dat niet. Dan is het echt van: joh, Aeroport de Paris, je moet je eigen broek op houden. Of je eigen broek, je doet gewoon je eigen ding en wij ook. We hebben wel contact, ik ken mijn collega's daar, maar ik zit niet met hun mee te kijken: laat mij je strategie eens zien, dan kan ik iets kopiëren en stuur mij die product-marktcombinaties op. Nee zo gaat dat niet. Dat zou ik dus wel weer makkelijker doen met bijvoorbeeld Singapore of Hong Kong of Guangzhou.

Omdat dat verder weg is?

Ja. Of Nairobi. Daar hebben we meer een soort vriendschappelijke band mee. Want stel dat wij met Incheon in Zuid-Korea, waar we ook een samenwerking mee hebben, stel dat we daar iets verbeteren, en helemaal als dat beklijvend is op de trade lane Korea-Nederland, dan kunnen we er zelfs baat van hebben. Dus stel dat je niet meer red tape hebt aan beide kanten, dan moeten ze naar Europa of Nederland vervoeren, dan denken ze laten we maar Schiphol doen, want als ik het over Madrid doe dan moet ik nog langs iedereen en via Amsterdam gaat het makkelijker.

Dus het gaat echt om de West-Europese luchthavens die jullie voor moeten blijven?

Ja, je moet de markt definiëren en daarbinnen is er concurrentie ja.

Op basis van het inwoneraantal van Nederland zou je niet verwachten dat een luchthaven zo ontzettend groot wordt. En toch is het een van de vier grootste luchthavens van Europa geworden. Wat heeft Schiphol nou dat het zo groot heeft gemaakt?

Volgens mij vier dingen. Ondernemerschap, dat is het belangrijkste. En dat zit hem dus in KLM, die de open skies, die China heeft gedaan, überhaupt hè, überhaupt de hele KLM-onderneming is natuurlijk fantastisch, echt heel goed. Maar dat zit hem ook in de afhandelaren, ook in Schiphol, en het zit hem ook gek genoeg in de douane en dat soort partijen, de overheid. Dus iedereen, als jij met een Nederlandse ambtenaar praat, de douane of iemand van I&M, dan heb je gewoon een halve ondernemer aan tafel. Hij heeft ook z'n taken. De Nederlandse douane is ook beter in z'n eigenlijke taken dan Duitsland, maar is vooral beter in supporting entrepreneurship. Dus entrepreneurship is één. Twee is community denken. Dus wat wij hier hebben, Air Cargo Netherlands, dat proberen ze nu in België, ze hebben dat in Duitsland net afgekondigd, maar dat heb je nergens.

Milk Run, ik weet niet of je erover gehoord hebt, dat is dat samenwerken van allerlei partijen op de importstromen, dat samenwerken, en nu Smartgate samenwerken met de douane, echt samenwerken van: joh, kan je mij helpen dan help ik jou, dat is ook een Nederlandse.. En ja, hoe komt dat? Dan heb je allemaal weerspiegelingen tot eeuwen terug. Ik weet het ook niet, maar dat zit er wel. En ik denk dat de manier waarop we innoveren, dus dan, ik was een beetje terughoudend op jouw eerste keer gebruik van het woord innovatie, wij innoveren wel, maar Schiphol en alle partijen hier, ook KLM en de douane, iedereen leert weer wat van de ander. Zo wordt er geïnnooveerd. Dus ik was vandaag bij de Joint Inspection Centre, dat wordt in november geopend en hoe je dan ziet hoe de douane geleerd heeft van anderen, met putten die ze gezien hebben bij anderen, zo, dus wij zijn allemaal, we kijken de hele tijd bij elkaar en iedereen brengt het een stukje verder. Dat is de Nederlandse manier van innoveren. Hele erge durf om dingen steeds weer beter te maken. Frankrijk heeft ook een hele mooie innovatiecultuur. De Franse innovatiecultuur is een nieuwe TGV, helemaal nieuw, BAF, helemaal fantastisch. In Nederland zou dat nooit gebeuren. Dat je in één keer uit het niets voor miljarden iets nieuws neerzet. We zouden wel iets nieuws neerzetten, maar altijd zou dat een copy paste zijn voor een deel van iets ouds. Zo innoveer je in Nederland. Dus dat, die cultuur. Dus nu hebben we entrepreneurship, community denken, innovatie en ik denk uiteindelijk toch ook een soort leiderschapsdingetje. Dat zit er toch ook in. Een beetje dat Johan Crujff-leiderschap, niet dat wij nou, ik ook niet, en ook bij KLM zou je nooit iemand horen zeggen: 'ik heb het gedaan', maar je hebt wel dat leiderschap van durf. En van de eerste willen zijn. Als je kijkt in Kenia nu, of Ecuador nu, het is allemaal Nederlandse ondernemers dat daar zit, dus dat is ondernemerschap en weet ik veel allemaal wat, dat innoveren, maar het is ook, die eerste die daarnaartoe ging, dat is gewoon leiderschap geweest. Of de eerste die naar Ethiopië ging, gek genoeg hebben wij nauwelijks Ethiopische bloemen, maar dat zijn wel Nederlanders geweest die daar nu de bloemen kweken. Dat is die spirit, daar heeft Schiphol denk ik van geprofiteerd.

En nog steeds lijkt me, want het gaat goed zei u.

Nouja, het gaat goed.. Ik trek het me wel aan dat vracht min of meer gelijk is gebleven dat laatste paar jaar. Daar valt nog veel te winnen. En niet dat ik er nou ben voor die ongebreidelde groei, maar ik zie het als een opdracht aan mezelf dat we beter zijn dan anderen, dat wat ik je net zei over die joint inspection, maar ook dat wat ik in die blog heb geschreven, die efficiency dingen, als we dat verschil kunnen maken.. Ik denk ook, zo zit ik er echt in, dat we meer kunnen aantrekken. En dat ze dan hebben van: joh ik doe het liever over Schiphol, want dan kan ik bij wijze van spreken een verzekering afsluiten over dat m'n bloemen nog veertien dagen in een vaas zitten, terwijl als ik het over Luik doe dan weet ik eigenlijk helemaal niets en dan moet ik maar hopen.. Het gaat in negen van de tien gevallen goed, maar dan heb ik wel net wat minder zekerheid en iets meer gedoe. Dus dat is wat ik hoop toe te voegen, dat we gewoon zo goed worden dat iedereen zegt: 'dat is wel de weg'. En dat Luik dan ook die kant opgaat en dat wij dan weer.. Dat is hoe ik het wil doen.

Lijkt me een duidelijk verhaal. Ik vroeg me nog wel af, voeren jullie ook gesprekken met nieuwe maatschappijen als AirBridge Cargo?

We praten met iedereen. Iedereen doet mee ook in de programma's, in Air Cargo Netherlands, dus ik zit ook in dat bestuur en we praten met iedereen. Iedereen moet hier de luchthavengelden betalen, maar we nemen data van ze af, dus iedereen hebben we een band mee. Iedereen helpen we, we maken geen onderscheid. AirBridge Cargo is ook vrij groot, die komen in de buurt van de grootste hier op de luchthaven qua full freighters, dus dat is geen kleintje meer, maar we helpen ze waar nodig. Op de vraag of wij onze hand in het vuur zullen steken voor: joh ook dat soort partijen moeten meer rechten krijgen om ook hier te vliegen, dat soort discussies in de kranten, en ook met Qatar, dat is voor ons veel moeilijker. Daar zie je eigenlijk over de afgelopen jaren dat wij dat aan het Ministerie overlaten. Dat is jullie ding. Wij doen wat we kunnen doen om het gewoon beter te maken, maar of we ze wel of niet rechten moeten geven, dat is aan jullie. En dat is ook, zoals wat ik je net zei over Ethiopië bijvoorbeeld, als Ethiopië niks toestaat aan Nederlanders vliegend naar Ethiopië, en wij moeten wel Ethiopië toestaan hier, ja als dat geen markt is, dan moet je dat ook niet als een markt beschouwen en moet je er ook niet zo in zitten. En met Rusland, want daar komt AirBridge Cargo vandaan, en Qatar komt uit Qatar, ik kan dat niet helemaal overzien. Als het sentiment is dat in Qatar er oneerlijk geconcurrereerd wordt, en misschien dat het ook wel zo is, dat wordt nu uitgezocht met allerlei gegevens, ik kan dat niet helemaal overzien. Ik zit niet in Qatar, ik weet niet precies hoe er geconcurrereerd wordt. Maar dat zijn wel afwegingen die gemaakt moeten worden door iemand. Ik hoef ze gelukkig niet te maken en ik wil ook niet daar een stem in hebben. Als ze hier komen, dan gaan wij ze helpen.

Wat me ook opviel is dat Schiphol een hele hoge main deck capaciteit heeft in vergelijking met andere luchthavens, hoe is dat tot stand gekomen?

Nouja, vroeger, kijk het is pas van de laatste jaren dat er zoveel op passagiersvliegtuigen zit, of de laatste jaren, het neemt nu heel erg sterk toe, die overcapaciteit neemt toe. Vroeger groeide vracht sterker dan passagiers, dus het was heel logisch dat meer dan helft van de vrachtcapaciteit in full freighters zat. Dus in die tijd ging het gewoon vooral om full freighters, zo simpel is het. Dus toen, en dat hebben we doen gewonnen. We? KLM Martinair, jouw vader.. Dat is de kunst toen geweest. Dat waren, dus even hè, want je hebt ook die Nieuwsuur uitzending gezien, dat was KLM die heel erg entrepreneurial was naar China en de bloemen, maar dat was ook Japanse distributiecentra, je hebt Yamaha hier zitten die vijftien jaar geleden naar Nederland zijn gehaald met fiscale rulings, met BTW, dus die onderhandelende overheid, die hebben we aan de douanekant, maar die heb je ook aan de fiscale rulling kant. Je hebt nu de Panama Papers, en dat gaat allemaal om criminele activiteiten, maar je hebt daar ook een hele cleane kant van en dat is gewoon dat je heel erg met het oog van degene die hier een distributiecentrum kijkt hoe die fiscale zaken moeten lopen, als je hier alleen maar Schiphol gebruikt als een soort touch point voor jouw vis, moet je dan de hele belasting in Nederland betalen? Dat is ook een onderdeel van de Nederlandse belastingpraktijk. En dat hebben we gewoon heel goed gedaan. Dus dat zijn allemaal zaken die maken dat we goed zijn hier in Nederland en ook een beetje omdat we klein zijn en slim moesten zijn. Dat is wat het hier gemaakt heeft allemaal. Sorry, ik ben even kwijt hoe we hierop kwamen op het laatst.

Over main deck capaciteit..

Over main deck.. Dus main deck, dat had voor die Japanse distributiecentra bijvoorbeeld, die komen dan hiernaartoe, die zijn hier vanwege fiscale redenen, dus er is hier in die tijd veel Japanse main deck neergezet. Later is het allemaal weer overgenomen door Singapore, Korea en Midden-Oosten carriers, maar oorspronkelijk waren het gewoon Japanse distributiecentra. Zo is dat door heel veel ondernemerschap, community, innovatie en leiderschap in de tijd is dat neergezet.

Dus dat is vanuit historisch perspectief zo ontstaan, maar het is nog steeds heel hoog. Die trend van vracht naar passagiersvliegtuigen lijkt op Schiphol nog niet echt te zijn doorgedrongen.

Dat is opvallend ja. De capaciteit stijgt nog steeds. Maar hoe dat uitspeelt.. Er zijn nog steeds partijen die ook het echt heel zwaar hebben. Kan best zo zijn dat we over vijf jaar denken van: hadden we maar wat anders gedaan, want nu zijn er twee of drie full freighter maatschappijen omgevallen. Dan heb je toch niks.

Want Heathrow heeft dat weer helemaal niet..

Die zit helemaal op de belly ja. Dus die hebben dat anders.. Misschien hebben die wel de winnende.. Dat zijn wel de keuzes.

De toekomst zal het uitwijzen. Tot slot wil ik nog een koppeling maken naar de regio. Schiphol is nu heel sterk in de sectoren high tech en bederfelijke goederen, denk je dat het zo blijft en wat verwacht je van andere sectoren?

Ja, dan komen we even terug bij jouw eerste vraag, dus die bloemen en high tech en farma zal meer en meer gaan richting scheepvracht of misschien zelfs wel zeevracht. Dus er zullen nieuwe dingen komen. Dat is een feit. Er zijn ook nieuwe dingen al: E-commerce, Chinezen die in Europa Gucci-tassen bestellen en wij die in China zonnebrillen kopen, of telefoons. Dat is wat ontstaat. Dus daar zitten we ons ook op voor te sorteren. Wat dat wordt, dat weet ik ook niet. Misschien is het wel zo dat China het distributiehuis wordt van Europa. Dat weten we niet. Farma is iets wat ook een lek heeft, maar ook wat groei heeft. De wereld wordt ouder, de wereld wordt rijker, de wereld wordt meer medisch, dus het zou best zo kunnen zijn dat we steeds meer farma krijgen. Dat zijn allemaal trends, dat zou kunnen. Ik gok erop nu, E-commerce heeft een hoge attentiewaarde, en die distributiecentra, consolidatie en forwarders, daar zullen we op inzetten.

Interview 3

Naam: Wico Santbulte
Functie: Directeur Cargo Development bij KLM Cargo
Datum: Woensdag 25 mei 2016

Dit interview is wegens de vertrouwelijkheid van de strategiebepaling van KLM Cargo niet met geluidsapparatuur opgenomen. Onderstaande tekst is daarom gebaseerd op voorbereide vragen en de bij het interview gemaakte notities die direct na afloop zijn uitgewerkt. Daarnaast is een deel van een strategierapport van KLM overgedragen.

Ik heb me de afgelopen tijd verdiept in alle ontwikkelingen omtrent luchtvrachtverkeer, zowel mondiaal als hier op Schiphol. Ik heb dat gegroepeerd onder een aantal thema's. Maar voor ik daar verder over vertel, vraag ik me af wat volgens u de grootste opgaven in het luchtvrachtverkeer zijn.

Een eerste opgave is de verstoorde balans tussen vraag en aanbod. Er is sprake van overcapaciteit. Deze nam de laatste jaren toe. De verwachting naar aanleiding van de statistieken over nieuwe vliegtuigorders is dat dat de komende jaren ook nog wel zo blijft. Dat maakt het steeds moeilijker om vracht winstgevend te vliegen. Een andere ontwikkeling is dat het Midden-Oosten dominantier wordt in het luchtvrachtverkeer. Noord-Amerika en Europa zijn van oudsher groot. En het zullen ook grote consumentenmarkten blijven. Op dat niveau is het Midden-Oosten nog niet, maar ze winnen wel terrein. De echte grote groei zit buiten Europa.

Een derde opgave is de enorme dynamiek van de markt. De luchtvrachtmarkt wordt gekenmerkt door behoorlijke fluctuaties. De olieprijsen waren een paar jaar erg laag en dit had een enorm positieve impact op de groei van het luchtvrachtverkeer, maar zodra de prijzen stegen kwam er net zo snel weer de klad in. Als er, zoals nu het geval is, in het nieuws komt dat er mogelijk een bom in het vliegtuig zat dat boven Egypte is neergestort, dan heeft dat ook weer allerlei consequenties voor de luchtvaart. De kosten voor beveiliging worden onder andere hoger. Al dit soort gebeurtenissen zorgen voor pieken en dalen. De groei is er wel, maar gematigder en onzeker. Het is de laatste jaren afgevlakt.

Het Financieel Dagblad schreef in februari erg kritisch dat er na jaren van stagnatie eindelijk weer een stevige groei zit in de vrachtvolumes op Schiphol, maar dat de groei volledig voorbij gaat aan KLM. Waarom profiteert KLM niet van de groei?

We hebben gas teruggenomen op de freighters. De vloot is op de drie 747-400 ERF'en na helemaal weg. Ook combi's worden niet meer nieuw besteld en dus niet vervangen. De markt staat behoorlijk onder druk. In de tijd dat we Martinair overnamen omdat het in de problemen raakte, was het moment dat er flink geïnvesteerd had moeten worden eigenlijk al voorbij. Jarenlang werd de overname door de EU tegengehouden en toen het eenmaal mocht was het misschien wel te laat. De jaren ervoor was er namelijk nog veel vraag naar vracht. We hebben daar niet op door kunnen pakken. Martinair had dat grote kapitaal zelf ook niet gehad, zoals gulf carriers dat wel hebben. In 2008 begon de crisis die een grote impact op de luchtvrachtmarkt had en ook begon in die periode de verschuiving van vracht naar de ruimen van passagiersvliegtuigen. Passagiersvliegtuigen kunnen steeds meer en steeds beter vracht vervoeren. We zaten door de overname met een veel te grote en ook verouderde, en dus relatief dure, full freighter vloot, terwijl er juist sprake was van een afremmende markt. Misschien was het achteraf zelfs wel beter geweest om Martinair failliet te laten gaan en alleen elementen ervan over te nemen. Het heeft KLM veel geld gekost en de overname is op sommige fronten een pijnlijk spel geworden. Ook in de media. Als De Nooijer 'boe' roept, wordt dat meteen breed uitgemeten en heeft iedereen daar wel een mening over. Martinair was relatief klein en had een echt hands on management, dat gespecialiseerd was in vracht. Bij het grote KLM gaat alles veel systematischer en is het moeilijker in te spelen op nieuwe ontwikkelingen. Maar het was duidelijk dat Martinair het ook niet zelf had kunnen overleven, ongeacht wat men vindt over hoe het sinds de overname gegaan is.

KLM verlegt de focus naar belly-vracht om de continuïteit te waarborgen en de financiële kwetsbaarheid van vracht te verminderen' schreef Dijkema als reactie op kamervragen over de rol van KLM in het vrachtverkeer. Een groot deel van de Martinairvloot is uitgefaseerd. Wat betekent dit voor Cargo Aircraft Only-goederen? Moet KLM nu niet vaak nee-verkopen aan klanten, met het wegvallen van de laatste drie freighters tot gevolg? Naar schatting is het aantal CAO-goederen 5 tot 10 procent van het totaal. Er zal dus altijd wel een rol blijven voor freighters, maar het is dus niet een enorm aandeel. KLM is geen freighter specialist. Het is moeilijk om goede combinaties te maken, zowel in waarde als volume, zowel heen en terug, met een volle kist.

We richten ons daarom nu vooral met de freighters op de bloemenmarkt. Dat moet mogelijk zijn. En ja, als dat niet lukt, dan is er een kans dat er een nul-freighter-scenario komt. Maar vergeet niet dat bellyvracht ook veel voordelen heeft. Het levert snelheid en frequentie. Voorbeeld: Er wordt vijf keer per dag op New York gevlogen, dus er kan best veel en bovendien snel iets mee worden genomen.

Vrachtroutes naar Hongkong, Singapore en Bangkok werden onlangs geschrapt omdat deze verlies maakten. En dat dat terwijl een aanzienlijk deel van het vrachtvervoer op Schiphol van en naar Azië is. Waarom is die keuze gemaakt?

Azië is een grote markt, maar daar zit ook veel concurrentie. Dubai en Istanbul begeven zich ook heel erg op die routes. China is een enorme markt, maar vooral ook intern. Ze produceren heel veel zelf al. Je moet ook met iets op de heenweg vliegen. De groei in Aziatische stromen remt bovendien af, al blijven ze natuurlijk groot. We hebben daarom besloten voort te bouwen op de bloemensector waar Martinair al een reputatie in heeft opgebouwd en waar Schiphol groot in is. De Afrikaanse en Latijns-Amerikaanse markten hebben weinig passagiers in verhouding tot de vracht, dus hier zijn de freighters juist weer wel nodig. We verwachten daarom deze markten het best te kunnen verdedigen. We denken dat dat mogelijk is. Dat zal de komende jaren blijken. Azië wordt nu alleen nog bediend met combi en belly-vracht.

Schiphol heeft binnen West-Europa een groot aandeel in de bederfelijke goederen en high tech. Beide markten staan onder druk, bijvoorbeeld doordat het belang van de bloemenveiling afneemt en doordat high tech naar andere modaliteiten verplaatst. Hoe ziet u de toekomst van deze sectoren voor zich?

Er is inderdaad een trend dat producten zoals computers zich naar zeevracht verplaatsen. Vroeger waren computers veel groter, nu zijn het vooral laptops die in bulk vervoerd worden per schip. En wat betreft bloemen is het ook de vraag hoe dit zich ontwikkelt. Klanten in die Afrikaanse en Zuid-Amerikaanse markt stellen hoge eisen aan het vervoer, maar willen er nauwelijks voor betalen. Het zijn geen grote bedragen die daarin omgaan. We moeten daarom driehoeken vliegen, combinaties maken, om het rendabel te maken. En het is de vraag wat de rol van de bloemenveiling zal zijn in de toekomst.

Wordt er ook samengewerkt met de bloemenveiling in Aalsmeer?

Jazeker. We zijn bezig met het opzetten van een Royal Flower Alliance, vasthoudend aan het ideaal van Schiphol als Preferred Flower Hub. We willen met de Royal Flower Alliance de hele keten in kaart brengen. Met name die van Nairobi, die heel belangrijk is. Waar zit logistiek verlies in de keten? Waar staan de goederen te lang te wachten? Wat kan er beter en wat kan er sneller? Daar willen we op inzetten. We willen de hub versterken en hopen dat de bloemen dan vanzelf naar ons [KLM] toekomen. Airbridge Cargo aast er bijvoorbeeld ook op, maar als de markt groot genoeg is en wij hem niet geheel kunnen bedienen, is dat geen probleem. Voorlopig hebben wij een voorsprong, doordat wij de rondjes al maken.

De Nooijer heeft gezegd dat hij zich wil gaan toeleggen op het vervoer van kleine pakketten, wat een segment is dat snel groeit door de populariteit van webwinkelen. Wat is de strategie van KLM Cargo? In welke sectoren verwachten jullie groei? En in welke krimp?

