

Rapport

MARKTVERKENNING BUSINESS AVIATION TWENTE

Doelgroepbepaling zakelijk vliegen in Oost-Nederland
November 2015

COLOFON

Uitgave

I&O Research
Zuiderval 70
Postbus 563
7500 AN Enschede

Rapportnummer

2015/

Datum

November 2015

Opdrachtgever

Area Development Twente

Auteurs

Ralf ten Hove
Gert Versteeg

Bestellingen

Exemplaren zijn verkrijgbaar bij de opdrachtgever.

Het overnemen uit deze publicatie is toegestaan, mits de bron duidelijk wordt vermeld.



INHOUDSOPGAVE

1.	Inleiding	5
1.1	Inleiding.....	5
1.2	Leeswijzer	5
2.	Markt en doelgroep.....	7
2.1	Inleiding.....	7
2.2	Trends	7
2.3	Aanbod	8
2.4	Gebruikers	9
2.5	Potentiële doelgroep Twente	10
2.6	Deelnemende bedrijven	12
3.	Internationale oriëntatie en vliegtuiggebruik	14
4.	Uitgaande en inkomende vluchten.....	18
4.1	Analyse uitgaande vluchten	18
4.2	Zakelijke vluchtdiensten.....	19
4.3	Potentiële doelgroep	21
4.4	Inkomende vluchten	23
5.	Toekomstige behoefte aan zakelijk vliegen	27
5.1	Bedrijven die niet per vliegtuig reizen	27
5.2	Vliegveld Twente	28
6.	Conclusie	31



1

HOOFDSTUK

Inleiding



1. Inleiding

1.1 Inleiding

Voor een goede onderbouwing van de mogelijke ontwikkelingen voor de gebiedsontwikkeling Luchthaven Twente is meer inzicht gewenst in de markt voor Business Aviation vanaf Vliegveld Twente. Door middel van een tweedelig onderzoek wordt in dit rapport inzicht geboden aan de behoefte die er bestaan ten aanzien van zakelijke vluchtverkeer onder bedrijven/organisaties in de omgeving van Vliegveld Twente.

Het onderzoek is uitgevoerd in twee fasen; een eerste fase waarin kwalitatief vooronderzoek is gedaan en een tweede fase met daarin een enquête onder relevante bedrijvigheid.

Eerste fase: verkenning

In de eerste fase is aan de hand van enkele interviews met huidige aanbieders van Business Aviation en bedrijven/organisaties die gebruik maken van deze dienstverlening een globaal beeld verkregen van deze markt. Deze fase bestond ook uit deskresearch naar aanbieders en relevante ontwikkelingen in deze sector. Resultaat van deze fase is een globaal beeld van de markt en een beschrijving van de kenmerken van bedrijven/organisaties die gebruik maken van Business Aviation vanaf Twente; de potentiële doelgroep. Bij deze kenmerken denken we aan het afzetgebied, sectoren en omvang van bedrijven.

Tweede fase: enquête onder regionale bedrijfsleven

De resultaten van de eerste fase zijn (mede) gebruikt als opzet voor de te benaderen bedrijven in de tweede fase van het onderzoek, met name bij het opstellen van vragenlijst.

Uit de eerste fase is gekomen welke type bedrijven/organisaties mogelijk gebruikmaken van business aviation vanaf Twente. Op basis hiervan is de potentiële doelgroep afgebakend en is de steekproef samengesteld van bedrijven/organisaties die uitgenodigd zijn voor deelname aan de enquête. De uitkomsten van deze enquête zullen uiteindelijk inzicht bieden in de markt voor Business Aviation.

1.2 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 wordt de eerste fase van het onderzoek beschreven waarin de markt voor Business Aviation nader wordt toegelicht en is bepaald welke doelgroep in aanmerking komt voor het onderzoek. Tenslotte worden inzicht gegeven in de omvang en samenstelling van de respons. In hoofdstuk 3 wordt het kader geschets waarbinnen de doelgroep voor Business Aviation valt. Het beschrijft in welke mate de bedrijven in het onderzoeksgebied internationaal zijn georiënteerd en in welke mate er gebruik wordt gemaakt van uitgaand en inkomend vliegverkeer. Hoofdstuk 4 gaat vervolgens nader in op het onderscheid tussen bedrijven die gebruik maken van reguliere lijnvluchten en bedrijven die (ook) van zakelijke vluchtdiensten gebruik maken. In hoofdstuk 5 komen de wensen van de bedrijven aan bod die momenteel niet van vluchtverkeer gebruik maken en worden enkele aspecten van het vliegveld beschouwd. Hoofdstuk 6 bevat tenslotte enkele, op basis van dit onderzoek geformuleerde, conclusies ten aanzien van de markt voor Business Aviation vanaf Vliegveld Twente.



HOOFDSTUK

Markt en doelgroep

2. Markt en doelgroep

2.1 Inleiding

General Aviation (GA) is de gehele luchtvaart met uitzondering van geregeld lijndienstverkeer, point-to-point verkeer, militaire vluchten en regeringsvluchten. Business Aviation (BA) valt onder GA kan op meerdere manieren worden gedefinieerd. In deze rapportage wordt uitgegaan van de (potentiële) gebruiker. Er is sprake van BA in het geval een persoon gebruik maakt van luchtvaart met een zakelijk doel. Een reguliere lijnvlucht waarin zakenreizigers reizen, valt niet onder BA. Ook niet onder BA vallen vrachtluchten en aerial work (bijvoorbeeld fotovluchten, inspectievluchten of ambulancevluchten). Er zijn bedrijven die BA aanbieden en er zijn ondernemers of ondernemingen die zelf hun zakelijke vlucht regelen, vaak met ondersteuning door professionele derden. Er wordt gebruik gemaakt van verschillende categorieën luchtvaartuigen, variërend van grote business jets, eenmotorige turboprops tot helikopters.

De bedrijven die BA aanbieden verschillen in grootte en in werkwijze. Een voorbeeld is fractional ownership, met een beperkt eigendomsrecht op het vliegtuig voor de gebruiker. Er is in Nederland een beperkt aantal aanbieders van BA (2008: 6 grotere aanbieders). Naast bedrijven die zelf BA aanbieden zijn er zogenaamde 'brokers', die het luchtvervoer niet zelf verzorgen, maar het proces voor de klant organiseren. Een aantal ondernemingen maakt voor zichzelf gebruik van een luchtvaartuig. Hiervoor is een zogenoemde artikel 16-ontheffing nodig.

2.2 Trends

Groeiende vraag

BA groeit sterk en de verwachting is dat deze groei doorzet. In Europa en Nederland is de laatste jaren sterke groei van BA. Er wordt gesproken van een omzetgroei van 10-15% op jaarbasis. Ook is er sprake van een sterk groeiende trend van intercontinentaal BA-verkeer. De groei zit in alle segmenten. Ook de aanschaf door bedrijven van een eigen kleiner toestel zit in de lift. De eerste luchttaxidienst met VLJ's is opgestart. Een sterkere groei wordt verwacht, omdat steeds meer bedrijven de mogelijkheden van BA ontdekken. Ook zorgt de introductie van nieuwe toestellen, die efficiënter en verder kunnen vliegen, ervoor dat BA voor gebruikers veel toegankelijker wordt.

BA: ook vanaf kleine(re) vliegvelden

BA vindt in Nederland plaats op alle aangewezen velden. Dat betekent dat er voor BA veel meer luchthavens beschikbaar zijn dan voor regulier vliegverkeer. Doorslaggevend is de ligging van het luchtvaartterrein. Dit moet zo dicht mogelijk bij de business zijn. Dat is de kracht van de kleinere velden.

De ontwikkeling van de Very Light Jets (VLJ's) zoals de Eclipse 500 en de Cessna Citation Mustang heeft geleid tot een nieuwe vorm van BA-aanbieders, de zgn. 'air taxi's'. Deze bedrijven vullen zowel qua prijs als qua comfort het gat in de markt tussen de businessclass van de traditionele flag carriers enerzijds en de grotere luxe business jets anderzijds. Deze sector groeit, maar zal naar verwachting ook op langere termijn nog geen 5 procent van het totale passagiersvervoer voor haar rekening nemen. In Nederland is het eerste air taxi bedrijf in 2008 opgericht. Op dat moment werd verwacht dat er nu 35 VLJ's geregistreerd zouden staan en dat er 16.000 bewegingen per jaar met deze vliegtuigen zouden worden gemaakt. Kenmerkend voor de air taxi sector is het maken van korte vluchten (max. 1,5 uur, hetgeen neerkomt op een bereik van rond de 1200 km, ca. Rotterdam - Nice) met kleine jets door bedrijven die een grote vloot bezitten.

2.3 Aanbod

Rond Enschede Airport Twente zijn er binnen een straal van circa 50 nm¹ 10 luchthavens te vinden. In de onderstaande tabel zijn deze opgesomd, met daarbij opgenomen het aanbod, voor zover bekend².

Tabel 2.1

Luchthavens binnen een straal van 53 nm rond Enschede Airport Twente

Vreden Airport, Stadlohn	16 nm
Charters	Geen
Onderhoud:	Gehling Flugtechnik
Lengte landingsbaan	1200m
Luchthaven Teuge	30 nm
FBO	Special Air Services
Charters	Special Air Services
Onderhoud	Aircraft Maintenance Netherlands, International Aviation Support, Star Airservice
Lengte landingsbaan	1200m
Münster-Osnabrück International Airport (FMO)	31 nm
FBO	Münster Osnabrück Airport General Aviation
Charters	o.a.: CCF Manager Airline, BAC Business Aircraft Charter, Luxaviation Germany
Onderhoud	Air Service Klausheide
Lengte landingsbaan	2170m
Münster-Telgte Airport	32 nm
Geen gegevens	
Lengte landingsbaan	800m
Loemuhle Airport, Marl	39 nm
Geen gegevens	
Lengte landingsbaan	830m
Weeze Airport	48 nm
FBO	Solid Handling
Charters	Geen
Lengte landingsbaan	2420m
Lippewiesen Airport, Hamm	49 nm
Essen-Mülheim	52 nm
Eelde Airport, Groningen	52 nm
Charters	Air Charters Europe
Onderhoud	General Enterprises
Lengte landingsbaan	2500m
Dortmund Airport	53 nm
Lengte landingsbaan	1996m

¹ Nautic mile

² Bron: Handbook of business aviation, http://www.handbook.aero/hb_netherlands.html

Op basis van nabijheid en aanbod zijn de logische potentiële concurrenten van Luchthaven Enschede de luchthavens in Vreden (Stadlohn), Greven (Münster-Osnabrück) en Teuge. Wanneer wordt gekeken naar de lengte van de start-/landingsbaan, weet Enschede Airport Twente zich te onderscheiden van nabijgelegen luchthavens. De lengte van de start-/landingsbaan op Enschede Airport Twente (2400m) maakt vliegverkeer ook voor zwaardere/grotere vliegtuigen, en dus op langere afstanden, mogelijk. In dit opzicht zijn Eindhoven Airport, Schiphol en Münster-Osnabrück de meest nabijgelegen concurrenten.

