

Budel means Business

Terwijl de kleine zakelijke luchtvaart in de Randstad vaak nogal een moeizaam bestaan leidt, verschijnen op Budel in een tijdsbestek van nog geen vijf jaar opeens vijf gracieuze, glanzende turboprops: twee TBM700's en maar liefst drie PC12's. Opmerkelijk. En ook de infrastructuur van Budel, pardon, Kempen Airport, houdt gelijke tred met deze ontwikkeling. Nieuwe hangars, smetteloze rolbanen en een indrukwekkend nieuw ontvangstgebouw, dat z'n voltooiing nadert. Pilot & Vliegtuig ging op zoek hoe dat allemaal kan, daar in Budel.



Koop een vliegtuig, en je krijgt onbeperkt Europees vervoer

"We bieden onze klanten een heel bijzondere propositie", vertelt Noud Fransen, een van de drie directieleden van de onderneming. "In overleg wordt een vliegtuig gezocht, en helemaal afgestemd op de wensen van de klant. Na de aanschaf nemen wij, als de klant dat wil tenminste, de complete handling op ons. Wij zorgen voor de crew, wij zorgen voor de planning, wij zorgen voor de catering, wij zorgen voor een eventueel hotel, en zelfs voor de taxi op het veld van aankomst. Wij zorgen, kortom, dat de klant daar komt waar hij wezen wil. Telefoon pakken en vliegen."

Klinkt goed, maar voor welke bedrijven is dit functioneel? "Daar zou je van opkijken. Laat ik het zo zeggen: voor bedrijven die tweehonderd uur per jaar zakelijk vliegen in Europa zijn er al heel interessante dingen mogelijk. Eén keer per week een buitenlandse vlucht? Dan kan de tijdswinst zelfs spectaculair zijn." Tweehonderd uur, dat lijkt opmerkelijk weinig. Noud: "Toch is het in principe voldoende. Al werkt het natuurlijk optimaal met een bepaald soort zakenreizen. Sterk wisselende, onverwachte bestemmingen bijvoorbeeld. Of reizen naar afgelegen oorden, ver van de bekende 'hubs'. Kortom: alles waar de grote jongens slecht in zijn, daar zijn wij erg goed in."

Aan wat voor omvang bedrijven moeten we dan denken? "Bedrijfsomvang is nauwelijks een criterium. We hebben bijvoorbeeld een tweemansbedrijf dat hier vandaan vliegt.

Bedrijfsadviseurs die door heel Europa werken. Ze zitten achterin te werken op de laptop, terwijl ze naar hun klant vliegen. Je hoeft geen bedrijf van tweehonderd mensen te hebben om deze toestellen zakelijk te kunnen vliegen. Nogmaals, het gaat meer om het soort reizen. Maar hoe dan ook, deze vorm van zakelijke luchtvaart is groeiende. Er zijn nog zoveel organisaties die dit vervoer perfect zouden kunnen inzetten. Zeker als je bedenkt dat zowel de TBM als de PC12 ook nog eens in een uurtje om te bouwen zijn van luxe personenvervoer naar vracht. Alleen: de bekendheid is nog gering."

Van je bedrijf naar het vliegtuig wandelen

Het ging al snel. Maar het kon nog sneller. Noud: "Ook heel interessant voor ons systeem is de aanleg samen met de gemeente van een businesspark náást het vliegveld. Mensen zitten achter hun bureau en zijn tien minuten later op weg naar Barcelona. Die minimale afstand tussen werken en vliegen blijkt een succes. Althans, voor een aantal klanten voor wie dit soort regelmatig inter-Europees vervoer essentieel is. Er blijken trouwens nog een paar redenen om voor dit businesspark te kiezen. Punt één: je moet ergens zitten, dus waarom niet op een punt met perfecte verbindingen naar heel Europa? Daar komt nog bij dat dit deel van Brabant nog steeds prima per auto bereikbaar is vanuit de Randstad, het Ruhrgebied en Vlaanderen. Wonen kan hier ook nog ruim en voordelig, wat werknemers weer aanspreekt."

