

prof. Pols

Trouw 15-5-97

'Geld pompen in groter Schiphol verkeerde keus voor Nederland'

Van onze redactie economie DELFT – Miljarden investeren in de uitbreiding van Schiphol en de aanleg van de Tweede Maasvlakte in Rotterdam, is geld uitgeven aan de verkeerde dingen. Dat stelt hoogleraar Albert Pols van de Technische Universiteit Delft in een onderzoek voor de Wetenschappelijke Raad voor het Regeeringsbeleid, een van de belangrijkste adviesorganen.

Een dichtbevolkt land als Nederland, dat internationaal gezien een achterstand oploopt op het gebied van industriële innovatie en de ontwikkeling en toepassing van informatie- en communicatietechnologie, kan zijn geld wel beter besteden, vindt Pols.

In zijn onderzoek, een voorstudie in het kader van het thema Mobiliteit, Communicatie en Informatie, laat hij geen spaan heel van het strategisch economisch belang dat in Nederland wordt toegekend aan de mainports. „Het is een ernstige misvatting te denken dat de mainports de motoren van de economie zijn. Op studies naar het voorwaartse belang van de Rotterdamse haven en Schiphol, de uitstralingseffecten op afnemers en het vestigings- en productiemilie valt veel af te dingen“, zegt de Delftse hoogleraar. „De zeer goed georganiseerde lobby voor dit soort projecten, Nederland Distributieland, slaat beleidsmakers om de oren met *multipliers*

voor werkgelegenheid en toegevoegde waarde en, zoals bij de Betuweroute, met te optimistische prognoses. Die euforie staat echter in schril contrast met de resultaten van wetenschappelijk onderzoek.“

Het predikaat distributieland, waarmee Nederland zich probeert te onderscheiden, is net zo goed en soms zelfs meer van toepassing op bijna alle andere Europese landen, zegt Pols. „De transportsector draagt niet veel meer bij aan de Ne-

Mainports blijken geen motoren van de economie

derlandse welvaart dan de landbouw of de bouw en blijft zelfs ver achter bij de industrie, handel, horeca en overige diensten. De energie- en voedselvoorziening en vooral de kraamzorg zijn eigenlijk minstens zo belangrijk voor de economie.“

Aan het vervoer van grote hoeveelheden goederen en personen van, naar en door Nederland wordt weinig verdiend, de milieuschade is relatief groot en in het Europese achterland vindt de grootste waarde-toevoeging plaats, constateert de hoogleraar. „Nederland is gezien de relatief hoge sociale kosten het

laatste land binnen Europa dat zich als distributieland zou moeten profileren.“

De tijd is voorbij dat transport essentieel was voor het behoud en de versterking van concurrentiekracht, meent Pols. „Daarin miljarden guldens investeren, is het trekpaard spannen achter een snel verouderende wagen.“ Nederland zou in plaats daarvan zijn investeringen moeten gebuiken voor informatie- en communicatietechnologie. „Dat is in toenemende mate een strategische factor voor het versterken van de internationale concurrentiepositie“, zegt de professor. Zijn advies is het innovatievermogen van Nederland te versterken door geld te steken in een goed opgeleide beroepsbevolking en een hoogwaardige kennisinfrastructuur. Die investeringen komen volgens hem ten goede aan het hele bedrijfsleven en alle Nederlanders.

„De overstapvluchten op Schiphol goedkoper maken of de containeroverslag op de Maasvlakte is goed voor KLM en ECT, maar dat is nog niet goed voor Nederland.“ Pols realiseert zich dat hij een zeer tegendraads geluid laat horen. „Het strijkt tegen de haren in en een aantal betrokkenen zal dit onderzoek zwaar op de maag liggen. maar ze zullen er een hele kluit aan hebben mijn bevindingen te weerleggen.“

Ook economie kan baat

In de discussie over Schiphol wordt er automatisch van uit gegaan dat de economie baat heeft bij een grotere luchthaven en het milieu bij een kleinere. Een grote luchthaven is echter niet per definitie interessanter, stellen Kees van Ommeren en Robert-Jaap Voorn.

DE ontwikkelingen in de afgelopen decennia hebben duidelijk gemaakt dat het vaststellen van grenzen aan de groei van Schiphol, maar meer nog het handhaven daarvan erg moeilijk is. De in het verleden gestelde grenzen voor de geluidhinder zijn continuer discussie gesteld en overschre-

den. Bij de discussie over de groei van de luchthaven lijken milieu en economie lijnrecht tegenover elkaar te staan (zie ook de Volkskrant van 26 februari).

