



## NETTO BESTEDINGSEFFECTEN VAN LUCHTREIZIGERS

EINDRAPPORT, SEPTEMBER 2023



# DECISIO

## TITEL

Netto bestedingseffecten van luchtreizigers

## DATUM

6 september 2023

## STATUS RAPPORT

Eindrapportage

## OPDRACHTGEVER

Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat

## PROJECTTEAM DECISIO

Menno de Pater (projectleider)

Sibren Vegter

Mick Koopman

Rogier Lieshout (Beelining)

## CONTACTGEGEVENS DECISIO | ECONOMISCH ONDERZOEK EN ADVIES

Valkenburgerstraat 212

1011 ND Amsterdam

T 020 – 67 00 562

E [info@decisio.nl](mailto:info@decisio.nl)

I [www.decisio.nl](http://www.decisio.nl)

## FOTO OMSLAG

ANP



## Inhoudsopgave

Samenvatting	1
1. Inleiding	13
2. Gedragsreacties van luchtreizigers op beleidsmaatregelen	15
2.1 Factoren die het reisgedrag beïnvloeden	15
2.2 Invloed van beleidsmaatregelen op keuzegedrag	23
3. Luchtreizigers en hun bestedingen	25
3.1 Omvang en samenstelling van het passagiersvervoer op de Nederlandse luchthavens	25
3.2 Toeristische markt Nederland	32
3.3 Bestedingen inkomende luchtreizigers	34
3.4 Bestedingen uitgaande luchtreizigers	43
3.5 Vergelijking inkomende en uitgaande luchtreizigers	51
4. Kengetallen bestedingen luchtreizigers	55
4.1 Segmentering luchtreizigers	55
4.2 Kengetallen inkomende luchtreizigers	57
4.3 Kengetallen uitgaande luchtreizigers	57
4.4 Verificatie toerisme met landelijke cijfers	59
5. Van bestedingen naar welvaartseffecten	62
5.1 Netto welvaartseffecten van bestedingen	62
5.2 Marktfalen toeristische sector Amsterdam	63
5.3 Effecten van export op de Nederlandse welvaart	66
5.4 Synthese: netto-effecten van bestedingen door luchtreizigers	68
6. Praktische handvatten voor MKBA's	74
6.1 Stappenplan	74
6.2 Voorbeeldberekening	76
6.3 Positie toeristische bestedingen in luchtvaart MKBA's	78
6.4 Aansluiting met het AEOLUS-model	80



# DECISIO

6.5	Aanbevelingen vervolg	81
Bijlage 1. Literatuur		83
Bijlage 2. Literatuur reisgedrag luchtreizigers		91
B2.1	Relatieve belang van reistijd en ticketprijs	91
B2.2	Prijsgevoeligheid	91
B2.3	Substitutie tussen luchthavens en luchtvaartmaatschappijen	93
B2.4	Substitutie tussen modaliteiten	94
B2.5	Substitutie tussen vakantiebestemmingen	95
Bijlage 3 Routes & Profile Monitor Schiphol		98
B3.1	Nadere uitsplitsingen	98
B3.2	Vergelijking met CBS data	100
B3.3	Focus op Amsterdam	101
B3.4	Regionale luchthavens	102
Bijlage 4 Bestedingskengetallen		105
B4.1	Inkomende luchtreizigers	105
B4.2	Uitgaande luchtreizigers	112
Bijlage 5 Externe effecten toerisme		125
Bijlage 6 Verslag expertsessie		129



## Samenvatting

### Inleiding

Luchtvaartbeleid kan de vraag naar luchtvaart beïnvloeden en daarmee de bestedingen van reizigers in de Nederlandse economie. Beleidsmaatregelen die leiden tot hogere ticketprijzen of minder luchtvaartcapaciteit zorgen er bijvoorbeeld voor dat Nederland een minder aantrekkelijk land wordt voor buitenlanders om te bezoeken. Daardoor geven zij minder geld uit in de Nederlandse economie. Tegelijkertijd zullen Nederlanders minder vaak met het vliegtuig naar het buitenland reizen, waardoor zij waarschijnlijk een groter deel van hun inkomen uitgeven in de Nederlandse economie. Die twee effecten heffen elkaar deels op, maar dit onderzoek toont aan dat een verandering in het inkomend luchtvaarttoerisme een grotere impact heeft op de bestedingen in Nederland, dan een verandering in het uitgaande toerisme.

De bestedingseffecten waren tot op heden niet nauwkeurig vast te stellen, omdat er onvoldoende inzicht was in de gedragseffecten van verschillende typen reizigers en hun bestedingspatronen. Dit onderzoek presenteert een methodiek en bestedingskengetallen waarmee de bestedingseffecten van luchtvaartbeleid nauwkeuriger kunnen worden ingeschat. Daarnaast wordt stilgestaan bij de mogelijkheden en kanttekeningen om bestedingseffecten te vertalen naar welvaartseffecten zodat ze meegenomen kunnen worden in Maatschappelijke Kosten-Batenanalyses (MKBA's).

### Gedagsreacties van luchtreizigers

Hoe reizigers reageren op een beleidsmaatregel is vooral afhankelijk van de mate waarin de beleidsmaatregel invloed heeft op de reistijd, ticketprijs en het aantal beschikbare alternatieven. Dat verschilt per maatregel en de uitwerking verschilt per type passagier. Zo zijn zakelijke reizigers gevoeliger voor maatregelen die de reistijd beïnvloeden, terwijl niet-zakelijke reizigers sterker reageren op prijsveranderingen. Wanneer er meer reisalternatieven beschikbaar zijn, kunnen reizigers hun gedrag makkelijker aanpassen. Niet-zakelijke reizigers hebben – met uitzondering van reizigers die vrienden en familie bezoeken - doorgaans meer alternatieven voorhanden dan zakenreizigers, omdat zij flexibeler zijn in de keuze van de bestemming, het reismoment en de luchtvaartmaatschappij. De gedagsreacties worden bij voorkeur ingeschat met een keuzemodel dat rekening houdt met de verschillende voorkeuren van reizigers en de beschikbare reisalternatieven.



## Huidige samenstelling en bestedingen van luchtreizigers

### *Schiphol*

In 2019 verwerkte Schiphol circa 23 miljoen vertrekkende OD-passagiers. Daarvan reisde 68% met een niet-zakelijk motief. De meeste niet-zakelijke passagiers gingen op vakantie (49%), de rest bezocht vrienden en familie (19%). Circa 30% van de OD-passagiers reisde met een zakelijk motief. Het grootste deel (84%) van de OD-passagier vliegt direct van/naar Schiphol.

Zoals hiervoor aangegeven is de verhouding inkomende/uitgaande reizigers<sup>1</sup> relevant voor de bestedingen in de Nederlandse economie. De uitgaande stroom OD-passagiers was in 2019 groter (12,5 miljoen uitgaande passagiers) dan de inkomende stroom (10,5 miljoen). Uitgaande reizigers bleken vaker met een vakantiemotief te reizen, terwijl inkomende reizigers vaker voor zaken/werk reisden. Ongeveer tweederde van de uitgaande reizigers komt uit Noord of Zuid-Holland en Utrecht. De inkomende reizigers zijn sterk gefocust op Noord-Holland; circa driekwart verblijft na aankomst op Schiphol in die provincie en in het bijzonder Amsterdam (bijna 70% van alle inkomende reizigers en bijna 90% van de reizigers met een vakantiemotief). Zowel de uitgaande als de inkomende reizigers vliegen voornamelijk van/naar bestemmingen elders in Europa.

### *Regionale luchthavens*

De motiefverdeling van de passagiers op Eindhoven Airport vertoont grote gelijkenis met die op Schiphol. Rotterdam-The Hague Airport verwerkt iets meer vakantiereizigers en minder zakelijke reizigers. Maastricht-Aachen Airport en Groningen Airport Eelde zijn sterk gefocust op vakantiereizigers. De regionale luchthavens verwerken – in tegenstelling tot Schiphol – hoofdzakelijk uitgaande reizigers; de inkomende passagiersstromen zijn beperkt. Voor zowel Eindhoven als Maastricht bestaat een deel van de uitgaande stroom uit buitenlanders uit de grensregio's in België en Duitsland die hun vliegreis beginnen vanaf deze luchthavens.

---

<sup>1</sup> Uitgaande reizigers zijn reizigers die wonen in Nederland of een van onze buurlanden en Schiphol als vertrekluchthaven hebben (en later via Schiphol terugreizen naar hun thuisland). Schiphol is de start/herkomstluchthaven van hun reis. In het AEOLUS heet deze groep de 'originating' reizigers. Voor inkomende reizigers geldt het tegenovergestelde: zij hebben een woonland elders en komen aan op Schiphol en reizen later weer terug naar de luchthaven in hun woonland. Dit zijn de 'destinating' reizigers: Schiphol is hun bestemming. Circa 4 procent van de uitgaande reizigers woont niet in Nederland (maar in een omliggend land) en 2 procent van de inkomende reizigers reist direct (niet per vliegtuig) door naar het buitenland en heeft Nederland niet als bestemming.



## *Bestedingen door luchtreizigers*

Inkomende luchtreizigers besteedden in 2019 circa 11 miljard euro in Nederland aan hotels, eten, drinken, toegangskarten, e.d. (exclusief ticketkosten van/naar Nederland). De uitgaande luchtreizigers gaven in totaal circa 12 miljard euro uit in het buitenland.

## **Bestedingen**

### *Verschillen in bestedingspatronen*

Voor het bepalen van de bestedingseffecten is het van belang rekening te houden met verschillen in bestedingspatronen van luchtreizigers.

De bestedingen van luchtreizigers (exclusief vervoerskosten) blijken sterk te verschillen tussen:

- **Inkomende / uitgaande reizigers:** Inkomende reizigers blijken per verblijf, en vooral per dag over het algemeen meer te besteden in de Nederlandse economie dan uitgaande reizigers in buitenlandse economieën. Daar staat een korter verblijf tegenover. Hogere bestedingen per dag zijn in ieder geval deels te verklaren uit het relatief hoge prijsniveau van Nederland ten opzichte van andere landen;
- **Reismotieven:** Zakelijke reizigers geven per dag doorgaans meer uit dan niet-zakelijke reizigers. Doordat niet-zakelijke reizigers over het algemeen een langere verblijfsduur kennen, is het verschil in de totale bestedingen per verblijf kleiner. Bezoekers aan congressen en beurzen geven per dag en per verblijf het meeste uit;
- **Herkomsten / bestemmingen:** Reizigers met een herkomst of bestemming buiten Europa geven per verblijf doorgaans meer uit dan reizigers die in Europa blijven. Dat kan worden verklaard uit de langere reistijd en vervoerskosten van intercontinentale reizen. Daardoor verblijft men langer op de bestemming, wat zorgt voor hogere bestedingen. Ook zullen de hogere vervoerskosten ervoor zorgen dat vooral het meer welvarende deel van de bevolking – met een relatief hoog uitgavenpatroon - intercontinentaal reist.

### *Relevant deel van de bestedingen*

Om bestedingseffecten van een beleidsmaatregel voor de inkomende reizigers te bepalen, zijn alleen de reizigers relevant die besluiten om Nederland helemaal niet meer, of juist wel te bezoeken. Inkomende reizigers die door de maatregel uitwijken naar een andere (buitenlandse) luchthaven, maar nog wel steeds naar Nederland komen, zullen nagenoeg hetzelfde blijven uitgeven in de Nederlandse economie. Voor de bestedingen is deze groep dan ook niet relevant. Van de inkomende reizigers die niet meer naar Nederland vliegen, zal een klein deel alsnog op een andere wijze naar Nederland komen, bijvoorbeeld als onderdeel van een rondreis.



Aanbevolen wordt om daarbij uit te gaan van 5 procent voor Europese reizigers en 19, 23 en 36 procent voor intercontinentale reizigers met respectievelijk de motieven zakelijk, VFR en vakantie (gemiddeld niet-zakelijk: 31%) die niet meer naar Nederland vliegen, maar Nederland nog wel bezoeken.

Voor de uitgaande luchtvaartreizigers geldt dat alleen bestedingen relevant zijn van reizigers die door een beleidsmaatregel besluiten niet meer, of juist wel met het vliegtuig te reizen. Reizigers die uitwijken naar een andere (buitenlandse) luchthaven, maar nog steeds naar dezelfde bestemming vliegen geven naar verwachting nog steeds evenveel geld uit in het buitenland. Reizigers die niet meer met het vliegtuig reizen, blijven grotendeels nog wel naar het buitenland reizen, maar met een andere modaliteit en vaak ook naar een andere bestemming. Daarbij geven ze wel minder uit dan tijdens een (vergelijkbare) vliegreis. Naar schatting besteden ze 10 procent minder in het buitenland. Die bestedingen blijven in Nederland. Met andere woorden: 10 procent van de bestedingen in het buitenland van uitgaande reizigers die niet meer vliegen als gevolg van een beleidsmaatregel blijft in Nederland. Besluiten Nederlanders juist meer te gaan vliegen door een beleidsmaatregel, dan geldt het omgekeerde: 10 procent van het bedrag dat zij in het buitenland uitgeven was zonder beleidsmaatregel in de Nederlandse economie terechtgekomen.