2.4 Gebruikers

Doelgroep: vooral grote industriële bedrijven en zakelijke dienstverleners

De gebruikers van BA zijn met name internationaal georiënteerde bedrijven en dan vooral de directies. Wat betreft sectoren worden vooral grotere (minstens 50 werknemers) industriële bedrijven en bedrijven in de zakelijke dienstverlening genoemd als potentiële klanten. De (toegevoegde) waarde van de reis zal uiteindelijk bepalen of er voor BA als vervoersoptie wordt gekozen. Verder kunnen ook vermogende personen/families als eventuele doelgroep worden beschouwd, hoewel er ten aanzien van deze groep veel overlap zal zijn met de directie/eigenaren van grote (internationaal opererende) bedrijven. In dit geval kan een grote afstand tussen woon- en werklocatie van invloed zijn op wat de meest nabijgelegen luchthaven is.

Vanuit het oogpunt van een luchthaven kan er binnen de doelgroep voor BA onderscheid worden gemaakt tussen vertrekkende en aankomende passagiers. Bedrijven binnen de catchment area zullen van de luchthaven gebruik maken als vertrekpunt voor zakelijke reizen naar bedrijven op afstand. Omgekeerd zullen zakelijke reizen van bedrijven op afstand naar bedrijven binnen de catchment area plaatsvinden. Voor deze doelgroep is de luchthaven een belangrijke aankomstplek.

In dit opzicht is er een derde, meer incidentele groep gebruikers aan te wijzen, die kan bestaan uit organisatoren en gasten die optreden bij grote evenementen. Vanuit het oogpunt van de luchthaven zijn dit gebruikers die de luchthaven als aankomstlocatie gebruiken.

Verzorgingsgebied relatief gering

De catchment area voor gebruikers van BA wordt over het algemeen bescheiden verondersteld (voor Teuge wordt een straal van 30 – 40 km rond het vliegveld genoemd), maar er worden ook veel grotere afstanden opgevoerd (100 km). De catchment wordt beïnvloed door de autoreistijd, maar ook door kosten. Zo is Stadlohn aanzienlijk goedkoper dan Nederlandse luchthavens. Daarnaast wordt de catchment area bepaald door de het bereik dat een vlucht moet hebben en daarmee samenhangend het gewicht (brandstof) van het betreffende toestel. Voor langere vluchten zijn zwaardere vliegtuigen nodig die lang niet vanaf elke luchthaven kunnen vertrekken. In dit opzicht zijn de afstanden met concurrerende vliegvelden groter, waardoor de catchment area voor deze doelgroep groter is.

De gebruikers verwachten primair een snelle verplaatsing van A naar B en aansluitend vervoer met een auto/taxi naar de afspraak. De openingstijden zijn van belang, omdat de klant flexibiliteit verwacht. Verder is er goede, snelle service voor het vliegtuig nodig (brandstof, lucht, banden). De mate van flexibiliteit is mede afhankelijk het overige vliegverkeer op een luchthaven. Drukke, strak gereguleerde vliegvelden zoals Schiphol en Eindhoven hebben een beperkt aantal 'time-slots' waarin gevlogen kan worden. Dit beperkt de mate van flexibiliteit.

2.5 Potentiële doelgroep Twente

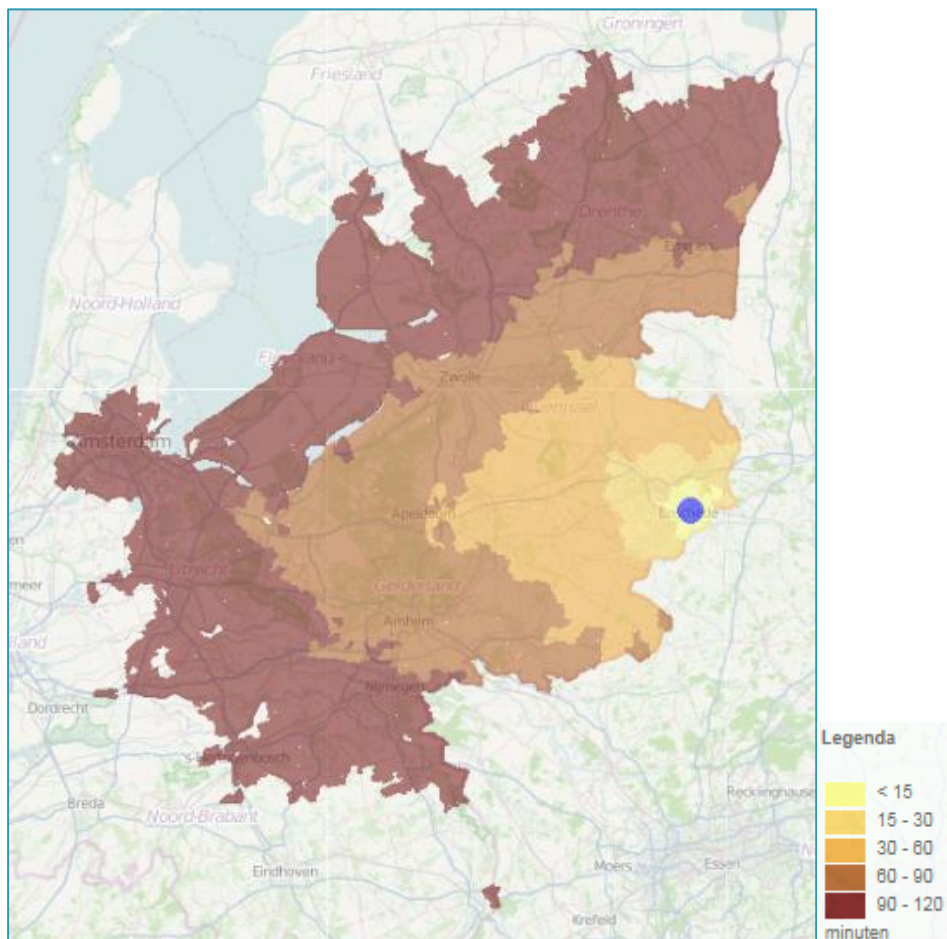
Uit bovenstaande beschrijving komen wij tot een volgende potentiële doelgroep:

- Internationaal georiënteerde organisaties
- In de grootteklasse vanaf 50 werkzame personen
- Uit de zakelijke dienstverlening en industriële sector

Als geografische afbakening van het onderzoeksgebied kan worden uitgegaan van de catchment area van Enschede Airport Twente voor gebruikers van BA. Deze wordt bepaald op basis van vraag specifieke factoren zoals de reistijd, kosten en het bereik van de vlucht. Om een volledig beeld te krijgen van de afwegingen die binnen de potentiële doelgroep worden gemaakt, houden wij daarom een onderzoeksgebied aan dat waarschijnlijk groter is dan de daadwerkelijke catchment area. Richtlijn voor de ruimtelijke afbakening is ongeveer een uur reistijd (figuur 2.1).

Figuur 2.1

Bereikbaarheid Enschede in minuten reistijd



Hiertoe komen wij tot de volgende geografische afbakening op gemeenteniveau:

- alle gemeenten in Overijssel
- gemeenten in Zuid-Drenthe
- gemeenten in (Noord)Oost-Gelderland

In de onderstaande tabel staan de gemeenten die in het onderzoeksgebied vallen.

Tabel 2.2

Ruimtelijke afbakening onderzoeksgebied

OVERIJSSSEL	GELDERLAND	DRENTHE
Almelo	Apeldoorn	Coevorden
Borne	Arnhem	De Wolden
Dalfsen	Barneveld	Emmen
Deventer	Berkelland	Hoogeveen
Dinkelland	Bronckhorst	
Enschede	Brummen	
Haaksbergen	Doesburg	
Hardenberg	Doetinchem	
Hellendoorn	Ede	
Hengelo (O.)	Epe	
Hof van Twente	Hattem	
Losser	Heerde	
Oldenzaal	Lochem	
Olst-Wijhe	Rheden	
Ommen	Rozendaal	
Raalte	Oost Gelre	
Rijssen-Holten	Voorst	
Staphorst	Winterswijk	
Tubbergen	Zutphen	
Twenterand		
Wierden		
Zwolle		

Binnen het onderzoeksgebied zijn alle bedrijven/organisaties benaderd die onderdeel uitmaken van een van de drie sectoren industrie, informatie en communicatie en zakelijke dienstverlening en waar minimaal 50 personen werkzaam zijn. Het grootste deel van deze bedrijven behoort tot de industriële sector. In aanvulling hierop zijn ook alle grote organisaties met minimaal 500 werkzame personen binnen de ruimtelijke afbakening benaderd.

Naast het Nederlandse onderzoek zijn ook bedrijven/organisaties uit de Duitse grensregio rondom vliegveld Twente voor het onderzoek uitgenodigd. Als ruimtelijke afbakening is daarbij uitgegaan van de regio in een straal van 25 kilometer rondom het postcodenummer/-gebied 48607 (Ochtrup). Hiermee is de directe aanpalende Duitse grensregio meegenomen. Voor de steekproef onder Duitse bedrijven in de grensregio is niet een sectorale selectie gemaakt. Alle bedrijven in de betreffende regio met minimaal 100 werkzame personen zijn uitgenodigd voor deelname aan het onderzoek.