Het bleef niet bij één ondernemer. Bedrijven uit de regio, allen met 'veel-Europees-vliegen' in hun ondernemingsmix, sloten zich aan. Al zijn er ook een paar bij die het gewoon een prettige locatie vinden, zo vlak bij een vliegveld. Eens wat anders dan het eeuwige industrieterrein langs de snelweg. Wie een toestel wil inzetten moet overigens wel bedenken dat vliegen wel een essentieel aspect van de business moet zijn. Maar is dat zo, dan kun je op deze manier een enorme voor-sprong op de concurrent nemen, die je met een reguliere airline nooit kunt realiseren. De Amerikaanse praktijk bewijst dit. Er zijn bedrijven die er hun 'competetive edge' van gemaakt hebben.

Het betekent natuurlijk ook wel wat. Na een geïnteresseerd telefoontje om tien uur 's morgens, een 'live' presentatie geven om twee uur 's middags in midden-Frankrijk. Daar maak je indruk mee.

Een beperkt aantal piloten

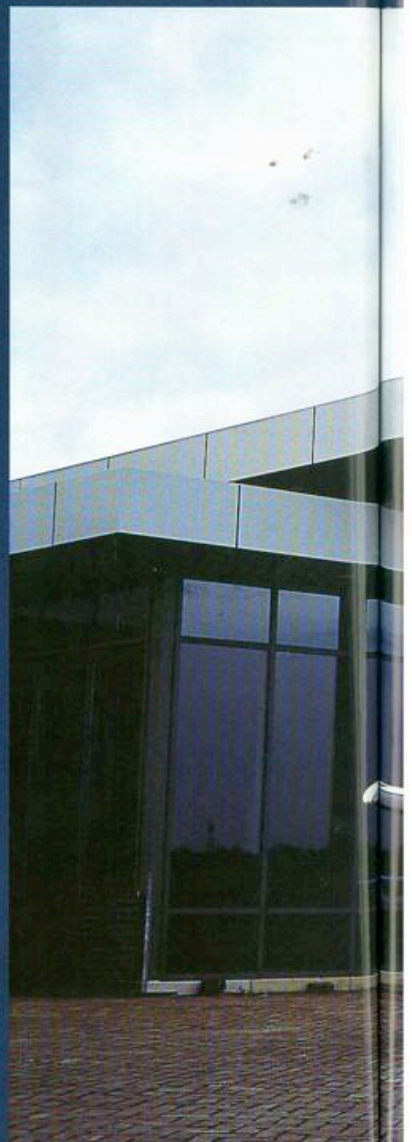
Wie vliegen de toestellen? "Deel van ons succes is dat we een kleine, fanatieke crew van goed opgeleide piloten hebben, waar we ook zelf deel van uitmaken", vertelt Ruud Fransen, directeur van het onafhankelijke onderhoudsbedrijf. "Deze PC12's en TBM's zijn zeer geavanceerde toestellen en je wilt alleen de beste piloten inzetten. Dat zijn we aan onze formule verplicht. Het onderhoud is een zelfde kwestie. Doen we allemaal in huis. We zijn volledig JAR-145 gecertificeerd, dus we kunnen elke denkbare klus rond deze toestellen aan. Voordeel is natuurlijk dat ze allebei dezelfde PT-6

turboprop in het vooronder hebben liggen, zij het dat die bij de TBM op 700 pk en in de PC12 op 1200 pk is afgeregeld.

De financiën

Dat brengt ons bij de hamvraag. De centen. Die leggen we bij Inge Fransen, van beroep fiscaaljurist en als zodanig een derde pilaar onder de propositie (het lijkt wel of vader Fransen het allemaal nauwkeurig heeft ge-familie-pland!). Kan zij een paar getallen bij dit verhaal zetten? Inge: "Twee heel ruwe. Per uur 1600 gulden voor de TBM en 2300 gulden voor de PC12. Heel ruw gerekend kost vliegen met de PC12 dus maar driehonderd gulden per uur, per persoon. Voor vijfhonderd gulden dus retour Parijs, met gemak. De iets snellere TBM kost ook driehonderd gulden per uur per persoon. Daar kan de KLM niet tegenop, zeker niet als je het over short-term-businessclass hebt."