#### **Bestedingseffecten exclusief reiskosten voor MKBA berekeningen**

Voor de bestedingseffecten is alleen gekeken naar de bestedingen door Nederlandse toeristen in het buitenland en door buitenlandse toeristen in Nederland als onderdeel van hun verblijf en de activiteiten die worden ondernomen. De kosten voor de vliegreis ernaartoe zijn buiten beschouwing gelaten. Deze maken in de MKBA al onderdeel uit van de ticketprijseffecten voor consumenten (reizigers) en de effecten op de luchtvaartmaatschappijen (winstgevendheid) en dient niet twee maal meegenomen te worden. Bovendien is de analyse van reiskosteneffecten een analyse op zich: Nederlandse reizigers reizen deels met buitenlandse maatschappijen, buitenlandse reizigers met Nederlandse maatschappijen en aandeelhouders en werknemers van deze maatschappijen bevinden zich ook niet altijd in hetzelfde land.

#### *Segmentering*

Op basis van verschillen in gedragsreacties, bestedingspatronen en de beschikbaarheid van data, wordt voorgesteld om de bestedingseffecten apart in te schatten voor de volgende segmenten:

- **Inkomende / uitgaande reizigers** vanwege hun verschillende gedragsreacties en bestedingen;
- **Reismotieven** vanwege hun verschillende gedragsreacties en bestedingen. Bij voorkeur wordt onderscheid gemaakt naar de volgende motieven: congressen/beurzen, overig zakelijk, vakantie en VFR. Indien dit onderscheid



niet kan worden gemaakt, kan worden volstaan met het onderscheid naar zakelijke en niet-zakelijke reizigers;

- **Herkomsten en bestemmingen** vanwege verschillen in bestedingen en databeschikbaarheid. Bij voorkeur wordt daarbij onderscheid gemaakt naar:
  - *Inkomende reizigers*: Groot-Brittannië, Rest Europa, Noord-Amerika, Azië, Rest wereld;
  - *Uitgaande reizigers*: Groot-Brittannië, Frankrijk, Duitsland, Scandinavië, Zuid-Europa, Oost-Europa, Overig Europa, Noord-Amerika, Azië, Rest wereld;

### *Bestedingskengetallen*

De bestedingskengetallen die horen bij de voorgestelde segmentering zijn in onderstaande tabellen opgenomen.

*Tabel S.1 Bestedingskengetallen inkomende luchtreizigers exclusief vervoerskosten*

Bestedingen inkomende luchtreizigers per verblijf (exclusief vervoerskosten)					
Herkomst	Groot-Brittannië	Overig Europa	Noord-Amerika	Azië	Rest wereld
<b>Niet zakelijk</b>	€ 796	€ 977	€ 1.172	€ 1.523	€ 1.094
<i>Vakantie</i>	€ 807	€ 954	€ 1.157	€ 1.408	€ 1.041
<i>VFR+overig</i>	€ 720	€ 1.052	€ 1.221	€ 1.870	€ 1.241
<b>Zakelijk</b>	€ 659	€ 943	€ 1.529	€ 1.838	€ 1.510
<i>Congres/beurs</i>	€ 815	€ 1.166	€ 1.891	€ 2.272	€ 1.867
<i>Overig zakelijk</i>	€ 651	€ 931	€ 1.510	€ 1.815	€ 1.491

Bronnen: NBTC-NIPO Research (2019), CVO en CZO; Monitor Inkomend Toerisme (2014), bewerking: Decisio

*Tabel S.2 Bestedingskengetallen uitgaande luchtreizigers met verdere uitsplitsing binnen Europa*

Bestemming	bestedingen uitgaand per verblijf (exclusief vervoerskosten)									
	Groot-Brittannië	Frankrijk	Duitsland	Scandinavië	Zuid-Europa	Oost-Europa	Overig Europa	Noord-Amerika	Azië	Overig
<b>Niet zakelijk</b>	€ 471	€ 528	€ 281	€ 691	€ 664	€ 394	€ 587	€ 1.801	€ 1.363	€ 1.550
<i>Vakantie</i>	€ 535	€ 592	€ 312	€ 866	€ 702	€ 431	€ 663	€ 2.119	€ 1.473	€ 1.761
<i>VFR+overig</i>	€ 306	€ 329	€ 133	€ 326	€ 499	€ 307	€ 418	€ 989	€ 1.048	€ 954
<b>Zakelijk</b>	€ 502	€ 536	€ 435	€ 679	€ 635	€ 493	€ 317	€ 1.721	€ 1.145	€ 1.035
<i>Congres/beurs</i>	€ 634	€ 901	€ 839	€ 1.040	€ 946	€ 725	€ 505	€ 1.985	€ 1.265	€ 872
<i>Overig zakelijk</i>	€ 479	€ 489	€ 345	€ 619	€ 575	€ 450	€ 296	€ 1.591	€ 1.131	€ 1.040

Bronnen: NBTC-NIPO Research (2019), CVO en CZO; Monitor Inkomend Toerisme (2014), bewerking: Decisio



De bestedingskengetallen zijn exclusief de kosten van het vervoer van en naar de bestemming, aangezien die kosten in een MKBA al worden meegenomen in de effecten voor gebruikers en luchtvaartmaatschappijen.

### *Aansluiting bij het AEOLUS-model*

De effecten van beleidsmaatregelen op het aantal luchtreizigers van, naar en via de Nederlandse luchthavens worden veelal ingeschat met het AEOLUS-model. Met het model is het mogelijk om de gewenste uitsplitsingen te maken naar inkomende en uitgaande reizigers en herkomsten en bestemmingen. Mogelijk moet daarvoor wel de standaard output die het model genereert worden aangepast.

Het AEOLUS-model onderscheidt momenteel alleen reizigers met een zakelijk en niet-zakelijk motief.<sup>2</sup> Het nadere onderscheid naar congressen/beurzen, overig zakelijk, vakantie en VFR kan nog niet worden gemaakt. De bestedingskengetallen in bovenstaande tabellen worden daarom zowel gegeven voor het onderscheid naar zakelijke en niet-zakelijke reizigers als voor de nadere uitsplitsing.

### **Van bestedingen naar welvaartseffecten**

Om de bestedingseffecten een plaats te geven in een MKBA dienen deze nog te worden vertaald naar welvaartseffecten. Bestedingen zijn immers geen welvaartseffect, omdat er ook arbeid en kapitaal nodig is om goederen en producten te leveren. Bestedingseffecten leiden doorgaans vooral tot verschuivingen binnen de economie, maar niet tot een verandering in de totale omvang van de economie.

Wanneer sprake is van marktfalen of grenseffecten kunnen bestedingseffecten de omvang van de economie beïnvloeden en daarmee leiden tot welvaartseffecten. Daar is sprake van in het geval van bestedingen door luchtvaarttoerisme. Er lijkt sprake van marktfalen op de hotelmarkt in Amsterdam – de belangrijkste bestemming voor inkomend toerisme – waardoor (veranderingen in) schaarstewinsten kunnen ontstaan. Daarnaast betekent een verandering van het netto bestedingseffect per definitie een grenseffect: de totale bestedingen in Nederland nemen toe of af, wat zich via prijs- en arbeidsmarktmechanismen kan vertalen in een verandering van de productiviteit.

Het is momenteel echter onvoldoende duidelijk in hoeverre bestedingseffecten zich vertalen in welvaartseffecten voor Nederland: hotelprijzen liggen hoger in Amsterdam dan elders in Nederland, maar de vastgoedprijzen (en dus de huurlasten of opbrengsten bij ‘alternatieve aanwending’) ook. Daarnaast lijkt circa

---

<sup>2</sup> Romijn et al., 2016

10 procent van een toename in de export (inkomend toerisme is een exportproduct) zich te vertalen in productiviteitswinsten, maar de vraag is of dit ook specifiek voor de toeristische markt geldt. Er is onder geraadpleegde experts (zie bijlage 6) consensus dat het welvaartseffect groter is dan nul, maar niet hoeveel groter. Om deze reden stelt dit rapport nog geen richtlijnen voor. Aanbevolen wordt om nader te laten onderzoeken welk deel van de bestedingseffecten zich laat vertalen in een welvaartseffect. Het is daarbij tevens aan te raden niet enkel naar de luchtvaart te kijken, maar ook bestedings- en welvaartseffecten voor andere reizen te analyseren. Hier kunnen namelijk vergelijkbare effecten optreden.

### *Externe effecten toerisme mogen niet vergeten worden*

Behalve bestedingseffecten leidt toerisme ook tot externe effecten. Die kunnen positief zijn – zoals uitwisseling van kennis, cultuur, instandhouding van voorzieningen of cultuurhistorisch erfgoed – maar ook negatief – zoals hinder en overlast en druk op natuur. Deze effecten zijn zeer locatiespecifiek. Voor inkomend luchtvaarttoerisme geldt daarbij dat de belangrijkste bestemming (Amsterdam) ook de meeste gebieden kent waarbij hinder en overlast een rol spelen. Terwijl het voorzieningenniveau op de meest toeristische locaties er voor bewoners eerder op achteruit dan op vooruit gaat. Dit probleem speelt in een select aantal gebieden binnen Amsterdam, de druk op natuur is een probleem bij een groter aantal toeristische gebieden. Ook hiervoor geldt dat de effecten momenteel nog niet goed te kwantificeren zijn en aanvullend onderzoek nodig is.

### **Positie in de MKBA**

Bestedingseffecten zijn indirecte effecten, maar zijn van een andere categorie dan de 0 tot 30 procent (van de bereikbaarheidseffecten) die als vuistregel – mits onderbouwd – gebruikt wordt voor additionele indirecte effecten. De additionele indirecte effecten komen namelijk bovenop de directe effecten en worden onderbouwd via de mechanismen van *matching, sharing en learning* (zoals kennisspillovers, betere marktwerking door betere bereikbaarheid). De bestedingseffecten zijn een doorwerking van de directe effecten en op internationale schaal niet additioneel. Het bestedingseffect van toerisme betreft uiteindelijk buitenlandse reizigers (waarvan de effecten niet meegenomen worden in het MKBA-saldo) die door een betere bereikbaarheid een ander land als bestemming kiezen en daar hun geld uitgeven (in plaats van elders). Zo komen bereikbaarheidsbaten van buitenlandse reizigers uiteindelijk toch in de Nederlandse economie terecht.

Let op: vanuit internationaal perspectief is dit dus een verschuiving en geen additioneel effect. Bij een 'internationale MKBA' zouden de

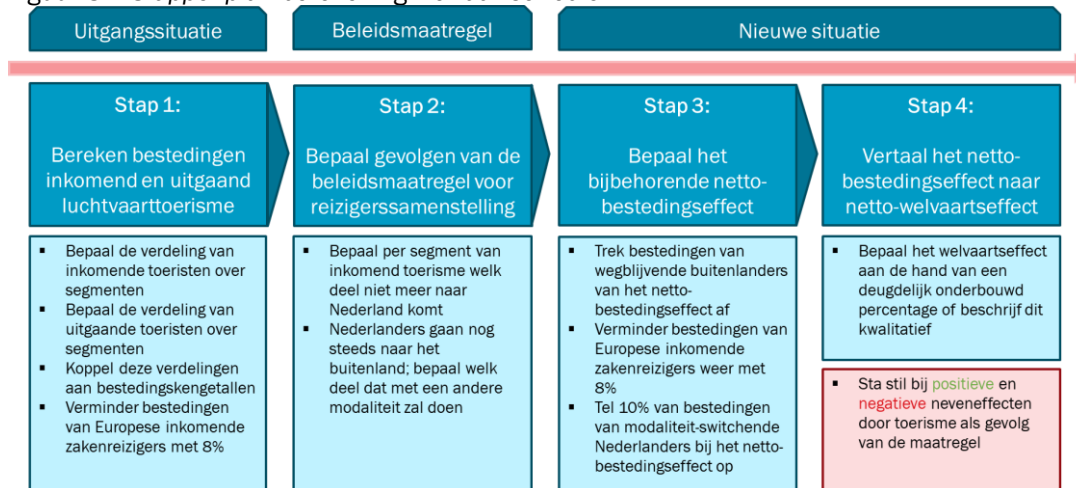
bereikbaarheidseffecten op de buitenlandse reizigers meegenomen worden (dus een groter positief direct effect) en zijn de bestedingseffecten netto nul: de plus in bestedingen voor Nederland is een min voor de bestemming waar de reizigers anders naartoe zouden gaan. Alleen bij verschillen in marktfaalen tussen de landen, ontstaan er additionele indirecte effecten. Bij de verdelingseffecten moet dus ook het tegenovergestelde effect voor 'het buitenland' worden opgenomen.