2.6 Deelnemende bedrijven

Zojuist is beschreven hoe en welk type bedrijven/organisaties mogelijk gebruikmaken van Business Aviation vanaf Vliegveld Twente. Op basis van deze informatie is bepaald welke bedrijven/organisaties zijn uitgenodigd voor de enquête. Deze bedrijven hebben een brief ontvangen met een inlogcode waarmee ze online een korte vragenlijst hebben kunnen invullen. Vervolgens zijn alle bedrijven die de enquête niet hadden ingevuld in een volgende fase nagebeld om zo een hogere respons te behalen. In totaal zijn 1.006 bedrijven benaderd om mee deel te nemen: 775 in het Nederlandse onderzoeksgebied en 231 in de Duitse grensregio. Uiteindelijk heeft ruim een derde van de bedrijven de vragenlijst ingevuld. De respons is onder Nederlandse bedrijven beduidend hoger dan onder de Duitse organisaties. Voor een ondernemersenquête is 44 procent respons een goed bereik. Tabel 2.3 toont het responsoverzicht.

Tabel 2.3

Responsoverzicht

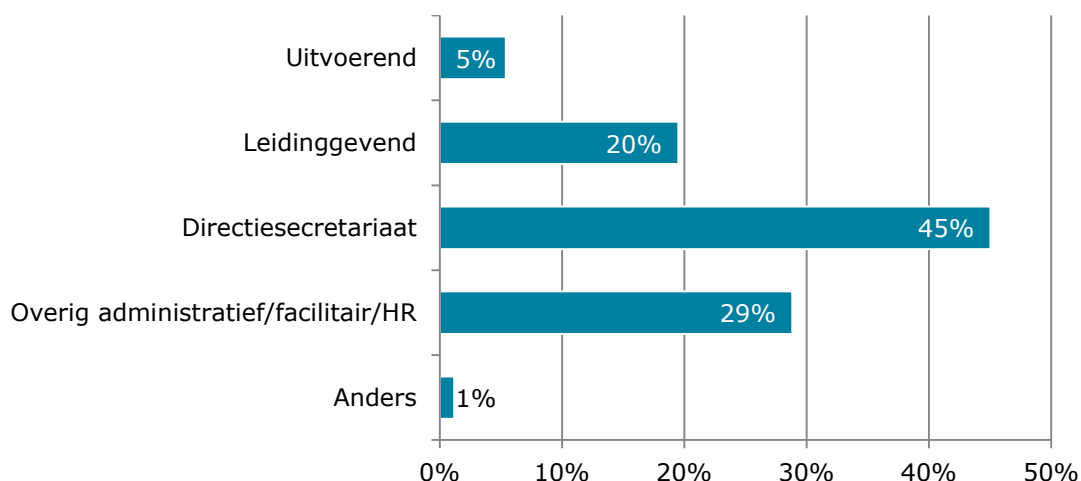
	UITGENODIGD	RESPONS	PERCENTAGE
Nederland	775	338	44%
Duitsland	231	25	11%
Totaal	1006	363	36%

Er zijn 363 deelnemende bedrijven/organisaties in de straal van ongeveer een uur rondom Vliegveld Twente die hebben deelgenomen aan dit onderzoek. Van deze 363 bedrijven komen er 338 uit Nederland en een klein deel, 25, uit Duitsland. In dit rapport vormen de uitkomsten van de Nederlandse bedrijven de hoofdlijn, en wordt aanvullend ook de Duitse responsgroep meegenomen. Dit met name vanwege de geringe respons. Daarnaast zijn de Duitse bedrijven die hebben deelgenomen aan het onderzoek ook minder internationaal georiënteerd dan de Nederlandse respondenten. Mochten er opvallende of afwijkende resultaten uitkomen voor de Duitse organisaties, dan worden deze in de tekst vermeld.

Figuur 2.2 toont de functie van de Nederlandse respondenten, die namens hun bedrijf de vragenlijst hebben ingevuld. In de meeste gevallen is de vragenlijst door het directiesecretariaat ingevuld (45 procent). Eenvijfde is leidinggevende. Tijdens het gerichte nabellen bleek het ook relatief lastig om in gesprek te komen met directieleden/leidinggevenden.

Figuur 2.2

Functietype respondenten (NL; n=333).



HOOFDSTUK

Internationale oriëntatie en vliegtuiggebruik

3. Internationale oriëntatie en vliegtuiggebruik

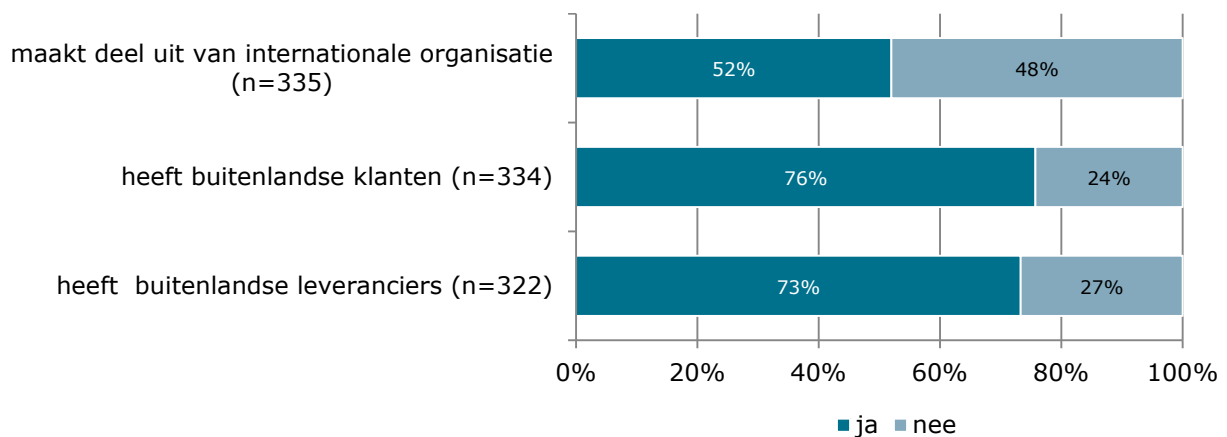
In dit hoofdstuk wordt het kader geschetst waarbinnen de doelgroep voor Business Aviation valt. Het beschrijft in welke mate de bedrijven in het onderzoeksgebied internationaal zijn georiënteerd en in welke mate er gebruik wordt gemaakt van uitgaand en inkomend vliegverkeer.

Internationale oriëntatie is groot

Een ruime meerderheid van de bedrijven in Nederland die aan het onderzoek hebben deelgenomen is op enige wijze internationaal georiënteerd (85 procent), figuur 3.1 toont in welke hoedanigheid. Ruim de helft van de bedrijven (52 procent) maakt deel uit van een internationale organisatie. Verder heeft ongeveer driekwart van de bedrijven buitenlandse klanten (76 procent) en heeft een vrijwel even groot deel buitenlandse leveranciers (73 procent). Ongeveer één op de zeven deelnemende bedrijven in Nederland (15 procent) is op geen van deze drie manieren op het buitenland georiënteerd.

Figuur 3.1

Oriëntatie op het buitenland



Onder de Duitse bedrijven is de oriëntatie op het buitenland kleiner dan onder de Nederlandse bedrijven. Zo maken 20 van de 25 responderende Duitse bedrijven geen deel uit van een internationale organisatie. Wel hebben de meesten buitenlandse klanten en/of leveranciers (respectievelijk 18 en 17 van de 25 bedrijven).

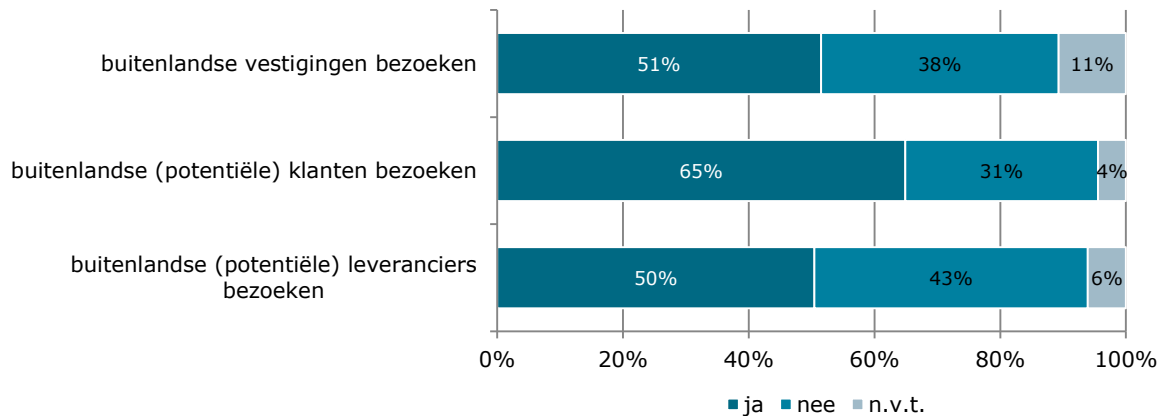
Uitgaand vliegverkeer: driekwart maakt wel eens gebruik van het vliegtuig

Onder de Nederlandse bedrijven die op enige wijze op het buitenland zijn georiënteerd, maakt 85 procent wel eens gebruik van het vliegtuig. In totaal gaat driekwart (74 procent) van de Nederlandse bedrijven wel eens voor zakelijke doeleinden met het vliegtuig.

Figuur 3.2 toont aan voor welke doeleinden de Nederlandse bedrijven het vliegtuig gebruiken. In de meeste gevallen (65 procent) gebruiken de Nederlandse bedrijven het vliegtuig om (potentiële) klanten te bezoeken. Daarnaast gaat de helft van de bedrijven wel eens met het vliegtuig om buitenlandse vestigingen te bezoeken of om op bezoek te gaan bij (potentiële) buitenlandse leveranciers.

Figuur 3.2

Doeleinden voor uitgaand vliegtuiggebruik (n=338)



Van de deelnemende Duitse bedrijven geeft 52 procent aan wel eens voor zakelijke doeleinden gebruik te maken van het vliegtuig (13 van de 25).