The captain refills.



Het enige veld in Nederland dat belasting betaalt

Iedereen kent het als 'Budel', maar tegenwoordig heet het Kempen Airport. Het veld werd ooit opgezet door vader Fransen, die mogelijkheden zocht om zijn passie, de luchtvaart, een commerciële basis te geven. Eindhoven was puur militair in die dagen en Beek was klein en ver weg. Grond bij elkaar gekocht, gebouw neergezet, rond 1970. Na wat aanloopproblemen (geplande hoogspanningsleidingen over veld!) was vliegveld Budel daar. Het enige veld van Nederland, zeggen de Fransens met een grimlachje, dat belasting betaalt in plaats van ontvangt. Noud is de oudste van de vier telgen uit de Fransens-aviatiek-familie. Broer Ruud en zus Inge zitten ook alledrie in de zaak. Zus Rian is zelfs de vierde Fransens in de luchtvaart: zij werkt als psychologe op Soesterberg.

Eerlijk is eerlijk: die prijzen gelden natuurlijk alleen bij een volle bak. Dat is niet altijd te realiseren. Al hangt dat natuurlijk weer van het soort gebruik af. Als je elke week met een groep technici naar een olieveld in Bulgarije vliegt, heb je het er dik uit. Vlieg je met z'n tweeën, dan is het een ander verhaal. Maar de tijdswinst blijft natuurlijk aanmerkelijk. De toestellen landen op baantjes vanaf 800 meter, dus zeer dicht bij de eindbestemming. Om in

Nederlandse velden te denken: op Eelde, Beek, Teuge, Lelystad, ja zelfs op Texel en Midden-Zeeland zou in principe geland kunnen worden. Bekijk je dat op Europese schaal, dan liggen opeens letterlijk duizenden vliegvelden voor je klaar. Dat betekent ook weer veel in de kosten van aanvullend vervoer en overnachting. Omdat de grote luchthavens domweg dit soort connecties niet bieden, waardoor voor een zakenreis soms hele dagen in plaats van enkele uren

moeten worden uitgetrokken." We hebben het dan over bruto kosten. Maar we hebben het over zaken, en dan praat de fiscus altijd mee, is het niet? Inge: "Natuurlijk. Maar fiscaal gezien is het een gespecialiseerde materie. Dat stuk know-how voegen we ook nog toe. Ons uitgangspunt is altijd dat er een zeer hecht doortimmerd fiscaal plan moet klaarliggen, voordat we over vliegtuigen gaan praten. Ligt dat plan er, met onze hulp en expertise, dan kunnen we verder nadenken over de invulling, het soort toestel en zo verder."

De toekomst?

Een vraag aan alledrie. De toekomst? "We zitten nu op vierduizend zakelijke vliegbewegingen per jaar, en zijn daarmee relatief bij de grootste van Nederland. Toch kunnen we nog flink groeien. We zijn heel strikt in de geluidsproblematiek. We hebben stille toestellen aangeschaft,

en zwaar geïnvesteerd in de oudere. De verhouding met de omgeving is uitstekend, en elke vlieger wordt met klem aangeraden om de circuits met de grootste nauwkeurigheid te vliegen.

Verder gaan de havenprocedures veranderen, zodat onze klanten op verzoek tot elf uur kunnen binnenvliegen, wat de zakelijke mogelijkheden natuurlijk enorm gaat verruimen. We zijn daar nog maar twaalf jaar mee bezig, maar nu lijkt het er definitief van te komen. Technisch zijn we er klaar voor: de lampen, en het eerste op GPS-gebaseerd landingssysteem van Nederland. Verder willen we alleen maar meer van hetzelfde, hoe banaal het ook klinkt. We zijn geen airline, we willen niet charteren of luchttaxi's vliegen. Nee, mensen vliegen voor hun eigen bedrijf. Dat is waar we goed in zijn." Het is duidelijk wat ze willen, die drie Fransens: Budel means business.

Tekst en foto's: Goof Bakker