Hoe de bestedingseffecten gepresenteerd worden, is aan de opsteller van de MKBA. Indirecte effecten dienen altijd onderbouwd te worden: in een MKBA-eindtabel kunnen ze gecombineerd worden met de overige indirecte effecten of los worden gepresenteerd. Dit is afhankelijk van de omvang van de verschillende indirecte effecten. Indien de som van indirecte effecten (bestedingseffecten plus additionele indirecte effecten) groter is dan 30 procent van de bereikbaarheidseffecten, blijft het voorschrift uit de werkwijzer voor luchtvaartspecifieke MKBA's staan dat dit zeer deugdelijk onderbouwd moet zijn.

## Stappenplan voor het berekenen van bestedingseffecten en de daaruit voortvloeiende welvaartseffecten

Het onderstaande stappenplan laat zien hoe de bestedingseffecten van luchtreizigers en de daaraan verbonden welvaartseffecten kunnen worden ingeschat.

Figuur S.1 Stappenplan berekening welvaartseffecten



Uitgaande van een maatregel die luchtvaart op Schiphol beperkt, moeten de onderstaande stappen worden genomen. Bij een groei van Schiphol geldt de omgekeerde analyse. Bij maatregelen die alleen regionale luchthavens raken zijn de analyses van bestedingen van toerisme naar verwachting relatief klein van

omvang. Vooral uitgaand verkeer wordt op deze luchthavens geraakt en de bestedingseffecten daarvan zijn klein voor de Nederlandse welvaart.

- **Stap 1:** Bepaal de bestedingen van inkomende en uitgaande luchtreizigers in het nulalternatief:
  - Maak daarbij onderscheid naar motief en herkomst/bestemming. Houdt rekening met de buitenlandse reizigers die vanaf een Nederlandse luchthaven hun reis beginnen, of inkomende reizigers die arriveren op een Nederlandse luchthaven maar direct doorreizen (over land) naar het buitenland. En pas de opgehaalde kengetallen toe.
  - Voer een correctie uit op inkomende Europese zakenreizigers voor het feit dat een deel niet in Nederland overnacht en verminder de bestedingen van deze groep met 8 procent (zie box met uitleg in paragraaf 3.3.1).
- **Stap 2:** Bepaal welke inkomende reizigers niet meer naar Nederland komen en welke uitgaande reizigers niet langer met het vliegtuig reizen door de voorgenomen beleidsmaatregel:
  - Bepaal van de inkomende reizigers welk deel (1) niet meer via Schiphol (of andere Nederlandse luchthaven) vliegt, (2) welk deel daarvan een andere luchthaven kiest (maar nog wel Nederland direct bezoekt) en (3) welk deel niet meer vliegt naar een Nederlandse of omliggende luchthaven om Nederland (direct na aankomst) te bezoeken.
  - Bepaal van groep 3 uit de bovenstaande stap het deel van de inkomende reizigers dat Nederland niet meer (direct) bezoekt via een Nederlandse of buitenlandse luchthaven, maar alsnog naar Nederland komt omdat zij meerdere bestemmingen in Europa aandoen tijdens hun reis. Dit betreft circa 5 procent van de Europese reizigers en 19, 23 en 36 procent voor de intercontinentale reizigers (zakelijk, VFR en vakantie) uit groep (3) in voorgaande deelstap.
  - Bepaal voor de uitgaande Nederlandse reizigers het deel dat volledig afziet van een vliegreis en dus niet langer via een Nederlandse of een buitenlandse luchthaven vliegt.
  - Neem voor deze groep uitgaande reizigers aan dat zij alsnog naar het buitenland reizen (maar corrigeer hun bestedingen in stap 3).
- **Stap 3:** Bepalen netto-bestedingseffecten:
  - Bereken de bestedingen van de inkomende reizigers die niet langer naar Nederland reizen.
  - Voer een correctie uit op inkomende Europese zakenreizigers die niet meer naar Nederland komen voor het feit dat een deel niet in

- Nederland overnacht. Verminder de bestedingen van deze groep met 8 procent (zie box met uitleg in paragraaf 3.3.1).
- Neem voor uitgaande Nederlandse reizigers die besluiten om niet meer te vliegen aan dat zij 10 procent minder in het buitenland uitgeven en dit bedrag in Nederland besteden.
  - Bepaal het netto-bestedingseffect door de bestedingseffecten van uitgaande reizigers in mindering te brengen op die van de inkomende reizigers.
- **Stap 4:** Bepalen netto-effecten Nederlandse welvaart:
    - Bepaal het netto-welvaartseffect. In dit onderzoek is er nog geen consensus gevonden over een te hanteren vuistregel. Een deugdelijke – op de situatie toegesneden – onderbouwing van een (bandbreedte) van het welvaartseffect is noodzakelijk, indien effecten gekwantificeerd worden. Het grenseffect en marktfalen zijn twee belangrijke ingrediënten daarbij. Hoofdstuk 5 en bijlage 6 geven handvatten voor deze analyse. Beschrijf het effect kwalitatief en neem een PM-post op, indien geen onderbouwd percentage bepaald kan worden. Voer een gevoeligheidsanalyse uit in verband met de onzekerheden rondom daadwerkelijk substitutiegedrag, mogelijke reacties van de toeristische sector om alsnog andere reizigers aan te trekken, onzekerheden in de macro-economische effecten, etc.
  - **Sta tot slot kwalitatief ook stil bij de externaliteiten**, positief en negatief, die gepaard gaan met toerisme. Dit zijn bijvoorbeeld de hinder en overlast, maar ook de culturele uitwisseling en instandhouding van voorzieningen. Maak hier een (kwalitatieve) analyse van, waarbij rekening gehouden wordt met de locatiespecifieke omstandigheden en bestemmingen van toerisme.

Een eerste vingeroefening laat zien dat de bestedingseffecten significant kunnen zijn en dus een plek in de MKBA verdienen. Dit geldt vooral voor de grote luchthavens die een significante stroom inkomend toerisme hebben (Schiphol en in mindere mate Eindhoven). Bij regionale luchthavens zijn de netto bestedingseffecten van toerisme beperkt.

### Aanbevelingen vervolg

Naar aanleiding van deze studie en discussiepunten die resteren, is een aantal aanbevelingen voor vervolgonderzoek opgesteld.

De belangrijkste aanbevelingen als vervolg op dit onderzoek gaan over de vertaling van bestedingseffecten naar welvaartseffecten:

- Werk de vertaling van netto bestedingseffecten naar welvaartseffecten verder uit en onderzoek of het mogelijk is om een vuistregel of stappenplan op te nemen als addendum op de werkwijzer voor luchtvaartspecifieke MKBA's.
- Onderzoek dit punt niet alleen voor bestedingen van luchtvaartreizigers, maar voor alle projecten met grensoverschrijdende bestedingseffecten. Hoe omgegaan moet worden met deze grenseffecten is onderbelicht in de MKBA-methodiek. Ook bij internationale spoorverbindingen, investeringen in toeristische gebieden, het aantrekken van buitenlandse subsidies en investeringen of bijvoorbeeld beleid van EZ dat de export beïnvloedt, speelt dit bijvoorbeeld een rol. Verdelingseffecten die vanuit internationaal perspectief niet additioneel zijn, zijn dit vanuit het perspectief van een nationale MKBA wel. Maar het ontbreekt aan richtlijnen om deze omvang te bepalen.
- Specifiek voor luchtvaarttoerisme is een nadere analyse van de hotelmarkt rondom Amsterdam mogelijk, om het marktfalen daar te onderzoeken via CBS-microdata of een theoretische vraag-aanbodanalyse. Aangezien dat de belangrijkste bestemming is voor luchtvaarttoerisme.

Daarnaast geven de we volgende aandachtspunten mee voor de komende jaren:

- Bekijk welke mogelijkheden er zijn om de lokale positieve en negatieve externe effecten van (luchtvaart)toerisme te kwantificeren. De expertcommissie ziet als risico dat het kwantitatief presenteren van bestedingseffecten van toerisme, zonder ook de externe effecten van toerisme in Nederland te presenteren, kan leiden tot een onevenwichtig beeld. Gegeven het feit dat effecten locatiespecifiek en doelgroepspecifiek zijn, is het waarschijnlijk een complexe opgave om tot een aantal vuistregels te komen die goed toepasbaar zijn in MKBA's. Onderzoek daarom eerst de mogelijkheden bij de gebieden met de grootste problematiek. Werk in een addendum op de werkwijzer voor luchtvaartspecifieke MKBA's uit met welke externaliteiten van toerisme rekening gehouden moet worden. Dit is vooral belangrijk als er ook netto-bestedingseffecten optreden. Als er immers geen verandering in netto-bestedingseffecten zijn (en dus een zeer beperkte verandering in netto inkomend en uitgaand toerisme), is er naar verwachting ook nauwelijks een verandering in de lokale externe effecten van toerisme.
- Pas bestedingskengetallen aan wanneer nieuwe cijfers over inkomend toerisme (naar verwachting in 2023) worden gepubliceerd.
- Onderzoek of de gemiddelde bestedingskengetallen ook toepasbaar zijn op 'de marginale reiziger': de toerist die als eerste afvalt bij restrictief beleid of erbij komt wanneer groei van de luchtvaart wordt mogelijk gemaakt, kan een ander bestedingspatroon hebben dan de gemiddelde luchtvaartreiziger. Dit bedrag is vermoedelijk lager, omdat 'de marginale reiziger' prijsgevoeliger is, maar dat kan niet met zekerheid op voorhand worden vastgesteld.



# DECISIO

- Beschouw of het zinvol en mogelijk is om bestedingskengetallen te corrigeren voor het feit dat bestedingen in het land van bestemming mogelijk voor een deel terechtkomen in het land van herkomst. Het gaat hier bijvoorbeeld om de commissie aan reisorganisaties. Het uitgangspunt in de huidige kengetallen is dat bestedingen aan activiteiten in het buitenland ook voor 100 procent in het buitenland landen. Hetzelfde geldt voor de bestedingen van het inkomend toerisme: ook daar bestaat de kans dat in de bestedingskengetallen dergelijke effecten zitten aangezien de data gebaseerd is op enquêtes onder toeristen.



## 1. Inleiding

Luchtvaartbeleid kan de vraag naar luchtvaart beïnvloeden en daarmee de bestedingen van reizigers in de Nederlandse economie. Beleidsmaatregelen die leiden tot hogere ticketprijzen of minder luchtvaartcapaciteit zorgen er bijvoorbeeld voor dat Nederland een minder aantrekkelijk land wordt voor buitenlanders om te bezoeken. Daardoor geven zij minder geld uit in de Nederlandse economie. Tegelijkertijd zullen Nederlanders minder vaak met het vliegtuig naar het buitenland reizen, waardoor zij waarschijnlijk een groter deel van hun inkomen uitgeven in de Nederlandse economie. Die twee effecten heffen elkaar deels op, maar de mate waarin was nog onbekend en is aanleiding voor het voorliggende onderzoek.

De bestedingseffecten worden bepaald door veranderingen in aantallen (inkomende en uitgaande) reizigers van en naar Nederland in combinatie met hun bestedingen per verblijf. De mate waarin beleidsmaatregelen de reizigersaantallen beïnvloeden hangt af van de maatregel. Bovendien verschillen de vraageffecten tussen verschillende groepen reizigers. Tevens laten reizigers sterk uiteenlopende uitgavenpatronen zien. Bij het bepalen van de bestedingseffecten is het daarom van belang onderscheid te maken naar verschillende typen reizigers op basis van hun gedrag en uitgavenpatroon. Doordat de omvang en samenstelling van het passagiersvervoer verschilt tussen luchthavens, zullen ook de bestedingseffecten per luchthaven anders zijn.

De bestedingseffecten waren tot op heden niet nauwkeurig vast te stellen in Maatschappelijke Kosten-Batenanalyses (MKBA's), omdat er onvoldoende inzicht was in de gedragseffecten van verschillende typen reizigers en hun bestedingspatronen. Dit probleem werd onderkend in de onderzoeksagenda die met de Werkwijzer voor Luchtvaartspecifieke MKBA's is verschenen. Naar aanleiding daarvan heeft het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat het voorliggende onderzoek naar bestedingseffecten van luchtreizigers uit laten voeren.

Dit onderzoek brengt gedragseffecten en bestedingspatronen in beeld van verschillende typen reizigers, zodat de bestedingseffecten in de toekomst nauwkeuriger kunnen worden ingeschat. Daarnaast heeft het ministerie gevraagd om methodiek te ontwikkelen waarmee de bestedingseffecten kunnen worden vertaald naar welvaartseffecten, zodat deze in toekomstige MKBA's kunnen worden opgenomen.