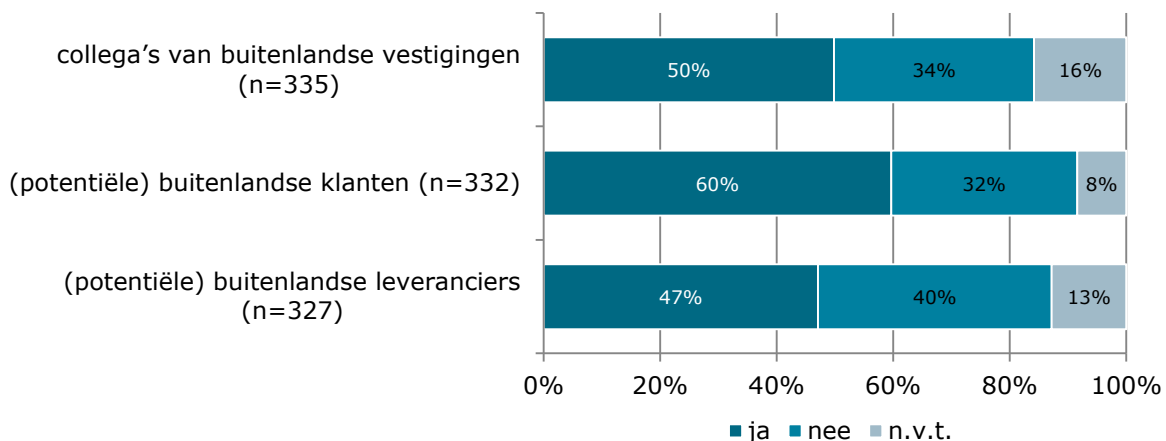
Inkomend vliegverkeer: tweederde ontvangt gasten die met vliegtuig zijn gekomen

Vervolgens kan ook worden gekeken naar het inkomende vliegverkeer dat is verbonden aan de bedrijven rondom Vliegveld Twente. Twee derde van alle Nederlandse bedrijven (68 procent) geeft aan dat hun bedrijf wordt bezocht door personen die met het vliegtuig zijn gekomen.

Figuur 3.3 toont aan in welke hoedanigheid deze personen naar hun bedrijf komen. De helft van de geënquêteerde Nederlandse bedrijven wordt wel eens bezocht door collega's van buitenlandse vestigingen die met het vliegtuig zijn gekomen. Voor een even groot deel van de bedrijven betreft het (potentiële) buitenlandse leveranciers. De doelgroep die het meest met het vliegtuig naar de Nederlandse bedrijven komt, zijn (potentiële) buitenlandse klanten (60 procent).

Figuur 3.3

Doeleinden voor inkomend vliegtuiggebruik.



Onder de deelnemende Duitse bedrijven geeft 48 procent (12 van de 25) aan dat zij wel eens bezoekers ontvangen die met het vliegtuig zijn gekomen.

Het aandeel bedrijven dat zelf gebruik maakt van vliegverkeer is dus iets groter dan de groep bedrijven die te maken hebben met inkomende vluchten, namelijk driekwart om tweederde. In beide gevallen zorgt het contact met (potentiële) buitenlandse klanten voor relatief het meeste vliegverkeer. Tabel 3.1 toont een overzicht van de manier waarop de Nederlandse bedrijven te maken hebben met vliegverkeer.

Tabel 3.1

Nederlandse bedrijven met inkomend en/of vertrekkend vliegtuig gebruik.

	vliegen zelf wel eens	vliegen zelf nooit	totaal
hebben wel eens bezoek per vliegtuig	64%	4%	68%
hebben nooit bezoek per vliegtuig	9%	23%	32%
totaal	74%	26%	100%

Het aandeel Nederlandse bedrijven dat nooit gebruik maakt van een vliegtuig en waarbij er ook geen bezoek is dat per vliegtuig komt, bedraagt 23 procent. Onder de deelnemende Duitse bedrijven heeft 44 procent in geen enkele mate met vliegverkeer te maken.

HOOFDSTUK

Uitgaande en inkomende vluchten

4. Uitgaande en inkomende vluchten

In hoofdstuk 3 is gebleken dat er bij driekwart van de Nederlandse bedrijven/organisaties wel eens naar het buitenland wordt gevlogen om daar (potentiële) klanten, (potentiële) leveranciers of vestigingen te bezoeken. In dit hoofdstuk zal nader onderscheid worden gemaakt tussen bedrijven die hiervoor gebruik maken van reguliere lijnvluchten en bedrijven die (ook) van zakelijke vluchtdiensten gebruik maken. In paragraaf 4.1 worden de uitgaande vluchten nader in kaart gebracht, in paragraaf 4.2 en 4.3 wordt de potentiële doelgroep voor zakelijke vluchtdiensten verder uitgelicht. Paragraaf 4.4 brengt tenslotte de inkomende vluchten nader in kaart.

In de enquête is het onderscheid tussen een reguliere lijnvlucht en een zakelijke vluchtdienst uitgelegd (zie onderstaand). Echter uit de gegeven antwoorden is gebleken dat dit niet altijd volledig helder was. Waar mogelijk is hierop gecorrigeerd.

Bij **reguliere lijnvluchten** gaat het om vluchten die volgens een vaste dienstregeling vertrekken en waarvoor een ticket kan worden gekocht. Ook het businessclass vliegen wordt hiertoe gerekend. Bij **zakelijke vluchtdiensten** gaat het om vluchten met een zakelijk reisdoel die (exclusief) op reservering plaatsvinden, bijvoorbeeld door inhuur van een zakelijke chartervlucht (airtaxi), of door gebruik van private jets.

4.1 Analyse uitgaande vluchten

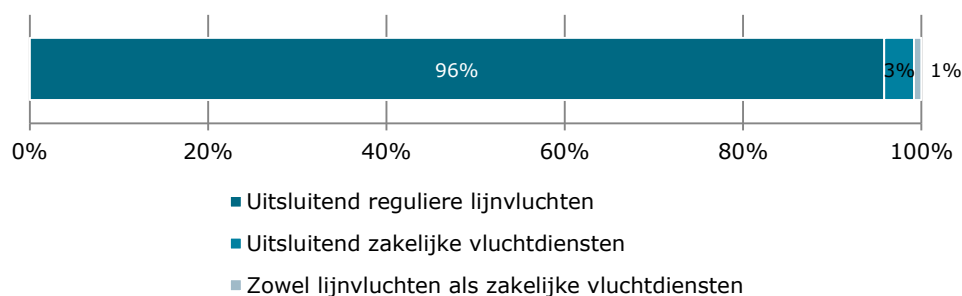
Voornamelijk gebruik van lijnvluchten

Bijna alle Nederlandse bedrijven die naar het buitenland vliegen, maken hiervoor gebruik van reguliere lijnvluchten (figuur 4.1). Slechts 3 procent maakt uitsluitend gebruik van zakelijke vluchtdiensten en 1 procent maakt van beide opties gebruik. In totaal maken negen bedrijven binnen het onderzoeksgebied, allen gevestigd in Nederland, (mede) gebruik van zakelijke vluchtdiensten.

NB: Omdat de doelgroep voor bij zakelijk vliegen dusdanig klein is (n=9), moeten de resultaten die in het vervolg van dit rapport worden gepresenteerd met voorzichtigheid worden geïnterpreteerd.

Figuur 4.1

Verdeling van organisaties die wel eens gebruik maken van het vliegtuig naar type vluchtdienst (n=240).

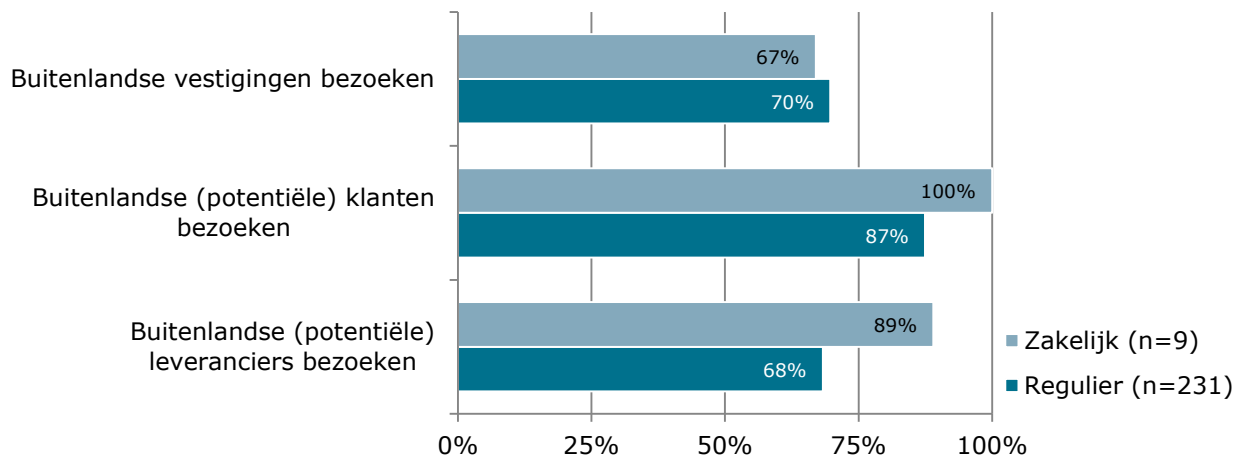


Van de dertien 'vliegende' bedrijven uit het Duitse onderzoeksgebied, maken twee bedrijven uitsluitend gebruik van zakelijke vluchtdiensten. De overige elf bedrijven vliegen uitsluitend met reguliere lijnvluchten.

Ongeacht het type vlucht waar de bedrijven gebruik van maken is het bezoeken van buitenlandse (potentiële) klanten de voornaamste reden om naar buitenland te vliegen. De bedrijven die gebruik maken van zakelijke vluchtdiensten gaan wel vaker naar buitenlandse klanten en leveranciers in vergelijking met bedrijven die uitsluitend met reguliere lijndiensten vliegen.

Figuur 4.2

Doeleinden voor uitgaand vliegtuiggebruik, per type vluchtdienst



Ongeveer kwart vliegt minimaal 100 keer per jaar

Tabel 4.1 toont een overzicht van de frequentie waarin de bedrijven vliegen. Bij de meeste bedrijven vliegt men minder dan tien keer per jaar naar het buitenland. Bij de bedrijven die gebruik maken van zakelijke vluchtdiensten, vliegen drie van de negen tussen de 50 en 100 keer per jaar naar het buitenland en twee van de negen zelfs meer dan 200 keer per jaar. Bijna een kwart van de bedrijven die naar het buitenland vliegen, vliegt meer dan 100 keer per jaar naar het buitenland.

Tabel 4.1

Gemiddeld aantal keer per jaar dat er per bedrijf per vliegtuig wordt gereisd.