Ik denk dat er groei zit in producten met high value: auto's, farmacie, noem maar op. En ook in E-commerce verwachten we inderdaad een groei. Pakjes en post. Er is veel vraag naar time definite producten. We werken nu ook aan een sorteercentrum op Schiphol-Centrum dat gericht is op snelheid en efficiëntie voor zulke producten. En we richten ons op gecertificeerde farma, maar dat is niet heel bijzonder. Het klinkt alsof wij de enige zijn, maar daar zullen vrijwel alle maatschappijen zich op inzetten. Het is belangrijk om te investeren in gemak, transparantie, veiligheid en informatie. Daarnaast investeren we in de kwaliteit van ons personeel, ICT, samenwerkingsverbanden, de beste grondafhandelingsystemen en premium producten.

Er wordt soms beweerd dat de belangen van Schiphol en KLM in elkaars verlengde liggen, doordat KLM voor een groot netwerk zorgt. In hoeverre geldt dat ook voor vracht?

In zekere zin zeker. KLM heeft Schiphol als hub, dus daar zijn we nou eenmaal aan gebonden. Maar vracht maakt sommige passagiersroutes juist ook rendabel. Door vracht in de bellies kan er geloof ik zo'n tien tot dertig euro per persoon bij worden gerekend. In die optiek speelt vracht dus ook een rol bij passagiersbestemmingen. Het is de bedoeling dat KLM vracht en passagiers combineert en elkaar laat versterken.

In hoeverre wordt er samengewerkt tussen KLM Cargo en Schiphol Cargo?

Dat gebeurt, maar zonder enige vorm van voorkeursbehandeling. Dat is soms best frustrerend. Schiphol wil ook gewoon vooral winst maken, met de overheid als aandeelhouder. Soms kan dat geld naar mijn mening nog meer geïnvesteerd worden in de luchthaven. We hebben als KLM samen met Schiphol geïnvesteerd in Schiphol Smartgate, maar doordat wij niet voorgetrokken mogen worden deden andere maatschappijen daar uiteindelijk ook aan mee. Het voordeel voor ons is dan wel weer weg. KLM wil als home carrier actief zijn, maar Schiphol heeft het meest open regime van Europa. Dus KLM helpt Schiphol wel, maar Schiphol kan KLM niet zomaar helpen. De landingsrechten liggen buiten de macht van Schiphol, want dat wordt dan weer bij het ministerie van Infrastructuur en Milieu bepaald. Dus sommige belangen wringen best wel. Natuurlijk wil KLM groeien en winst maken en Schiphol idem dito, maar voor Schiphol betekent dit niet dat dit niet met andere maatschappijen kan dan KLM. De belangen hebben overlap maar ook een bepaalde mate van verschil. Het is dus een ingewikkeld spel.

Hoe ziet u de vrachtsector van Schiphol over tien, twintig jaar voor zich?

Ik verwacht dat Schiphol nog steeds tot de top drie van Europese gateways behoort. Dan bedoel ik zowel qua volume als qua kwaliteit. Maar dat bereiken ze dan wel met een gematigde groei. De echte groei is weggelegd voor het Midden-Oosten en Istanbul. De vraag is meer of we 't daarvan kunnen winnen. We zullen een sterk gezamenlijk product moeten neerzetten om ons deel te behouden. En we zijn daarbij natuurlijk ook afhankelijk van passagiersontwikkelingen.

Interview 4

Naam: Sander van Voorn
Functie: Programmamanager bij Greenport Aalsmeer
Datum: Dinsdag 31 mei 2016

Ik ben hier door de grote rol die de sierteelt speelt in de luchtvracht vanaf Schiphol. Dus een verandering hier, betekent ook een verandering in de luchtvracht.

Ja, het aandeel bloemen in luchtvracht is bijzonder hoog. Wel 25 tot 30 procent.

Zou je misschien iets kunnen vertellen over Greenport Aalsmeer?

Greenport Aalsmeer is een samenwerkingsverband van bij elkaar zestien partijen, die hebben één doel en dat is de versterking van de zogenaamde internationale concurrentiepositie van de bloemen- en plantenindustrie. En dat is meer dan alleen de productie, dat is zoals wij dat noemen alles tussen het zaadje en de vaas. Dus de veredelingsindustrie, dat is het creëren van nieuwe rassen en gewassen, natuurlijk de productie, handel, transport.. En eigenlijk alles wat zeg maar uiteindelijk naar de consument gaat. Dus bijvoorbeeld de verpakking en alle aanverwante bedrijvigheid. En dat doen wij door ons te richten op een aantal thema's: verduurzaming, innovatie van de sector, denk aan het aansluiten van onderwijs op de arbeidsmarkt, vandaar nu ook dat we hier nu in het groene onderwijscentrum zitten. En daar wordt aansluiting van onderwijs op de arbeidsmarkt van de sector gecreëerd. Voldoende mensen worden opgeleid voor deze sector en ook op juiste wijze opgeleid. Dus dat ze goed zijn voorbereid op de arbeidsmarkt. Onder andere richten we ons ook op de bereikbaarheid en de logistiek van de sector. Sinds de jaren zeventig heeft de Greenport, toen heette het nog niet de Greenport, toen heeft de sierteeltsector in deze regio eigenlijk langzaam de omslag gemaakt naar een voornamelijk productiegeoriënteerde sector. Naar een veel meer op handel en export georiënteerde sector. Dus ja, sinds de jaren zeventig is de handel en de export veel groter geworden. FloraHolland is hier in 1972, dus de bloemenveiling Aalsmeer, hier toen gekomen en heeft een enorme vlucht gegeven aan de hele sector. Dus wat wij doen als Greenport is vooral het creëren van randvoorwaarden voor die sector om beter te functioneren. Denk aan de subsidies aanvragen voor innovatie, dat we het groene onderwijscentrum oprichten, dat we werken aan het aanleggen van CO2- en warmtenetten, eigenlijk allerlei activiteiten die de sector ten goede komen.

Dus de Greenport werkt aan het behouden en versterken van de positie in de toekomst.. Maar wat is er nou eigenlijk in het verleden in deze regio geweest, dat de sector hier zo groot heeft kunnen worden?

Als je echt helemaal afpelt, dan is het ooit begonnen met voedsel, de aardbei. Zit ook in de vlag van Aalsmeer, moet je maar eens googlen. De vlag van Aalsmeer is rood, groen, zwart. Dat staat voor aardbei. De groene blaadjes van de aardbei en de zwarte grond waarin het terecht kwam. Aardbeienteelt voor de Amsterdamse grachten, de rijke mensen in de Gouden Eeuw en toen is eigenlijk ook al de logistieke druk al begonnen, want het moest van deze regio naar de stad getransporteerd worden. Dus toen ontstonden er vooral bedrijven die zich gingen bezighouden met het vervoer. Dus daar is eigenlijk de sector begonnen. En te zijner tijd wilde de stad ook bloemen. De tulpen waren er eerst natuurlijk. Het klimaat bleek hier heel goed te zijn ervoor. Voor het groeien van bloemen en planten. Beter dan in andere delen van het land. Meer zonlicht, betere ondergrond, etcetera. Dus het was voor die tijd de perfecte omstandigheid. Dat is eigenlijk sindsdien enorm gegroeid.

Is dat dan sinds de komst van FloraHolland in een stroomversnelling geraakt?

Ja.. Kijk, daarvoor had je heel veel bloementelers, die een heel klein beetje teelden. Wat ze zagen is dat de tussenhandel er met een enorm deel van het geld vandoor ging. Dus op een gegeven moment zeiden de telers: 'als wij elkaar nou verbinden, onszelf nou verbinden in een veiling, dan kunnen wij een groter deel van de koek binnenhalen. Dan gaan de handelaren er niet met het geld vandoor.' Dus toen zijn ze overal kleine veilingen begonnen. Dat waren er in het begin wel tien, of vijftien, en die concurreerden op een gegeven moment ook weer met elkaar, waardoor het effect nog steeds niet heel erg positief was. Toen zijn het er langzaam vier geworden en pas in 2007 is het één grote bloemenveiling in heel Nederland geworden. Toen in 2007 waren ervoor nog twee grote veilingen en dat is sinds 2007 dus FloraHolland Aalsmeer geworden.

Nu is het een wereldspeler. Ik las dat 60 procent van de wereldwijde bloemenhandel via Aalsmeer gaat..

Ja, 60 procent ongeveer. De jaarlijkse omzet groeit nog steeds, ook in de slechte economische periode is het gewoon gegroeid.

Dat komt omdat het hier misschien wel slecht gaat, maar dat betekent niet dat het in andere delen van de wereld ook slecht gaat. De wereldeconomie, als die omlaag gaat, dan heeft onze sector ook een probleem, maar de omzet is geloof ik 4,6 miljard euro. Er gaat enorm veel geld in om. Dagelijks vertrekken er tussen de vijf en negenduizend vrachtwagens vanaf de bloemenveiling. En ik noem het weleens het geheim van de regio, want mensen komen er nooit. Je hebt niks te zoeken daar op die N201. Want wanneer moet je nou daar zijn? Dus dat is heel grappig. Mensen hebben geen idee van hoe groot die sector hier nou eigenlijk is. Als je in Amsterdam woont, dat is tien kilometer, maar mensen hebben geen idee van hoe groot de sector in deze regio eigenlijk is.

Nee, dat kan ik beamen, want toen ik dat jaarverslag zag dacht ik ook: dat is inderdaad wel een speler van formaat in de regio.

Het echte FloraHolland natuurlijk, maar het zijn bij elkaar 1500 bedrijven. Er werken al met al, dat is een indicatie, dat er 50.000 mensen in de sector werken ongeveer. Dat is dus alles tussen het zaadje en de vaas, zoals wij dat noemen. En dat is vergelijkbaar met een mogendheid als Schiphol. Het is dus echt een grote sector, een belangrijke sector, voor deze regio.

Wat ik heel complex vind is dat de rek uit de mondiale bloemen er nog lang niet uit lijkt te zijn, maar dat er wel een hoop veranderingen in het proces gaande zijn. Wat zie je als de grootste opgaven op dit moment?

Als je kijkt naar innovatieopgaven.. Wat je ziet is dat we al jarenlang, al sinds de Gouden Eeuw zeg maar, werken aan één markt, en dat is dat er een bloem op een tafel komt. En dat het er mooi uit ziet. En eigenlijk is dat nog niet veranderd, behalve dan dat we onze markt enorm hebben vergroot, geografisch gezien. En dat de middenklasse het ook langzaam kon gaan kopen. Dus daar lag heel lang onze focus op. Dat meer mensen bloemen en planten kopen, want dat is goed voor hun welzijn, dat vinden mensen mooi en leuk. Maar wat we soms ook vergeten is dat bloemen en planten ook gezondheidseffecten hebben. Er zijn bijvoorbeeld planten die langs snelwegen worden geplant zodat ze CO2 opvangen. Bepaalde planten in binnenhuisarchitectuur hebben effect op vochtregulering, hebben effect op het welzijn van mensen in kantoren, ziekenhuizen. Bijvoorbeeld, bloemen en planten hebben ook inhoudsstoffen, daar kun je weer iets mee in de farmacie, kun je iets mee in de mode-industrie. De kleurstoffen bijvoorbeeld. Dat zijn markten, compleet onbegonnen terrein. Een compleet nieuwe richting. En dat is heel interessant voor ons. Dus wij zetten onze innovatiestrategie voor een heel groot deel ook op die andere markten..

Een andere functie van bloemen..

Een andere functie van bloemen. Een functie van bloemen die we eerder nooit hebben erkend. Dus we hebben nu een heel grote Europese subsidie ontvangen. Daar zit een project in, dat heet Indigo 'natuurlijk gekleurd'. Dat is de indigoferaplant, er is een blauwe kleurstof die uit die plant komt, die kunnen we verwerken in de spijkerbroekenindustrie. Dus in dat project werkt ook een spijkerbroekenfabrikant samen met TNO, of TU Delft volgens mij, een ondernemer die het leuk vindt om daar met elkaar een project van te maken. En het is ons doel eigenlijk om daarmee de koek te vergroten. Dus wat zijn nou de uitdagingen? Nou, ik denk dat wij onze sector moeten veranderen, in die zin. Er zijn zoveel uitdagingen te benoemen, maar een andere uitdaging is dat onze ondernemers langzamerhand, ja die zijn sinds de jaren zeventig eigenlijk gepamperd door FloraHolland. FloraHolland deed eigenlijk alles voor ze: de financiële afhandeling, de marketing. 'Stuur je bloemen maar en wij verkopen het wel.' En aan het einde van de week, letterlijk week, had je het geld al op je rekening staan. En mensen werden er ook nog schathemelrijk van, in de vorige decennia. Tegenwoordig wordt het allemaal wat moeilijker, en moeten ondernemers, ook omdat ze wat groter worden, ook hun eigen ketens gaan creëren en dat zijn dingen die ze niet automatisch gewend zijn. Dus dat ondernemerschap moeten we er eigenlijk weer een beetje met terugwerkende kracht inkrijgen.

En waarom is dat belangrijk?

Anders verliezen de ondernemers hun onderneming en verdwijnt de productie wellicht. Dus we zijn heel erg bezig om hun te helpen om te kijken naar andere mogelijkheden.

Heeft dat dan ook te maken met de veilingklok?

Ja, wat je veel leest is: de klok tikt niet meer. Mensen zien dat synoniem aan de ondergang van de sector in deze regio. Mijn antwoord daarop is eigenlijk altijd van: ja, maar dat is niet het geval. De klok is een instrument voor onze sector om bloemen en planten te verhandelen. En om daar een redelijke prijs voor te krijgen. Dat wil niet zeggen dat als er een ander instrument voor in de plaats komt, bijvoorbeeld een digitale klok, of überhaupt een ander instrument, dat dan de sector verdwijnt. Integendeel, we denken juist als je meegaat in deze tijd, andere manieren vindt om je handel te drijven, dat de sector een heel goed vooruitzicht heeft.

Wat je ziet is dat, je bent economisch geograaf, dus dan ken je Michael Porter en de clustertheorie. Hij heeft een artikel geschreven over de sierteelt in Aalsmeer. Hij zegt dat de bedrijven in deze regio ongelooflijk van elkaars fysieke aanwezigheid profiteren. We zijn dus niet 'footloose'. Ze zijn om heel veel redenen afhankelijk van dat ze hier fysiek zitten. Dus we denken dat dat nog steeds het geval is.

Dus die bundeling van bloemen die via Aalsmeer naar de rest van de wereld gaat, blijft wel ondanks een eventuele verdwijning van de veilingklok..

De veilingklok is mooi, maar wij hebben het meer over de marktplaats. Die zal er altijd blijven. Er is een altijd redenen voor. Een is de logistieke keten. Die is briljant georganiseerd. Die is ook heel ingewikkeld. Dus hier op de veiling komen 3500 soorten bloemen bijeen. Niet vijf of vier, maar 3500 soorten. Iedere koper kan daar kiezen uit 3500 soorten en nadat ze het gekocht hebben kunnen ze hun 64 soorten in de vrachtwagen inladen en hebben ze de volgende dag de lading binnen. Dat is een onderdeel van logistiek, maar bijvoorbeeld ook, bloemen komen uit Tanzania, 50 procent van de bloemen die wij verhandelen hier komt uit Oost-Afrika en ook Colombia. Meer al inmiddels geloof ik. Die keten, die logistieke keten van Tanzania bijvoorbeeld naar Schiphol en dan vervolgens naar vooral West-Europa en Rusland, daar verkopen wij vooral onze spullen, die keten is zo goed georganiseerd.. En dat is niet alleen maar een vrachtwagentje laten rijden. Dat moet allemaal perfect gekoeld, en het moet supersnel, want op het moment dat je een bloem knipt, gaat 'ie al dood. Dus je wilt 'm zo snel mogelijk bij de klant krijgen. Want hoe sneller hij bij de klant is, hoe meer je ervoor kan vragen. Dus de focus op kwalitatief en snel en goed gekoeld vervoer is heel erg bij ons aanwezig.

Als een Rus rozen wilt uit Kenia, dan is het dus niet realistisch om die naar Moskou te vliegen omdat die lijn eigenlijk al via Aalsmeer loopt?

Kenia-Moskou kan het nog zijn dat het in de cabine van het vliegtuig al fout gaat. Dat dat ene vliegtuig helemaal niet geënt is op het vervoeren van bloemen en planten, dus daar gaat het al mis. Stel dat heb je al goed geregeld, dan kan het zijn dat het in Kenia even een halfuurtje buitenstaat en dan kun je het al weggooien. En dat, die mindset, van bedrijven, aan weerszijden van de logistieke keten en binnen die logistieke keten, die is al vanaf de Gouden Eeuw doorontwikkeld en doorontwikkeld en doorontwikkeld. We zijn constant heel erg gefocust op het verbeteren en scherp houden van die keten. Dat maakt dat je eigenlijk bijna niet om Schiphol heen kunt, niet om FloraHolland heen kunt. Nou doen natuurlijk grote bedrijven dat wel. Bijvoorbeeld Tesco, een supermarktketen in Engeland. Die hebben hun eigen logistieke bloemenketens opgezet. Moet je voorstellen wat voor operatie dat is. Als jij een schrap wilt hebben in je Tesco-winkel van, laten we zeggen, twintig meter bloemen. Dan staan daar boeketten, dan staan daar verschillende soorten bloemen. Die boeketten moeten ergens worden samengesteld. Hoe doet je dat? Moet je dat zelf gaan organiseren? Daar moet je een heel bedrijf voor inrichten.

Je hebt dus eigenlijk al een groot volume nodig om dat zelf te kunnen opzetten?

Ja, je hebt een enorm volume nodig en je moet ook al die logistieke ketens zelf gaan organiseren. Je wilt hyacinten, je wilt die 64, of misschien willen ze wel 500 soorten bloemen, dan heb je 500 verschillende logistieke ketens nodig. Je hebt dus ook 500 logistieke beheerders hebben. Want die hyacint komt uit Zuid-Amerika en die roos komt uit Tanzania. Dus alles moet ergens in Engeland dan, voor Tesco, samenkomen. Daar vindt dan een klein FloraHollandje plaats, maar dat moeten ze allemaal zelf organiseren, in stand houden. Ze moeten die keten ontwikkelen. Ze moeten, er komt zoveel bij kijken. En ja, een bedrijf als Tesco is zo extreem groot, dus die kunnen dat. Soms zie je ook dat, ik weet niet hoe het met Tesco zit, dat ze er op een gegeven moment weer op terugkomen, van verdorie, we hebben ons er toch wel een beetje op verkeken. Hoe ingewikkeld dat is. En dan heb ik het niet eens over koeling, maar ook over fytosanitaire diensten bijvoorbeeld. Alle ladingen moeten worden gecheckt op bacteriologische problemen, ziektes, et cetera. Dat moet je dus ook organiseren. Dan moet de douane erop worden ingericht. Dat betekent dat de douane de opdracht moet krijgen om bepaalde fytosanitaire toetsen te doen. Die kennis hebben ze nog niet, moeten ze kennis voor ontwikkelen. Dus wat er allemaal wel niet bij komt kijken..

Doordat de sector hier van oudsher is ontstaan, is het dus ook heel bestendig geworden?

Ja, eigenlijk hebben wij die doorontwikkeling van die logistieke keten, het hele proces van zaadje tot plant, naar de consument, daar hebben we door de jaren heen zoveel in ontwikkeld dat we daardoor heel erg goed zijn geworden daarin. Daarom maakt de sector maakt de sector zich niet zo druk om de kracht van de marktplaats. Het is natuurlijk ongelooflijk waardevol als jij als koper naar FloraHolland kan gaan, fysiek, en dan in één keer gewoon alles kan kopen wat je nodig hebt.

De veilingklok heeft dus wel te maken met de fysieke aanwezigheid van de kopers, maar niet van de bloemen, want die moeten daar sowieso langs?

Ja, die komen daar vaak langs, want daar worden ze bij elkaar in een vrachtwagen gestopt.

Want in de media wordt het nog weleens wat spannend gemaakt.

Het is ook wel spannend, want wat je natuurlijk gaat krijgen is dat er een enorme ontwikkeling plaatsvindt in transport en logistiek en we zeggen allemaal waarom doe je het niet kriskras. FloraHolland heeft weleens berekend dat op het moment dat je die kruisverbanden laat ontstaan, dus dat de teler direct levert aan bedrijf, dan krijg je dus 500 bewegen naar één Tesco bijvoorbeeld. Terwijl anders gaat het van de tuinder naar FloraHolland en van FloraHolland gaat het naar alle kopers. Dus je krijgt een efficiënter vervoer. Terwijl het heel inefficiënt lijkt. Want wat er gebeurt soms, is dat er in Italië wordt geteeld, dat komt naar FloraHolland en dan rijdt het weer met de vrachtwagen terug naar Italië. En toch is dat beter voor het milieu, gek genoeg. Omdat het ons niet lukt om die keten van die tuinder 500 kilometer verderop in hetzelfde land toch goed te vervoeren, conform de normen zoals het vervoerd moet worden.

En die andere 40 procent van de export, waar gaat die dan langs?

Het is een beetje van noord naar zuid georganiseerd. De Amerika's doen veel handel met elkaar. In Azië zit er een soort bloemenstroom. En wij zijn Europa, zeg maar. Dus FloraHolland doet voornamelijk handel in Europa plus Rusland en ook wel met Amerika en anderen, maar dat is echt marginaal werk. Dat is echt, als wij hier een ongelooflijk mooie roos maken, die weet ik veel, tien euro per steel is, en daar is een markt voor in New York bijvoorbeeld, waar mensen schatrijk zijn, dan kan het zijn dat wij die leveren op New York, omdat zij die niet hebben in de geografie van de Amerika's.