## Leeswijzer

Hoofdstuk 2 beschrijft hoe verschillende typen luchtreizigers reageren op beleidsmaatregelen. Hoofdstuk 3 geeft een overzicht van de omvang en samenstelling van de verschillende reizigerstypen op de Nederlandse luchthavens. Tevens wordt ingegaan op de bestedingen van de verschillende typen luchtreizigers. Hoofdstuk 4 segmenteert de luchtreizigers op basis van verschillen in gedragsreacties en bestedingen en presenteert de bestedingskengetallen voor elk segment. De gemiddelde bestedingen per type reiziger worden in hoofdstuk 4 gegeven. De vertaalslag van bestedingseffecten naar welvaartseffecten komt in hoofdstuk 5 aan bod. Hoofdstuk 6 sluit af met een voorbeeldberekening ter illustratie en aanbevelingen voor het vervolg.

### **Methodiek en toets expertcommissie**

Een uitgebreide literatuurstudie en data-analyse liggen ten grondslag aan de resultaten in dit onderzoek. De resultaten zijn vervolgens besproken met een expertcommissie. Daaruit bleek dat de literatuur nog onvoldoende houvast biedt om tot een gedragen methode te komen om het netto-bestedingseffect te vertalen naar welvaartseffecten. Daarmee kan er nog geen eenduidige richtlijn voor het gebruik van bestedingseffecten in MKBA's worden geformuleerd.

In hoofdstuk 5 en bij de conclusies en aanbevelingen zijn de kanttekeningen die de expertsessie plaatste verwerkt. Een verslag van de expertsessie is opgenomen als bijlage 6.

## 2. Gedragsreacties van luchtreizigers op beleidsmaatregelen

De bestedingseffecten van beleidsmaatregelen zijn onder andere afhankelijk van de gedragsreacties die de maatregelen bij luchtreizigers oproepen. De effecten zijn het grootst voor reizigers die helemaal afzien van hun reis of kiezen voor een andere bestemming. Buitenlanders die door een beleidsmaatregel niet meer naar Nederland komen, geven hun geld immers elders uit. Nederlanders die daarentegen besluiten om niet meer naar het buitenland te reizen, zullen een groter deel van hun inkomen in de Nederlandse economie uitgeven. Voor reizigers die hun bestemmingskeuze niet aanpassen – maar mogelijk wel via een andere luchthaven of met een andere modaliteit reizen – zijn de bestedingseffecten waarschijnlijk kleiner; zij zullen nagenoeg hetzelfde bestedingspatroon laten zien op de bestemming.

Beleidsmaatregelen die leiden tot grote veranderingen in ticketprijzen, vluchtfrequenties en voortransporttijden hebben een sterk effect op de vraag en de bestemmingskeuze van luchtreizigers. Niet-zakelijke reizigers zullen vanwege hun grotere prijsgevoeligheid vaker besluiten om af te zien van een reis dan zakelijke reizigers. Daar staat wel tegenover dat zij veelal wel kunnen kiezen voor alternatieve bestemmingen (met uitzondering van het VFR-segment); iets wat voor zakenreizigers veelal geen optie is.

Dit hoofdstuk laat zien hoe beleidsmaatregelen het reisgedrag van luchtreizigers beïnvloeden, welke factoren daaraan ten grondslag liggen en hoe deze factoren en daarmee de gedragsreacties verschillen tussen verschillende typen reizigers. Paragraaf 2.1 beschrijft op basis van een uitgebreide literatuurstudie welke factoren van belang zijn voor het keuzegedrag van verschillende typen reizigers. Vervolgens brengt paragraaf 2.2 in beeld hoe die keuzefactoren worden beïnvloed door verschillende typen beleidsmaatregelen.

### 2.1 Factoren die het reisgedrag beïnvloeden

Vanaf de jaren '70 wordt er onderzoek gedaan naar de factoren die het keuzegedrag van luchtreizigers bepalen. De literatuur laat zien dat het keuzegedrag vooral wordt beïnvloed door de reistijd en de ticketprijs<sup>3</sup>. Het belang van de factoren

---

<sup>3</sup> Zie: Ashford and Bencheman, 1987; Augustinus en Demakopolous, 1978; Basar en Baht, 2004; Bradley, 1998; Brooke et al., 1994; Cohas et al., 1995; De Luca, 2012; De Luca en Di Pace, 2012; Furuichi en Koppelman, 1994; Gelhausen, M.C., 2011; Gupte et al., 2008;

verschilt tussen studies en reismotieven. Zo laten zakenreizigers zich vooral leiden door de reistijd, terwijl voor niet-zakelijke reizigers de ticketprijs van doorslaggevend belang is<sup>4</sup>. In de literatuur worden de categorieën zakelijk en niet-zakelijk doorgaans niet verder uitgesplitst. Daarnaast is de beschikbaarheid van alternatieven van belang voor het gedrag van luchtreizigers.

Hieronder gaan we uitgebreider in op het belang van respectievelijk reistijd, ticketprijs en de beschikbaarheid van alternatieven op het keuzegedrag van zakelijke en niet-zakelijke reizigers.

### 2.1.1 Reistijd

De reistijd omvat zowel de vliegtijd, de verblijftijd op de vertrek- en aankomstluchthaven en - in het geval van een indirecte vlucht - op de overstapluchthaven en de voor- en natransporttijd. Verschillen in vlieg- en verblijftijd worden in belangrijke mate veroorzaakt door de routing. Zo gaan indirecte vluchten gepaard met extra vliegtijd en een overstap op een overstapluchthaven. In de studies naar het keuzegedrag van luchtreizigers worden de vlieg- en verblijftijd vaak niet apart onderscheiden, waarschijnlijk omdat informatie over indirecte vluchten ontbreekt. In plaats daarvan wordt het vluchtaanbod of frequentie genomen. Hoe groter het vluchtaanbod, des te groter de kans dat er een directe vlucht wordt aangeboden met een relatief korte reistijd. En hoe hoger de frequentie, des te groter de kans dat de vertrek- en aankomsttijden aansluiten bij de wensen van de reiziger. Deze zogenaamde *schedule delay* zorgt ervoor dat een reiziger zijn tijd efficiënter kan benutten en mogelijk ook minder lang onderweg is.<sup>5</sup>

Zakenreizigers hechten meer belang aan een korte reistijd dan niet-zakelijke reizigers. Dit blijkt uit het feit dat zakenreizigers de besparing van een uur reistijd bijna twee keer hoger waarderen dan niet-zakelijke reizigers. In Nederland hebben zakelijke luchtreizigers gemiddeld € 85,75 over voor een reistijdbesparing van een uur, versus € 47,00 voor niet-zakelijke reizigers (prijsspeel 2010, Kennisinstituut voor

---

Harvey, 1986, 1987; Hess en Polak, 2005, 2006; Humphreys en Francis, 2002; Ishii et al., 2009; Jiang-Tao, 2008; Jung en Yoo, 2016; Lian en Rønnevik, 2011; Loo et al., 2005; Loo, 2008; Mason, 2000; Ndoh et al., 1990; Ozoka en Ashford, 1989; Paliska et al., 2016; Pels et al., 2001, 2003; Skinner, 1976; Thompson en Caves, 1993; Usami et al., 2017; Windle en Dresner, 2002; Yang en Liao, 2016; Yang et al., 2014; Yu et al., 2020; Zhang and Xie, 2005.  
<sup>4</sup> Zie: Ashford en Bencheman, 1987; Bradley, 1998; Harvey, 1987; Hess en Polak, 2005; Loo, 2008; Paliska et al., 2016; Pels et al., 2003; Thompson en Caves, 1993; Zhang en Xie, 2005.

<sup>5</sup> Een hoge frequentie vergroot ook de reistijdbetrouwbaarheid, omdat er relatief kort gewacht hoeft te worden op de volgende vlucht, wanneer een vlucht wordt gemist of geannuleerd.

Mobiliteitsbeleid, 2013).<sup>6,7</sup> De reistijdwaarderingen in het vortransport liggen weliswaar lager, maar zijn wel hoger dan de tijdwaarderingen van reguliere vrijetijd en woon-werkverplaatsingen met vergelijkbare modaliteiten. Dit kan worden verklaard uit het risico op het missen van een vlucht (Hess en Polak, 2005; Hess et al., 2007) en een andere vervoerssamenstelling (Fosgerau et al., 2010). Koster et al. (2011) hebben de tijdwaarderingen voor het vortransport vastgesteld op €43 voor zakelijke reizigers en €31 voor niet-zakelijke reizigers.<sup>8</sup>

Studies voor andere landen laten een vergelijkbaar beeld zien, met hogere tijdwaarderingen voor zakelijke reizigers dan voor niet-zakelijke reizigers tijdens zowel het vluchtgedeelte als in het vortransport. Daarbij zijn in het grootste deel van de beschouwde studies de waarderingen in het vortransport wel lager dan tijdens het vluchtgedeelte (Adler et al., 2005; Hess et al., 2007; Koster et al., 2011; Landau et al., 2015; Pels et al., 2003; Tam et al., 2008).

Kortom, zakenreizigers zijn gevoeliger voor veranderingen in de reistijd dan niet-zakenreizigers. Beleidsmaatregelen die invloed hebben op de reistijd, zoals veranderingen in het aanbod van directe vluchten, zullen sterkere gedragsreacties veroorzaken onder zakenreizigers.

### Grenseffecten

Bij gelijke reistijden (en ticketprijzen) blijken luchtreizigers een voorkeur te hebben voor luchthavens in eigen land (Paliska et al., 2016; Zijlstra, 2020). Dit duidt op het bestaan van grenseffecten. Grenseffecten kunnen worden verklaard door: taalbarrières, culturele verschillen, beperktere beschikbaarheid van reisinformatie voor buitenlandse luchthavens en de beperkte samenwerking tussen OV-bedrijven in verschillende landen (Rietveld, 2012). Het bestaan van grenseffecten blijkt ook uit de statistieken van Nederlandse luchthavens: het aandeel reizigers afkomstig uit Duitsland of België (of met een bestemming in die landen) is lager dan op basis van de reisafstand verwacht mag worden (zie paragraaf 3.1)

<sup>6</sup> In MKBA's dienen deze waarden te worden aangepast naar het prijspeil dat in een MKBA wordt gebruikt. Daarnaast dient een reële reistijdwaardeontwikkeling te worden meegenomen. De vuistregel die daarbij wordt gehanteerd is dat de groei van de reële reistijdwaardering voor zowel zakelijk als niet-zakelijk verkeer gelijk is aan de helft van de groei van de reële loonvoet.

<sup>7</sup> In 2023 worden naar verwachting nieuwe kengetallen gepubliceerd, deze waren nog niet beschikbaar op het moment van schrijven van dit rapport.

<sup>8</sup> De Werkwijzer voor Luchtvaart MKBA's (SEO Economisch Onderzoek et al., 2021) adviseert om de verschillende delen van de reis te apart te waarderen met specifieke tijdwaarderingen, mits de waarderingen een consistente set vormen. Dit laatste is niet het geval voor de tijdwaarderingen van het Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid (2013) en Koster et al. (2011), omdat ze zijn gebaseerd op verschillende datasets. In dat geval beveelt de Werkwijzer aan om de tijdwaardering van de hoofdmodaliteit te gebruiken voor de hele reis en een gevoeligheidsanalyse uit te voeren met een aparte tijdwaardering voor het vortransport.

## 2.1.2 Ticketprijs

Waar zakenreizigers vooral belang hechten aan een korte reistijd, is voor niet-zakelijke reizigers de ticketprijs van doorslaggevend belang. Zakenreizigers laten zich in hun keuzegedrag minder leiden door de ticketprijs.<sup>9</sup> Dit blijkt bijvoorbeeld uit het feit dat zij vaker kiezen voor (duurdere) tickets met flexibele voorwaarden en voor extra service/comfort (Brons et al., 2002).

De prijsgevoeligheid komt tot uitdrukking in de prijselasticiteit.<sup>10</sup> De literatuur laat zien dat een prijsstijging van 1% gemiddeld leidt tot een vraagdaling van 0,1 - 1,5% onder zakelijke reizigers en van 0,5 - 2,0% onder niet-zakelijke reizigers (Brons et al., 2002; Gillen et al., 2003; Intervistas, 2007; Oum et al., 1992).<sup>11</sup>

De lagere prijsgevoeligheid van zakenreizigers kan worden verklaard uit het feit dat zij hun reis doorgaans niet zelf bekostigen. Dat betekent dat eventuele prijsveranderingen door het bedrijf worden geabsorbeerd, waardoor die nauwelijks invloed hebben op het keuzegedrag van de zakenreiziger. Daarnaast hebben zakenreizigers doorgaans minder reisopties tot hun beschikking, waardoor ze minder makkelijk kunnen kiezen uit een goedkoper alternatief. Paragraaf 2.1.3 gaat daar nader op in.