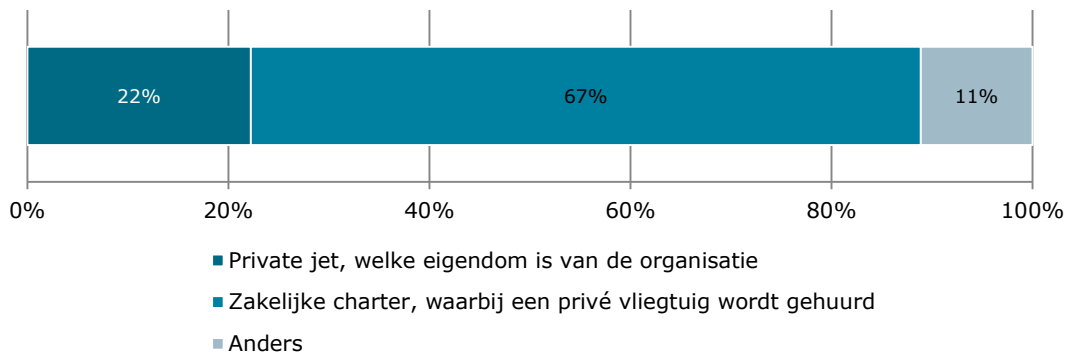
	REGULIER (N=207)	ZAKELIJK (N=9)	TOTAAL (N=222)
0-9	22%	22%	23%
10-19	16%	11%	17%
20-49	21%	11%	21%
50-99	16%	33%	15%
100-199	8%	0%	9%
200-499	9%	11%	9%
500+	8%	11%	6%

4.2 Zakelijke vluchtdiensten

De (kleine) groep van negen bedrijven die gebruik maken van zakelijke vluchtdiensten wordt in deze paragraaf nader beschreven. De onderstaande figuur laat zien voor welke vorm van zakelijk vliegen de bedrijven doorgaans kiezen. Zes bedrijven vliegen vooral met een zakelijke charter, waarbij een privé vliegtuig wordt gehuurd. Twee bedrijven vliegen met een private jet, welke eigendom is van de organisatie.

Figuur 4.3

Vorm van zakelijk vliegen waarvoor doorgaans wordt gekozen (n=9)



NB: Bij bovenstaande figuur moet worden opgemerkt dat uit de resultaten in eerste instantie andere aantallen naar voren kwamen dan die zijn weergegeven in figuur 4.3. Van de bedrijven die hebben aangegeven gebruik te maken van een zakelijk vluchtdiensten hebben er 22 bij deze vraag toch aangegeven dat ze doorgaans met reguliere lijnvluchten vliegen. Zodoende zijn deze bedrijven alsnog onder de groep 'uitsluitend reguliere lijnvluchten' geplaatst (zie figuur 4.1).

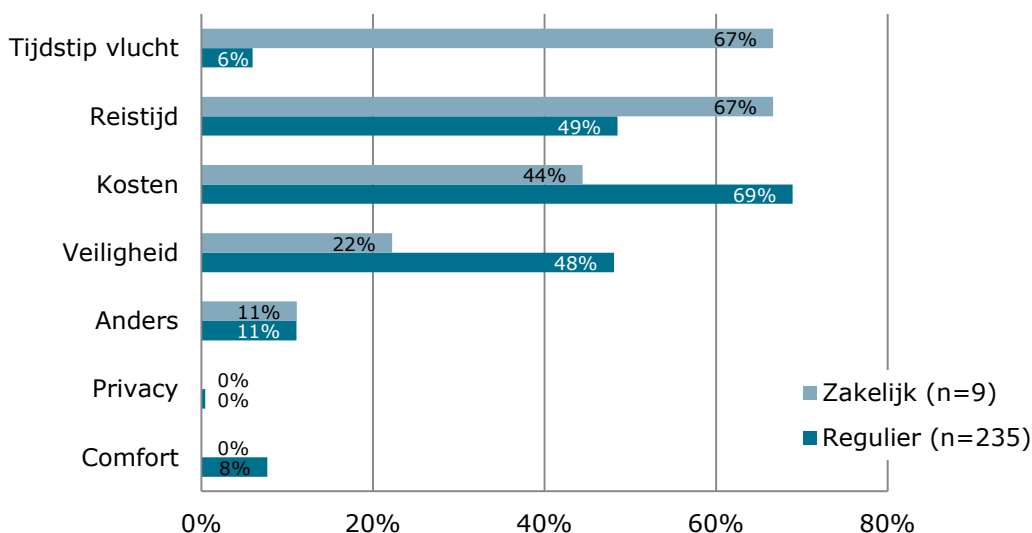
Belangrijke factoren om zakelijk of regulier te vliegen

De bedrijven die al gebruik maken van zakelijke dienstvluchten is gevraagd welke factoren hierbij van groot belang zijn. Daarnaast is ook aan de bedrijven die gebruik maken van reguliere lijnvluchten gevraagd welke factoren van groot belang zijn om voor die optie te kiezen (figuur 4.4).

De belangrijkste factor om te kiezen voor reguliere lijnvluchten is de kosten, gevolgd door reistijd en veiligheid. De belangrijkste redenen om te kiezen voor zakelijke vluchtdiensten zijn tijdstip van de vlucht en de reistijd.

Figuur 4.4

Belangrijke factoren bij keuze voor zakelijke / reguliere vlucht



4.3 Potentiële doelgroep

De potentiële doelgroep voor Business Aviation bestaat uit bedrijven die al gebruikmaken van zakelijke vluchtdiensten, en uit bedrijven die momenteel uitsluitend gebruik maken van reguliere lijndiensten, maar in de toekomst (eventueel) wel gebruik zouden willen maken van zakelijke vluchtdiensten vanaf Vliegveld Twente. In de volgende figuren wordt getoond in hoeverre men bereid is om zakelijke vluchtdiensten via Twente te laten verlopen en welke functies binnen de organisatie hier in dat geval gebruik van zouden maken. De uitkomsten zijn is uitgesplitst naar bedrijven die uitsluitend regulier vliegen en naar bedrijven die momenteel al gebruikmaken van zakelijk vluchtdiensten.

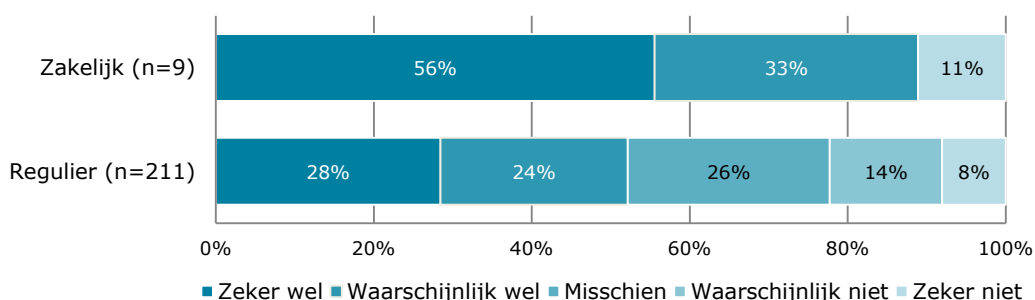
Belangstelling voor vliegen vanaf Twente

Op de vraag of de organisatie de zakelijk vluchtdiensten zou laten verlopen via Twente als dit mogelijk zou zijn, reageren met name de bedrijven die nu ook al van zakelijk vluchtdiensten gebruikmaken erg positief. Ruim de helft geeft aan hier zeker wel gebruik van te maken terwijl 18 procent de zakelijke vluchtdiensten niet via Twente zou laten verlopen.

Van de bedrijven die nu uitsluitend van reguliere lijnvluchten gebruik maken geeft ruim een kwart aan zeker wel van zakelijke vluchtdiensten via Twente gebruik te maken, indien dat mogelijk zou zijn (28 procent). Ruim de helft (8 van de 9) zou waarschijnlijk wel of misschien gebruik van deze mogelijkheid maken. Slechts een bedrijf zou geen gebruik maken van deze optie.

Figuur 4.5

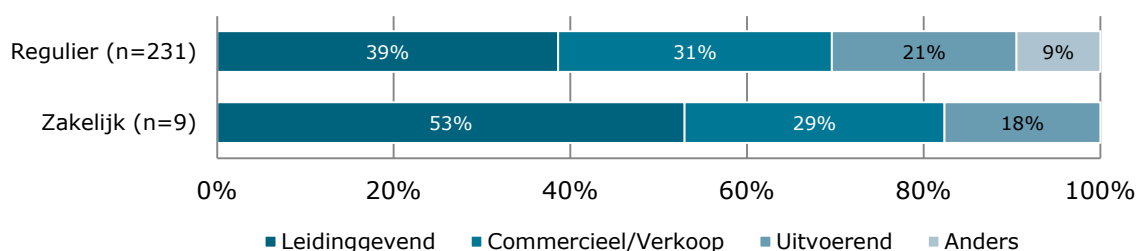
Zou u zakelijke vluchtdiensten vanaf/naar Twente laten verlopen als dat mogelijk zou zijn?



Figuur 4.6 laat vervolgens zien dat vooral leidinggevenden van beide groepen bedrijven gebruik zullen maken van de mogelijkheid om zakelijk via Vliegveld Twente te vliegen. Daarnaast wordt door bijna een derde van beide doelgroepen genoemd dat mensen van de commerciële afdeling/verkoop zakelijk zullen vliegen via Vliegveld Twente. Minder dan een vijfde noemt de uitvoerende functies als mogelijke gebruikers van zakelijke vluchtdiensten vanaf Twente.

Figuur 4.6

Welke functie(s) binnen uw organisatie zouden dan van die mogelijkheid gebruik (mogen) maken?