De gedachte is dat de economie het best gediend is bij een zo groot mogelijke luchthaven en het milieu bij een zo klein mogelijke luchthaven. Dit is veel te simpel gedacht. Ook als alleen vanuit economisch perspectief wordt gekeken, is sprake van een optimale omvang van een luchthaven. De economie is dus evenzeer gediend bij grenzen aan de omvang van Schiphol.

Als we de economische effecten van Schiphol in termen van werkgelegenheid en bijdrage aan het Bruto Nationaal Product beschouwen, kunnen we onderscheid maken tussen directe en indirecte effecten. De directe effecten komen tot uiting in de bijdrage die de bedrijven die actief zijn in de luchtvaart, leveren aan onze economie. Voorbeelden van dergelijke bedrijven zijn KLM,

Amsterdam Airport Schiphol en op de luchthaven gevestigde luchtvrachtexpediteurs.

De indirecte effecten hebben enerzijds betrekking op toeleveranciers aan deze luchtvaartbedrijven (de achterwaartse economische effecten) en anderzijds op bedrijven die gebruik maken van de vervoersdiensten die op Schiphol worden aangeboden (de voorwaartse economische effecten). Deze laatste categorie effecten is verreweg de belangrijkste. Als wordt gesproken over Schiphol als een van de motoren van de Nederlandse economie, dan wordt bedoeld op deze voorwaartse economische effecten.

Om de economische effecten te maximaliseren, dienen de luchthaven en het vervoernetwerk toegesneden te zijn op de behoeften van de bedrijven die de voorwaartse economische effecten genereren. Als we ons beperken tot het passagiersvervoer, gaat het hierbij met name om zakelijke reizigers met een herkomst of be-

hebben bij kleiner Schiphol

Volkskrant 29-2-2000

stemming in Nederland.

Vermoedelijk worden deze reizigers het beste bediend met een goed bereikbare luchthaven, een betrouwbare dienstregeling, een korte inchecktijd, een efficiënte en betrouwbare bagage-afhande-

Zakelijke reizigers vermijden Heathrow al zoveel mogelijk

ling en een rustige sfeer in de terminal. Daarnaast dienen vluchten naar de belangrijkste zakelijke bestemmingen met een optimale frequentie te worden aangeboden. Deze optimale frequentie is niet gelijk aan de maximale frequentie. Dit betekent dat twintig vluchten per dag naar New York niet nodig is. Voor de meeste zakelijke reizigers naar een dergelijke bestem-

ming zullen vier vervoersmogelijkheden per dag voldoende zijn.

Daarbij leidt een te groot vervoersnetwerk tot een te massale toeloop met lange inchecktijden, vertragingen en problemen met de bagage-afhandeling. Het gevolg is dat de luchthaven zijn aantrekkelijkheid voor de zakelijke reizigers verliest. Dit effect is al waar te nemen op Londen Heathrow, dat door veel zakelijke reizigers als het even kan wordt gemedend.

Schiphol moet de kwaliteitsluchthaven van Europa worden, waarbij selectiviteit en kwaliteit voorop staan. Er moeten goede voorzieningen worden geboden op het gebied van bereikbaarheid, service, betrouwbaarheid en efficiënte afhandeling. Daarbij moet een goed, maar niet overdreven uitgebreid routenetwerk worden aangeboden.

Dit lijkt een utopie, maar kan via het prijsmechanisme worden gerealiseerd. Voor de geboden kwaliteit kan namelijk een hoge prijs worden gevraagd. Dit prijs-

kaartje leidt ertoe dat de luchthaven het hoge voorzieningenniveau kan bekostigen, dat prijsgevoelig vervoer Schiphol zal mijden, maar dat de economisch interessante zakelijke reiziger juist voor Schiphol kiest. Luchtvaartmaatschappijen zullen in de rij staan om vervoersdiensten naar de gewenste zakelijke bestemmingen aan te bieden aan dit interessante marktsegment. Hiermee kan de functie van Schiphol als vestigingsplaatsfactor voor bedrijven worden geoptimaliseerd.

Vreemd genoeg is de vraag wat vanuit de economische optiek de optimale omvang van Schiphol is, in de vele onderzoeken die tot nu toe zijn uitgevoerd niet aan de orde gesteld. Deze vraag is naar ons idee zeer relevant. Pas dan immers kunnen verantwoord grenzen worden gesteld.

Kees van Ommeren en Robert-Jaap Voorn zijn respectievelijk partner en senior consultant bij het strategisch adviesbureau Decisio.