Naast het reismotief is de prijsgevoeligheid ook afhankelijk van de tijdshorizon. Op de korte termijn is de prijsgevoeligheid kleiner dan op de langere termijn, omdat reizigers hun gedrag op de korte termijn minder eenvoudig kunnen aanpassen.<sup>12</sup> De prijsgevoeligheid is ook op de langere termijn niet constant. Veranderingen in de vervoerssamenstelling, loonontwikkelingen en regulatoire, economische en technologische ontwikkelingen kunnen allemaal invloed hebben op de prijsgevoeligheid van luchtreizigers.<sup>13</sup>

Kortom, niet-zakelijke reizigers zijn gevoeliger voor prijsveranderingen dan zakenreizigers. Beleidsmaatregelen die de prijs van vliegvluchten verhogen, zoals belastingen of capaciteitsbeperkingen, zullen dan ook sterkere gedragsreacties veroorzaken onder niet-zakelijke reizigers.

---

<sup>9</sup> Zie: Abrahams, 1983; Brons et al., 2002; Carlsson, 1999; Department of the Environment, Transport and the Regions, 2000; Gillen et al., 2003; Oum et al., 1986, 1992, 1993; Straszheim, 1978; Taplin, 1997; Intervistas, 2007.

<sup>10</sup> Een elasticiteit geeft het verband aan tussen een relatieve prijsverhoging en een relatieve vraagverandering. Een elasticiteit van -2 betekent bijvoorbeeld dat een prijsverhoging van 1 procent leidt tot een vraagdaling van 2 procent en vice versa.

<sup>11</sup> Voor een overzicht van de prijselasticiteiten in genoemde studies wordt verwezen naar bijlage 2.

<sup>12</sup> Zie: Brons et al., 2002; Bureau of Transport and Communications Economics, 1995; CPB, 2011; Fridström en Thune-Larsen, 1989; Hsiao, 2008; Oum et al., 1992.

<sup>13</sup> Voor meer informatie zie bijlage 2.

## Keuze voortransportmodaliteit

Zakenreizigers en niet-zakelijke reizigers blijken ook te verschillen bij de keuze van hun voortransportmodaliteit. Die verschillen zijn ook weer terug te voeren op verschillen in prijs- en tijdgevoeligheid (Harvey, 1986; Pels et al., 2001, 2003; Hess en Polak, 2006; Gupta et al., 2008; Jehanfo en Dissanayake, 2008; Tam et al., 2008; Alhussein, 2011; Jou et al., 2011; Keumi en Murakami, 2012; Gokasar en Gunay, 2017; Pasha et al., 2020).

In de keuze van de voortransportmodaliteit speelt ook de reistijdbetrouwbaarheid een rol, met name voor zakenreizigers (Nam et al, 2005; Tam et al., 2008; Gokasar en Gunay, 2017, Colovic et al., 2022). Zij zullen daardoor vaker met de eigen auto naar de vertrekluchthaven rijden dan niet-zakelijke reizigers (Harvey, 1986; Pels et al., 2001; Tam et al., 2011). Reizigers die juist veel ervaring hebben met het OV zullen eerder geneigd zijn met het OV naar de luchthaven te reizen (Alkaabi, 2019).

Andere factoren die de modaliteitskeuze beïnvloeden zijn: de parkeertarieven (Evangelinos et al., 2021), de hoeveelheid bagage en de omvang van het reisgezelschap. Reizigers die met veel bagage reizen of in grotere groepen reizen hebben een voorkeur voor de auto ten opzichte van het openbaar vervoer (Harvey, 1986; Jehanfo en Dissanayake, 2008; Tam et al., 2008; Alhussein, 2011; Akar, 2013; Gokasar en Gunay, 2017).

### 2.1.3 Beschikbaarheid van alternatieven

Gedagsreacties van luchtreizigers zijn daarnaast ook afhankelijk van de beschikbaarheid van alternatieven (waar de beleidsmaatregel niet geldt). Wanneer de reiziger kan kiezen uit meerdere nagenoeg vergelijkbare reisopties, dan kan een kleine verandering in de reistijd of ticketprijs al leiden tot relatief grote substitutie-effecten.<sup>14</sup> Hoe groter het aantal beschikbare reisopties, des te groter de kans dat daar ook nagenoeg vergelijkbare opties tussen zitten (in termen van reistijd en ticketprijs).

Zakenreizigers hebben doorgaans minder reisopties tot hun beschikking dan niet-zakelijke reizigers. Dat heeft te maken met het feit dat zij – in tegenstelling tot bijvoorbeeld vakantiegangers – veelal gebonden zijn aan een bepaalde bestemming en reismoment (Gillen et al., 2003; Mumbower et al., 2014).

Daarnaast kunnen ze middels *corporate contracts*<sup>15</sup> en *Frequent Flyer Programma's* ook nog gebonden zijn aan een bepaalde luchtvaartmaatschappij. Tevens hebben zij vanwege hun grotere tijdgevoeligheid een sterke voorkeur voor directe vluchten en nabijgelegen luchthavens.

---

<sup>14</sup> Wanneer reisopties perfecte substituten zijn, kunnen prijselasticiteiten in theorie oneindig groot worden (Out et al., 1993). In zo'n geval heeft de reizigers immers geen reden om een duurder alternatief te kiezen. In de praktijk zijn reisopties echter zelden perfecte substituten vanwege verschillen in vertrektijden, frequenties, luchthavens, comfort aan boord, loyaliteitsprogramma's et cetera. Voor meer informatie over substitutie-effecten wordt verwezen naar bijlage 2.

<sup>15</sup> Contracten die bedrijven afsluiten met luchtvaartmaatschappijen.

Niet-zakelijke reizigers zijn veelal enigszins flexibel in hun bestemmingskeuze (met uitzondering van het VFR-segment), het reismoment en de luchtvaartmaatschappij. De volgende sectie gaat nader in op de substitueerbaarheid van bestemmingen. Daarnaast zijn niet-zakelijke reizigers vanwege hun lagere tijdgevoeligheid en hogere prijsgevoeligheid eerder bereid een indirect alternatief te overwegen of een vlucht vanaf een verder weg gelegen luchthaven als daar een lagere ticketprijs tegenover staat.<sup>16,17</sup> Daar zitten overigens wel grenzen aan<sup>18</sup>. Hetzelfde geldt voor de extra prijs die zakelijke reizigers bereid zijn te betalen voor een kortere reistijd.<sup>19</sup> De meeste niet-zakelijke reizigers kiezen overigens voor een bestemming die direct bereikbaar is en binnen hun budget valt. De lagere ticketprijs voor een indirecte vlucht werkt dus vooral voor de groep niet-zakelijke reizigers die naar een specifieke bestemming toe moet of wil.

Het aantal beschikbare reisopties is niet alleen afhankelijk van het reismotief, maar ook van de afstand.<sup>20</sup> Op korte afstanden is het aantal reisopties doorgaans beperkt. Indirecte vluchten worden op korte afstanden vaak niet beschouwd als realistisch alternatief, omdat de extra overstap leidt tot relatief veel extra reistijd.<sup>21</sup>

<sup>16</sup> Dresner et al., 1996; Gillen en Lall, 2004; Greifenstein en Weiß, 2003; Fuellhart, 2007

<sup>17</sup> Dit betekent dat luchthavens hun verzorgingsgebied kunnen vergroten door low-cost carriers aan te trekken (Cho et al., 2015; Lian en Rønnevik, 2011; Pantazis en Liefner, 2006).

<sup>18</sup> Birolini et al., 2019

<sup>19</sup> Franke, 2004; Mason, 2000; Pantazis en Liefner, 2006. In de jaren '90 bleek bijvoorbeeld dat veel bedrijven de hoge businessclass tarieven niet meer vonden opwegen tegen het extra comfort. Luchtvaartmaatschappijen dachten dat ze de prijs van de business class tickets konden verhogen zonder noemenswaardige effecten op de vraag. Dat bleek een misrekening. Dat leidde ertoe dat een deel van de zakelijke markt overstapte naar de economy class en low-cost carriers (Mason, 2005). Zakenreizigers blijken het low-cost product bovendien positiever te beoordelen wanneer zij het eenmaal hebben ervaren (Huse en Evangelho, 2007).

<sup>20</sup> De literatuur levert geen eenduidig beeld op van de invloed van afstand op de prijsgevoeligheid. Sommige studies vinden dat de prijsgevoeligheid daalt naarmate de afstand toeneemt (Civil Aviation Authority, 2005; Gillen et al., 2003; Intervistas, 2007). Andere studies vinden het tegenovergestelde, namelijk dat de prijsgevoeligheid toeneemt met de afstand (Abrahams, 1983; Jorge-Calderón, 1997). De verschillen kunnen worden verklaard door de wijze waarop markten worden afgebakend. Veel studies beschouwen de prijsgevoeligheid op het niveau van individuele vluchten (Gillen et al., 2003). Daarbij wordt geen onderscheid gemaakt tussen lokale herkomst-bestemmingspassagiers en transferpassagiers. Alle passagiers worden simpelweg gezien als lokale passagiers. Dit zorgt ervoor dat de prijsgevoeligheid op langere afstanden wordt onderschat. Enerzijds doordat voor transferpassagiers niet de totale vliegafstand in beschouwing wordt genomen. Anderzijds doordat geen rekening wordt gehouden met indirecte reisalternatieven. Een onderschatting van de prijsgevoeligheid op lange afstanden betekent automatisch dat de gevoeligheid op korte afstanden wordt overschat (doordat alle passagiers als herkomst-bestemmingspassagiers worden beschouwd). Dit laat zien dat het van belang is om markten goed af te bakenen en alle relevante reisalternatieven mee te nemen.

<sup>21</sup> Luchtvaartmaatschappijen die indirecte vluchten aanbieden, kunnen op korte afstanden ook minder goed concurreren met maatschappijen die directe vluchten aanbieden. Infrastructuurkosten (luchthavengelden) en belastingen maken op korte afstanden een relatief groot deel uit van de totale kosten. Een extra stop zorgt ervoor dat die kosten twee keer moeten worden afgerekend.



De hogesnelheidstrein kan op korte afstanden wel een alternatief zijn. Het aantal routes waarop de trein concurreert met het vliegtuig is echter nog beperkt<sup>22</sup>. Daarnaast is de trein veelal duurder dan het vliegtuig<sup>23</sup>. Op langere afstanden vormen indirecte alternatieven voor een deel van de markt – met name de minder tijdgevoelige niet-zakelijke passagiers – wel een geschikt alternatief. Luchtvaartmaatschappijen hanteren doorgaans lagere prijzen voor indirecte alternatieven om reizigers te compenseren voor de verminderde aantrekkelijkheid in termen van vervoerskosten. Met name niet-zakelijke reizigers zijn hier gevoelig voor vanwege hun hogere prijsgevoeligheid en lagere tijdgevoeligheid. Zakelijke reizigers daarentegen geven de voorkeur aan snelle directe verbindingen.

#### **2.1.4 Substitutie van bestemmingen door vakantiegangers**

In bijlage 2 is de substitueerbaarheid van vakantiebestemmingen uitgewerkt en zijn de gebruikte bronnen te vinden waar de conclusies in deze paragraaf op gebaseerd zijn.

Vakantiereizigers kunnen – in tegenstelling tot VFR en de meeste zakenreizigers<sup>24</sup> – relatief eenvoudig kiezen voor een andere bestemming wanneer de voorkeursbestemming minder goed bereikbaar wordt. Er is beperkte literatuur beschikbaar over substitueerbaarheid van vakantiebestemmingen. De mate waarin vakantiebestemmingen inwisselbaar zijn hangt vooral af van de afstand en het type vakantie.

Vakantiebestemmingen op korte en lange afstand vormen aparte markten vanwege verschillen in prijsniveau en ervaren ongemak (in de vorm van reistijd, visa-vereisten, taalbarrières, afwijkende valuta en het passeren van tijdzones). Een bestemming op korte afstand kan daardoor makkelijk worden ingewisseld voor een andere bestemming op korte afstand, maar minder makkelijk voor een bestemming op lange afstand.

Naast de afstand is ook het type vakantie bepalend voor de mate waarin bestemmingen substitueerbaar zijn. Waar reizigers vroeger vooral kozen voor een specifiek land, kiest men tegenwoordig steeds vaker voor een specifiek soort ervaring (zon, natuur, culinair, all inclusive strand) of activiteit (skiën, wandelen, bergbeklimmen, duiken, etc.). Met name zovakanties op de korte en middellange afstand zijn in belangrijke mate substitueerbaar, al is de bestemmingskeuze van reizigers voor dit type vakantie sterk afhankelijk van het aanbod van touroperators.