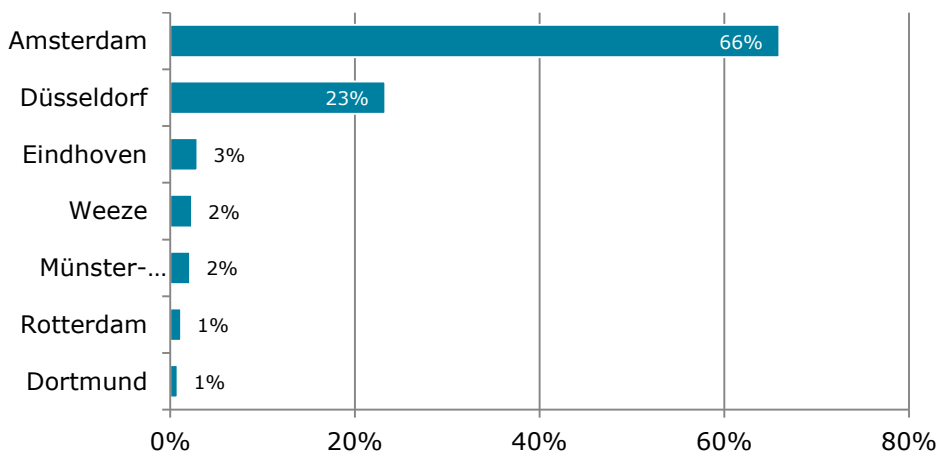
Vliegroutes

Tenslotte is het van belang om te weten van waar en waar naartoe de potentiële doelgroep vliegt. Om dit te onderzoeken is de groep geanalyseerd die misschien, waarschijnlijk of zeker wel de zakelijke vluchtdiensten vanaf/naar Twente zou laten verlopen als dat mogelijk zou zijn (zie figuur 4.6, zowel de bedrijven die gebruikmaken van zakelijke vluchtdiensten als de bedrijven die van reguliere lijnvluchten gebruiken zijn in deze groep meegenomen).

De potentiële doelgroep vliegt nu voornamelijk vanaf Amsterdam (66 procent) en Düsseldorf (23 procent). Een relatief klein aantal bedrijven vliegt vanaf Eindhoven, Weeze, Münster-Osnabrück, Rotterdam en Dortmund (figuur 4.7).

Figuur 4.7

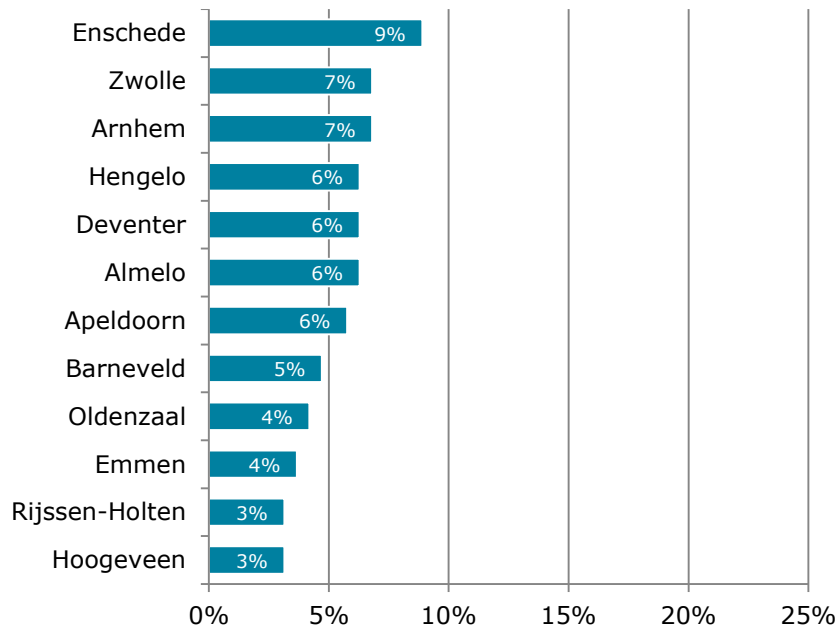
Plaatsen vanwaar men naar het buitenland vliegt (n=191).



Om te weten of Vliegveld Twente een goed alternatief is voor de hierboven genoemde vliegvelden zijn de gemeenten weergegeven waar de bedrijven zijn gehuisvest. De twaalf meest genoemde gemeenten zijn opgesomd in figuur 4.8. De meeste bedrijven die in potentie wel zakelijke vluchtdiensten via vliegveld Twente zouden laten verlopen zijn in Enschede gehuisvest, daarna volgen Zwolle en Arnhem.

Figuur 4.8

De locaties van de bedrijven die mogelijk van zakelijke vluchtdiensten via Vliegveld Twente gebruik zouden willen maken (n=191).



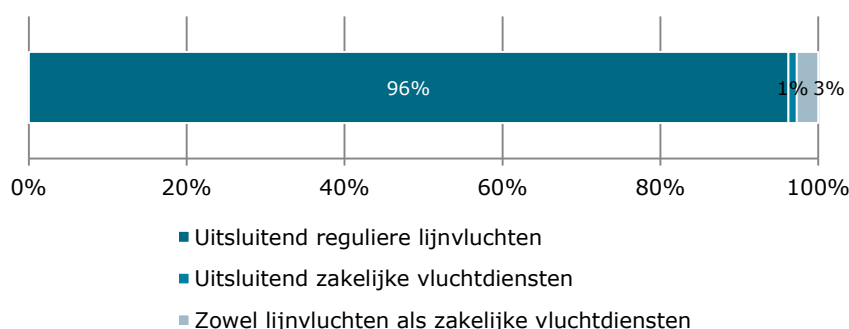
4.4 Inkomende vluchten

Als we kijken naar de hoeveelheid bedrijven die vanuit het buitenland worden bezocht door (potentiële) klanten, (potentiële) leveranciers en vestigingen, dan worden ongeveer dezelfde aantallen en verhoudingen genoemd als de uitgaande bezoeken van bedrijven richting het buitenland. Daarom is het interessant om ook de inkomende vluchten richting de bedrijven in het onderzoeksgebied uit te splitsen naar bedrijven die naar Nederland komen met zakelijke vliegdiens ten en/of met reguliere lijnvluchten.

Bijna elk bedrijf krijgt buitenlandse collega's of bezoekers die reizen met uitsluitend reguliere lijnvluchten (96 procent). Slechts twee bedrijven in het onderzoeksgebied krijgen uitsluitend bezoekers die met zakelijke vluchtdiensten komen. Daarnaast maken de bezoekers van vijf bedrijven in het onderzoeksgebied van beide opties gebruik. Van de negen bedrijven die zelf met zakelijke vluchtdiensten naar het buitenland vliegen, ontvangen twee bedrijven ook mensen vanuit buitenland die met zakelijke vluchtdienst zijn gekomen.

Figuur 4.9

Wordt door buitenlandse collega's en/of bezoekers gebruik gemaakt van reguliere lijnvluchten en/of zakelijke vluchtdiensten? (n=185)

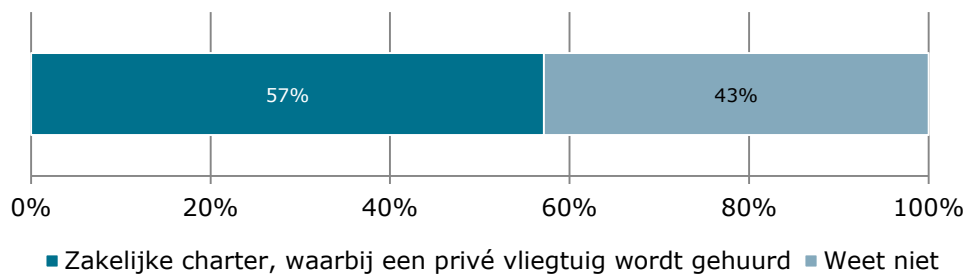


Van de twaalf Duitse bedrijven waar bezoekers wel eens met het vliegtuig komen, zijn er negen waarbij er uitsluitend van reguliere lijnvluchten gebruik wordt gemaakt. De overige drie Duitse bedrijven geven aan niet te weten met welke vorm van vluchtdienst men het bedrijf bezoekt.

De bezoekers van de zeven bedrijven die worden bezocht door gebruik te maken van zakelijke vluchtdiensten maken in de meeste gevallen gebruik van een zakelijke charter, waarbij een privé vliegtuig wordt gehuurd.

Figuur 4.10

Welke vorm van zakelijk vliegen wordt dan doorgaans gekozen? (n=7)

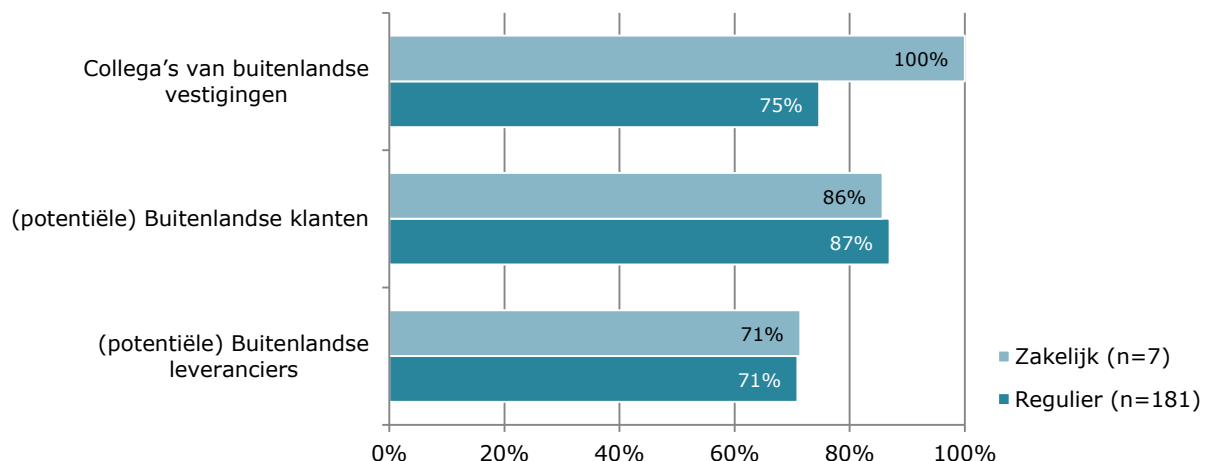


Alle zeven bedrijven die aangeven per zakelijke vluchtdienst te worden bezocht vanuit het buitenland, worden onder andere bezocht door buitenlandse collega's (100 procent; per reguliere lijnvluchten worden 75 procent bezocht). Van de bedrijven die vanuit het buitenland worden bezocht per reguliere vluchtdienst zijn de bezoekers in de meeste gevallen (potentiële) buitenlandse klanten (87 procent). Van de bedrijven die per zakelijke vluchtdienst worden bezocht geeft ongeveer hetzelfde percentage aan (86 procent) te worden bezocht door (potentiële) klanten. Bedrijven die vanuit het buitenland per vliegtuig worden bezocht geven het minst vaak aan dat ze worden bezocht door buitenlandse leveranciers.