Omdat het financieel aantrekkelijk is als die roos zo duur is?

Ja, dan kan het rendabel zijn om daar een logistieke keten voor te ontwikkelen. Maar dat gebeurt niet zoveel.

Waar zit een andere grote greenport dan bijvoorbeeld in Amerika?

Ik weet eerlijk gezegd niet eens hoe zij dat organiseren. Ik weet wel dat ze specifieke glastuinbouw gebieden hebben in Amerika, in Miami geloof ik. En dat daar ook bloemen worden geteeld. In Zuid-Amerika natuurlijk in Colombia vooral. En die gaan voor een groot deel naar Amerika. Dus de productie is vooral in Zuid-Amerika en een groot deel van de markt bevindt zich in Noord-Amerika.

Klopt het dat FloraHolland haar aandeel wil verbreden, want ik las dat er nu ook meer afzet verwacht wordt in China?

Jazeker, Lucas Vos, de baas van FloraHolland, is onlangs met de koning naar China geweest. En hij heeft er inderdaad een heel groot vertrouwen in. Dat begrijp ik ook wel. Er wonen geloof ik 1,6 miljard mensen. Dus daar moet je toch wel een graantje van mee kunnen pikken. Maar het is ook wel ingewikkeld, zo'n markt te penetreren. Ik zie zelf veel meer in niet constant op zoek naar nieuwe geografische markten, maar het creëren van innovatie in die markten waar ik het net over had. Daar richt FloraHolland zich ook heel erg op hoor, trouwens. Dus die kleurstoffen, die inhoudsstoffen, de werking van bloemen en planten. Ja eigenlijk andere toepassingen.

En dat doen jullie ook in samenwerking met Schiphol Cargo. Schiphol wil graag de Preferred Flower Hub zijn en blijven. Hoe zit dat? Waar wordt aan gewerkt?

Nou, we hebben daar afgelopen donderdag over gepresenteerd aan onze stuurgroep, dus Bart Pouwels, dat is een college van Jonas [Van Stekelenburg] en Coen Meijeraan van FloraHolland, die hebben gepresenteerd aan onze stuurgroep wat zij op dit moment aan het doen zijn om te komen tot het feit dat Schiphol de Preferred Flower Hub blijft. Dat is twee jaar geleden al begonnen met een onderzoek van HvA-studenten en die hebben toen eens een goed leeronderzoek gedaan en serieus opgeleverd en gepresenteerd aan onze stuurgroep en toen zaten wij van: dit kan toch niet waar zijn? Wat er bijvoorbeeld uitkwam is dat de fytosanitaire dienst, de douane, om vijf uur dichtgaat. En als je om één over vijf met een bloemenlading komt ben je er de volgende ochtend de eerste mee. Dat kun je je toch niet voorstellen? Dat bederfelijke waar zestien uur stilstaat. Maar toch gebeurt het. Dat soort dingen, dat zeiden ze allemaal. Toen hebben wij gezegd: dat kan niet waar zijn, dat dit zo is, dus we gaan kijken of dit klopt. Dus toen hebben we een gerenommeerd onderzoeksbureau erop gezet, Buck Consultants, en die hebben eigenlijk een heel groot deel bevestigd en vooral ook een heel groot deel gestaafd, want dat vond ik niet zo sterk aan het studentenonderzoek. Daar hebben ze tijd niet voor, en de middelen ook niet voor, want je moet het wel kunnen beargumenteren allemaal.

Dat was allemaal waar, maar het was allemaal een onderbuikgevoel. Dus toen hebben wij op een gegeven moment de gevoelens naast de waarheid gezet en bleek het voor een groot deel waar. En uiteindelijk zijn daar 25 acties uit naar voren gekomen, die hebben wij in een manifest gedropt, en toen hebben wij gezegd: we gaan werken aan de uitvoering. En van die 25, dat vonden we wat veel, hebben we gezegd: welke zijn nou echt belangrijk? We hebben toen zeven acties met elkaar besproken die we gaan doen om dus die Preferred Flower Hub te blijven. Onder meer, het gaat over, ik stuur het stukje op. Denk aan carrier-politiek. Dus dat het ene land ten opzichte van het andere land, de ene maatschappij wel wil toestaan, en de andere niet. Wat het onderzoek vooral opleverde is: wat zijn nou eigenlijk de redenen dat andere luchthavens een steeds groter deel van de koek krijgen? In absolute zin stijgt de hoeveelheid cargo van bloemen en planten nog steeds elk jaar, maar in relatieve zin ten opzichte van andere luchthavens, daalt het. Luik, Brussel, Londen, Frankfurt, profiteren op een of andere manier van onze sector. Het wil dus zo zijn dat mensen hier telen en denken: ik ga trucken naar Luik, om het vanaf Luik ergens naar te vervoeren. Dat vinden wij allemaal zo gek.

Maar dat moet dan goedkoper zijn..

Het is vooral goedkoper, ja. Het mag wel een beetje ten koste gaan van de kwaliteit soms. Er zijn een paar bedrijven die zeggen: nouja, oke, als hij een dag eerder op de vaas staat, er staat toch niet mijn merknaam op, dus dan kopen ze de volgende keer gewoon weer zo'n bloem van mij. Dan gaan ze weer een dag te vroeg dood. Dat is dan maar zo. Er staat gewoon wat minder op de vaas. Het 'vaasleven' wordt dat genoemd. Dus ja, wij zijn nu met Schiphol en FloraHolland heel erg aan het werken aan de versterking, onder andere gaan wij de komende periode werken aan de zogenaamde branding van Schiphol als verschoven. Wat wij hebben gemerkt is dat er heel veel gevoelens zijn bij ondernemers, waarom zij naar Luik gaan. Ze zeggen bijvoorbeeld: 'het is veel goedkoper daar.' Of 'het is daar sneller'. Maar we kunnen aantonen dat dat niet zo is. Het is een gevoel dat leeft dat dat wel zo is. We werken aan dingen als douane en de fytosanitaire dienst, dat die beter en sneller handelen, en andere dingen.

Ik had vorige week woensdag een gesprek met Wico Santbulte van KLM Cargo. Zij hebben nu nog maar drie vrachtvliegtuigen en zetten die vooral in op Afrika en Zuid-Amerika, want zij willen graag die bloemenmarkt verdedigen. Hoe werkt dat tussen KLM Cargo en jullie?

Dat is een hele actuele vraag, want wij hebben juist KLM gekoppeld aan ons manifest. Dat was eerst niet zo. Eerst keken ze een beetje de kat uit de boom. Dachten ze: waar zijn ze toch allemaal mee bezig eigenlijk? Maar op een gegeven moment is Jonas [Van Stekelenburg] volgens mij ook gaan praten met mensen van KLM Cargo samen met Bart Pouwels, die collega van Jonas. En toen is KLM toch wel overtuigd van het feit dat we met iets goeds bezig zijn. Toch ook wel een beetje conform het voorbeeld van farma. Ze schijnen ook enorm veel medicijnen te vervoeren. Dat gaat ook op een hele bijzondere manier. Dat moet je ook jezelf eigen maken, die logistieke keten van de farmaceutische industrie. Die hebben ook een branding gedaan van Schiphol als farmahaven. En dat heeft heel veel extra bedrijvigheid opgeleverd. Daar is Schiphol natuurlijk weer blij mee en KLM is daardoor, die heeft dan weer cargo en zo.. Met dat voorbeeld een beetje van: joh, doe ook even mee met ons verhaal. En dat hebben ze tegen hun gezegd. En heel toevallig net nog over gemaaild dat wij eerderdaags een offerte gaan aanvragen bij een bedrijf om ons te adviseren over die branding van Schiphol als verschoven. Dus dat soort dingen doen we nu allemaal, ooit geboren vanuit een onderzoek van HvA-studenten die ons heel erg gemotiveerd hebben en uiteindelijk.. Toen was die samenwerking tussen Schiphol en de Greenport ook nog niet aanwezig eigenlijk. FloraHolland en Schiphol hadden ook geen gestructureerd overleg. Dat is alleen al winst. Dat die mensen met elkaar praten en met elkaar overleggen en weten waar elkaars belangen liggen. FloraHolland wil natuurlijk gewoon een geweldig instrument van de marktplaats en Schiphol wil natuurlijk zoveel mogelijk cargo. Meer vluchten. En KLM wil een basis om nog meer cargo te vervoeren.

Ook al is het met afwijkende motieven, de neuzen staan wel dezelfde kant op nu..

Ja, iedereen heeft een ander belang, maar het grotere belang streven we allemaal na. Een deel van mijn achterban is ook overheid en die wil natuurlijk de regionale economie stimuleren. Dus op het moment dat je een geweldige verbinding Greenport-Schiphol maakt, levert dat als het goed is ook bedrijvigheid op. Nouja, dat soort dingen zeg maar.

Dan is er nog iets heel anders. En dat is dat er nu ook geëxperimenteerd wordt met bloemen in zeevracht. Is dat ook iets waar jullie mee bezig zijn?

Ja, een beetje zijdelings. We hebben wel getracht om daar een project van te maken, maar toen merkten we dat heel veel andere partijen daar al mee bezig waren. Het DaVinci-project. Kan je daar ook wel aan een naam koppelen. Hoe heet 'ie nou? In elk geval. Daar zou je ook mee kunnen praten.

Die man heeft onder andere daar onderzoek naar gedaan ook met een grote Europese subsidie. Die hebben pilots lopen tussen Egypte en ik geloof de Rotterdamse haven en het leent zich vooral heel goed voor bulkgoederen. Goederen die, bijvoorbeeld rozen, dat is geloof ik 40 procent van alle bloemen terwijl er 3500 soorten zijn, als je constant heel veel te vervoeren hebt, dan kan dat uit. En dan moet je ook nog hebben dat het de juiste conditiemogelijkheden heeft. Dus er komt heel veel bij kijken om het goed te organiseren, want ook zowel de haven van waar het vertrekt als de haven waar het aankomt moet daar ook op ingericht zijn. Ik vertelde net ook hoe ingewikkeld die logistieke keten is, dus daar komt heel veel bij kijken. Ik denk wel dat het ooit echt gaat gebeuren. Maar dat duurt heel lang. Dat zijn logistieke ketens, als je kijkt naar de Schipholketen, dat duurt jarenlang, tijden voor je zoiets uit ontwikkeld hebt. Het kan nu al, fysiek, het is mogelijk, maar ga het maar eens regelen.

Het is nog ver, ver weg?

Ja, er zijn al schepen geweest, sterker nog, het is ook al een deel van het bestaande marktaandeel van het vervoer, maar het neemt nog niet echt een vlucht tot op heden. Maar dat gaat ooit wel echt gebeuren. En ik denk dat het vooral aanvullend gaat zijn aan het vervoer van vliegtuigen, omdat de kleine teelten niet echt makkelijk per schip kunnen worden vervoerd. Want die hebben te weinig aanvoer. Die hebben weer een heel andere conditiemethode. De ene roos moet op anderhalve graad en een hyacint op 3,2 ofzo. Dat is dan de ideale conditietemperatuur. Daar zijn op de Wageningen Universiteit al allerlei onderzoeken naar gedaan, van wat zijn nou de condities waaronder wij een bloem in slaap kunnen laten vallen zodat die eigenlijk niet bederft, terwijl hij al geknipt is.

Dus ondanks dat de techniek er dan al mag zijn, wil dat niet zeggen dat die keten er zomaar ligt?

Nee, Schiphol zal altijd wel belangrijk blijven, tenminste, dat durf ik nooit te zeggen, maar vanuit mijn huidige perspectief blijft Schiphol altijd belangrijk en denk ik dat vooral de Rotterdamse haven gaat profiteren van, want de Amsterdamse haven is niet goed ingericht voor bloemenvervoer.

Dat was eigenlijk mijn volgende vraag ja, want hoe zit het met de rol van de Amsterdamse haven hierin?

Ik denk dat het vooral de Rotterdamse haven betreft. Die zijn natuurlijk al goed in het vervoeren van bederfelijke goederen, vooral groenten en fruit. Dus die zijn daar al mee bezig en die hebben ook al verschillende mogelijkheden waar je dan al aan land zou kunnen, met koelingen. Amsterdam zou dat helemaal moeten ontwikkelen. Amsterdam heeft aan de andere kant natuurlijk wel een aandachtspuntje met zijn petrochemie en dat het te zijner tijd een keertje ophoud.

Vrijdag spreek ik met Eduard de Visser.. Ze zullen dus denk je geen plannen hebben met bloemen?

Nou, daar hebben we wel naar gekeken. In het kader van circulaire Westas werk ik onder ander samen met Eduard en ook met Schiphol en met heel veel andere partijen en daar staat deze nog steeds wel op de agenda, waarom zouden we dat niet ontwikkelen? Het is uiteindelijk dichterbij dan Rotterdam. Rotterdam is nu al redelijk voorgesorteerd op het vervoer van vers en dat is Amsterdam nu nog niet. Ik heb wel een keer een vergadering gehad en dat wilden we dan gaan onderzoeken en een business case maken, maar het loopt nog niet helemaal los. Maar dat maakt niet uit, dat komt wel een keer. Maar nogmaals, het gaat nog een keer gebeuren. Maar denk aan vijftien of twintig jaar dat het echt serieuze vormen gaat aannemen.

Interview 5

Naam: Eduard de Visser
Functie: Directeur Strategie en Innovatie bij Port of Amsterdam
Datum: Vrijdag 3 juni 2016

Ik ben mijn onderzoek begonnen met de gedachte dat de MRA in 2040 in de de top 5 van Europese vestigingsregio's zou moeten staan en ik richt me daarbij op de rol die vrachthub Schiphol speelt als een van de drie logistieke knooppunten in de Westas, naast Greenport Aalsmeer en Port of Amsterdam natuurlijk. Ik probeer nu in kaart te brengen in hoeverre de knooppunten samenwerken, elkaar aanvullen dan wel concurreren als gevolg van overlap in goederen of markten. In hoeverre wordt er samengewerkt tussen Schiphol en de Amsterdamse haven?

Er wordt op dit moment door beiden samengewerkt op een aantal niveaus. Er wordt samengewerkt op marketingstromen, er wordt samengewerkt op communicatieniveau, er wordt samengewerkt op sommige onderdelen van lobbyniveau en ik denk dat dat de belangrijkste punten zijn. Dus misschien even door het kort toe te lichten: op marketingniveau kennen we de zogenaamde 'triple A', de AAA, Amsterdam Airport Area. Dat is een samenwerkingsverband waarin een groot aantal partijen deelnemen, waaronder Schiphol en havenbedrijf Amsterdam. En dat heeft als doel om de hele regio, dus van de haven tot en met Schiphol en Aalsmeer, om die onder de aandacht te brengen en internationaal te vermarkten. En dat raakt ook aan het tweede punt: de communicatie. Daar wordt dus ook inderdaad gezorgd voor gemeenschappelijke communicatie. Ik neem aan dat je bekend bent met SADC. Daar zal je zien, AAA is gehuisvest bij SADC. Zij verzorgen het secretariaat als het ware. Dus dat gebeurt daar. We trekken samen op naar beurzen, met name internationaal. Vastgoedbeurzen. Daar worden vaak gemeenschappelijk seminars georganiseerd, netwerkevent worden georganiseerd. Dus dat gebeurt vaak.

Dus er wordt echt samengewerkt om die regio te vermarkten als grootste airport-seaport combinatie van Europa?

Ja, en ik denk waar je met name aan moet denken, en dat is natuurlijk wel.. Het zijn twee organisaties die enerzijds heel erg op elkaar lijken, maar tegelijkertijd twee organisaties die heel erg verschillend zijn. Wij zijn een partij die primair handelt in vracht en een klein beetje passagiers doen, en bij Schiphol is het precies omgekeerd. Die doen primair passagiers en een klein beetje vracht. Dus om een gevoel voor verhoudingen te geven: Schiphol doet ongeveer anderhalf miljoen ton aan vracht op jaarbasis, wij doen een kleine tachtig miljoen ton vracht op jaarbasis. Schiphol doet uit mijn hoofd iets van 55 miljoen passagiers op jaarbasis en wij doen ongeveer 700 duizend passagiers op jaarbasis. Dus de verhoudingen en de belangen zijn omgekeerd.

Dat begrijp ik. Ik las dat de helft van de kerosine van Schiphol wordt aangeleverd via een pijpleiding vanaf de haven. Op welke andere vlakken vullen Schiphol en de haven elkaar aan?

Nou, ik denk met name in het vestigen van bedrijven. Om een voorbeeld te geven: Cargill is een bedrijf dat in de Amsterdamse haven zit, ze zitten in de Agribulk zoals je dat noemt, dus het verschepen van producten als soja, granen, mais, koolzaad.. Een van de grootste bedrijven ter wereld. Het kantoor van Cargill zit op Schiphol, toevallig naast SADC in dat blok. Wat je ziet is dat cruisevarenden die hier komen, een van de redenen waarom Amsterdam aantrekkelijk is als cruisevacatie, niet alleen vanwege het toeristische karakter van de stad, maar ook doordat je hier makkelijk ook weer kunt vertrekken, terugvliegen naar huis. Dus dat zijn eigenlijk steeds combinaties waarin je ook elkaar opzoekt en versterkt. Tegelijkertijd moet je ook constateren dat, omdat het dus twee verschillende producten zijn die er verkocht worden, wij zijn actief in producten die over het algemeen volumineus zijn en niet tijdkritisch en bij Schiphol is dat meestal het tegenovergestelde. Niet volumineus en meestal wel tijdkritisch. Dus dat zorgt er over het algemeen voor dat er op logistiek gebied er relatief weinig producten zijn die die combinatie maken. Het zou heel gek zijn dat een pakket de eerste paar dagen totaal niet tijdkritisch is, dus gedurende een maand of twee weken over zee kan varen en dan bij wijze van spreken de laatste drie dagen er ineens gigantisch veel haast is en per vliegtuig door getransporteerd zou moeten worden. Dus dat zie je niet zo ontzettend veel. Wat je wel ziet is dat voor bepaalde bedrijfsprocessen en productieprocessen er natuurlijk verschillende typen halffabricaten nodig zijn. Om een voorbeeld te geven: in de haven zit een bedrijf, Hitachi, een groot Japans bedrijf, en die importeren hier sjofels en graafmachines en die worden uiteraard via zee hiernaartoe getransporteerd. Dat doe je natuurlijk niet in een vliegtuig, zo'n graafmachine, maar de printplaten, elektronica en de afwerking die worden vaak via de lucht aangevoerd. De definitieve assemblage, conform de specificaties van de klanten vindt dan vaak hier plaats.

Dus dan zie je voorbeelden van combinaties die er gemaakt worden.

Komt het op dit moment ook voor dat er bijvoorbeeld goederen zijn waar jullie op concurreren?

Nee, die komen zo snel eventjes niet bij me naar boven.

Uit een Seabury-rapport bleek dat high tech producten mondiaal verschuiven van luchtvracht naar zeevracht, is dit ook iets wat speelt bij de Amsterdamse haven of moet je dan toch aan Rotterdam gaan denken?

Nou wat je ziet is dat voor sommige producten de kwaliteit en betrouwbaarheid van zeevracht steeds aan het toenemen is. Vroeger was het zo dat de planbaarheid van een zeereis minder groot was dan de planbaarheid van een luchtreis. En dat maakte dat, je wist niet precies wanneer iets aan zou komen. Je ziet eigenlijk in de afgelopen jaren, de afgelopen tien, vijftien jaar, dat die betrouwbaarheid en die planbaarheid van het zeetransport gigantisch is toegenomen en je dat eigenlijk bijna tot op de dag, tot op het dagdeel, nauwkeurig kunt plannen. En dat maakt het in een keer een stuk interessanter. Helemaal als je beseft dat de kosten van zeetransport een fractie zijn van luchttransport. Wat je nu ziet gebeuren is inderdaad bij high tech producten, maar je ziet het bijvoorbeeld ook bij versproducten, bloemen. Tot voorheen ondenkbaar dat je die voor langere tijd zou kunnen verschepen, maar het is technisch steeds beter mogelijk. De kwaliteit van containers is steeds beter geworden. Dat je die bloemen in een bijna comateuze situatie brengt, daardoor vindt er geen bederf plaats en kun je ze verschepen voor een fractie van de kosten ten opzichte van luchtvracht. Nou wat is de verhouding Amsterdam/Rotterdam daarin? Dat is dat veel van deze producten, waar we het nu over hebben, met name stukgoederen zijn. Stukgoederen of gecontamineerde producten. En daarin is overduidelijk Rotterdam beter gepositioneerd dan Amsterdam. Rotterdam is wat dat betreft in Nederland natuurlijk de eerste aanloophaven voor veel van het gecontamineerde transport. Amsterdam kent veel meer een positie op het gebied van containers als regiohaven. Dus veel van de containers die in de regio Noord-Nederland moeten zijn, die komen wel naar Amsterdam, maar vaak via een tussenstop ook weer in Rotterdam.

Ja, de Amsterdamse haven is natuurlijk heel groot in bulkgoederen: olie, kolen, cacao. General cargo is relatief klein. Is dat wel iets waar jullie nog op gaan inzetten? Want ik las dat een van de doelen is om economische en maatschappelijke waarde te creëren. Op welke sectoren gaan jullie inzetten?