---

<sup>22</sup> Dobruszkes, 2009

<sup>23</sup> Steer Davies Gleave, 2006

<sup>24</sup> Zakenreizigers kunnen ervoor kiezen om een bepaalde beurs/congres in te wisselen voor een andere beurs/congres als die beter bereikbaar is.

Beleidsmaatregelen die zorgen voor veranderingen in de reistijd en ticketprijs naar één of enkele bestemmingen zullen ertoe leiden dat er vooral substitutie plaatsvindt van vakantiegangers naar gelijksoortige bestemmingen binnen dezelfde afstandsklasse. Maatregelen die een relatief sterker effect hebben op de reistijden en ticketprijzen voor bestemmingen in een specifieke afstandsklasse – zoals een relatief hoge vliegbelasting voor verre vluchten – zullen ertoe leiden dat er ook substitutie plaatsvindt tussen verschillende afstandsklassen.

De substitueerbaarheid van bestemmingen is zowel van belang voor gedragsveranderingen van inkomende als uitgaande reizigers. De substituten voor Amsterdam (de belangrijkste bestemming voor reizigers naar Nederland met een vakantiemotief) zijn de grote steden in Noord- en West-Europa voor de Europese luchtreiziger. Niet-Europeanen kunnen ook naar Zuid-Europa of zelfs andere continenten uitwijken als de bereikbaarheid van Amsterdam (in termen van tijd en kosten) afneemt. Bijzondere aandacht is er voor niet-Europeanen die een Europese rondreis maken. Die groep is niet per se afhankelijk van een vlucht naar Nederland om toch ons land te bezoeken.

### Modellering van gedragsreacties

De gedragseffecten van reizigers kunnen modelmatig worden ingeschat met keuzemodellen. De modellen wijzen passagiers toe aan verschillende beschikbare reisopties op basis van de totale (gegeneraliseerde) vervoerskosten<sup>25</sup>. Wanneer een beleidsmaatregel de vervoerskosten van een bepaalde reisoptie verhoogt, wordt die optie minder aantrekkelijk en wijst het model er minder passagiers aan toe. Daarbij wordt rekening gehouden met verschillen in prijs- en tijdgevoeligheid tussen zakelijke en niet-zakelijke passagiers en substitutie-effecten.<sup>26</sup>

Het belang van alternatieve reisopties maakt het relevant om markten zorgvuldig af te bakenen. Daarbij dienen alle reisopties te worden meegenomen die zakelijke en niet-zakelijke reizigers in beschouwing nemen.<sup>27</sup> Een te nauwe marktafbakening leidt ertoe dat niet alle alternatieve reisopties worden meegenomen, waardoor de gedragseffecten worden onderschat en vice versa (Hsiao, 2008; Intervistas, 2007; Oum et al., 1992; The Bureau of Transport and Communications Economics, 1995).

<sup>25</sup> De gegeneraliseerde vervoerskosten omvatten alle kosten waar de reiziger mee te maken krijgt gedurende de reis, zoals de ticketprijs, de tijdskosten en de kosten van het vortransport.

<sup>26</sup> Het AEOLUS-model houdt in de bepaling van gegeneraliseerde vervoerskosten rekening met de meest relevante factoren in het keuzeprocess: de ticketprijs, reistijdskosten en vortransportkosten. Daarbij wordt onderscheid gemaakt naar zakelijke en niet-zakelijke reizigers.

<sup>27</sup> In de praktijk kunnen die keuzesets verschillen. Zo zal een reiziger uit Brabant eerder geneigd zijn om vluchten vanaf Maastricht, Brussel of Düsseldorf te overwegen dan een reiziger uit Noord-Holland.

## 2.2 Invloed van beleidsmaatregelen op keuzegedrag

Beleidsmaatregelen kunnen invloed hebben op de reistijd, ticketprijs en de beschikbaarheid van alternatieven en zodoende het gedrag van reizigers beïnvloeden. De mate waarin een maatregel leidt tot veranderingen in reistijd, ticketprijs en het aantal alternatieven is afhankelijk van het type maatregel en de vormgeving van de maatregel.

### 2.2.1 Type maatregel

Beleidsmaatregelen voor de luchtvaart zorgen veelal voor veranderingen in kosten en capaciteit:

- **Kostenveranderingen:** Belastingen en strengere eisen aan de luchtvaartsector leiden tot kostenverhogingen. Voorbeelden zijn een vliegbelasting en een bijmengverplichting voor duurzame brandstoffen. De hogere kosten worden – in concurrerende markten – grotendeels doorbelast in de ticketprijs.<sup>28</sup> Uit de vorige paragraaf bleek dat niet-zakelijke reizigers gevoeliger zijn voor prijsveranderingen dan zakelijke reizigers. Daarnaast beschikken niet-zakelijke reizigers over meer alternatieve reisopties (zowel qua luchthavens en luchtvaartmaatschappijen als bestemmingen) waardoor zij hun gedrag makkelijker kunnen aanpassen. Dit wordt bevestigd door modelexercities die zijn uitgevoerd in het kader van de invoering en verhoging van de Nederlandse vliegbelasting in respectievelijk 2021 en 2023. Volgens het model besluiten niet-zakelijke reizigers vaker om helemaal af te zien van de reis of gebruik te maken van alternatieve luchthavens of modaliteiten dan zakenreizigers<sup>29</sup>. Van de reizigers die hun gedrag aanpassen, wijkt ongeveer de helft uit naar andere luchthavens. De andere helft besluit helemaal niet meer te reizen of gebruik te maken van een alternatieve modaliteit. Dit komt overeen met de gedragsreacties na de invoering van de vliegbelasting in 2008. Door die maatregel pasten ongeveer 2 miljoen passagiers hun gedrag aan, waarvan de helft uitweek naar luchthavens in Duitsland en België. De andere helft besloot om helemaal af te zien van de reis of gebruik te maken van een andere modaliteit (Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid, 2011);
- **Capaciteitsveranderingen:** Maatregelen die de capaciteit reguleren, (zoals een restrictie op het maximale aantal vluchten of een CO<sub>2</sub>-plafond) hebben invloed op het vluchtaanbod en daarmee op reistijden en (ticketprijzen). Een capaciteitsbeperking leidt ertoe dat niet alle vraag kan worden

<sup>28</sup> Wanneer sprake is van capaciteitsrestricties leiden kostenverhogingen niet direct tot hogere ticketprijzen. In dat geval gaan de kostenverhogingen eerst ten koste van de schaarstewinsten van de luchtvaartmaatschappijen (zie hieronder). Daardoor treden ook niet direct gedragsveranderingen op. Pas wanneer de kostenverhogingen de schaarstewinsten overstijgen, zullen de ticketprijzen toenemen en reizigers hun gedrag aanpassen.

<sup>29</sup> SEO Economisch Onderzoek, 2020a; CE Delft, 2022

geacommodeerd.<sup>30</sup> Een deel van de passagiers zal hierdoor moeten uitwijken naar andere luchthavens of indirecte alternatieven. Tegelijkertijd zullen luchtvaartmaatschappijen hun ticketprijzen verhogen (en schaarstewinsten incasseren) om vraag en aanbod weer in overeenstemming te brengen<sup>31</sup>. Door hun hoge prijsgevoeligheid en lage tijdgevoeligheid zullen niet-zakelijke reizigers door het optreden van schaarstewinsten vaker besluiten om niet meer te reizen of gebruik te maken van een alternatieve luchthaven of modaliteit. Zakenreizigers zullen de hogere prijzen als gevolg van schaarstewinsten vaker voor lief nemen als zij daardoor gebruik kunnen blijven maken van het vluchtaanbod op de geprefereerde vertrekluchthaven. De verdringing van niet-zakelijke reizigers bij toenemende schaarste blijkt uit het feit dat het aandeel zakenreizigers op Schiphol – na een jarenlange daling – vanaf het bereiken van de capaciteitslimiet weer in de lift zat. Modelexercities laten tevens zien dat dit proces doorzet naarmate de schaarste verder toeneemt.<sup>32</sup>

## 2.2.2 Vormgeving maatregel

De vormgeving van de maatregel is eveneens bepalend voor de mate waarin gedragsveranderingen optreden:

- **Omvang:** Maatregelen die de ticketprijzen, frequenties of voortransporttijden sterk veranderen, zullen een groter effect hebben op het keuzegedrag van passagiers dan maatregelen die de keuzefactoren slechts beperkt veranderen;
- **Differentiatie:** Maatregelen kunnen in bepaalde gevallen worden gedifferentieerd, waardoor de effecten op het keuzegedrag kunnen verschillen tussen routes en segmenten. Zo kunnen belastingen worden gedifferentieerd naar afstand, klasse (businessclass en economy class) en type passagier (herkomstbestemmingspassagiers en transferpassagiers);
- **Reikwijdte:** Maatregelen die de hele markt beïnvloeden, leiden tot kleinere gedragseffecten dan maatregelen die één of enkele marktpartijen beïnvloeden. Zo verhoogt een Europese vliegbelasting de kosten op alle Europese luchthavens in gelijke mate, waardoor geen substitutie-effecten naar buitenlandse luchthavens optreden. Bij een nationale vliegbelasting treden wel substitutie-effecten op door de uitwijk van reizigers naar buitenlandse luchthavens.<sup>33</sup>

---

<sup>30</sup> Daarnaast kan het leiden tot verschralling van het netwerk, doordat luchtvaartmaatschappijen besluiten hun beperkte slots in te zetten op de meest winstgevendende routes (SEO Economisch Onderzoek, 2017, 2020b).

<sup>31</sup> PWC, 2013; Frontier, 2014; SEO Economisch Onderzoek en Cranfield, 2017

<sup>32</sup> SEO Economisch Onderzoek, 2020b

<sup>33</sup> Voor meer informatie over substitutie-effecten wordt verwezen naar bijlage 2.

## 3. Luchtreizigers en hun bestedingen

### 3.1 Omvang en samenstelling van het passagiersvervoer op de Nederlandse luchthavens

Dit hoofdstuk geeft een overzicht van de omvang en samenstelling van het passagiersvervoer op de Nederlandse luchthavens. De analyse is gebaseerd op gegevens uit 2019, het laatste 'normale' jaar voor de coronapandemie.

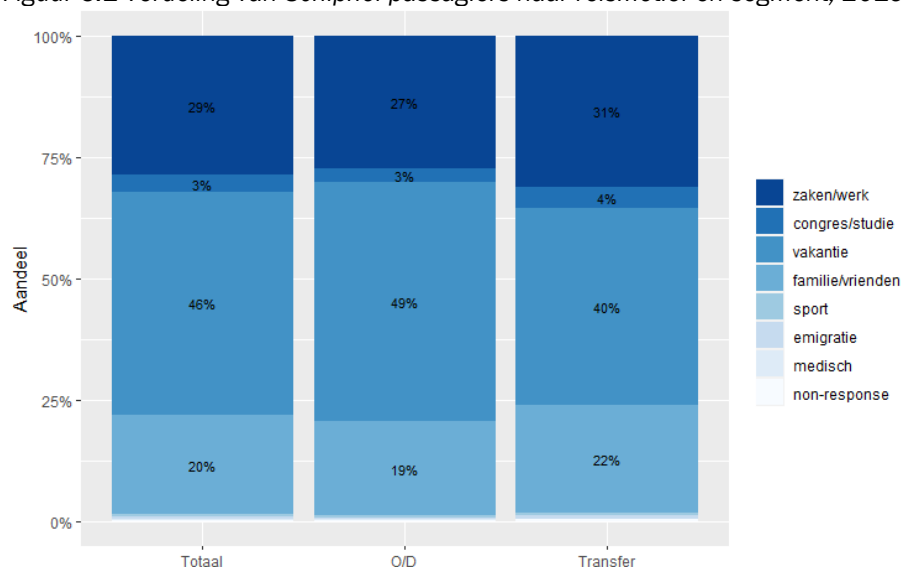
#### 3.1.1 Schiphol

De vervoerssamenstelling op Schiphol volgt uit Routes & Profile Monitor Schiphol; een doorlopende enquête onder vertrekkende passagiers waarin zij bevraagd worden over hun reis- en achtergrondkenmerken.<sup>34</sup>

#### Reismotieven

De meeste passagiers op Schiphol reizen voor vakantie (46%), zaken/werk (29%), het bezoeken van familie en vrienden (20%). Een klein deel reist voor het bezoeken van congressen of voor studie (3%). De overige 2% is verdeeld over de motieven sport, emigratie, medisch en de categorie onbekend.