Figuur 4.11

Doeleinden voor inkomend vliegtuiggebruik, per type vluchtdienst

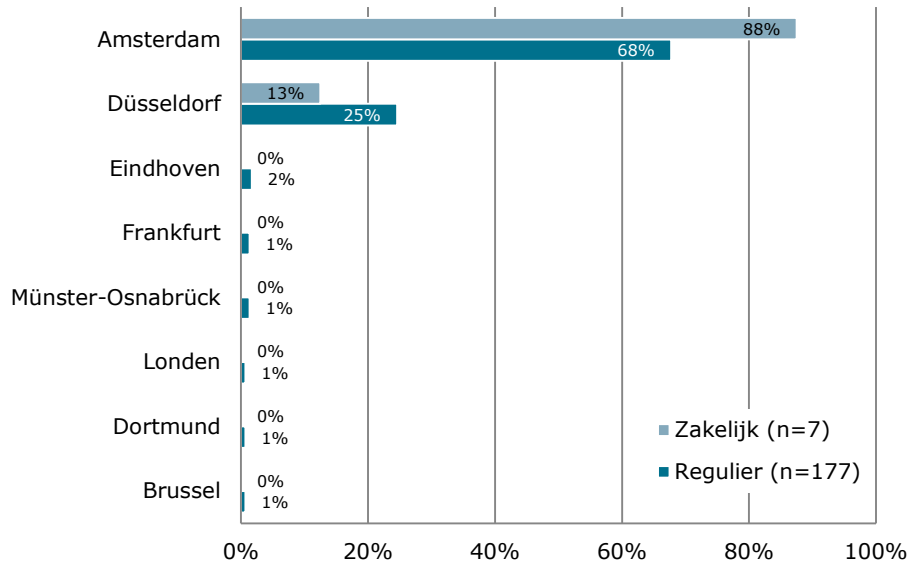
Wordt er gebruik gemaakt van het vliegtuig wanneer uw organisatie bezocht wordt door:



Van alle bedrijven die per vliegtuig vanuit buitenland worden bezocht, geeft ruim twee derde aan dat doorgaans in Amsterdam wordt geland (69 procent) en in een kwart van de gevallen in Düsseldorf . Van de zeven bedrijven die vanuit het buitenland worden bezocht door mensen die vliegen met zakelijke vluchtdiensten wordt Amsterdam zeven keer als gebruikelijke aankomstplaats genoemd en Düsseldorf een keer.

Figuur 4.13

Luchthaven(s) waarop doorgaans wordt geland



HOOFDSTUK

Toekomstige behoefte aan zakelijk vliegen

5. Toekomstige behoefte aan zakelijk vliegen

In dit hoofdstuk komen de bedrijven die niet van vluchtverkeer gebruik maken nogmaals aan bod. Aan deze groep is gevraagd waarom men op dit moment niet per vliegtuig reist en wat er zou veranderen als de mogelijkheid bestaat om vanaf/naar Twente vliegen. Verder wordt in paragraaf 5.2 aan alle deelnemende bedrijven een aantal zaken met betrekking tot een mogelijk toekomstige heropening van Vliegveld Twente voorgelegd.

5.1 Bedrijven die niet per vliegtuig reizen

Reisafstand en –tijd belangrijkste redenen om niet voor vliegen te kiezen

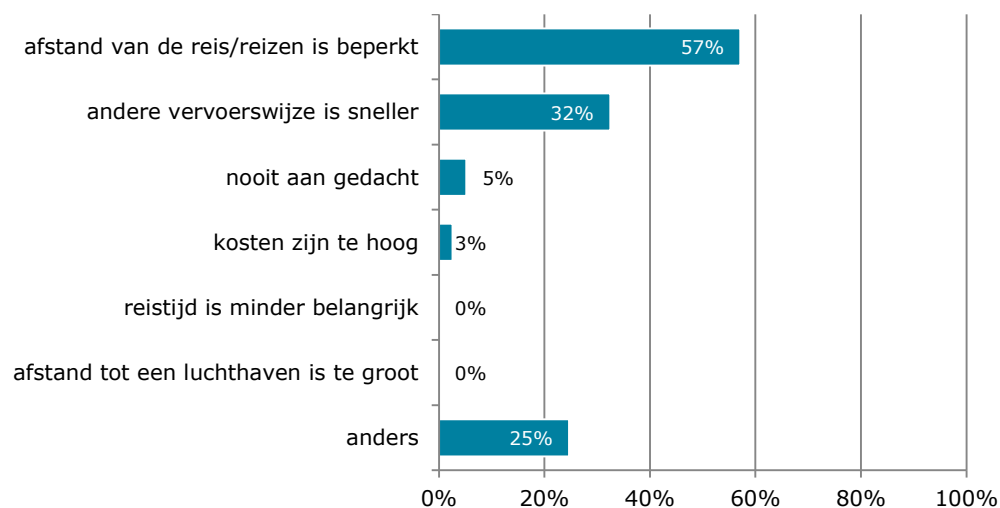
In hoofdstuk 3 is gebleken dat 23 procent van de Nederlandse bedrijven nooit gebruik maken van zowel uitgaand als inkomend vliegverkeer. Figuur 5.1 toont een overzicht van de belangrijkste beweegredenen waarom er niet zakelijk per vliegtuig wordt gereisd. Aangezien 88 procent van deze bedrijven alleen nationaal georiënteerd is, is het niet verwonderlijk dat (het gebrek aan) afstand vaak de meest bepalende rol speelt om niet per vliegtuig te reizen. Hieraan gerelateerd is voor ongeveer een derde van de bedrijven de mening dat een andere vervoerswijze sneller is, een reden om geen gebruik te maken van het vliegtuig.

Dat de afstand tot een luchthaven te groot is, is voor geen enkel bedrijf in het onderzoeksgebied een reden om niet met het vliegtuig te reizen. De mogelijkheid om vanaf vliegveld Twente te kunnen vliegen zal vooral invloed hebben op de keuze om per vliegtuig te reizen wanneer dit gekoppeld wordt aan de reistijd (waarbij de nabijheid van een vliegmogelijkheid een meer indirecte factor is). Een kleine groep heeft (zakelijk) vliegen nog nooit overwogen.

Onder 'anders' (25 procent) geeft men hoofdzakelijk aan dat vliegen niet aan de orde is binnen het bedrijf, met name omdat men nauwelijks internationaal georiënteerd is.

Figuur 5.1

Belangrijkste redenen om voor zakelijke doeleinden niet per vliegtuig te reizen (n=77).



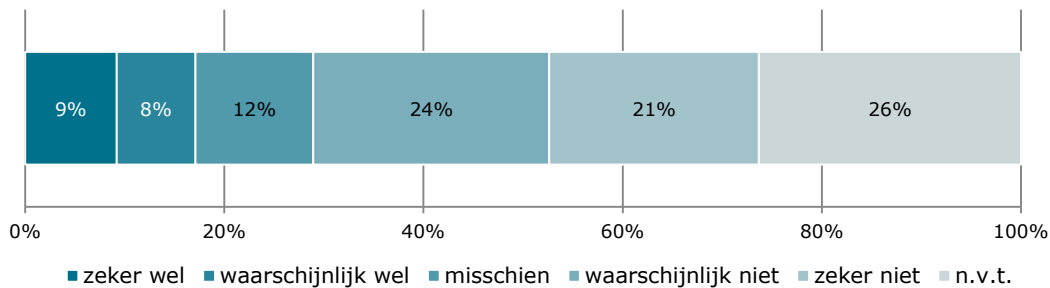
Voor de elf Duitse bedrijven die nooit gebruik maken van vliegverkeer is de beperkte afstand een nog belangrijkere reden om niet te vliegen dan onder Nederlandse bedrijven (9 keer genoemd; 82 procent). Daarna geeft men als meest genoemde reden aan dat een andere vervoerswijze sneller is (5 keer genoemd; 45 procent).

Vliegen vanaf Twente maakt het voor deel mogelijk wel interessant

Wanneer aan de niet-vliegende bedrijven de vraag concreet gesteld wordt of men wél voor zakelijke vluchtdiensten zou kiezen indien dat vanaf/naar Twente mogelijk zou zijn, antwoordt 9 procent hierop toch bevestigend (figuur 5.2). Daarnaast geeft nog eens 8 procent aan hier waarschijnlijk wel voor te kiezen en zou 12 procent misschien zakelijk vliegen als dat van/naar Twente mogelijk is. In totaal 29 procent van de niet-vliegende bedrijven staat in beginsel (enigermate) open voor zakelijk vliegen vanaf Twente.

Figuur 5.2

Zou u wel voor zakelijke vluchten kiezen, als dat vanaf/naar Twente mogelijk zou zijn? (n=76).



Onder de elf Duitse bedrijven die momenteel nooit vliegen is er weinig animo om wel voor zakelijke vluchten kiezen, als dat vanaf/naar Twente mogelijk zou zijn. Slechts twee bedrijven geven aan hier misschien voor te kiezen. De overige negen bedrijven zullen (waarschijnlijk) niet vanaf/naar Twente vliegen.

5.2 Vliegveld Twente

Aan alle deelnemende bedrijven is tenslotte gevraagd wat volgens hen de belangrijkste succesfactor(en) is/zijn in het geval dat er plannen worden ontwikkeld om Vliegveld Twente geschikt te maken voor zakelijk vliegverkeer.

Aanbod, bereikbaarheid, prijs en voorzieningenniveau belangrijke succesfactoren

De antwoorden die zijn gegeven zijn in grote lijnen onder te verdelen in een viertal thema's, namelijk het aanbod van vluchten (bestemmingen, frequentie, vluchttijden, etc.), de service op/van het vliegveld (parkeermogelijkheden, wachttijden, faciliteiten), de bereikbaarheid van het vliegveld en de prijs van de vlucht.