Het klopt dat wij met name een bulkhaven zijn. Dat is waar wij ook groot in willen blijven. Wat we met name doen is dat je kijkt van: in plaats van die bulkgoederen hierbinnen te krijgen en ze door te zetten is kijken hoe kan ik ook een deel van de verwerkende en bewerkende activiteiten erbij. Nou voor de cacao is dat al het geval. Daar heb je natuurlijk een groot deel van de cacao verwerkende industrie heb je hier zitten. Maar ook handelaren, verwerkers. Het regionale Nestlé hoofdkantoor zit hier in Amsterdam ook. Dus zo zie je dat gebeuren. Voor bijvoorbeeld andere activiteiten in de energie zijn we dat eigenlijk ook aan het doen. Dus daar vindt al steeds meer ook activiteiten hier plaats. Bijvoorbeeld op het gebied van testing en certificering van bepaalde energieproducten. Dus dan moet je aan laboratoria faciliteiten denken. En het punt waar we de laatste paar jaar steeds meer naar zitten te kijken zijn activiteiten op het gebied van biobased en circulaire bedrijfsprocessen. Dus bedrijven die als kernproces hebben het recyclen van bijvoorbeeld afval of restproducten tot nieuwe producten. En die als kernactiviteiten hebben het gebruik van organische materialen om die bijvoorbeeld in de biochemie of de bio-energie te gebruiken. Dus samenvattend: hoe willen wij kijken naar het creëren van meer waarde? Dat is door met name ook met bedrijfsactiviteiten in de haven te vestigen die dus de goederen die door de haven komen meer te gebruiken en te benutten. Dus hoogwaardige goederen ook in de haven te hebben.

Dus eigenlijk voortbouwend op de rol die de haven al heeft, waar de haven goed in is, en daar waardevermeerdering in vinden door innovatie?

Absoluut.

Maar niet ineens een drastische wending met bloemen of high tech?

Nou, bloemen en high tech zijn met name goederen die via gecontamineerde transporten worden verhandeld. Wij hebben de mogelijkheid om containers hier te ontvangen. Wij laden op jaarbasis ongeveer zo'n 700 duizend TEU. Het merendeel daarvan kent een binnenvaart transportroute, dus die komen via Antwerpen, komen via Rotterdam, naar Amsterdam toe, om van hieruit verder gedistribueerd te worden. We verwachten dat vanaf 2019, met de oplevering van de sluis, er weer de mogelijkheid ontstaat voor de grote containerschepen om ook Amsterdam aan te doen. Heel simpel gezegd, ze kunnen nu gewoon fysiek niet door de sluis heen. De sluis is te klein geworden, of de schepen zijn te groot geworden. Dat is natuurlijk het juiste. Dat neemt niet weg dat wij niet de ambitie hebben om bijvoorbeeld de positie van Rotterdam in deze te gaan overnemen.

Dus Rotterdam blijft de grootste containerhaven in Nederland en wij richten ons op de positie die we hebben voor Noord-Nederland.

Afgelopen dinsdag was ik bij Greenport Aalsmeer. Werken jullie daar nog mee samen of is dat ook echt voor Rotterdam?

We werken met Greenport Aalsmeer, Schiphol en nog een stel andere partijen samen in de context van de Amsterdam Logistics Board. Daar kijken we onder meer naar mogelijkheden voor keteninnovatie. Dus we hebben bijvoorbeeld wel eens pilots gehad om inderdaad bloemen via zeetransport en ook via binnenvaarttransport langs de Amsterdamse haven naar Aalsmeer te brengen. Daar werken we mee samen. Dus ik zou zeggen: de samenwerking is met name gericht op productinnovatie. Dus hoe kunnen we nieuwe logistieke producten bedenken, nieuwe logistieke diensten bedenken? En binnen de ALB ligt de focus ook met name op gezamenlijke lobby, profilering en marketing. En ik denk in alle eerlijkheid, tegelijkertijd moet je de omvang van die samenwerking ook niet overdrijven. Het zijn nogmaals drie totaal verschillende bedrijven, in drie totaal verschillende markten, dus de mate waarin er vervolgens samengewerkt wordt is steeds door te kijken: wat zijn de raakvlakken die we hebben en hoe kunnen we die onderling versterken? Dus hoe kunnen we zorgen dat de onderlinge infrastructuur verbeterd wordt? Hoe kunnen we zorgen dat de onderlinge fiscale maatregelen, wetgevende maatregelen, bestemmingsplan maatregelen, al dat soort dingen.. Dus heel veel van de randvoorwaarden, die delen we allemaal. We maken gebruik van dezelfde wegen, we maken gebruik van dezelfde spoorwegen, van dezelfde milieuzones, dezelfde bestemmingsplannen. Dus daar zie je dat in die randvoorwaarden om de drie hubs te laten functioneren, te laten groeien, hebben we heel veel overeenkomsten. Daar zit de meeste samenwerking.

Dan om tot slot nog even terug te komen op de verhouding Schiphol tot de haven. Nou begrijp ik dat ze eigenlijk op twee punten verschillen, namelijk dat de haven vooral op vracht gericht is en Schiphol vooral op passagiers. En ten tweede dat de goederen aanzienlijk verschillen. Is er dan nog een derde dat de bestemmingen aanzienlijk verschillen? Want jullie zijn met binnenvaart en short sea groot en bij Schiphol gaat het juist vaak over grote afstanden. Is dat een derde verschil?

Ik denk dat dat appels en peren vergelijken is. In principe is afstand niet een criterium van verschil tussen de haven en de luchthaven. De schepen die Amsterdam binnenkomen komen bij wijze van spreken uit Australië, Japan en Brazilië. Afstand is daar niet het doorslaggevende punt. Transportkosten is het doorslaggevende criterium. De omvang van vracht: volumineus en niet-tijdkritisch versus compact en tijdkritisch, dat is het onderscheidende criterium tussen de haven en de luchthaven.

Interview 6

Naam: Coen Meijeraan
Functie: Manager Public Affairs bij FloraHolland
Datum: Dinsdag 14 juni 2016

Een heel groot deel van de luchtvracht op Schiphol is van oudsher al de bederfelijke goederen, waaronder bloemen. Nou is mijn eerste vraag eigenlijk elke keer: wat zie je als de grootste opgaven in de bloemensector?

In de sector het meer vraaggericht worden van de sector, van een aanbod gedreven sector die we enigszins geworden zijn vanuit zeg maar specialisatie.. In Nederland waren we een van de eersten die zeiden: 'als nou eens de kwekers kweken en de handel die verkoopt en iedereen specialiseert zich in zijn eigen dingetje, dan worden we allemaal beter in waar we goed in zijn.' We hebben een aantal paraplu's over de keten heen, waaronder wij als FloraHolland. Dan gaat het goed en dat blijkt ook zo te zien. We zijn wereldmarktleider in bloemen en planten, dus dat gaat goed. Maar omdat elke schakel niet verder kijkt dan de schakel erna, is er een kloof ontstaan tussen consument en klant. En dat zullen we weer moeten rechtekken. Dus dat is een belangrijke.

Ik heb het rapport van Buck Consultants gelezen. Daar staat een hoop interessants in. Wat toch een ingewikkelde ontwikkeling blijft is die veilingklok. Er wordt vaak geschreven dat dat aan het verdwijnen is en dat de directe verkoop toeneemt. Wat betekent dat voor FloraHolland?

Nou om te beginnen, het is niet helemaal zeker of de veilingklok verdwijnt, maar je hebt een afname gezien. Toen ik iets van tien jaar geleden in de sector kwam was het denk ik 70 procent dat via de klok ging en nu 49 procent. Dus dat is wel een grote verandering. En wat op de klok gaat is de helft op afstand. Dus via de computer. Maar er blijft altijd wel iets van een klokfunctie over. Of in ieder geval een dagvers verkoopfunctie over. En hoe meer dat digitaal is, hoe meer dat ook een soort van marktplaats.nl kan doen. Maar dan voor dagelijks vers. Een groter deel is ook direct gegaan. Dus direct van de kweker naar de koper. En daarbij is het nog wel goed om te weten dat wij daar ook nog tussen zitten, in de zin dat we de financiële afwikkeling doen. En soms ook logistieke diensten.

De veilingklok moet ik dus zien als een instrument, maar de bundeling van bloemenstromen hier in de regio en de dienstverlening zal hier blijven?

We zijn een afzetorganisatie voor de veiling. We zijn een coöperatie, dus een soort ondernemersvereniging van 5000 kwekers. Die hebben gezegd: 'joh, we vinden het handig als er een club is die voor ons wat doet.' Die club is groot geworden en wij bewegen eigenlijk mee met wat die kwekers willen, dus als ze zeggen van: 'de afzet kunnen wij 100 procent zelf', dan is dat ook prima. We hebben geen doel op zich. We zijn een non-profitorganisatie, maar de meeste kwekers willen toch wel dat je een functie blijft vervullen. Ook als je zeg maar directe stromen en grote klanten hebt, dan is het fijn dat als er een klant wegvalt, bijvoorbeeld Aldi besluit dat ze nog goedkoper willen, dat ze naar iemand anders gaan, dat je niet direct failliet gaat, maar je terug kan gaan naar je eigen fijne coöperatie en je zegt: 'joh wij hebben nu zoveel over, kan jij ons aan klanten helpen? Of mogen we het op de klok zetten?' Ik denk dat wij nog wel een positie daarin blijven hebben. Dat hoeft niet per se klokafzet te zijn. Dus je krijgt een verandering van een klokafzet naar diensten voor kwekers. We waren het midden van een zandloper waar je eigenlijk niet omheen kon, alle teelt kwam op een plaats en nu zie je dat iedereen gewoon kan kiezen tussen via de klok of via andere afzetinstrumenten die we hebben. We hebben bijvoorbeeld al een virtueel systeem. Via het zelf doen, maar wel af laten rekenen door de veiling. Of door te zeggen: 'ik heb de hele veiling niet meer nodig.' Dat laatste zien we gelukkig nog niet.

Ja, ik begreep dat ondanks dat het heel onlogisch lijkt, een kweker in Italië toch via FloraHolland verkoopt aan een klant in Italië omdat die bundeling nou eenmaal hier plaatsvindt.

Als je één product in hele grote mate kunt verkopen, dan moet je dat lekker zelf doen, dat is beter, maar de meeste klanten willen een gemengd product hebben. En zoeken één plek waar een one-stop-shop is voor alles wat je in de volledige breedte kan vinden. En in welk aantal je dat dan ook kunt vinden. Dat is een functie die wij hebben. Er komt hier één vrachtwagen aan met één product, een roos van een bepaald soort, en de vrachtwagen gaat weg met 1001 producten. Een breakbulk-functie is op dit moment in ieder geval iets wat nog een hele belangrijke functie is.

En dat geldt dan vooral voor Europa en Rusland, die functie. Is er binnen die regio eigenlijk nog een andere veiling die van formaat is?

Ja, Landgard in Duitsland doet 1,2 miljard ofzo.

Dus dat is nogal aanzienlijk minder?

Ja. We hebben ook één joint venture met hun. Een gedeelde veiling in Herongen. Net over de grens bij Venlo. Die doet iets van 500 miljoen. Die doet iets minder dan de helft van de totale omzet van Landgard en daar zitten wij op 50/50-basis in.

En dan heb je natuurlijk ook nog bedrijven als Tesco die het zelf proberen op te zetten. Is dat nou een trend die door gaat zetten?

Moeilijk te zeggen. Als ze het goed kunnen organiseren wel. Tesco koopt ook wel via andere bedrijven bij ons in, maar probeert ook een deel zelf te doen. Met name de stroom Kenia-UK is groot, waarbij in Kenia ook weer ongeveer iedereen van ons lid is, dus zo gaan ook nog de financiën via ons. Nee, maar je ziet dat veel partijen, maar met name machtigere partijen in de keten, en dat zijn van de grote retail partijen, die kijken kunnen we er niet wat schakels uit.. Want dan is het wat goedkoper. Als het goed is gaat het niet om het aantal schakels, maar om de kosten om uiteindelijk het totaalpakket te hebben. En dan is het aan ons om te laten zien in de praktijk dat de transactiekosten, dus de kosten die je met z'n allen maakt om te zorgen dat iets op een bepaalde plek komt en verkocht kan worden, dat die via ons toch goedkoper zijn dan wanneer je het allemaal zelf doet. Je haalt er misschien een schakel uit, maar dan moet je zelf, stel dat je zestig soorten producten wilt verkopen, moet je toch zestig eigen ketens gaan oprichten.

Dus de keten is hier al zo ver ontwikkeld dat het bijna niet meer anders kan?

Het kan natuurlijk steeds meer door.. Het is heel lang niet aangetast, omdat zeg maar onze positie heel sterk was. En je ziet nu met allerlei mogelijkheden in de virtuele zin dat er op zich, er wordt steeds meer mogelijk. De kwekers worden groter, de inkopers worden groter en alles daartussen wordt steeds meer virtueel en daarmee ook makkelijker schaalbaar. Dus op het moment dat jij een goede inkoopcomputer hebt, die op het moment dat jij zegt ik wil dit en dit hebben, het automatisch omzet in transacties en je hebt een derde partij die het voor jou aflevert zonder dat jij daarnaar om hoeft te kijken, dan zijn jouw kosten relatief klein en dat zou dan iets kunnen betekenen.

Wat dat betreft breekt er best een spannend tijdperk aan..

Ja, zoals zo'n virtueel platform waarbij automatisch jouw inkoopopdracht wordt vertaald naar leveropdrachten en transportopdrachten, als een soort Uber, maar dan voor goederenvervoer, waar een heleboel mensen zich op kunnen inschrijven, dan heb je een systeem wat misschien wel in de totale kosten lager is. Maar dat is toekomst, dat is heel moeilijk te voorspellen. En ook iets wat wij natuurlijk zelf proberen te doen in onze nieuwe strategie: het opzetten van een virtueel platform, en dan voor een wereldwijde afzet, want we doen nu voornamelijk in Europa. Want als we nou een heel goed platform neerzetten, dan zou je ook misschien een rol kunnen spelen in de afzet richting China of de afzet vanuit Zuid-Amerika naar Noord-Amerika. Dus het is ook een kwestie van wie weet het het snelst te ontwikkelen. En het voordeel wat wij hebben is dat wij dus 5000 kwekers al meer dan 100 jaar aan ons gebonden hebben. Want wij zijn van hen. Ongeacht zeg maar ICT-positie of hoe goed je iets neerzet is natuurlijk ook je gebondenheid met de sector.

FloraHolland is daar heel erg mee bezig hè? Dat voorsorteren op de toekomst?

Klopt. Het is niet zo dat we denken dat wij onaantastbaar zijn.

Nee, dat is duidelijk. Er wordt natuurlijk ook samen met Schiphol Cargo nu ingezet op Schiphol als Preferred Flower Hub. Ik las in het rapport dat nu een deel van de bloemen via andere luchthavens gaat. Ik geloof dat dat 40 procent was, las ik in je blog?

Dat heb ik gezegd inderdaad.

Zijn dat cijfers die ik ergens in kan zien of..?

Nou, altijd als je cijfers opschrijft dan zijn er gelijk alweer mensen die daar iets van vinden. Er is niks moeilijkers dan cijfers. Ik blijf er wel bij dat iets van 30, 40 procent ergens anders landt. Maar bijvoorbeeld Jonas [van Stekelenburg] die had zoiets van: ik wil niet dat dat er zo hard instaat, want ik kan wel wat andere rapporten laten zien waar anders uit blijkt.

We hebben het door Buck laten doen en Buck heeft douanecijfers van de EU, handelscijfers, FloraHolland cijfers en weet ik het wat allemaal tot elkaar gekoppeld en kwam tot deze inschatting. En het blijft een inschatting, want het blijft altijd dramatisch om het zeker te weten. Maar ik denk dus dat een behoorlijk deel in het buitenland landt. Onder andere alles uit Ethiopië landt in Luik. Het is even naar Maastricht gegaan, maar is nu weer terug gegaan naar Luik. Dat is voor ons al een aardige hoeveelheid. Denk dat dat 30 procent van onze import is. Dus dan kom je al een heel eind. En ook daar zit een verschil tussen hoe wij het zien en hoe Jonas het ziet. Want die zegt: 'in het totaal zie ik dat helemaal niet.' Maar wij hebben het hier over wat er via óns gaat en van ons gaat veertig procent ergens anders langs.

Een belangrijkere vraag is misschien wel of er méér dan vroeger via andere luchthavens gaat. Is dat ook het geval?

Nou, daar dachten wij eerst ook aan, maar wat je ziet is dat, zeg maar, uit Israël El Al verdwenen is, uit Zuid-Amerika mocht Lufthansa niet meer landen en die is naar Frankfurt gegaan. Nouja, en Ethiopië is extreem snel gegroeid, en die is nooit hier geweest, maar is extreem snel gegroeid. Tegelijkertijd is Kenia ook heel groot gegroeid en is Kenia ook weer geconsolideerd in Amsterdam, dus per saldo weet ik niet of het een heel groot verschil is, maar het is in ieder geval vanuit ons perspectief beter om het zo veel mogelijk op één plek te laten landen. Het liefst op een plek die op vijf minuten afstand ligt van onze veiling.

Is dat dan ook een reden geweest om KLM aan te laten haken bij dat manifest, want ik begreep dat die later toch overtuigd is van de potentie van het bloementransport?

Ja, we wilden KLM er eigenlijk in het begin al bij, maar KLM hield een beetje de boot af.

Waarom is dat?

Ja, daar heb ik een privémening over. Nee, ik vind privé dat KLM af en toe een bepaalde arrogantie uitstraalt. En dat die zoiets hebben van: we moeten eerst maar even kijken wat er allemaal speelt en of het daadwerkelijk wat wordt. Ze zijn volgens mij pas aangehaakt nadat er in de pers af en toe iets over hun kwam, waarvan ze dachten: het wordt nu een beetje vervelend wat er over ons gezegd wordt. Volgens mij kunnen we nu beter aanhaken en openheid van zaken geven.

Eerder haalden ze hun neus ervoor op?

Nou, weet ik niet. Maar ze kwamen niet. Meerdere keren uitgenodigd en dat soort dingen. Pas zeg maar, twee maanden geleden, of drie maanden geleden kwam het signaal van: ja we willen toch eigenlijk wel om tafel. En dat is niet alleen met de bloemen. Ik zit ook bij de verladersorganisatie en daar zag je het ook dat ze zeiden: 'we willen eigenlijk wel wat meer sturing geven aan het geheel. Laat ons dat nou maar doen. Ga er nou maar vanuit dat het goed gaat. En we vertellen jullie wel hoe het loopt.' En er is nu een slag gemaakt in ieder geval richting ons, dat ze zeggen: 'we zijn nog steeds overtuigd dat wij het goed doen, maar we willen wel met jullie om tafel om te kijken of het beter kan.' Dus dat verschil zit er wil in. En de discussie die er was was met name om dat KLM vrachtvliegtuigen uit de markt ging halen en wij een beetje bang waren dat het ten koste ging van onze bloemenhandel. Daarvan heeft KLM gezegd van: 'nou wat we overhouden dat zijn dan Boeings en die zijn dan weer twee keer zo groot als de DC's die eruit zijn gegaan en we beloven jullie dat we die op de bloemenmarkt blijven inzetten naar de toekomst toe.' Dat zorgt ervoor dat wij weer een stuk minder bezorgd zijn. Maar daarvoor hadden we zoiets van: er wordt iets aangekondigd, we weten niet wat de effecten zijn, als we erom vragen dan horen we niets.. Dus we hebben daar zelf ook wel wat rumoer over gemaakt. En ik denk dat het ertoe geleid heeft dat ze zoiets hadden: weet je wat, dan gaan we nu om tafel.

En dat is dus echt heel recent?

Ja, twee, drie maanden. En als je met hun erover praat dan krijg je niet echt een antwoord in de zin van dat ze zeggen: 'joh we vonden het niet interessant.' Dan zeggen ze: 'Waarschijnlijk is het verkeerd terecht gekomen, bij de verkeerde mensen.' Dus daarom zeg ik: het is een privémening, het is niet een feit.

Het is na Martinair natuurlijk een heel ander management geworden. Is er in die periode ook niet iets veranderd doordat KLM minder geïnteresseerd was in bloemen? Martinair zat juist wel heel erg in die versproducten.

Martinair is echt groot geworden in vers en bij KLM is vracht ten opzichte van het ander niet de eerste prioriteit. Wat je ziet is dat die steeds meer inzetten, nouja dat hebben ze natuurlijk altijd gedaan, op personenvervoer.

Daarom zeggen ze ook: 'doordat er allemaal geïnvesteerd wordt in vliegtuigen over de hele wereld, door allerlei verschillende maatschappijen, die allemaal bellyruimte hebben, is er een overaanbod aan vrachtcapaciteit ontstaan en daarom moeten wij eigenlijk onze vrachtvloot afwaarderen, wegschrijven. En dat doet de rest ook.' Dus dat is zeg maar de lijn en dat is ook een logische lijn, maar die is natuurlijk gevolgd uit het inzetten op personenvervoer. Niet op het specialiseren in vrachtvervoer. En wij hadden zoiets van: ja dat is wel aardig, maar hoeveel personenvervoer heb je van hier naar Kenia en is dat voldoende om al onze producten mee te nemen? Dan is het antwoord: nee. Dus dan moet je daarop schakelen. En dat hebben ze nu in ieder geval wel goed gedaan. De gesprekken zoals we ze nu hebben zijn heel positief.

Dus over tien jaar vliegt KLM nog bloemen?

Geen idee.

Ik begreep van Wico Santbulte van KLM Cargo dat het niet om hele hoge prijzen gaat die ze krijgen voor bloemenvracht en dat er wel hoge eisen gesteld worden.

Nee, dat is wat zij zeggen. Zij zeggen: 'op het moment dat jullie meer betalen gaan wij weer meer doen.' Dat was eerst de houding. En die houding is nu in ieder geval omgezet in: 'nee, wij vinden het echt een belangrijke productgroep en we willen dat graag behouden.'

Maar het moet wel rendabel zijn..

Ja, maar dat is natuurlijk altijd een discussie waarbij een transporteur zal zeggen dat hij te weinig verdient en de opdrachtgever van het transport dat hij te veel verdient. Ik heb niet zo heel veel transporteurs gehoord die zeggen van: 'ik verdien me echt helemaal scheel aan jullie en ik lach me helemaal suf, dus doe nog maar wat meer via mij, want ik ben over een tijdje miljonair.' Dus een transporteur zal altijd in de onderhandelingen aangeven dat hij ongeveer failliet gaat als gevolg van lage prijzen.