Figuur 3.1 Verdeling van Schiphol-passagiers naar reismotief en segment, 2019



Bron: Routes & Profile Monitor Schiphol (2019), bewerking Beelining

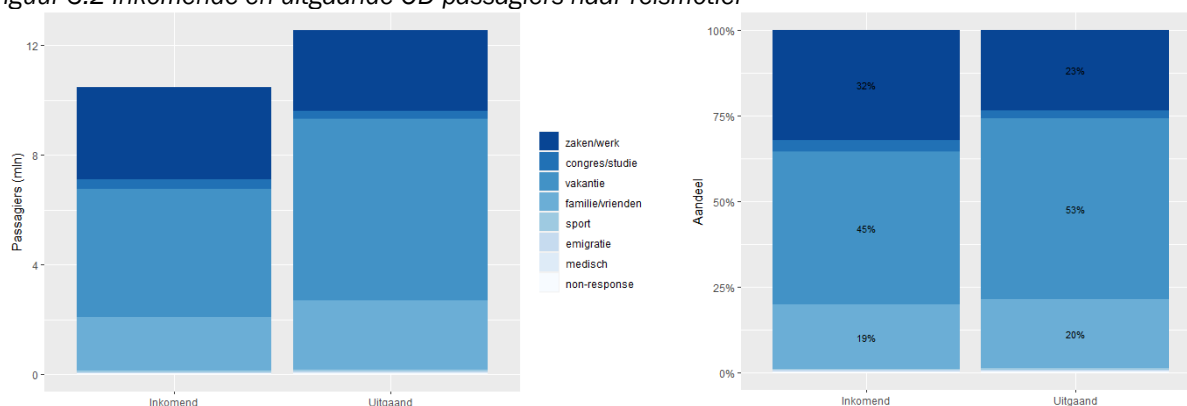
<sup>34</sup> Het betreft een steekproef met bijna 90.000 respondenten, waarvan 56.000 OD-passagiers. De enquêtegegevens worden op basis van de reis- en achtergrondkenmerken opgehoogd, zodat ze een compleet beeld geven van het vervoer op de luchthaven. De totalen komen overeen met de cijfers die door het CBS worden gerapporteerd (zie bijlage 3).

OD-passagiers blijken iets vaker te reizen met een vakantie-motief dan transferpassagiers. Anders gezegd, transferpassagiers bestaan in grotere mate uit zakenreizigers en reizigers die vrienden en familie bezoeken. Een mogelijke verklaring is dat deze groepen gebonden zijn aan een bepaalde bestemming. Als de betreffende bestemming niet direct wordt aangeboden zijn zij aangewezen op indirecte alternatieven. Vakantiereizigers kunnen in zo'n geval ook kiezen voor een bestemming die wel direct wordt aangeboden. Voor de bestedingseffecten zijn vooral de OD-passagiers relevant. De verdere uitsplitsing van reismotieven naar typen passagiers in de volgende paragraaf zal zich daarom toespitsen op alleen de OD-passagiers.

### Inkomend versus uitgaand

Bestedingseffecten van beleidsmaatregelen zijn afhankelijk van de verhouding inkomende versus uitgaande reizigers.<sup>35</sup> Inkomende passagiers reizen relatief vaker voor zaken/werk (32%) dan uitgaande passagiers (23%). Uitgaande passagiers (53%) reizen vaker voor vakantie dan inkomende passagiers (45%). De verdeling over de overige reismotieven is nagenoeg gelijk.

Figuur 3.2 Inkomende en uitgaande OD-passagiers naar reismotief



Bron: Routes & Profile Monitor Schiphol (2019), bewerking Beelining

<sup>35</sup> Het aantal inkomende en uitgaande reizigers wordt niet afzonderlijk gerapporteerd in de Routes & Profile Monitor Schiphol. Echter, op basis van het woonland en de bestemming kunnen we er wel een inschatting van maken. Daarbij hanteren we de volgende definitie:

- Uitgaande passagiers:
  - Passagiers woonachtig in Nederland;
  - Passagiers woonachtig in de buurlanden (België, Duitsland, Frankrijk, Luxemburg en het Verenigd Koninkrijk), maar daar niet naartoe vliegen.
- Inkomende passagiers:
  - Passagiers woonachtig in andere landen of in de buurlanden en daar tevens naartoe vliegen.

Op basis van deze definitie bestaat 54,5% van de 23 miljoen vertrekkende OD-passagiers uit uitgaande passagiers (12,5 miljoen) en 45,5% uit inkomende passagiers (10,5 miljoen).



## *Locaties in Nederland*

Inkomende passagiers verbleven vooral in Noord-Holland (74%) of beter gezegd Amsterdam (68%)<sup>36</sup>, op afstand gevolgd door Zuid-Holland (11%), Utrecht en Noord-Brabant (beiden 3%) en Gelderland (2%). De bestedingen van inkomende reizigers zullen zich derhalve ook concentreren in Noord-Holland en in mindere mate Zuid-Holland. Inkomende passagiers die in Noord-Holland verblijven, reizen relatief vaker met een vakantiemotief.<sup>37</sup> Circa 2% van de inkomende passagiers reisde na aankomst op Schiphol door naar een bestemming in het buitenland.

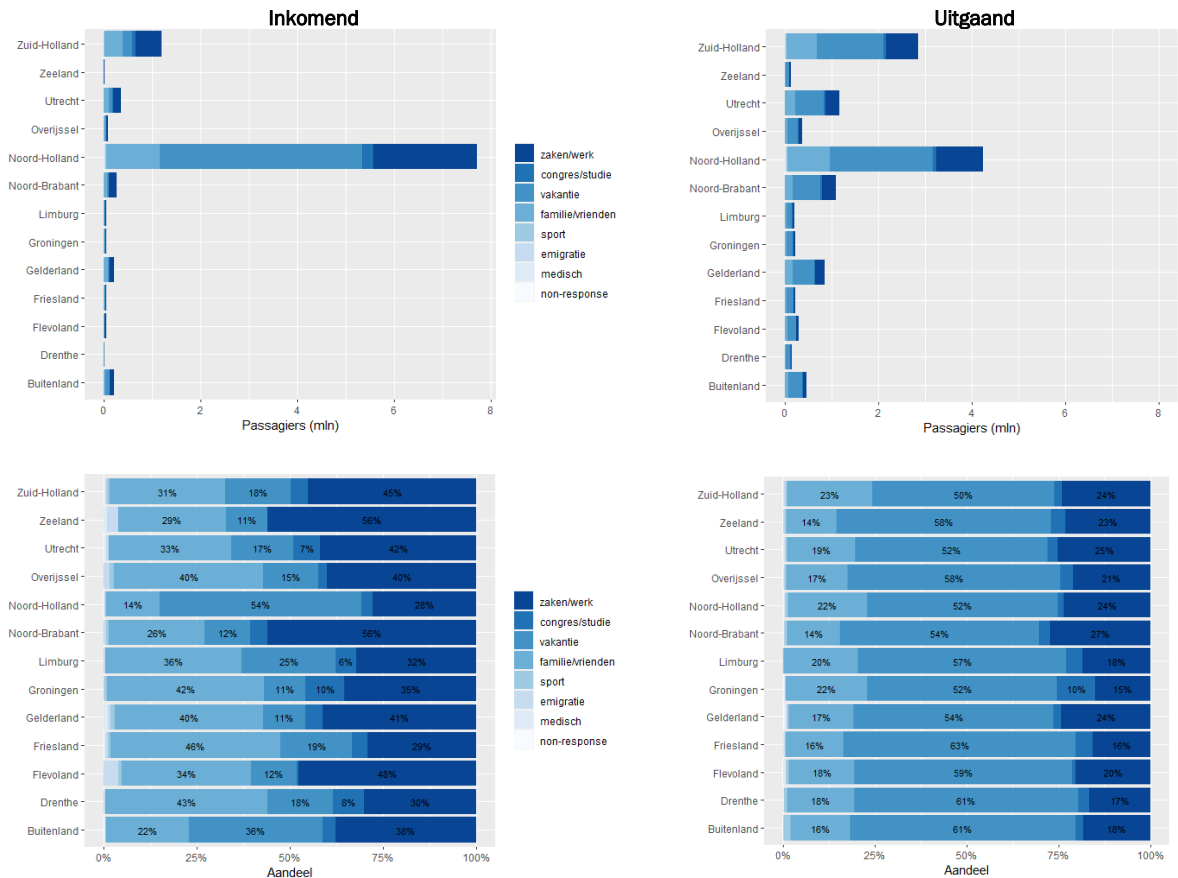
Uitgaande passagiers zijn – niet verwonderlijk – meer over het land verspreid, maar ook hiervoor geldt dat de meeste passagiers afkomstig zijn uit Noord-Holland (34%), Zuid-Holland (23%), Utrecht en Noord-Brabant (beiden 9%). Circa 4% van de uitgaande reizigers kwam uit het buitenland. Zij maken weliswaar gebruik van Schiphol, maar wonen niet in Nederland. Het motief van de uitgaande passagiers verschilt niet sterk per provincies (en het buitenland).

---

<sup>36</sup> Zie ook bijlage 3.3.

<sup>37</sup> Van de reizigers met een vakantiemotief gaat bijna 90 procent naar Amsterdam. Reizigers die verblijven in de andere provincies reizen voor zaken/werk of voor het bezoeken van vrienden en familie. Voor een exacte verdeling van de deelsegmenten zijn aantallen te klein om er een betrouwbare uitspraak over te doen: het merendeel reist immers naar Amsterdam.

Figuur 3.3 Inkomende en uitgaande OD-passagiers naar locatie in Nederland en reismotief



Bron: Routes & Profile Monitor Schiphol (2019), bewerking Beelining

### Vliegbestemmingen

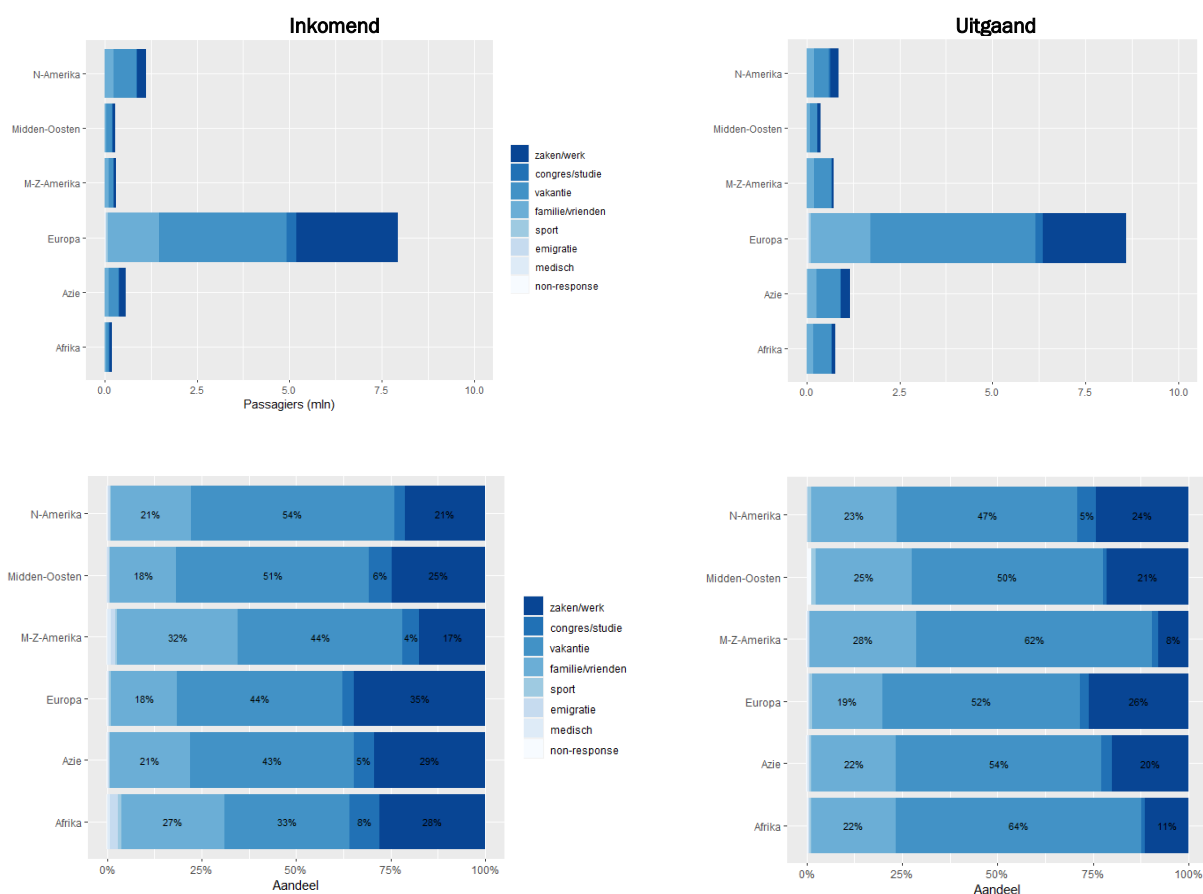
Driekwart (76%) van de inkomende reizigers is afkomstig uit een ander Europees land. Daarnaast komt circa 11% uit Noord-Amerika en 5% uit Azië. Inkomende reizigers uit Europa reizen relatief vaker voor zaken/werk dan reizigers uit andere delen van de wereld. Inkomende reizigers uit Noord-Amerika en het Midden-Oosten reizen relatief vaak voor vakantie, terwijl reizigers uit Midden- en Zuid-Amerika relatief vaak vrienden en familie bezoeken. Afrikanen reizen relatief het minst voor vakantie, maar juist relatief veel voor het bezoeken van vrienden en familie en voor congressen/studie.<sup>38</sup>

<sup>38</sup> Een analyse naar woonland in plaats van naar herkomstluchthaven levert hetzelfde beeld op. Dit impliceert dat de herkomstluchthaven van inkomende reizigers veelal overeenkomt met het land waar men woont.



