

Big was beautiful

Volgens vice-president van Boeing, Randy Baseler, is de Dreamliner ontwikkeld voor point-to-point-verbindingen: 'Zuinig, snel, comfortabel, niet te groot.'



Het is een bijzonder on-Amerikaans principe dat Randy Baseler aanhangt: kleiner is beter. Geen makkelijke boodschap in het licht van de wereldwijde promotietour die gigantische nieuwe Airbus 380 momenteel maakt. Toch heeft de Boeing-man een paar forse argumenten in huis...



"We krijgen steeds meer gelijk van de statistieken", lacht Baseler in zijn tijdelijke kantoor aan de Amsterdamse Zuidas. "De vraag in de luchtvaart is niet naar enorm grote toestellen. Dat blijkt steeds duidelijker. De consumenten, en dus de luchtvaartmaatschappijen, willen directe verbindingen. Liefst in een hoge frequentie. De nieuwe supergrote Airbus is daar te log en te duur voor", denkt Baseler.

Liever direct

Even ter herinnering: de strijd tussen Airbus en Boeing is gebaseerd op twee verschillende visies op het luchtvervoer in de komende jaren. Airbus gaat uit van het reeds lang bestaande 'hub-and-spoke-system'; een systeem van verbindingen dat van bovenaf gezien lijkt op naast elkaar liggende wagenwielen. Voorbeeld: van Düsseldorf naar Frankfurt pakt de reiziger de auto, stapt daar in een jumbo naar New York en vliegt vervolgens in een veel kleiner vliegtuig naar Detroit.

Boeing voorziet meer belangstelling voor directe verbindingen. Het bedrijf redeneert dat een belangrijk deel van de luchtreizigers bereid is extra te betalen voor een rechtstreekse lijn Düsseldorf-Detroit. Vooral de reizigers waar nog wat op te verdienen valt: zakenmensen en de financiële wat ruimer opererende particulier.

Baseler: "Wij zetten veel sterker dan Airbus in op die point-to-point-verbindingen. Onze 'Dreamliner' is daar speciaal voor ontwikkeld. Zuinig, snel, comfortabel, niet te groot en toch in staat om intercontinentale afstanden in één ruk af te leggen."

Trends

Er zijn inderdaad een aantal trends te ontwaren die in het voordeel van Baseler spreken. Om te beginnen wendt de toerist zich enigszins af van grote, verre vakantie in moeilijk bereikbare oorden. Men kiest eerder voor een aantal kleinere trips door het jaar heen. Een weekje zon, een lang weekend stad, een paar dagen familie in het buitenland.

In dat scenario past een moeizame trip met veel overstappen niet. Een ontwikkeling die weerspiegeld wordt in de meest opvallende trend van de laatste jaren: de opkomst van prijsvechters die zes keer per dag heen en weer vliegen naar tientallen bestemmingen.

De zakenman heeft altijd al een hekel gehad aan overstappen. En heeft tegenwoordig ook een alternatief. Als overstapvrij vliegen niet

mogelijk is, kan hij of zij kiezen om helemaal niet gaan. Digitale verbindingen maken veel zakenreizen overbodig. De PDF en de JPG en het gecomprimeerde demonstratiefilmje reizen met de snelheid van het licht door een kabel. Thuisblijven is een alternatief als de vliegreis te veel kopzorgen oplevert.

Niet overstappen

Zakenreiziger en consument, ze hebben beiden een afkeer gekregen van overstappen de laatste jaren. En in dat opzicht helpt vreemd genoeg zelfs de gespannen internationale situatie Boeing een handje. Overstappen gaat namelijk altijd gepaard met eindeloos gehannes op overvolle luchthavens. Wie niet op een luchthaven hoeft te zijn, blijft er weg. Directe verbindingen kunnen daarvoor zorgen.

Verlaat Boeing daarom geheel het pad van de extreem grote verkeersvliegtuigen? Baseler: "Integendeel. We komen toch weer met een nieuwe versie van de Jumbojet, de '747 Advanced'. De belangstelling voor dit toestel à pakweg vierhonderd passagiers is onverwacht groot."