AirBridge Cargo heeft ook interesse getoond in die vliegtuigen van KLM en de bloemenketens. Kunnen zij het niet goedkoper uitvoeren? KLM staat niet bekend als budgetmaatschappij.

Nee, klopt. Ik weet niet of die het goedkoper kunnen. Wij hebben eerst ook gekeken naar andere partijen die nu nog niet op die markt zitten, als in Qatar of iets dergelijks, van zouden die het ook kunnen doen? Dat was een beetje van, toen nog, uit de frustratie dat KLM niet aanhaakte. En nu zie je dat ze aanhaken. Dus laten we alsjeblieft als Nederlandse partijen elkaar vinden. Daar worden we allemaal beter van.

Dus het is een behoorlijk ingewikkeld spel. Je kunt met Schiphol Cargo afspraken maken en blijven ontwikkelen, maar uiteindelijk moeten ook de luchtvaartmaatschappijen meewerken..

Die moeten ook mee, ja. Schiphol Cargo kan wel iets speciaals doen voor KLM, maar die moeten altijd toch open staan voor anderen. Die kunnen niet zeggen: 'joh, we maken nou even een deeltje met KLM en wij gaan samen alleen nog maar dingen doen.' Want dan zeggen de andere maatschappijen van: 'hé, luister, het is volgens mij een onafhankelijke luchthaven. Leuk dat jullie een home carrier hebben, maar er zijn grenzen wat je voor je home carrier ten opzichte van ons mag doen.' Dus dat is een politiek spel.

Stel dat KLM het niet redt en straks geen vrachtvliegtuigen meer heeft, wat dan? Neemt een ander dat over?

Ja. Dat zullen wij dan ook gelijk bepleiten. Want die kant waren we ook al op aan het pleiten. We zijn ook naar het ministerie gegaan, de directeur Luchtvaart, en daar aan de vrachttafel gezegd: 'maak het maar open. Wij horen dat die DC's eruit gaan en we hebben geen idee hoe het wordt ingevuld, dus we willen graag dat jullie het open maken.'

En wat zeggen ze dan?

Nouja, dan krijg je een heel verhaal dat het altijd heel erg ingewikkeld is.

Het moet fair zijn van beide kanten..

Precies. Dat het een paar jaar duurt, dat ze begrip hebben voor je. Maar we hebben daar dus wel op ingezet.

Heb je in de luchtvracht wel een paar jaar? Naar Luik kan het ook, naar Brussel kan het, naar..

Ja, we hebben wel gekeken, er blijken wel genoeg partijen ook te mogen vliegen op dit moment. Volgens mij mogen er vanuit Kenia iets van twaalf carriers vliegen, waaronder ook grote Midden-Oosten vliegers. Etihad mag volgens mij ook vliegen. Dus het is niet zo dat als KLM niet meer wil of omvalt of wat dan ook, dat er dan niemand meer is. Er zijn genoeg partijen.

Dat was voor ons juist ook wel weer belangrijk om te weten, omdat we vanuit de kwekers in Kenia het signaal kregen dat het juist steeds duurder werd. 'We merken dat de concurrentie niet goed is en kunnen jullie daar iets aan doen?'

Dus geen gebrek aan lijnen Kenia-Schiphol?

Nee, daar hebben we dus onderzoek naar gedaan, maar op zich zijn er genoeg mogelijkheden voor carriers.

Wat zijn eigenlijk de belangrijkste redenen om naar Luik of andere luchthavens te vliegen?

Ja, dat heeft ook te maken met waar een carrier vliegt. Bijvoorbeeld het gebied van Ethiopië daar mag in principe iedereen landen, heel veel partijen mogen landen in Ethiopië, maar de afhandelaar is ook Ethiopian en dat is de enige afhandelaar. Verder mag daar niemand. En in de praktijk schijnt het zo te zijn, want ik komt er zelf niet, maar schijnt het zo te zijn dat je daar toch redelijk getreiterd wordt om de positie van Ethiopian veilig te stellen. En Ethiopian kiest ervoor om op Luik te vliegen.

Omdat?

Ja, dat is natuurlijk altijd een discussie. Ik heb gesproken met de grootste verlader, van: 'joh zou jij niet de opdracht willen geven aan jouw carrier, dat 'ie naar Amsterdam toe moet.' En die zei: 'waarom zou ik? Het is goedkoop in Luik. er wordt altijd gelijk gehandeld. Het is binnen twee uur het vliegtuig uit en controles, ik heb bijna nergens last van.'

Omdat het een kleinere luchthaven is?

Ja, dus hij zegt: 'wat moet ik dan in Amsterdam?' En ik zou zeggen: 'nouja, het ligt dichtbij ons, dus het zou goedkoper moeten zijn en je planning moet beter worden, want het is in plaats van twee uur met de vrachtwagen vijf minuten. En mogen wij niet een poging doen om het goedkoper neer te zetten? Beter neer te zetten en wat dan ook?' Toen zei iemand van: 'dan heb ik een probleem, want ik mag daar 's nachts niet landen.' Ik had zoiets van: oh oke, dat klopt, dat mag niet op Schiphol en in Luik wel. Maar als je dat vervolgens bij Schiphol Cargo neerlegt, die zeggen: 'nou ik heb even de transportgegevens erbij gelegd en het afgelopen jaar is 'ie nog nooit 's nachts geland.'

Dus dat wordt als reden gegeven, maar of het ook is...

Ja, daar kom je niet heel erg snel achter.

En klopt het van die kosten?

Er zitten natuurlijk verschillende delende kosten in, maar daar hebben we Buck ook onderzoek naar laten doen, van wat zijn nou de kosten? Wat zijn de doorlooptijden? We hebben via FlowerWatch RVD-chips in de lading gedaan om de koelingskwaliteit te meten. Of het niet in de hitte staat. Daar kwamen niet hele grote verschillen uit, behalve dat in Nederland voedsel en warenautoriteiten na vijf uur dicht is en ergens anders altijd open is, en iets goedkoper is in het buitenland. Maar qua kosten is het zo dat naast de formele vrachtkosten heb je natuurlijk ook de afhandelingskosten en daar hebben we dan weer geen inzicht in. Dus dat zegt Schiphol ook: 'het zou kunnen zijn dat hij daar met een afhandelaar een heel goede deal heeft die wij hier niet weten en waar Kuehne en Nagel niet onder wil. Bij wijze van spreken. Je weet nooit de totale kosten, alleen de formele kosten voor een vliegtuig om ergens te landen. Dat is iets anders dan wat er volgens omheen nog gebeurt.

Is de strategie van Preferred Flower Hub er dan ook opgericht om die maatschappijen weer naar Schiphol te trekken of vooral gericht op behoud?

Behouden, maar ook wel toch proberen om anderen ernaar toe te trekken door een aantal dissatifiers weg te halen, zoals bijvoorbeeld zo'n NVWA, maar ook door gewoon het beeld weer wat positiever neer te zetten. Er zitten heel veel mensen te zeiken over wat er wel niet allemaal mis is en dan vergeten dat dat ook wel een beeld schept bij sommige mensen, terwijl in ieder geval uit onze onderzoeken blijkt dat beeld niet juist is. We zijn niet duurder, we zijn niet trager.

Het is dus het wegwerken van dat beeld, het verbeteren van dat beeld.

Ja. We zijn nu met KLM ook aan het kijken naar het verbeteren van de hele keten. Dus bijvoorbeeld IT-systemen.

De Royal Flower Alliance?

Ja, dat gaat waarschijnlijk anders heten. Dat was even de werknaam, Royal Flower Alliance.

Dat is dus die hele keten in kaart brengen, waar zit logistiek verlies? Waar staan de bloemen lang stil?

Ja. De logistiek kant en de positioneringskant eigenlijk.

Er wordt veel vervoerd via luchtvracht, maar nu is er ook steeds meer sprake van zeevracht. En dat dat ook blijvend is. Is dat nog iets wat een rol gaat spelen?

Op dit moment valt het mee. Ik geloof dat we iets van 1400 containers op jaarbasis doen. Als je dat vergelijkt met het totaal aantal dan is dat geloof ik 1 procent ofzo. Het is heel klein. Het zou groter kunnen worden en FloraHolland zet er ook op in om het groter te maken, omdat de kosten 30 procent lager zijn en ook qua CO₂-uitstoot is het een positief verhaal. Maar er wordt al heel lang op ingezet. Ik werk hier tien jaar en het is tien jaar al een verhaal. En dan kun je zo'n verhaal hebben dat net als met ICT het elk jaar exponentiële groei heeft, en dat je met 0,25 maal 0,25 nog steeds niets hebt en het op een gegeven moment wel wat wordt. Voor dat je door hebt dat het er is, dat het ineens omhoog gaat als een debiel.

Maar het is nog ver weg?

Ik zou nog niet durven aan te geven.

Dit hoor ik elke keer. Het is er wel, maar het duurt nog even voor het serieuze vormen aanneemt.

Het heeft ook te maken met een mental shift, dat mensen moeten zeggen: 'joh het is goed dat ze drie weken op een boot staan. Ik heb er vertrouwen in dat ze dan nog steeds goed zijn.' Het is natuurlijk geen dagvers product meer.

In het Buck-rapport stond dat er verwacht wordt dat het altijd aanvullend zal blijven op luchtvracht.

Als het heel goed is, zou je het ook andersom kunnen hebben. Dat je ongeveer al weet wat je gaat verkopen per schip vervoert en alle fluctuaties kunnen aanvullen per vliegtuig. Dat zou qua logistiek systeem logischer zijn.

Maar een nadeel van zeevracht is dat er grotere volumes voor nodig zijn dan voor luchtvracht, dus je bent dan ook meer afhankelijk van de hoeveelheid lading aan boord.

Ja, maar een container kan al voldoende zijn.

Tot slot wilde ik vragen hoe jullie samenwerken met de gemeente Haarlemmermeer.

Formeel is het zo dat er duobestuurders zijn. Herman de Boon en Adam Elzakalai waren verantwoordelijk voor bereikbaarheid. Ik denk dat ik het nu van Herman ga overnemen, want die is met pensioen, en het samen met Adam Elzakalai ga doen. Frouwien ondersteunt Adam Elzakalai en is trekker van het cluster Logistiek van de Amsterdam Economic Board. En daar zit weer een heel groot programma onder met van alles en nog wat. En daar draai ik dan weer in mee, dus we draaien af en toe bij elkaar mee.

Voor jullie is die verbinding tussen Schiphol en de veiling natuurlijk ontzettend belangrijk. Hoe zorgen jullie dat die infrastructuur goed is?

Voor de infrastructuur is die kerngroep Logistiek weer van belang. Daar zit dan weer de COO van ons bedrijf in en die help ik daar weer. Dus zo zijn we een beetje aan elkaar gekoppeld. Wij doen vergelijkbaar werk, maar dan vanuit een andere hoek. En Adam Elzakalai is in de Greenport Aalsmeer wel aanwezig bij de vergaderingen, maar is niet heel actief in ons thema. Dus als we zeggen: 'joh we zijn daar en daar mee bezig', dan zegt 'ie: 'mooi, ga zo door'. Maar het is niet zo dat hij een duwende en trekkende kracht is hier. Kan hij wel zijn, dus misschien moet ik hem ook beter inzetten, maar op dit moment niet.

Hebben jullie het er dan over met de gemeente als er een weg dicht slipt en jullie dat niet kunnen hebben met bederfelijke waren? In welke mate hebben jullie daar zeggenschap in?

Nou er ligt bij Aalsmeer nu de N201 die verlegd is. Dat is een van de dingen waarop wij ook geduwd hebben. En wij niet als enige, want dan krijg je het niet voor elkaar. Want die gemeenten wilden allemaal het verkeer uit hun dorpscentrum, want die werden gek van die bloemenvrachtwagens. En wij werden gek van de stoplichten. Dus bij elkaar leidde dat tot het omleggen van die N201. Specifiek voor ons wordt er dan een fly-over gemaakt, zodat we ook daar niet bij het stoplicht hoeven te staan. En aan de achterkant nog een ontsluiting, zodat je nooit vaststaat. Daarvoor krijgen we ook subsidie van andere partijen, maar daar bespreken we ook de aansluiting met de A4 mee. Die begint ook druk te worden. Die moet eigenlijk breder. Dus daar vinden we elkaar goed in. En zij zeggen weer: 'joh vrachtwagens van jullie staan in de weg op Schiphol, kunnen jullie die op jullie terrein zetten?' Ja, als ze van ons zijn wel. Dus daar werken we in samen. Ik zit zelf in het clubje Ruimte en Infrastructuur van Logistiek, de kerngroep Logistiek van de Board.

En daar zit je natuurlijk in met Schiphol, havenbedrijf Amsterdam en iemand van de ICT, de Europese datahub, maar ook de provincie Noord-Holland. Daar kun je dan weer wat makkelijkere dingen neerleggen dan wanneer je dat anders zou moeten doen.

Als ik een ding van dit onderzoek heb geleerd is het wel dat er zó veel groepen, besturen en belangen zijn. Iedereen kent elkaar.

Eigenlijk zijn het er te veel. Maar het is ook moeilijk om ze te killen. Het zijn ook net allemaal weer andere nuances. Je zou denken dat je het wat meer op een hoopje zou kunnen gooien, maar in de praktijk blijkt dat toch wel lastig te zijn. Dat je denkt: 'ja bij ons zit de nadruk toch net weer daar op. En bij jullie daarop.' Ik probeer het wel zo efficiënt mogelijk in te richten door dezelfde mensen in dezelfde dingen mee te laten draaien.

Interview 7

Naam: Joep Schroeders
Functie: International Marketing & Acquisition Manager bij SADC
Datum: Donderdag 16 juni 2016

Je hebt gezien met wie ik tot dusver allemaal gesproken heb. Ik ben bij jou terecht gekomen, omdat jij je door Amsterdam Airport Area in een overkoepelende positie bevindt. Wat ik heel ingewikkeld vind is dat je naast de AAA ook nog de Amsterdam Economic Board, de Amsterdam Logistics Board, Amsterdam in business en de NFIA hebt. Wat is Amsterdam Airport Area wat zij niet zijn?

De AAA komt voort uit de historie. In 1987 is SADC opgericht door de vier aandeelhouders gemeente Amsterdam, gemeente Haarlemmermeer, provincie Noord-Holland en Schiphol Group met het idee: we hebben grondposities rondom de luchthaven en die kunnen we het beste inbrengen in één bedrijf om de internationale concurrentie aan te gaan. Dus dat was eigenlijk stap één in de jaren tachtig. Dus die locaties zijn toen met name Schipholgebonden ontwikkeld, dus logistieke terreinen en Aerospace-gerelateerd. Maar in de jaren negentig bedacht men van ja, we zijn steeds meer aan het samenwerken in de regio en we kunnen wel naar Amerika gaan of naar China met, nou, vanuit SADC, ik heb een kavel te koop, of vanuit Almere ik heb een kavel te koop, maar we kunnen die krachten veel beter bundelen door de metropool te gaan verkopen, dus de metropoolregio Amsterdam. En toen is eigenlijk Amsterdam Airport Area ontstaan als samenwerking tussen een aantal publieke partijen en een aantal private partijen en inmiddels is dat uitgegroeid tot een publiek-private vereniging met 22 leden, waarvan alle overheden in de metropoolregio lid zijn. Dus van gemeente Lelystad tot en met Haarlemmermeer, van Zaandam tot en met Amstelveen. En we richten ons echt puur op de logistiek en de aerospace. Tegelijkertijd ongeveer, eind jaren negentig, begin 2000, was er vooral vanuit Amsterdam de behoefte van: oké, we krijgen heel veel internationale bedrijven naar deze regio, maar die kijken ook naar de regio om ons heen, toen is eigenlijk Amsterdam inbusiness ontstaan. En Amsterdam inbusiness is echt een publieke samenwerking tussen gemeente Amsterdam, gemeente Almere, gemeente Amstelveen en gemeente Haarlemmermeer om op het gebied van het aantrekken van bedrijven samen te gaan werken. Dus dat is eigenlijk Amsterdam inbusiness. Nouja, die MRA-gedachte is steeds meer versterkt door de jaren heen, ook gewoon politiek, door wethouders die veel beter met elkaar samen willen werken. Daar is eind jaren 2000 ook de IAmsterdam-branding uit ontstaan. Dus toen werd gedacht: oké, als we naar buiten gaan vanuit Almere, vanuit Amsterdam, vanuit Haarlemmermeer, dan gaan we altijd als IAmsterdam naar Japan of naar Amerika. Nou, AAA paste heel goed in dat plaatje, dus om het eenvoudig te maken zeg ik altijd tegen de buitenwereld: 'we zijn het kleine zusje van Amsterdam inbusiness en wij doen logistiek en aerospace en Amsterdam inbusiness richt zich op de overige sectoren: finance, creative, life sciences, noem het maar op. En wij als AAA participeren ook gewoon in hun regiovergaderingen, wij doen mee met de handelsmissies, dus altijd als er een logistieke of aerospace component aanwezig is dan haken wij gewoon aan.

Gaan jullie volgende week ook samen met Amsterdam inbusiness op reis?

Nee, dit is gewoon een aparte reis, zonder bestuurder. Dus het is geen handelsmissie. Maar Olaf is bijvoorbeeld net wel meegeweest naar Japan. Dat was een handelsmissie onder leiding van de wethouder van Haarlemmermeer, Adam Elzakalai, de voorzitter van AAA, om het weer samen te brengen, maar het thema van die reis was logistiek. Dus we hebben vanuit AAA veel input geleverd en Adam, de wethouder, gaat dan ook gewoon namens de Amsterdam Airport Area op reis. Dus zo zie je dat die samenwerking een beetje samenvloeit. Zie het als IAmsterdam met de hele regio, en de AAA doet logistiek en aerospace. Dus dat is Amsterdam inbusiness. Kijk je naar nationaal vlak, dan heb je de Netherlands Foreign Investment Agency, de NFIA, onderdeel van het ministerie van Economische Zaken. Nou wij zijn gewoon als AAA en Aib regiopartner van de NFIA en je ziet ook dat 60 procent van alle internationale projecten in deze regio landt. Omdat het gewoon als hoofdstad, als Amsterdam, ben je een magneet voor investeringen. Het NFIA heeft ook buitenkantoren over de hele wereld. Ze hebben er vijf in de VS, onder andere in New York, Atlanta, Boston en Chicago. Nu gaan we toevallig ook naar de NFIA-kantoren in Boston en Chicago volgende week en plannen met hen ook afspraken samen bij bedrijven. Daarnaast heb je ook nog NDL, Nederland Distributieland, zij richten zich met name op stromen, op logistieke stromen die bijvoorbeeld vanuit de VS naar Nederland komen. Dus verladers die in de VS zitten, die zaken willen doen in Europa of markt willen veroveren, die beginnen vaak eerst via een logistieke dienstverlener om stromen te verleggen naar Europa. NDL probeert dat te faciliteren vanuit Nederland. Dus waar het NFIA en wij ons echt richten op de vestiging van bedrijven, richten zij zich op de stromen.

Maar er is natuurlijk een heel nauw verband, want als je als bedrijf eerst producten gaat exporteren naar Europa, op een gegeven moment richt je dan misschien een marketing/sales-kantoor op. Misschien uiteindelijk wel je eigen logistieke hal. Dat leidt uiteindelijk misschien wel weer tot een Europees hoofdkantoor. Dus zo, eerst begint het vaak met export, met stromen en dat groeit van vier personen dan weer uit naar een groter kantoor en logistieke activiteiten. Dus zo zijn we eigenlijk heel nauw met elkaar verbonden.

Een woord dat je vaak hoort is 'branding'. Als jullie in het buitenland zijn, hoe vermarkten jullie dan de regio? Wat is echt iets wat jullie uitdragen daar?

Nationaal gezien ben je vaak de Gateway to Europe, als je kijkt vanuit logistiek oogpunt. De haven van Rotterdam en de luchthaven Schiphol. Nou Schiphol benoem je al heel goed in je stuk. Kijk je naar deze regio voor logistiek, dan hebben we afgelopen jaren heel hard gewerkt aan het 'four ports' verhaal. Dus eigenlijk de Westas. Ik vind de Westas wat minder sexy in het buitenland klinken, dus wij benoemen altijd de vier ports: greenport, airport, seaport en dataport, met daar een verband wel of niet tussen, de vier ports. Maar in het algemeen gezien, als je naar Amsterdam inbusiness kijkt, ja, Amsterdam staat gewoon bekend voor de quality of life die bedrijven hier terugvinden, de ease of doing business, daar wordt vaak mee bedoeld dat je hier makkelijk zaken kunt doen. Iedereen spreekt Engels, is vaak meertalig. Goed opleidingsniveau van wat bedrijven zoeken om zich hier te vestigen. Vaak is nummer één toch wel het belastingklimaat in Nederland. Dat is natuurlijk wel in het nieuws geweest het afgelopen jaar. Maar nog steeds is Nederland aantrekkelijk voor bedrijven om zich hier te vestigen, belastingtechnisch gezien. Dat geldt ook voor logistiek. Nummer twee is toch ook heel snel de connectiviteit, dus de directe verbindingen vanaf Schiphol. Op dit moment 322 directe verbindingen wereldwijd, dat is het meest van heel Europa, als je kijkt naar concurrerende luchthavens. Nou, dat horen wij ook heel vaak terug van bedrijven: 'het is zo handig dat er een directe vlucht is naar ons hoofdkantoor in Chicago', ik zeg maar wat. En daarnaast biedt het voor logistiek ook heel veel kansen. Dus nouja, jij gaat voor een groot deel in op de full freighters, nu zijn er 27 of 28 full freighter verbindingen, of carriers die er nu zijn, maar in toenemende mate is de belly-vracht natuurlijk ook belangrijker. Dus die connectiviteit, de belastingen, maar ook Amsterdam als businesshub, de ease of doing business, opleidingsniveau, dat draagt allemaal bij dat bedrijven zich heel graag hier willen vestigen. Maar we dragen de regio in het algemeen uit als IAmsterdam, met ongeveer tien redelijk generieke vestigingsklimaatfactoren: USP's. Die toch al snel in te ruilen zijn voor de USP's van Frankfurt of Londen, maarja, dus je bent ook wel op zoek naar wat ons echt uniek maakt, maar bedrijven kiezen toch vaak vanuit een aantal combinaties van verschillende locatiefactoren en dat kan ook weer heel verschillend zijn voor een bedrijf dat in de life sciences zit of een bedrijf dat uit Japan komt, dat kan ook cultureel gebleven zijn. Maarja, belastingen, connectiviteit en de quality of life zijn vaak wel de drie belangrijkste zaken.