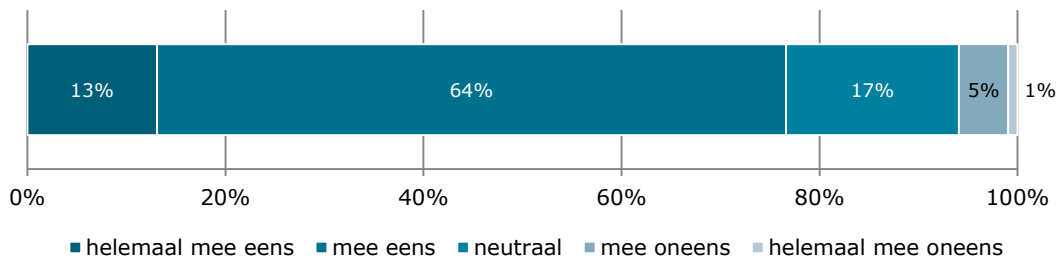
Iets meer dan de helft van de bedrijven noemt het aanbod van vluchten een belangrijke succesfactor voor het vliegveld. Daarmee is het de meest genoemde succesfactor. Meestal wordt hierbij het aantal bestemmingen dat vanaf het vliegveld (direct) te bereiken is genoemd. Dit antwoord toont aan dat veel bedrijven (nog) niet goed op de hoogte zijn van de flexibiliteit die zakelijk vliegverkeer juist te bieden heeft. Na het aanbod van vluchten wordt de bereikbaarheid van het vliegveld het meest als belangrijke succesfactor genoemd; door iets meer dan een derde van de bedrijven. De prijs van de vluchten is voor bijna dertig procent van de bedrijven een belangrijke succesfactor. De service op/van het vliegveld is tenslotte voor een op de zeven bedrijven een factor van belang.

Bedrijven: 'imago Twente versterkt door zakelijk vliegen vanaf Twente'

Tot slot zijn aan alle respondenten twee stellingen voorgelegd over de toegevoegde waarde van een mogelijk vliegveld op de regionale economie in het oosten van Nederland. Driekwart van de Nederlandse bedrijven uit het onderzoeksgebied (76 procent) is het (helemaal) eens met de stelling dat een vliegveld voor zakelijk vliegverkeer in Twente is goed voor het imago van de regio. Slechts 6 procent is het er (helemaal) niet mee eens dat een vliegveld in de regio goed is voor het imago van Twente.

Figuur 5.4

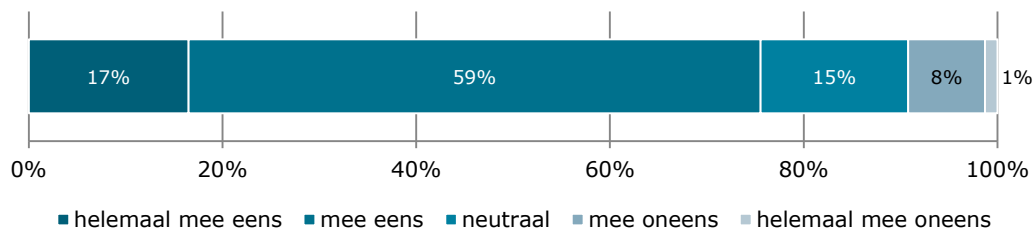
Stelling 1: een vliegveld voor zakelijk vliegverkeer in Twente is goed voor het imago van Twente.



De uitkomsten ten aanzien van de tweede stelling zijn vrijwel gelijk; 77 procent van de Nederlandse bedrijven vindt dat het ondernemersklimaat in het oosten van Nederland gebaat is bij een vliegveld waar zakelijke vliegdiensten kunnen vertrekken en landen. Hier staat tegenover dat 9 procent het hier (helemaal) niet mee eens is.

Figuur 5.5

Stelling 2: het ondernemersklimaat in het oosten van Nederland is gebaat bij een vliegveld waar zakelijke vliegdiensten kunnen vertrekken en landen.



HOOFDSTUK

Conclusie

6. Conclusie

Voor een goede onderbouwing van de mogelijke ontwikkelingen voor de gebiedsontwikkeling van Vliegveld Twente is meer inzicht gewenst in de markt voor Business Aviation vanaf het vliegveld. Als onderzoekskader voor de potentiële doelgroep voor Business Aviation is binnen Nederland gekozen voor alle bedrijven/organisaties met meer dan 50 werkzame personen in de sectoren industrie, informatie en communicatie en zakelijke dienstverlening en overige alle bedrijven/organisaties met meer dan 500 werkzame personen. Als ruimtelijk onderzoekskader is gekozen voor een gebied dat binnen een ruim uur reistijd van Vliegveld Twente ligt. Daarnaast zijn ook Duitse bedrijven/organisaties met meer dan 100 werkzame personen in de Duitse grensregio voor het onderzoek benaderd.

Uit deze afbakening zijn 1.006 bedrijven (775 in Nederland en 231 in Duitsland) naar voren gekomen die zijn uitgenodigd voor een enquête waarin de behoefte en wensen ten aanzien van zakelijk vluchtverkeer vanaf/naar Vliegveld Twente wordt onderzocht. Aan de enquête hebben uiteindelijk 363 bedrijven deelgenomen (338 in Nederland en 25 in Duitsland). Vanwege de geringe Duitse respons is bij de hoofdlijnen van het onderzoek vooral ingezoomd op de Nederlandse doelgroep.

Internationale oriëntatie en vliegtuiggebruik

Een ruime meerderheid van de bedrijven in het Nederlandse onderzoeksgebied is op enige wijze internationaal georiënteerd (85 procent). Driekwart van alle bedrijven gaat wel eens voor zakelijke doeleinden met het vliegtuig en twee derde van de bedrijven heeft wel eens te maken met inkomend (zakelijk) vliegverkeer. Contact met (potentiële) buitenlandse klanten zorgt voor relatief het meeste vliegverkeer. Ongeveer een kwart van de Nederlandse bedrijven maakt nooit gebruik van (zakelijk) vluchtverkeer, zowel niet uitgaand als inkomend.

Huidige gebruikers van Business Aviation

Bijna alle Nederlandse bedrijven die naar het buitenland vliegen, maken hiervoor gebruik van reguliere lijnvluchten. Slechts 3 procent maakt uitsluitend gebruik van zakelijke vluchtdiensten en 1 procent maakt van beide opties gebruik. Dit betekent dat in totaal negen bedrijven binnen het (Nederlandse) onderzoeksgebied (mede) gebruik maken van zakelijke vluchtdiensten. Zes van deze negen bedrijven vliegen vooral met een zakelijke charter, waarbij een privé vliegtuig wordt gehuurd. Twee bedrijven vliegen met een private jet die eigendom is van de organisatie. De belangrijkste redenen voor deze bedrijven om te kiezen voor zakelijke vluchtdiensten zijn tijdstip van de vlucht en de reistijd.

Potentiële doelgroep voor Business Aviation

De potentiële doelgroep voor Business Aviation vanaf/naar Vliegveld Twente bestaat uit bedrijven die reeds gebruik maken van zakelijke vluchtdiensten, en uit bedrijven die momenteel uitsluitend gebruik maken van reguliere lijndiensten, maar in de toekomst (eventueel) wel gebruik zouden willen maken van zakelijke vluchtdiensten vanaf Vliegveld Twente.

Vijf van de negen huidige gebruikers van zakelijke vluchtdiensten zouden de zakelijk vluchtdiensten zeker via Vliegveld Twente laten verlopen als dit mogelijk zou zijn, drie van de vijf waarschijnlijk wel. Van de bedrijven die momenteel uitsluitend van reguliere lijnvluchten gebruik maken, geeft ruim een kwart aan zeker wel van zakelijke vluchtdiensten via Twente gebruik te maken, indien dat mogelijk zou zijn. Nog eens een kwart zou hier waarschijnlijk wel gebruik van gaan maken, een derde kwart zou dit misschien gaan doen. De belangrijkste factoren om momenteel te kiezen voor reguliere lijnvluchten zijn kosten, reistijd en veiligheid. Met name leidinggevenden zullen gebruik maken van de mogelijkheid om zakelijk via Vliegveld Twente te vliegen, gevolgd door medewerkers met een commerciële functie.

De potentiële doelgroep vliegt nu voornamelijk vanaf Amsterdam en Düsseldorf. Een relatief klein aantal bedrijven vliegt vanaf Eindhoven, Weeze, Münster-Osnabrück, Rotterdam en Dortmund.

Inkomende vluchten

Het aantal bedrijven dat vanuit het buitenland per vliegtuig wordt bezocht, staat ongeveer in verhouding met het aantal bedrijven met uitgaande vluchten. Van deze doelgroep krijgen twee bedrijven in het onderzoeksgebied uitsluitend bezoekers die met zakelijke vluchtdiensten komen. Daarnaast maken de bezoekers van vijf bedrijven in het onderzoeksgebied van beide opties gebruik.

Van de bezoekers van de zeven bedrijven die worden bezocht door gebruik te maken van zakelijke vluchtdiensten maken er vier gebruik van een zakelijke charter. Bij de drie andere bedrijven weet men niet met welke vorm van zakelijke vluchtdienst de bezoekers komen. Van alle bedrijven die per zakelijk vliegtuig vanuit het buitenland worden bezocht geeft ruim twee derde aan dat doorgaans in Amsterdam wordt geland; een kwart noemt Düsseldorf.

Bedrijven die nu niet vliegen

Nederlandse bedrijven die (momenteel) niet zakelijk per vliegtuig reizen geven hiervoor als belangrijkste redenen dat de afstand te beperkt is en dat andere vervoerswijzen sneller zijn. Wanneer aan de bovengenoemde bedrijven de vraag concreet gesteld wordt of men wél voor zakelijke vluchtdiensten zou kiezen als dat vanaf/naar Twente mogelijk zou zijn antwoord 9 procent hierop toch bevestigend en geeft nog eens 8 procent aan hier waarschijnlijk wel voor te kiezen. Nog eens 12 procent zou misschien zakelijk vliegen als dat van/naar Twente mogelijk is.

Vliegveld Twente

De belangrijkste succesfactor voor eventuele zakelijk vliegverkeer vanaf Vliegveld Twente hangt volgens meer dan de helft van de bedrijven uit het onderzoeksgebied samen met de bestemmingen waarop wordt gevlogen, wat aantoont dat veel bedrijven (nog) niet goed op de hoogte zijn van de flexibiliteit die zakelijk vliegverkeer heeft te bieden. Communicatie en toelichting kan daarmee ook een belangrijke sleutel zijn. Verder noemt iets meer dan een derde van de bedrijven de bereikbaarheid van het vliegveld. Driekwart van de Nederlandse bedrijven uit het onderzoeksgebied is het (helemaal) eens met de stelling dat een vliegveld voor zakelijk vliegverkeer in Twente is goed voor het imago van de regio. Een even groot deel is het eens met de stelling dat het ondernemersklimaat in het oosten van Nederland gebaat is bij een vliegveld waar zakelijke vliegdiens ten kunnen vertrekken en landen.