Alleen over de markt voor nóg grotere toestellen – lees de Airbus 380 – verschillen de fabrikanten enorm van mening: Boeing denkt dat er nauwelijks driehonderd van te slijten zijn, Airbus denkt aan meer dan twaalfhonderd. Veelzeggende getallen voor degene die weet dat Boeing met haar jumbojet pas bij pakweg driehonderd toestellen break even stond, en daarna dus pas winst begon te maken. In totaal produceerde het tot op heden ruim twaalfhonderd toestellen van dit type.

Wie de getallen wil interpreteren zou kunnen concluderen: Boeing denkt dat er met de Airbus 380 geen eurocent winst te maken is; Airbus daarentegen denkt het succes van Boeings jumbo exact te gaan dupliceren. Interessant...

Goedkoop

Maar de kwantumvoordelen van een groter vliegtuig blijven toch overeind, zou je zeggen? Baseler: "Zo goedkoop is die grote Airbus helemaal niet. De markt begint steeds duidelijker te zien dat de A-380 een groeiconcept is. Pas in de verlengde versies zullen de lage verbruikscijfers per stoel gehaald worden die de airlines beloofd zijn. Alleen zijn deze versies nog niet besteld, laat staan in productie. Voorlopig is de A-380 dus een bijzonder zwaarwichtig prototype, met matige rapportcijfers voor economie."

Boeing's Dreamliner is snel, niet te groot, en dus goed



De Boeing Dreamliner is een nieuw, geheel op 'economy' gericht concept. En dat is volgens Boeing waar de airlines het van moeten hebben.

Baseler merkt glimlachend op dat Boeing uit onverwachte hoek steun krijgt. "De overhaaste introductie van de Airbus A-350, gepositioneerd als een rechtstreekse concurrent van Boeings Dreamliner, bewijst dat men in Toulouse toch enige twijfel over de ingeslagen weg begint te vertonen. De A-350 is echter geen nieuw toestel, maar een opgewaardeerd toestel uit een bestaande serie. Onze Dreamliner is een nieuw, geheel op 'economy' gericht concept. En dat is toch waar de airlines het van moeten hebben. Spectaculaire rapportcijfers krijg je nooit door een bestaand model op te waarderen."

Azië

Hoe de markten in Europa en de USA zich ook blijven ontwikkelen, de strijd zal voor een steeds groter deel gestreden worden op de zich stormachtig ontwikkelende markten in China en India. Maar ook hier denkt Boeing bij de betere papieren te hebben.

Baseler: "Het belang van het hub-and-spoke-systeem is in Europa en Amerika sterk aan het afnemen, maar alles wijst erop dat China en India deze fase zelfs in belangrijke mate zullen overslaan. Vergelijk het maar met het telefoonverkeer; in deze nieuwe economieën heeft iedereen een mobieltje en is de koperkabel zelfs nooit aangelegd."

Dit zou vooral kunnen kloppen voor India, waar de airlines in de nieuwe, recent vrijgemaakte markt de positie van de totaal verouderde spoorwegen lijken te gaan overnemen. "Frequentie en een dicht netwerk lijken het ook daar te gaan winnen van enkele grote lijnen en een dicht netwerk van lokale maatschappijen."

Kleiner is beter

In een aantal opzichten heeft Boeing het tij mee. De stormachtige ontwikkeling van de aan kleinere toestellen verslaafde prijsvechters had niemand vijf jaar geleden voorzien. Goed gevulde directe verbindingen besparen enorme hoeveelheden van de steeds kostbaarder brandstof. En vreemd genoeg maakt ook het terrorisme overstappen stukken minder populair. Twee keer de schoenen uittrekken en het polshorloge op de lopende band leggen is voor veel passagiers minstens één keer teveel. "Allemaal punten in het voordeel van onze visie", stelt Baseler. "Kleiner is beter. Heel on-Amerikaans. Maar zeker de komende decennia wel heel erg Boeing. ✉"

oor een dicht netwerk

PILOOT WORDEN.NL



(M/V)

NU INCHECKEN OP DE SITE

KLM

flight academy