Zijn er ook factoren die bedrijven tegenhouden? Met andere woorden, zijn er ook zwaktepunten, of wordt daar nooit over gesproken?

Ja, nee, tuurlijk. Als je kijkt naar logistiek en aerospace, dat noem je in de FDI, in het aantrekken van internationale bedrijven, mature markets, markten waarin relatief weinig beweging meer in zit. Als je nu kijkt naar nieuwe markten, de datacenters, de start-ups en allemaal dat soort sexy markten, zie je dat de logistiek, ja 80 procent van de logistieke dienstverleners al op of rondom Schiphol zit. Gewoon omdat dit een belangrijke logistieke hub is. En die twintig procent die hier niet zit, ja, daar hebben ze vast goede redenen voor. Dus we kunnen lastig die twintig procent hier ook nog aantrekken. Dus vanuit de logistiek gezien zitten bedrijven hier, omdat ze echt meestal luchtvracht-gerelateerd zijn of heel erg aan die businesshub van Amsterdam gelinkt zijn. Maar als je met andere bedrijven spreekt die zich hier niet willen vestigen, maar bijvoorbeeld eerder in het zuiden van het land, ja de grond is hier gewoon duurder. En als je grootschalige logistiek wilt opzetten ga je daarom vaker naar het zuiden van het land. Soms hoor je ook wel eens, nou E-commerce is natuurlijk een opkomende markt, ook binnen Schiphol in het vrachtaantal, ja E-commerce is nu een groot aandeel van wat in de luchtvracht zit, maar de logistieke functies die daarmee te maken hebben, bijvoorbeeld zo'n Europese hub voor bijvoorbeeld een Amazon, die zeggen van: 'ja, het komt allemaal leuk en aardig binnen op Schiphol bijvoorbeeld, of in Frankfurt, maar ik zit veel liever aan de rand van Nederland of in Duitsland, omdat mijn catchment area dan veel groter is voor die E-commerce activiteiten, dus dan zit je meer op de stedelijke distributiekant op Europese schaal.

Ja, want je hebt hier vrij snel de kustlijn natuurlijk.

Precies.

Dus dat zou eventueel nog een zwaktepunt kunnen zijn voor die sector?

Dat zou.. Ja precies.

En dat kun je ook niet veranderen.

Binnen bepaalde sectoren heb je een aantal zwaktepunten, bijvoorbeeld ook voor de life science industrie hebben we ook nog wel naar gekeken van kun je hier nou wel toegevoegde waarde creëren voor life science logistiek? Nou, wat je vaak uit de markt hoort: in Nederland zitten relatief weinig farmaceuten, die zitten vooral veel in België, dus wordt die logistiek ook minder hier geconstateerd. Het is heel veel sneller een doorvoer en een DHL of een Renuc hebben dan in het zuiden en het oosten van het land hun specifieke life science hub en niet op Schiphol. Dus ja, we moeten constant, het is heel erg marktafhankelijk, wat dan een zwakte is. Maar we proberen natuurlijk ook wel aan te tonen wat wel weer een meerwaarde is voor deze regio.

Die sectoren zijn voor mijn onderzoek natuurlijk heel belangrijk. Die bederfelijke goederen, waar Schiphol zo groot in is, vooral daar ben ik veel op ingegaan natuurlijk. Ik heb gesproken met Greenport Aalsmeer en FloraHolland. Jullie hebben als SADC ook het werkmilieu Greenpark Aalsmeer, dus ik neem aan dat jullie ook veel te maken hebben met de Greenport? Maar klopt het dat zij geen lid zijn van de AAA?

De Greenport op zich niet, nee, maar we werken wel met ze samen. En het is, ja, we hebben 22 leden. De Haven Amsterdam is lid en Schiphol natuurlijk, maar ja, Floraholland niet en Greenport Aalsmeer ook niet.

Waarom is dat?

Ik denk, de Greenport is natuurlijk ook een vereniging met belangen, we werken wel weer heel nauw, of nauw, samen, in ieder geval met het cluster flower hebben we nauw samengewerkt en we stemmen wel af. Maar het is niet per se noodzakelijk dat wij niet de belangen bedienen van de Greenport omdat ze geen lid zijn. Kijk, we hebben 22 leden, maar we bedienen de hele MRA. Het is niet zo dat we alleen werken voor die leden. Maar Greenpark Aalsmeer, wat van SADC is, vaak greenport-gebonden is dan wel weer een van de leden.

Dus er is zeker wel samenwerking met de Greenport vanuit SADC, maar dus ook vanuit de AAA?

Ja, kijk, AAA richt zich op het aantrekken van nieuwe bedrijven naar deze regio voor logistiek en aerospace. En we hebben ook altijd gekeken naar de kansrijke sectoren, life science logistics, fashion logistics, perishable logistics, dus in die hoedanigheid ben ik bijvoorbeeld vanuit de bloemen toen ook aangehaakt op dat eerste startproject met Schiphol Cargo en de Greenport, waar nu dat vervolgonderzoek door Buck Consultants is uitgevoerd. Maar we zijn ook maar een klein clubje, dus we moeten ons ook wel beperken tot een aantal kansrijke markten, en we zagen dat voor de bloemen dat daar een aantal andere marktpartijen en Schiphol Cargo en de Greenport zich er tegen aan gingen bemoeien, dus dan hoeven wij dat niet ook nog eens een keer te gaan doen met onze beperkte capaciteit.

We hebben het al over E-commerce gehad. Wat zijn andere kansrijke markten waar jullie op inzetten?

Nou, een ervan zijn de datacenters. Dat geldt dan met name voor SADC. Maar die datacenter markt is echt extreem aan het groeien de afgelopen jaren. Dus dat betekent gewoon nieuwe datacenters bouwen in deze regio. Dat heeft ook met de digitale connectiviteit te maken. Dat stuit wel eens op weerstand in de regio, omdat datacenters natuurlijk relatief weinig werkgelegenheid opleveren. Maar wat niet vergeten moet worden is dat die datacenters wel ook heel veel secundaire stromen teweegbrengen. Bijvoorbeeld de spare parts, die ook voor Google en Microsoft datacentra die in Nederland staan, bijvoorbeeld in Groningen of Noord-Holland, die parts die liggen allemaal opgeslagen hier op Schiphol, en dat is gewoon een secundair effect van die datamarkt. Die moeten ook vervoerd worden. En ik denk, een andere kansrijke markt is inderdaad, jij benoemt ook high tech, die spare parts-markt. Dus binnen de Aerospace industrie zie je dat ook die connectiviteit, die directe vluchten wereldwijd, ontzettend belangrijk zijn voor die tijdkritische goederen. Jonas [van Stekelenburg] benoemde dat volgens mij inderdaad. Dat is natuurlijk luchtvracht ten top. Dus daarom liggen al die spare parts hier op Schiphol, want ja, als er een vliegtuig aan de grond staat in Afrika, kan dat vanaf Schiphol direct aangevlogen worden met de volgende vlucht. En daarom ligt dat hier. En dat geldt bijvoorbeeld ook voor die datacenter spare parts. En voor de oil and gas industrie zie je dat ook nog wel, maar die markt ligt wat meer op z'n gat de laatste tijd. Omdat die olieprijs natuurlijk enorm gedaald zijn. Ja, E-commerce is iets waar Schiphol Cargo ook enorm op aan het duiken is. E-commerce op zich kun je heel makkelijk duiden in de data van bijvoorbeeld de douane en van Seabury, omdat het vaak gewoon als express of als post wordt verzonden. Maar daar is natuurlijk Schiphol Cargo nu met de VU een onderzoek naar aan het doen met studenten. Wat nou de gevolgen ook zijn voor de douane en Schiphol Cargo zelf en de afhandelaren. Maar ook daarin zien wij kansen. Er zijn bedrijven die zeggen van, nou wat ik net noemde, zo'n Europese E-commerce hub. Maakt Amsterdam daar een kans of gaat dat meer in het oosten van Nederland of in Duitsland? Of Luik. Het is heel erg afhankelijk ook van het businessmodel van een bedrijf. Kijk naar een Zara, Inditex, die doen 95 procent luchtvracht, van die fashion. Zo is hun businessmodel.

Dus zij zijn redelijk gebonden aan een luchthaven, maar een andere E-commerce partij doet misschien maar een deel per luchtvracht en is een andere locatie wellicht meer relevant. Dus we zijn nu ook een beetje aan het verkennen waar wij ons nu op moeten richten. En het is lastig om dat te duiden, maar E-commerce is zeker een belangrijke markt.

Je hebt mij eerder ook eens fashion genoemd. Is dat nog iets?

Ja. Nou, daar ben ik met Schiphol Cargo twee, drie jaar geleden een keer ingedoken van: je ziet in fashion, we hebben toen met heel veel grote fashion partijen en met logistieke dienstverleners die actief in de fashion zijn. Je ziet dat toch 90, 95 procent zeevracht is. Dus dat komt in Rotterdam binnen en wordt dan verder gedistribueerd. Kijk je naar de grote Tommy Hilfiger, Calvin Klein, logistieke centrum dat net geopend is in Brabant, een heel klein deel, die vijf procent die zij per luchtvracht doen dat zijn de samples, of echt de collecties die opeens enorme vraag hebben. Ja, dat gaat dan per luchtvracht. En dan heb je hier op Schiphol bij OTX, een logistiek dienstverlener, die doet het voor Calvin Klein, Tommy Hilfiger, dat zit dan toevallig op Schiphol, ook omdat het hoofdkantoor van Tommy Hilfiger in Amsterdam zit, en Calvin Klein. Maar de stromen van fashion zijn wat dat betreft redelijk beperkt. En liggen daar, was onze conclusie, weinig kansen om echt onze energie daarop in te zetten. Life sciences & health is natuurlijk een enorm hot item de afgelopen twee jaar in de markt. Schiphol Cargo heeft zich daar enorm mee bezig gehouden. Het is een hele gecontroleerde markt, temperatuurgevoelig en tijdkritisch soms ook, dus logistieke partijen moeten allerlei certificeringen hebben en Schiphol heeft eigenlijk gezegd: 'we moeten eigenlijk als marktplaats bedrijven faciliteren om die certificering op orde te krijgen, zodat we ook meer stromen aantrekken naar deze regio. Want dat is gewoon weer goed voor de marktplaats.' Dus daar heeft Schiphol zich heel erg mee bezig gehouden. Maar dan heb je het echt over de afhandelaars en de logistieke dienstverleners en waar wij natuurlijk kijken naar de vestiging van bedrijven is de vraag: leidt dat nou ook tot vergroting van de activiteiten hier, de toegevoegde waarde. En dat is net wat ik net noemde, DHL en UPS hebben enorm geïnvesteerd in cold chain faciliteiten hier op Schiphol, dus koelcellen met verschillende temperaturen en noem het maar op, maar het komt hier binnen, het wordt eventjes opgeslagen en dan gaat het weer door naar een grote echte life science warehouse waar toegevoegde waarde gaat plaats vinden, in het zuiden van het land of het oosten van het land.

Dus qua werkgelegenheid voegt dat hier niet heel veel toe?

Precies. En ja, Schiphol daar wordt met allerlei projecten natuurlijk ook gekeken naar hoe kunnen we meer vracht zo snel mogelijk erdoorheen krijgen. Maar ons belang is natuurlijk ook: hoe kun je de fysieke capaciteit nou vergroten? Voor warehousing en noem het maar op. Dus ook dat is lastig en proberen we continu ook met marktpartijen te bekijken.

Wat is vanuit de regionale optiek een sector die jullie graag zouden zien hier, omdat die veel toevoegt?

Nouja, dat kan natuurlijk logistiek in brede zin zijn, maar ik denk dat er zeker kansen liggen voor E-commerce en ook zeker voor life sciences. Die datacenters is natuurlijk een wat ander verhaal. En we maken ook steeds meer de koppeling met handel, dus trade & logistics, want bedrijven zitten hier ook in combinatie met logistiek, maar ook omdat heel veel collega's invliegen om hier zaken te doen of om te trainen voor een specifiek product. Kijk bijvoorbeeld naar Microsoft hier. Samsung is net hier tegenover gevestigd met hun experience center, maar er komen ook veel mensen wereldwijd om hun nieuwe producten te leren of de sales te doen. Dus die combinatie met handel is gewoon ook heel erg belangrijk.

Ik probeer natuurlijk de vraag te beantwoorden hoe Schiphol tussen nu en 2040 verandert, vanuit het Westas-idee. Ik heb met jou naar die sectoren gekeken, het plaatje van Seabury over hoe het nu zit, en probeer dat door te trekken naar 2040. Tot zover begrijp ik uit de interviews dat dat steeds meer zal gaan om die tijdkritische producten, dus farmacie, bederfelijke goederen, noem maar op. Denk je daar ook zo over?

Absoluut. En wij bezoeken natuurlijk veel bedrijven in het buitenland, net gedaan ook, in Dallas. En die zeggen van: 'de connectiviteit van Schiphol is key.' Dus het is echt essentieel ook voor die tijdkritische goederen. Dan kom je weer op de politieke discussie van KLM en dat soort zaken, maar Schiphol moet gewoon kei- en keihard blijven investeren om die directe investeringen te behouden.

Dus die bellyvracht gaat waarschijnlijk een hele grote rol spelen?

Absoluut. En je ziet natuurlijk steeds meer die shift. KLM maakt nu bewust de keuze om meer bellyvracht te doen. Maar dat heeft ook wel weer gevolgen voor andere producten. Ik spreek ook met partijen in de Aerospace vanuit de motorenlogistiek, Kuehne en Nagel.

Nou KLM met de combivliegtuigen heeft een hele unieke propositie om die motoren te verplaatsen naar JFK en Canada waar de freighters niet vliegen, maarja, die gaan er ook uit. Dus wat betekent dat voor zo'n motorenmarkt? Gaat een AirbridgeCargo of een LuxAir dat overnemen? Die zeggen misschien: 'leuk en aardig dat Schiphol, maar we trucken die motoren gewoon naar Luxemburg en we vliegen ze dan wel naar huppeldepup.' Dus ja, het is toch nog wel een beetje een glazen bol.

2040 is ook nog een eind weg natuurlijk. Voor logistiek zeker.

Ja en wat gebeurt er natuurlijk met een Istanbul, met een Dubai. Maar als je weer mensen in de Aerospace spreekt, daar leg ik dit wel tegenaan, die zeggen: 'maarja, zo'n Istanbul en zo'n Dubai, die kunnen nooit concurreren met de kennis die wij hier nog in Nederland en in Amsterdam zeker hebben, als het gaat om Aerospace.' Maarja, over vijf jaar of over tien jaar is dat misschien weer heel anders. Het is heel lastig.

En in hoeverre houd jij de KLM ook in de gaten?

Ja heel sterk. We hebben ook regelmatig gesprekken met KLM Cargo, maar ook met mensen binnen engineering & maintenance die over de logistiek gaan, de motorenlogistiek, of binnen KLM verantwoordelijk zijn voor Farma, of noem het maar op.

Want hoe bepalend denk je dat KLM is voor de luchtvrachtmarkt hier op Schiphol? Als zij straks geen freighters meer hebben, wat betekent dat dan?

Ik denk voor de full freighters misschien, het is niet echt mijn expertiseveld, maar mijn gevoel zegt dat dat ook niet zo erg zou zijn. Volgens mij zijn ze nog sterk en zeker Martinair, in die perishables-markt in Zuid-Amerika en Afrika, nog. Maar omdat de bellyvracht zo veel meer belangrijker wordt, dat KLM daar nog wel een belangrijke rol in kan blijven vervullen. En dat dat ook gewoon goed is voor de marktplaats Schiphol. En KLM moet ook gewoon sterk blijven, groot blijven, het netwerk behouden en dan denk ik dat die logistieke activiteiten, die vracht, ook nog wel erg belangrijk blijft. En zolang die anderen, zolang er import en export is, en wij die draaischijf blijven, moet er gevlogen worden.

Er zijn ook heel wat andere partijen die interesse hebben, zoals AirbridgeCargo.

Precies, want ik sprak laatst met, nou Kuehne en Nagel heeft Amsterdam ook aangegeven als een van de belangrijkste, nee de belangrijkste airfreight hub binnen Europa. Het is een Zwitsers-Duitse partij. Ik zat laatst bij CH Robinsons, een van de grootste logistieke partijen ter wereld, Amerikaans hoofdkantoor in Chicago, toevallig ga ik er volgende week heen, die zeggen: 'wij zijn de meest dominante speler op de lijn Amsterdam-Chicago, maar ook veel wordt door Airbridge gevlogen. Er is nog zo enorm veel potentie aan vracht in de VS naar Europa waar Amsterdam van zou kunnen profiteren.' Je hoort heel veel over die overcapaciteit, met name naar Azië en zij zeggen: 'ja Airbridge staat bijvoorbeeld te springen om nog een extra vlucht vanuit die of die.' Maarja, dan zit je weer met die licenties voor vrachtmaatschappijen om hierheen te vliegen.

Maar er is wel steeds meer een roep om dat open te gooien, dus wie weet dat dat gaat gebeuren.

Het is superinteressant, maar het is natuurlijk ook zo ingewikkeld. En als we vijf jaar vooruit zouden kunnen kijken.. Maarja, vandaag kwamen er toevallig weer cijfers dat de vracht deze maand deze maand iets gedaald was op Schiphol ten opzichte van deze maand vorig jaar. Terwijl Schiphol het eerste kwartaal groei had en de grootste groeier was binnen Europa. Maar het artikel zei niks over of andere Europese luchthavens een nog grotere daling hebben gehad.

Ik geloof dat ik alle thema's heb behandeld. Wil je zelf nog iets toevoegen?

Je had het even over de Amsterdam Economic Board aan het begin. De Amsterdam Economic Board is een aantal jaren geleden opgericht om de concurrentiepositie van de Amsterdamse regio te versterken door samen te werken tussen overheid, kennisinstellingen en marktpartijen. Maar wordt eigenlijk van onderop gevoed door de organisaties die daarin betrokken zijn. Dus SADC en AAA zijn ook daarin betrokken. De Board had ooit een aantal kansrijke sectoren aangemerkt, dus dat was onder andere handel en logistiek en creative en dat soort dingen. Inmiddels hebben ze hun strategie veranderd door zich meer te richten op connectiviteit en circulaire economie en nog iets. Maar wat belangrijk is om te weten is dat handel en logistiek toen een belangrijk cluster was en eigenlijk SADC en AAA daar met name de voeders waren van verschillende projecten die opgetuigd werden. Dus toen is ook de Westas eigenlijk ontstaan vanuit SADC en later vanuit Elba, met Jan-Willem et cetera. Maar als je het even formeel bekijkt heb je de Amsterdam Economic Board en daaronder hangt de Amsterdam Logistics Board gewoon voor het thema 'handel en logistiek'.

En onder de Amsterdam Logistics Board heb je eigenlijk vier tafels, vier thema's, en dat zijn 'ruimte en infra', waar SADC in feite de penvoerder voor is, de voorzitter zeg maar voor het aanbrengen van allerlei projecten. Je hebt het thema 'innovatie en kennis' of iets dergelijks en de HvA is daar penvoerder van. Maar je hebt ook de tafel 'marketing en acquisitie' en daar is AAA eigenlijk de penvoerder van.

En dat doe jij toch?

Ja, dat doen eigenlijk drie collega's: Olaf, Marie-Janine en ik. En dan heb je nog een thema en dat ben ik even kwijt. Het zijn allemaal veel afkortingen en samenwerkingen, maar eigenlijk hebben we het in Amsterdam best wel goed geregeld om dingen met elkaar af te stemmen en niet zaken dubbel te doen. Maar het is wel een wirwar.

Het is goed om dat een keer in beeld te hebben, want er komen zoveel van die termen langs. Wou je nog iets anders toevoegen? Ben ik nog iets vergeten?

Nee, het ziet er goed uit.

Interview 8

Naam: Thijs Boonekamp
Functie: Onderzoeker luchtvaart bij SEO Economisch Onderzoek
Datum: Vrijdag 1 juli 2016

Bij de vorige interviews vroeg ik aan het begin wat ze als de grootste veranderingen in het luchtvrachtverkeer van dit moment zien, maar ik had jou vooraf al het een ander gemaaild over wat ik sowieso al zou gaan vragen. Dus wil je daar misschien nu al iets aan toevoegen?

Nee, ik vond de vragen die je had eigenlijk wel duidelijk. Het waren drie thema's geloof ik hè: de rol van KLM, welke productgroepen zie je snel stijgen en snel dalen en even kijken, die derde was..

Grenzen aan de groei door de Alders-akkoorden.

Ik denk dat dat goede vragen zijn, dus we kunnen wat mij betreft gewoon met de eerste beginnen.

Dan beginnen we met KLM.

Ik heb hier trouwens een paper meegebracht dat binnenkort gepubliceerd wordt over de ontwikkeling van vrachtnetwerken, dus dat is misschien ook wel interessant om door te lezen en te gebruiken.

Dat is nog niet eens gepubliceerd?

Nee, dat komt binnenkort online.

Wauw. Dat is gaaf. Ga ik zeker lezen. Over KLM: hou je het nieuws allemaal nauwlettend in de gaten?

Ja, ik weet niet of je weet dat gister het algemeen overleg luchtvaart was in de tweede kamer. Daar staan we zeg maar wel middenin als SEO zijnde. We zijn een onafhankelijk onderzoeksbureau en we richten ons ook specifiek op luchtvaart, luchtvaarteconomie. En er zijn eigenlijk niet veel andere bedrijven die daar zo goed in zitten als wij erin zitten. Dus voor het ministerie doen we veel werk, maar ook voor KLM hebben we nu een onderzoek gepubliceerd. En ze zijn nu heel erg bezig met: hoe kan KLM kosten besparen? En de securityheffingen op Schiphol zijn redelijk hoog, dus toen hebben we een onderzoek gedaan naar wat zou het nou opleveren voor de Nederlandse economie als de staat bij gaat dragen aan de securityheffingen? Dus dat is een rapport wat we in opdracht van KLM hebben geschreven en dat werd dus heel erg behandeld, die monitor, uitvoerig ter sprake geweest gister in het algemeen overleg. Dus we zitten er middenin en daarom volg ik het nieuws ook wel echt. En ja op vrachtgebied dus, de rol van KLM is denk ik heel belangrijk voor het vrachtnetwerk van Schiphol. Want wat KLM doet is, die heeft zo'n groot intercontinentaal netwerk, omdat zij heel veel transferpassagiers vervoeren, dus op basis van, nouja in Nederland leven zeventien miljoen mensen, en honderd kilometer rondom Schiphol tien miljoen mensen, daar kan je nooit een vlucht mee naar Manila, naar Bangkok, naar Atlanta vijf keer per dag mee vullen. Dus het zijn allemaal transferpassagiers die op Schiphol overstappen en vanuit alle uithoeken van Europa komen. Dus daarom kunnen ze zo'n groot netwerk in stand houden. Dat maakt het voor expediteurs ook veel aantrekkelijker om zich op Schiphol te vestigen omdat zij vanaf hier naar Zuid-Afrika, naar Ecuador, naar Kenia, naar overal ter wereld kunnen op het KLM-netwerk. Dus in de belly van het intercontinentale netwerk. En zo'n netwerk, in Europa heb je Londen, Frankfurt, Parijs en Schiphol, dat zijn gewoon de vier grootste luchthavens. Die hebben het grootste intercontinentale netwerk. Dus dat is echt de rol die KLM vervult en dat zal ook niet zo snel overgenomen kunnen worden door een andere partij. Dus stel dat er iets gebeurd met KLM, of KLM gaat failliet, of KLM moet het netwerk rationaliseren, zou dat echt een klap zijn voor de vrachtgemeenschap, omdat zij zo'n groot netwerk in de lucht houden. Dus ook een aantrekkelijke marktplaats voor vracht is. Dus dat is de rol die KLM daarin vervult.

Voor bellyvracht dus zeker, maar ze hebben ook nog drie freighters. Dat waren er eerst veel meer. Hoe denk je daarover? Hoe belangrijk zijn de laatste drie?

Ik denk dat die heel belangrijk zijn. Bellyvracht wordt steeds belangrijker, wordt ook gezegd in de industrie. Freighters zijn heel duur om mee te vliegen, dus zeker die toestellen die KLM had, die MD11's en die oude 747's, om daarmee te vliegen, dat kost gewoon een hoop geld. Als jij die capaciteit toch hebt, ja je hebt wat extra brandstof nodig om mee te nemen, maar de marginale kosten van een ton extra vracht is een stuk lager op passagiersvluchten. Dus wat dat betreft, uit kostenoverwegingen kan ik het heel goed begrijpen. En wat heb je dan aan freighters nodig? Het biedt flexibele capaciteit, dus als er ineens in een keer een hele grote zending ergens heen moet dan kan het bellynetwerk niet toereikend zijn. Alles wat groot is, dus alles hoger dan 1.60.

En alles wat niet op passagekisten vervoerd mag worden.

De 'Cargo Aircraft Only'-goederen?

Ja, precies. Ik vind het heel lastig om in te schatten hoeveel procent van de vracht dus echt op een freighter moet. Ik geloof dat Seabury 5 tot 10 procent zegt.

Ja, dat klopt.

Ja, en dat is wat je vaker in de industrie hoort. En ik denk dat daar ook nog wel iets ligt om te onderzoeken: hoe zit het met die productgroepen? Hoe zit dat ook in de toekomst? Bijvoorbeeld de lithiumbatterijen, die hebben steeds meer restricties, mag steeds minder in steeds mindere volumes op passagekisten. Dus ik ben wel benieuwd hoe dat zich ontwikkeld, of die vraag naar 'Cargo Aircraft Only' of dat nou toeneemt of afneemt en ik zou me voorstellen, stel die freighter capaciteit van 5 tot 10 procent is eigenlijk 15 procent, dus dat is redelijk belangrijk, en expediteurs zien het freighter netwerk afnemen, dat ze zeggen: 'Ja, als we hiervoor al onze CAO-dingen naar Frankfurt moeten, dan is het voor ons voordeliger om onze hele operatie naar Frankfurt te verplaatsen.' Zulke dingen, dat is wel een risico voor Schiphol als marktplaatspositie. En ja, de vraag is alleen: moet KLM die freightercapaciteit invullen, of andere maatschappijen?

Ja, kunnen zij dat? Wat doet bijvoorbeeld een AirBridge Cargo wat een KLM op dit moment niet doet?

Heel veel verbindingen naar Rusland in ieder geval. Zij vliegen ook trans-Atlantisch trouwens. Daar zitten ze heel erg aan bilaterale restricties verbonden, dus vijfde en zesde vrijheid. Kijk AirBridge, Moskou-Amsterdam, of Krasnojarsk-Amsterdam, nou prima, want dat is ook hun thuishaven, dus daar hebben ze vrijheid in. Wat ze ook doen is Moskou-Amsterdam-Chicago-Houston-Amsterdam en zij nemen vanaf Houston-Amsterdam, vanaf Chicago-Amsterdam, ook allemaal vracht mee. En dan vervoer je als een buitenlandse carrier, als een derde carrier, vracht tussen twee landen waar je zelf eigenlijk niks mee te maken hebt. Cabotage heet dat. En daar zijn de restricties wat sterker voor. En de opinie is daar ook dat dat niet helemaal..

Maar toch komt er nu ook wel weer een roep vanuit de EVO en bijvoorbeeld FloraHolland die die verbindingen wel heel graag zien, omdat KLM natuurlijk steeds minder freighters heeft. Dus in hoeverre moeten we cabotage nog zien als slecht?

Nou, kijk de EVO heeft natuurlijk ook een belang, dat de EVO dat wil is niet zo heel gek, want hoe meer aanbod er is, hoe goedkoper zij hun producten kunnen vervoeren. Zo simpel is het. Dus elke vorm van regulering kost hun extra geld. Van de andere kant, dat kan ook de Nederlandse economie schaden als inderdaad door gebrek aan freightercapaciteit mensen uitwijken naar andere luchthavens. Dus zo zie ik de rol van KLM.

Een Martinairpiloot beweerde dat de freighters van KLM over een paar jaar niet meer bestaan, omdat vracht vaak een pakket is van 'en, en, en' waar dus ook die goederen in zitten die niet in de belly kunnen. Als KLM dan 'nee' verkoopt is de kans groot dat de klanten een ander kiezen. Denk je dat die freighters er over een paar jaar nog zijn?

Ja, wat ze zelf zeggen is, daar heb ik ook dit plaatje over gemaakt, dat is wel aardig om even door te nemen, dit heb ik op het vrachtdebat in november vorig jaar gepresenteerd, wat het gevolg is van de uitfasering van die MD11's betekent, wat dat betekent voor de vrachtcapaciteit van Schiphol. Dit zijn alleen freighters die op Schiphol zitten en dan zie je dat Martinair ongeveer een kwart daarvan heeft en die MD11's gaan eruit dus er valt ongeveer 13 procent weg. Dus dat is best wel een hoop. En wat je ook zegt: in hoeverre zijn die drie freighters genoeg om al die bestemmingen te bedienen? Dit is wat ze nu allemaal bedienen en wat je ziet is dat ze een rondje Azië vliegen, die er hoogstwaarschijnlijk uitgaat omdat de concurrentie daar echt het sterkst is. En ik denk dat dit ook niet heel erg is voor Schiphol.

Die zijn er nu al uit.

Ja, is dat zo?

Ja ze richten zich nu echt op Afrika en Zuid-Amerika met de freighters en de rotaties naar Azië zijn er nu uit.

Oké, dat begrijp ik heel goed. Als je kijkt wat er vanaf Shanghai, volgens mij gaan er vier freighters per dag naar Schiphol van andere maatschappijen. En dan ook nog heel veel bellycapaciteit. Volgens mij vliegt KLM met combi's naar Hongkong, Shanghai..

En Beijing geloof ik.

Ja, dus dat van die freighters is op die routes niet zo erg.

Trans-Atlantisch heb je redelijk veel, of heel veel, belly-aanbod. Ook vanaf Londen veel. Dus die freighters zijn vooral belangrijk voor waar meer aanbod en vraag naar vracht dan naar passagiers is, dus dat zijn de Quito's en de Nairobi's.

De bloemenroutes?

Ja, de bloemenregio's. Miami is ook redelijk vracht zeg maar, wat ik begreep van een expediteur die ik ken. Die zegt dat daar altijd tekort aan freightercapaciteit is. Dat neem ik dan maar aan. Maar goed, met die drie freighters kun je dus best een rondje Afrika, daarmee ben je twee, drie dagen onderweg denk ik, rondje Latijns-Amerika, ben je drie dagen onderweg, en dan heb je er nog eentje die je flexibel in kan zetten. Dus als jij je richt op die twee continenten, dan kun je twee keer per week zo'n rondje vliegen. Dat is op zich redelijk. Van de andere kant kun je kijken, dan kun je geen dagelijkse freightervluchten aanbieden. Alle vracht is heel tijdsgevoelig, dus als jij zegt: 'deze vliegtuigmotor móet nu daarheen', dat zouden zij dan met die ene freighter misschien kunnen doen, maar dat maakt het wel heel lastig voor die 'just-in-time'-dingen. Zeker als het heel groot is. Je hebt veel minder vrijheid in het netwerk. Dat is een nadeel. En andere carriers kunnen dat ook maar op een beperkt niveau invullen, omdat zij niet, zij kunnen niet vanaf Schiphol overal heenvliegen. Dus de vrijheid die zij hebben is door die regulering ook wat beperkt. Dus dat is het risico. Van de andere kant kun je zeggen: als KLM de kosten niet bespaart door bijvoorbeeld dit soort kostenbesparende maatregelen, dan moeten ze al helemaal snijden in het netwerk. Wat nog desastreuzer is voor de vrachtoperaties, dus het is van hun kant ook een bedrijfseconomische keuze.

Het is heel recent, ongeveer twee maanden geleden, dat ze zijn gaan inzetten op die markten in Afrika en Zuid-Amerika. Met name die bloemenmarkten. Daar wilden ze eerst niet zo aan geloven, maar na druk vanuit FloraHolland en Schiphol Cargo zijn ze daar toch op aangehaakt. Denk je dat dat een strategie is die ervoor zorgt dat het goed komt?

Ja, ik ben daar eigenlijk redelijk positief over, over die strategie, omdat als je kijkt wat er allemaal voor concurrentie uit Azië komt.. Midden-Oosten carriers die gewoon met allemaal 777-freighters gaan vliegen, AirBridge die 13 keer per week landt met de 747-800. Moet je daar dan tegenop gaan boksen en in de vrachtvloot investeren? Ik weet het niet. Dan denk ik, met de passagevluchten, British Airways is eigenlijk het klassieke voorbeeld van hoe je met puur een bellyvloot een vrachtoperatie van dezelfde omvang als Schiphol in de lucht houdt.

Dus als ik het goed begrijp is de rol van KLM voor Schiphol zeker groot, maar vooral doordat bellynetwerk dat ze hebben. Voor die drie freighters ziet het er nu ook goed uit, maar het is niet zo dat Schiphol valt of staat met die capaciteit?

Ja en nee, ik vind het toch heel lastig om in de toekomst te kijken, want je ziet wel dat freightercapaciteit echt wel belangrijk is voor je vrachtoperatie. En het kan ook nu, kijk Amsterdam heeft een redelijk grote hoeveelheid freighters, daarom is het ook een aantrekkelijke vrachtluchthaven. Daarom gaan die expediteurs hier ook zitten. En we concurreren om freighteroperaties eigenlijk het meeste met Frankfurt, Luxemburg, ja ik denk dat dat ze wel zijn. Dat beetje dat op Luik gebeurt, ik denk vooral Frankfurt en Luxemburg, en Brussel heeft ook nog weleens een freighter te gast.

Dat vind ik een mooi bruggetje naar het volgende onderwerp: in hoeverre Schiphol concurrentie ondervindt van andere luchthavens. Wat je bijvoorbeeld ziet is dat er een aanzienlijk deel van de bloemen naar Luik gaat en dat verbaast mij heel erg, omdat de Greenport zo ontzettend dichtbij Schiphol ligt. Dan nog kiezen ze ervoor om naar Luik te gaan en te trucken. Wat is dan dat wat Luik goed doet en wat Schiphol laat liggen?

Ik denk dat het kosten zijn, voor die bloemen. Trucken kost in verhouding tot luchtvracht echt niets. Volgens mij is het puur een kostenafweging van de verscheper van die bloemen. Zij zijn iets minder flexibel dan een passagiers. Kijk, als jij gaat vliegen, dan kun je de ene keer zeggen: 'ik vertrek nu vanaf Amsterdam en wil een directe vlucht naar Shanghai hebben.' En de volgende keer kan je zeggen: 'ik rijd naar Düsseldorf en ga vanaf Düsseldorf met Emirates naar Shanghai, omdat ik nu meer tijd heb en minder geld heb.' En een verlader moet zijn hele supply chain inrichten op bepaalde vrachtstromen, dus die heeft iets minder flexibiliteit om dat soort dingen in te richten. Maar die kunnen wel uitrekenen, het gaat veel lomper zeg maar, van het verplaatsen van de ene operatie naar de andere. Als zij op een gegeven moment denken: ja Schiphol is niet meer concurrerend, we gaan eens kijken wat Luik allemaal doet en ons aan kan bieden en daar een voordeel uit kunnen halen, dan is wel die hele stroom in één keer weg. En komen ze ook niet zo makkelijk weer terug. Dus dat is wel een risico. Maar als je kijkt naar omvang en schaalvoordelen die je op Schiphol hebt, en hoe dicht je overal bij zit, vind ik Luik en Maastricht niet echt een grote concurrent.

Ze kunnen als Nederland heel moeilijk gaan doen over een extra frequentie van Qatar. Dan kan Qatar natuurlijk zeggen: 'nou bij Luik zijn we meer dan welkom.' En dan kunnen ze daar een keer heenvliegen. Om zulke dingen gaat het dan. Maar ik denk op zich dat het effect daarvan minimaal is.

Wat ik ook opvallend vind binnen Nederland is dat Schiphol zowel in passagiers als in vracht ontzettend dominant is, in vracht nog meer dan in passagiers. Denk je dat er ooit een rol zal zijn weggelegd voor bijvoorbeeld Maastricht als vrachthub?

Maastricht heeft precies hetzelfde als Luik. Die zijn heel blij als ze een freighter binnenhalen van een bepaalde maatschappij. Zij zitten qua concurrentie echt nog een stuk slechter, want zij zitten tussen heel veel luchthavens. Maastricht, Brussel, Luik, Düsseldorf, Keulen, Hahn, Luxemburg. En volgens mij wil Hahn ook nog weleens een vrachtluchtje hebben. Ook geen nachtrestricties trouwens. Luik ook niet, maar ja, dus de concurrentie daar voor die ene maatschappij die daar heen wil die is veel groter. Ik denk, kijk voor Schiphol is de grootste bedreiging Frankfurt. Ja ik denk vooral Frankfurt, qua vracht.

Die lijken qua profiel ook heel erg op elkaar.

Ja, precies. Ze hebben een beetje dezelfde freighter/belly-mix. Je ziet dat Lufthansa wel enigszins investeert in nieuwe freighters, hoewel ze, dat hoor je, dat ze er ook een hele hoop uitfaseren. Volgens mij hebben ze netto een krimpende vrachtvloot ook. Maar goed, wat je op luchtvaartnieuws of wat dan ook leest, doen ze het toch beter dan KLM. Maar Frankfurt heeft dus hetzelfde profiel. Kijk, Parijs heeft die FedEx hub natuurlijk. Ja, dat zou voor Nederland ook een hele grote kans bieden: een integratorhub op Schiphol.

Dat was eigenlijk mijn volgende vraag. Hoe denk je over de integrators? Heeft Schiphol daar ook kans op?

Daar zouden ze heel veel aan hebben, alleen zitten ze met de 500-1000 nachtbewegingen. Dus is het nu helemaal niet realistisch. Maar je ziet wel dat op Parijs die FedEx hub, de belangrijkste klant van AirFrance is FedEx. Dus het zorgt voor een groot volume. Een groot aanbod van freightercapaciteit, van vracht. Met die FedEx hub. En het zorgt ook nog eens voor een eigenlijk heel goede klant voor je home carrier, dus die synergie die in Parijs zit, die werkt echt supergoed. Ze zitten geloof ik tegen de twee miljoen aan, qua tonnage vracht. Ze zijn iets groter dan Schiphol.

Is het reëel voor Schiphol om hierop in te zetten, want Joep Schroeders van de AAA vertelde dat Schiphol door de kustlijn voor express vracht niet zo heel gunstig ligt. Dat het sneller naar Parijs of naar Frankfurt of naar Luik gaat, omdat Schiphol niet echt een centrale positie heeft.

Nee, Schiphol zit eigenlijk aan de rand van de blauwe banaan. Dus ja, dat is een nadeel, maar kijk, de hele mainportregio van Nederland is wel sterk. Je hebt de haven om de hoek, je hebt een grote luchthaven om de hoek, je hebt een uitgebreid netwerk, het fiscale klimaat is gunstig, je hebt veel grote distributiecentra hier zitten. Dat allemaal. Dat biedt echt wel voordelen voor een integrator. En dat twee uurtjes of drie uurtjes rijden naar Luik: het kost geld, maar het kan ook een hoop opleveren. Maar ik zie die integratorhub zie ik niet gebeuren onder de restricties die er nu zijn op Schiphol.

Wat zou het betekenen voor KLM als er een integrator komt?

Ik denk best wel positief. Zeker.

Nu we het toch over concurrentie hebben: Dubai en Istanbul worden heel vaak genoemd als snelgroeïende vrachthubs. Hoe erg is de concurrentie van hen?

Op de Azië-routes zijn het echt grote concurrenten. Ze zijn ook heel sterk gegroeid. Ik denk voor vracht dat Istanbul een iets mindere concurrent is, omdat zij heel beperkt met freighters vliegen, of ik weet eigenlijk überhaupt niet of ze met freighters vliegen, maar volgens mij niet heel groot, en zij vliegen met narrowbodies in Europa. Dus Istanbul is op passagiersgebied echt een veel grotere concurrent ook dan Dubai en Doha. Op vrachtgebied wat minder, denk ik, omdat zij met die 737's en narrowbodies, daar gaat heel weinig vracht in. Dus het is hooguit wat getrukt wordt naar Istanbul en doorgaat, maar dat is beperkt. Ik denk dat Qatar en Emirates op vrachtgebied echt een grote concurrent zijn, omdat die geloof ik naar Europa wel twintig of dertig keer per dag vliegen met z'n tweeën. En nouja, daar gaat heel veel, ook wat ze met passagiers doen, die overstap, die hele vrachthuboperatie, die werkt daar volgens mij redelijk goed. Vracht is in vergelijking met passagiers iets minder tijdgevoelig. Die vinden het niet erg als zij zes, zeven uur moeten wachten op een overstap. Zij hebben gewoon een gigantisch netwerk naar Azië, India, alles met widebodies. Ja, de enige vijand van Emirates is die A380-vloot die ze hebben, waar niet zoveel in kan. En Qatar is denk ik nog wel groter als vrachthub. En die richten zich op, dat is ook wel het verschil met Emirates en Qatar, Qatar richt zich echt op de vrachtoperatie.

Die hele logistieke hub daar wordt ook echt gestimuleerd vanuit die landen. Dus ik denk op de Azië-routes, en Afrika-routes, dat zij echt een belangrijke speler zijn.

Dus zo gek is het nog niet dat KLM Cargo het als het ware heeft opgegeven in Azië? Dat is misschien een effect daarvan.

Ja precies. Door die twee, en China, de Chinese carriers. Ze hebben natuurlijk ook een partner, China Southern, die groot is op vrachtgebied. En ze hebben daar geloof ik ook een joint venture mee. Dus ik denk dat dat helemaal geen keuze is. Kijk, ze hebben die freightercapaciteit dus nog wel, door gewoon partners in te schakelen. En ik denk dat dat helemaal geen gekke strategie is.

Zeker als er naar het Oosten toe zo'n dicht netwerk door die Aziatische carriers bestaat, is het helemaal niet zo gek dat KLM naar het Westen toe uitwijkt. Dat is voor Schiphol uiteindelijk misschien het beste. Dat ze elkaar niet in de weg zitten, maar zowel oost als west bediend wordt.

Inderdaad. Ik zie dat dus ook helemaal niet als slecht. Ik heb ook weleens begrepen dat in China, om handel te doen in China, dat expediteurs echt bewust voor een Chinese carrier kiezen, of moeten kiezen, of dat daar ook een bepaalde interessante dynamiek is die het heel lastig maakt voor buitenlandse maatschappijen om daar voet aan de grond te krijgen.

Dan komen we nu bij het derde onderwerp: de groeimarkten. Nu is Schiphol boven gemiddeld sterk in bederfelijke goederen en high tech. Blijft dat, denk je?

Ik denk dat de bloemenveiling, ze hebben echt de sterkste positie, het is echt de bloemenhoofdstad van Europa. Ik weet wel dat Frankfurt daar ook de aanval op heeft geopend. Eigenlijk puur voor die bloemen. Kijk, je moet concurrerend blijven, want er is gewoon echt veel concurrentie in het achterland. Maar ik denk dat ze voor die bloemen redelijk sterk zijn, ook voor de paprika's en andere glastuinbouw. Dat moet ook met het vliegtuig verzonden worden, veel. En die hele industrie gaat ook niet zomaar weg, dus daar heb je echt een voordeel van.

Ze gaan er natuurlijk ook steeds meer op inzetten. Schiphol Cargo wil de luchthaven echt vermarkten als Preferred Flower Hub, als verschoven. Dus dat gaat ze ook wel lukken denk je?

Ja, maar wat je ook opschreef, je hebt ook de concurrentie van zeevracht. Dat kan natuurlijk ook. Ze zijn daar ook redelijk ver met die reefercontainers en ja, als jij een container paprika's op de boot kan zetten tegen een fractie van het bedrag van wat het in de lucht kost, dan ga je dat ook voelen. Er is natuurlijk een constante ontwikkeling van zeevracht, luchtvracht. Er blijft altijd vraag naar luchtvracht. Dus dat is ook een bepaalde afweging. Ik denk dat farma een belangrijke groep is die ook genoemd wordt als heel erg groeiend.

Farma en E-commerce heb ik heel veel gehoord, naast die twee die ik eerder noemde.

Ja, je ziet Duitsland heeft ook zijn eigen natuurlijke voordeel op automotive. Ik denk dat Schiphol, want ik geloof dat dat ook een van die aanbevelingen van Seabury is, van farma is een beetje een gepasseerd station. Richt je nou op die automotive. Weet ik niet of ik het daar helemaal mee eens ben, omdat ik denk: die Duitse autofabrikanten gaan echt niet naar Schiphol met het verzenden van hun spellen. Die hebben toch een soort nationale trots, die willen alles via Frankfurt en Hamburg hebben. En hun hele ketens zijn daar ook op ingericht. Dus ja, hetzelfde als waarom wij ons bloemenvoordeel hebben: zij kunnen hun best doen om het af te pakken, maar je moet denk ik ook wel onderkennen dat dat lastig is.

Bloemen hebben een relatief lage waardedichtheid, Wico Santbulte van KLM zei letterlijk dat het om 'mierenprijzen' ging. Dus het lijkt me heel belangrijk om dat aan te vullen met kostbare producten, maar Nederland is qua export via luchtvracht een land wat hoge waarde vervoert. Waar moet dat dan vandaan komen?

We hebben nog ASML natuurlijk. Dat zijn dus die chipmachines en halfgeleiders, en allemaal andere ingewikkelde dingen. Daar gaat een hele hoop geld in om. We hebben ook wel wat fabrieken die machines maken en dat soort dingen. Op de Veluwe zitten een aantal van die machinehandelaren. En ja, fabrieksonderdelen, dat is ook gewoon redelijk hoogwaardig. Ik denk dat je daar toch een beetje, en farma. Ik denk dat je het daaruit moet putten. De waardedichtheid is voor een airline op zich niet eens zo interessant, het gaat vooral om de bereidheid van de verlader om te betalen voor het transport. En ik dat die bereidheid, ook al is die waardedichtheid veel hoger, kijk bloemen die moeten gewoon van daar naar daar. Voor producten als iPhones is het ook niet zo gek om bang te zijn dat dat verplaatst naar zeevracht.

Wat is nou echt kostbaar en móet in een vliegtuig?

Waarom ze vliegen is vooral veiligheid ook. Dus je gaat geen, bijvoorbeeld geld, contant geld, dat doen ze liever niet op een schip. Ze zijn bang voor piraten, voor rovers, wat dan ook. Vliegen is een stuk veiliger. Goud, horloges, dat soort dingen. Dat is een combinatie van een hele hoge waardedichtheid..

Een hele hoge waardedichtheid vervoeren ze liever via een vliegtuig omdat..

Het veiliger is, ja. Dus dat voor die productgroepen echt de belangrijkste component is. Diamanten.

Interview 9

Naam: Frouwien Oudkerk
Functie: Beleidsadviseur cluster Logistiek bij Gemeente Haarlemmermeer
Datum: Donderdag 7 juli 2016

Jij bent actief bij het Amsterdam Economic Board voor het cluster logistiek. Ik vind het altijd heel lastig, al die organisaties, omdat het er zoveel verschillende zijn. Ik geloof dat je ook contact hebt met Coen Meijeraan van FloraHolland, hoe komt het zo dat je betrokken bent geraakt bij de Greenport Aalsmeer? Het ligt natuurlijk niet binnen de gemeentegrenzen.

Dat is vanuit het verleden. Toen ik met de Haarlemmermeerse pet op bij de Greenport Aalsmeer kwam. Daar hadden we wel een rol, maar niet zo'n hele sterke rol in, want het ligt natuurlijk allemaal om Aalsmeer heen. Maar wij als omliggende partij zijn natuurlijk ook bij de Greenport betrokken geraakt en toen deed ik dat er eigenlijk gewoon bij, maar nu merk ik dat in het hele cluster Logistiek, hebben we het altijd over de airport-seaport-greenport-dataport, dan is dat veel steviger. Maar ik heb daar een dubbelrol, eentje vanuit de Haarlemmermeer, ook met heel veel collega's en eentje gewoon vanuit de regio, om het hier internationaal concurrerender te krijgen.

Dus je betrokkenheid was vroeger groter?

Vroeger was ik er meer bij betrokken vanuit de Haarlemmermeer. En dat ben ik nu minder. Veel meer vanuit de regionale optiek. Er zijn collega's van me die echt de Haarlemmermeerse zaken vertegenwoordigen.

Is dat dan Adam Elzakalai?

En John Nederstigt. Want in de Greenport zitten ook heel veel duurzaamheidsaspecten.

De Greenport is gebaat bij de N201, die ze graag wilden verleggen en een fly-over om minder voor stoplichten te staan. Is dat dan iets waar Haarlemmermeer dan ook bij betrokken is geweest?

Nou, het is wel leuk, want dat deel bij de A4 wel, maar wat wel zo is, wij bemoeien ons niet zo met dat soort dingen. Een paar jaar geleden is wel een mooi voorbeeld, toen hebben wij als Haarlemmermeer met het ministerie van Economische Zaken afspraken gemaakt over decentralisatie van geld dat gebruikt is voor de OV Greenport. En dat betekent: we wilden altijd een vrije vrachtbaan naar de bloemenveiling en ook sowieso een eigen terrein, maar in dat geval is dat een vrije vrachtbaan geworden. Maar dat is wel, en dat geld ligt nog bij de provincie, en dat speelt nog steeds in Aalsmeer, maar dat soort dingen daar zijn wij wel bij betrokken geweest, in positieve zin.

Wat ik begrijp uit alle interviews is dat er ontzettend veel wordt samengewerkt in de regio, dat het soms bijna onoverzichtelijk wordt, maar dat het toch goed komt.

Het is wel leuk wat je nu zegt, want dat hoor ik ook heel vaak terug. Het wordt hier heel makkelijk en snel gezegd in de regio van: 'er wordt te veel geluld.' Ik denk ook dat dat gedeeltelijk waar is, het is niet onwaar, zeker niet, maar wat je tegelijkertijd hoort is dat ondanks dat we elkaar af en toe goed in de haren zitten en het soms helemaal niet als samenwerken voelt, heb ik wel wat voorbeelden, maar als je internationaal kijkt werken we ook echt goed samen. En bereiken we relatief veel. Ja, ik zou zelf best willen dat het allemaal wat sneller ging en dat iedereen zich ermee moet bemoeien en dat is ook een hele spaghetti, en dat is ook wel heel veel, en toch bereiken we veel. En dat zijn altijd twee kanten. Aan de andere kant als je er zo in zit, dan word je helemaal gek van de traagheid, maar uiteindelijk bereiken we er heel veel mee. Onze regio staat er wat dat betreft regionaal wel goed op. Vanuit het buitenland wordt er echt heel positief tegenaan gekeken. En daar is de douane een heel goed voorbeeld van. Hoe daar wordt samengewerkt is echt volstrekt uniek in de wereld. Ik weet van de voorganger van Jonas, Enno Osinga, ik denk dat Jonas dat ook doet, maar van Enno weet ik het meer, dat was een van de unique selling points die zij gebruikten. Want Enno had het ook nooit over de luchtvracht an sich, die had het over de marktplaats. Als de marktplaats hier is, dan komen die stromen ook wel. En dat is een van de unique selling points. Daar zijn wij gewoon heel erg goed voor.

Wat dat betreft zei Coen Meijeraan precies hetzelfde: het zijn veel verschillende organisaties, maar het is ook moeilijk ze te killen, want uiteindelijk doen ze allemaal net iets anders.

Precies, want vanuit de Greenport, waar ze ook bij betrokken waren in het begin, was een onderzoek van de Hogeschool over de bloemen, dat heeft Coen je ongetwijfeld allemaal verteld, maar goed: er gingen heel veel stromen helemaal niet rechtstreeks naar Schiphol en dat gaat dan naar Luik en naar Brussel. En dat is onderzocht, nou een aantal dingen zitten gewoon op nationaal niveau, moeten er verdragen anders. Dus daar kunnen wij ook helemaal niks mee, maar het heeft er wel toe geleid dat Schiphol Cargo en de bloemenveiling samen met dat project zijn gestart en daar zijn een aantal actiepunten uitgekomen. En dat is toch wel heel gaaf. Dat is toch wel heel gaaf dat ze dat samendoen. En nogmaals, ze hebben gewoon ook van alles dus nodig, met name ook op nationaal overheidsgebied, dus dat volg ik nu een beetje aan de zijlijn, en dat zal allemaal wel, maar het is wel heel leuk dat die verbinding er is gekomen. Je moet je op een gegeven moment ook niet overal mee bemoeien als dat niet nodig is. Zo simpel is het.

Net zei je ook even dat er ook belangen zijn die niet in elkaars verlengde liggen. Op welke partijen en welke belangen doel je dan, met betrekking toch de luchthaven?

Dat is heel verschillend. We hadden bijvoorbeeld bepaalde terreinen gereserveerd voor luchtvracht, wat niet meer nodig is. En dat wordt allemaal nu een beetje naar het circulaire getransformeerd, maar dat is ook nog best lastig soms. Dat vraagstuk moet ook nog veel beter bij ons in de gemeente nog besproken worden. Ons standpunt daarin. Want hoever ga je met al je reserveringen? Dat is wel van belang. We moeten niet de enigen zijn die alleen maar zitten te reserveren.

Hoe zie je de relatie tussen de Schiphol en de Haarlemmermeer in 2040? Wegen de voordelen dan nog op tegen de nadelen?

Ik denk dat we er altijd weer samen uitkomen. Het is een hele erge discussie om geld, maar wat het leuke ook is, wat je volgens mij ook ziet, want dat weet ik ook van de haven, de Amsterdamse haven ligt eigenlijk gewoon midden in de stad, nouja midden, in de stad. Die hebben net als wij met Schiphol hebben heel erg last van al die milieunormeringen en geluid en noem het maar op. Wat ertoe heeft geleid, en dat geldt natuurlijk ook voor Schiphol, is dat onze draaiboeken op Schiphol kilometers dik zijn en op andere luchthavens twee blaadjes om het zo maar even te zeggen. Maar wij lopen met al dat soort aspecten heel erg voorop. Als je nu met onze concurrenten, als dat bij een grote stad is, die zijn niet zo ver als wij zijn. En dat geeft ook weer een voorsprong. Dus ik geloof er ook wel in dat toch in al die innovaties, we zullen elkaar altijd in de haren blijven vliegen daar omtrent, het gaat natuurlijk ook altijd om de rekening, maar ik geloof dat er uiteindelijk altijd wat anders creatiefs, of iets anders uit de hoge hoed, komt.

Dus die druk verscherpt juist het beleid?

Ja, en dat is dan ook nog eens een keer iets waar we toch goed in zijn. Ook internationaal gezien. Maar ik kan natuurlijk niet in een glazen bol kijken. Maar wat je tot nu toe ziet, is dat het uiteindelijk toch ergens wat goed wordt gedaan. We polderen ons er altijd weer uit. Wordt toch weer ergens een rekening neergelegd die dan toch wordt betaald na veel gevecht.

Woon je zelf in de Haarlemmermeer?

Nee, vlakbij het Leidseplein in Amsterdam. Het grappige is, toevallig gister zei mijn buurman tegen mij dat hij een rapport had gehad, want hij ergert zich er blijkbaar aan, dat boven ons postcodegebied de overlast het meest is toegenomen. Waarop hij dus ook doodleuk tegen me zegt: 'Ja, want jij hebt ook geklaagd.' Ik zeg: 'Pardon?' Waarop hij zegt: 'Ja, ik heb ook uit jouw naam geklaagd.' 'Godsamme.' Ik blijf het gek vinden, zo dwars over de stad. Ook met het ongeluk in de Bijlmer, ik vind het zo gek. Dat is echt bizar, maar goed.

Ik heb altijd sterk de indruk dat dat vooral bij harde wind is.

Ja, de Oostbaan is geloof ik vooral bij harde wind. Dan vliegen ze echt heel laag over. Het is nu al wel even rustig, een tijdje. Misschien is er goed geklaagd.

Interview 10

Naam: Marieke van der Linden
Functie: Strategisch adviseur luchthavenzaken bij Gemeente Haarlemmermeer
Datum: Donderdag 7 juli 2016

Als gemeente heb je natuurlijk een enorme mainport binnen je grenzen, maar jullie zijn geen aandeelhouder van Schiphol. Als gemeente heb je wel te kampen met de gevolgen ook van de luchthaven, hoeveel zeggenschap heeft Haarlemmermeer met betrekking tot Schiphol?

We hebben een eigen team Luchthavenzaken, omdat die luchthaven hier inderdaad ligt. Wat we altijd zeggen: 'we maken geen beleid, want dat wordt eigenlijk in Den Haag gemaakt.' Dus wij hebben daar in principe op dat niveau heel weinig over te zeggen, maar wat we wel zoveel mogelijk doen is de balans te vinden. Dus aan de ene kant de positieve effecten, werkgelegenheid en de economie, en aan de andere kant ook de negatieve effecten, geluidshinder, maar ook de beperkingen op de grond. Nou, dat gaat heel ver, maar ja, eigenlijk wat wij proberen te doen is die verschillende belangen te proberen te behartigen en daarin die balans te vinden. Het grootste aandeel van het werk dat we doen dat zit hem vooral in alle overlegorganen die omtrent die luchthaven georganiseerd zijn. De omgevingsraad Schiphol ken je vast wel. Er zijn ook weer allerlei overleggen vanuit de bestuurlijke partijen, de BRS Schiphol en ja, daarin participeren is een heel groot aandeel van ons werk. En daarin die balans proberen te vinden. Dat is het eigenlijk samengevat. We willen zowel burgers als bedrijven vertegenwoordigen. Dus in die zin zit je er ook heel dubbel in, maar dat is wat ik zeg, je moet continu een soort leefbare compromis vinden. Uiteindelijk is het echt het ultieme poldermodel, ook die omgevingsraad Schiphol is alleen maar overleg.

Wat zijn jullie standpunten met betrekking tot de bewoners, tot geluidsoverlast?

In principe ruimte voor de mainport om te groeien, want die hubfunctie is heel belangrijk. Dat is essentieel voor de verbindingen, de bedrijven die we hebben, de werkgelegenheid, de economie. Dat is gewoon een kaartenhuis dat in elkaar kan storten. Die moet je in stand houden. Maar wel met oog voor de kwaliteit van de leefomgeving, dus dat betekent niet alleen maar volumegroei tot in de sky, maar altijd in balans met de omgeving. En dat is het meest zichtbaar in het Aldersakkoord, in de zin van een 'cap' op het volume, maar dat is ook in die zin heel beperkt, want we proberen ook veel verder te kijken in de zin van innovaties en geluid adoptief bouwen en hoe kan je dan toch, want er is heel veel woningbouwbehoefte hier in de regio, hoe kan je dan toch die twee in synergie laten zijn, in plaats van alleen maar een tegenstelling van groei en omgeving.

Wat voor projecten lopen er momenteel waarmee jullie dat proberen te bereiken?

Nou, we zijn bezig met dat geluid adoptief bouwen. Er is een student aan het afstuderen en promoveert daar nu op. En het mooiste zou zijn als we dat gewoon wat meer kunnen gaan doen en ook kunnen gaan ervaren.

Hoe ziet dat eruit, zo'n geluid adoptieve wijk?

Dan moet je denken aan, heel simpel op het inrichtingsniveau van: waar zet je je tuin neer? Zet je die in de richting van een uitvliegroute of aan de andere kant? Dat heeft al heel veel effect. Maar ook de materialen, of het aarde of gras is. En bepaalde gevels die geluid absorberen. Hoe de straat, om een voorbeeld te nemen, Floriande is kaarsrecht aangelegd, precies in de lengte van Spijkerboorroute. Nou het kan dus heel makkelijk daar weerkaatsen, en zich versterken, terwijl je als wat ik heb begrepen, wat meer een verbrokkelde, dat klinkt niet goed, maar iets minder kaarsrecht patroon hebt, dan verbrokkelt het geluid en sterft het sneller uit. Dus is het geluid adoptiever. Nou, dat soort dingen, daar zijn we wel mee bezig, omdat dat uiteindelijk, ja heb je een omgeving die wil groeien en een luchthaven die wil groeien. Ze hebben elkaar ook beiden nodig, want aan een vliegveld waar geen mensen omheen kunnen wonen heb je ook niks. Dat is de grootste uitdaging.

Bij overlegorganen is de gemeente Haarlemmermeer niet alleen maar tegen de groei, maar echt bereid om als gemeente om op de groei in te spelen en ook de levenskwaliteit te behouden?

Ja, precies.

Lijkt me een ingewikkeld spel, maar ook heel interessant.

Ja, het is heel dynamisch.

Met welke partijen gebeurt het vooral dat de belangen botsen?

Met waar ik mee bezig ben zit dat vooral in die woningbouwbehoeften. Zeker dit jaar groeit de luchthaven nog harder dan gedacht. En er zit een heel stelsel van gelijkwaardigheidscriteria omheen. Dat is ook het wettelijk kader en daarbinnen is een maximum afgesproken en dat is weer vertaald in een aantal woningen, ernstig gehinderde et cetera, et cetera. En dat komt er gewoon op neer dat elke woning die hier in de regio bijgebouwd binnen 20 Ke direct de capaciteit van Schiphol belemmert. Dus daar zit gewoon een hele grote tegenstelling in, waarbij de behoefte aan beide kanten zichtbaar is. Dus er zal een samenwerking in gevonden moeten worden, maar dat gaat stapje voor stapje.

Ik kijk in mijn onderzoek naar Schiphol in 2040. Denk je dat tegen die tijd bebouwing en groei elkaar echt in de weg zitten, of dat er ontwikkelingen zijn die ervoor zorgen dat dat probleem nog veel verder in de toekomst ligt?

Ja en nee. Ik denk dat het een beetje zo is als bij duurzaamheid. Dat er ook daarvan de standaard en het acceptatieniveau omlaag of omhoog gaat, maar dat het gewoon geld kost. En niet elke woonwijk die wordt gebouwd is nu volledig duurzaam, en niet elke woonwijk die nu gebouwd wordt zal volledig geluid adoptief zijn. Dus de behoefte zal groot worden en er zal meer, het zal waarschijnlijk vanzelfsprekender gaan worden, maar die echte innovatie, wat wij ook weten van instituten als het NLR, vliegtuigen zijn al veel geluidsstiller geworden. Maar de grootste winst is eigenlijk de afgelopen jaren al wel behaald en de komende tijd zullen motoren nog wel iets stiller worden. Maar goed, de burger hier verdient er ook vaak wel weer zijn brood aan. Ook daarin zit een groot belang. Wat ik wel nog zie, maar dat is misschien verder dan 2040, is dat gezondheid steeds belangrijker gaat worden. Daar heb je de discussie ook over luchtkwaliteit en daar zit gewoon nog heel veel onwetendheid en weinig kennis in van wat het kan doen. En dat zal de komende jaren steeds meer opkomen. En hoe meer dat, ik kan me niet voorstellen dat er heel veel positieve dingen uit gaan komen, maar dat zal er eentje zijn die we als mensen, als samenleving, steeds belangrijker gaan vinden. En dan verschuift die balans wellicht weer, maar dat is continu zoeken. We komen er altijd wel weer uit, alleen is de vraag is: waar ligt die balans?

Dus na geluidsoverlast wordt gezondheid de volgende slag?

Ja, precies.

En de bestaande woningvoorraad, zijn er ook plannen om die aan te pakken?

Nee, er zijn in het verleden hele grote geluidsisolatieprojecten geweest van Progis [Project Geluidsisolatie Schiphol], daar is heel veel geld in gegaan. Ja, verder volgens mij niet zoveel.

Was dat succesvol?

Nou, dat weet ik niet. Dat is echt een tijd geleden. Er is heel veel geld in omgegaan in ieder geval, en niet altijd even zinvol volgens mij. Het speelde vooral rondom de aanleg van de vijfde baan. Ook vanuit duurzaamheid gaat dat natuurlijk redelijk samen, want je hebt bijna geen huizen meer die enkel glas hebben. Driedubbelglas is het meest geluid adoptief zeg maar. Geluidswerend.