Uitgaande reizigers reizen ook vooral binnen Europa, maar wel iets minder dan inkomende reizigers (69%). Daarna volgen Azië (9%), Noord-Amerika (7%) en Afrika (6%) als meest populaire eindbestemmingen onder uitgaande reizigers. Uitgaande reizigers met eindbestemmingen in Midden- en Zuid-Amerika en Afrika vliegen relatief weinig voor zaken/werk en juist relatief vaak met een vakantiemotief.

Figuur 3.4 Inkomende en uitgaande OD-passagiers naar bestemming en reismotief



Bron: Routes & Profile Monitor Schiphol (2019), bewerking Beelining

### Reismotief verschilt sterk per specifieke bestemming

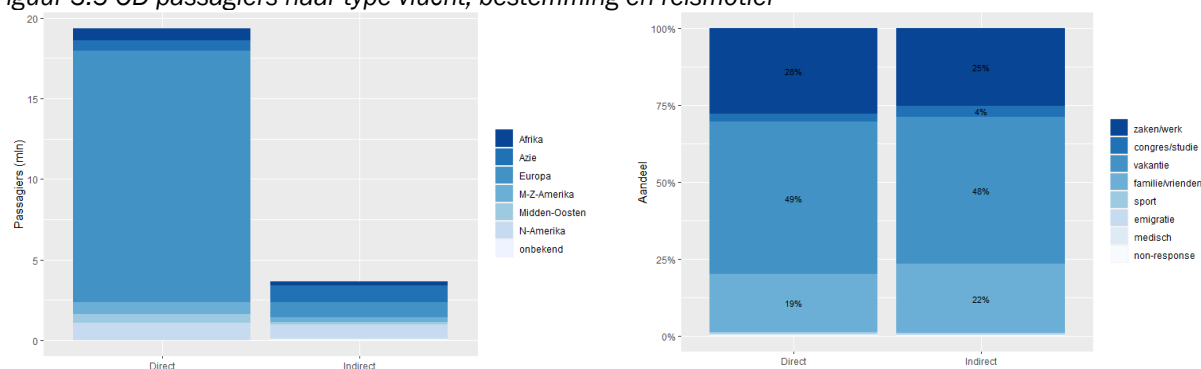
De spreiding van reismotieven over bestemmingen is groot. Dit geldt met name voor het vakantiemotief. Zo zijn er bestemmingen met 100 procent vakantieverkeer, maar er zijn ook bestemmingen met nauwelijks vakantieverkeer. De bestemmingen met 100 procent vakantieverkeer betreffen ook vluchten met louter uitgaande reizigers. Onder inkomende reizigers is het verschil in motiefspreiding per herkomst/bestemming dan ook kleiner dan onder de uitgaande reizigers.

### Type vlucht: direct versus indirect

Een ruime meerderheid van 84% vliegt direct naar de eindbestemming. De overige 16% vliegt indirect via een tussengelegen hubluchthaven. Met name naar Aziatische en Noord-Amerikaanse bestemmingen wordt relatief veel indirect gevlogen. Naar Aziatische bestemmingen wordt zelfs meer indirect gevlogen dan direct. Het aantal vluchten naar Noord-Amerika en met name Azië is relatief beperkt ten opzichte van de omvang van de continenten. Dat betekent dat veel bestemmingen alleen indirect te bereiken zijn.

Passagiers die indirect vliegen, reizen iets vaker voor bezoek aan vrienden en familie. Zoals hierboven betoogd heeft dat waarschijnlijk te maken met het feit dat zij gebonden zijn aan een bepaalde bestemming en niet alle bestemmingen direct te bereiken zijn.<sup>39</sup>

Figuur 3.5 OD-passagiers naar type vlucht, bestemming en reismotief



Bron: Routes & Profile Monitor Schiphol (2019), bewerking Beelining

In Bijlage 3 zijn nadere uitsplitsingen opgenomen naar type maatschappij, leeftijd en geslacht.

### 3.1.2 Regionale luchthavens

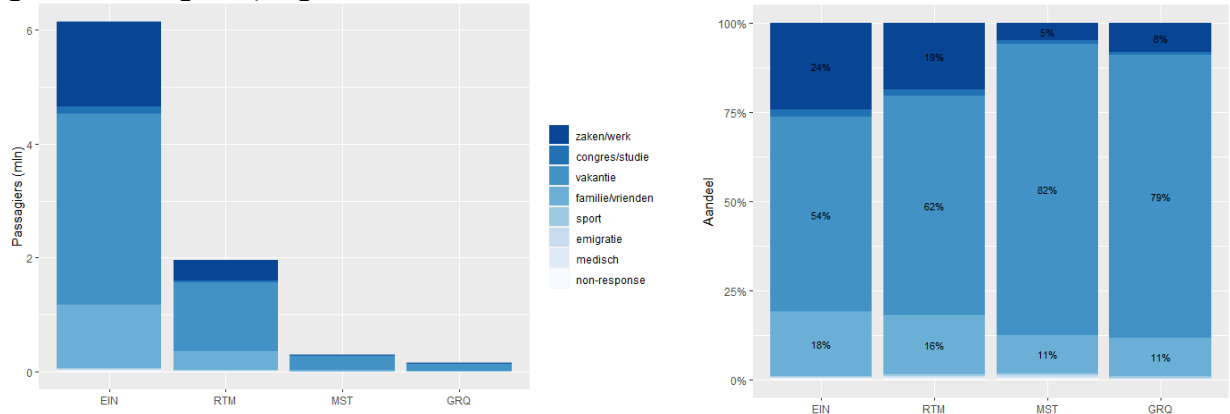
Voor de regionale luchthavens zijn geen uitgebreide enquêtegegevens beschikbaar. Daarom maken we een inschatting van de omvang en samenstelling van het vervoer op de verschillende luchthavens in 2019. Op basis van Eurostatdata bepalen we eerst hoeveel passagiers er vanaf de regionale luchthavens naar elke bestemming reizen. Vervolgens schatten we op basis van de Schiphol Routes & Profile Monitor voor elk van die bestemmingen de verdeling naar reismotief.<sup>40</sup> Voor

<sup>39</sup> Transferpassagiers die op Schiphol overstappen bleken vaker voor zaken/werk te reizen, maar OD-passagiers die reizen voor zaken/werk blijken niet vaker indirect te vliegen.

<sup>40</sup> Hiervoor hanteren we de verdeling van OD-passagiers aangezien de regionale luchthavens bijna uitsluitend OD-passagiers verwerken.

de bestemmingen die niet in de Routes & Profile Monitor voorkomen hanteren we de gemiddelde verdeling naar reismotief voor het desbetreffende land.

Figuur 3.6 Passagiers op regionale luchthavens naar reismotief



Bron: Beelining op basis van Eurostat en Routes & Profile Monitor Schiphol (2019)

Op basis van het bestemmingsaanbod van Eindhoven Airport, schatten we in dat gemiddeld 54% van de passagiers reist met een vakantiemotief, 24% bestaat uit zakenreizigers en 18% uit passagiers die familie en vrienden bezoeken. Hiermee is de verdeling naar reismotieven bijna identiek aan de verdeling voor OD-passagiers op Schiphol. Voor Rotterdam-The Hague Airport schatten we het aandeel vakantiegangers iets hoger (62%) in en het aandeel zakenreizigers (19%) en het aandeel dat vrienden en familie bezoekt juist iets lager (16%).<sup>41</sup>

Uitgaande van de bestemmingen die vanaf Maastricht en Groningen worden aangeboden, schatten we in dat het merendeel van de passagiers reist met een vakantiemotief (respectievelijk 82 en 79%), gevolgd door passagiers die familie en vrienden bezoeken (11%) en passagiers die reizen voor zaken/werk (5% en 8%).<sup>42</sup>

<sup>41</sup> De ingeschatte aandelen komen goed overeen met de beperkte data die voor Eindhoven Airport en Rotterdam-The Hague Airport voorhanden zijn (zie Bijlage 3).

<sup>42</sup> Daarmee is de inschatting voor het vakantiemotief lager dan wat blijkt uit gegevens van de luchthavens zelf (zie Bijlage 3). Voor beide luchthavens geldt dat de vervoersomvang beperkt is. Aanpassingen aan het netwerk kunnen daardoor een relatief grote invloed hebben op de vervoerssamenstelling. Data van deze luchthavens zelf mist detail en is daarom niet direct overgenomen.

## 3.2 Toeristische markt Nederland

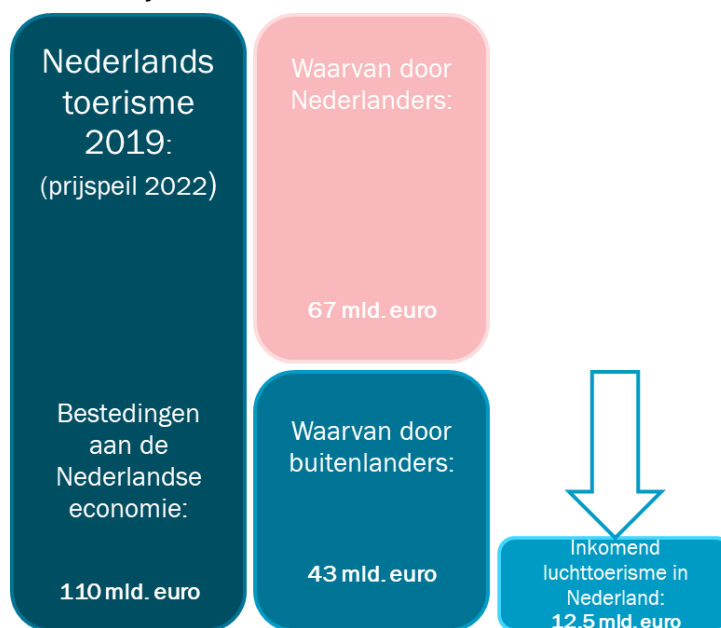
### Relatieve belang van bestedingen door luchtreizigers

*Grove indicatie: bestedingen luchtvaarttoerisme in Nederland goed voor 11,5% van totale toeristische bestedingen bij Nederlandse bedrijven*

In 2019 leverde toerisme de Nederlandse economie ruim 90 miljard euro aan bestedingen op.<sup>43</sup> Omgerekend naar het prijspeil van 2022 is dat 110 miljard euro.<sup>44</sup>

Met 67 miljard euro kwam het grootste deel voort uit toeristische bestedingen door Nederlanders (aan Nederlandse bedrijven). Het overige deel – zo'n 43 miljard euro – werd besteed door buitenlandse toeristen<sup>45</sup>. Het grootste deel van de bestedingen komt van vakantiegangers. Per dag en per verblijf besteedt de zakelijke reiziger echter meer. In 2014 besteedden

inkomende reizigers tijdens hun verblijf in Nederland het meest aan overnachtingen (42%), eten en drinken (23%), vervoer binnen Nederland (15%), winkels (7%) en excursies/toegangskarten (6%).<sup>46</sup>



### Nederland lijkt steeds aantrekkelijker te worden voor inkomende reizigers

De bestedingen van Nederlandse reizigers in het buitenland zijn tussen 2010 en 2019 met ongeveer 20 procent gestegen (van 18 miljard euro tot 21,5 miljard

<sup>43</sup> CBS (2022), *Toerisme; bestedingen, nationale rekeningen*. Bestedingen van toerisme betreft alle bestedingen aan Nederlandse bedrijven (van Nederlanders en buitenlanders) tijdens een toeristische activiteit. Waarbij elke activiteit 'buiten de normale omgeving' met duur van meer dan 2 uur (inclusief reis) als toerisme telt. Dus funshoppen, pretpark of museumbezoek en andere vormen van dagtoerisme vallen ook onder deze definitie, evenals de bestedingen aan het vervoer van/naar de bestemming, evenals bestedingen aan een Nederlandse bedrijf tijdens een reis in het buitenland.

<sup>44</sup> Dat rekenen we om naar het prijspeil van 2022 omdat de opgehaalde bestedingskengetallen ook over het prijspeil van 2022 zijn berekend.

<sup>45</sup> Dit kunnen ook buitenlandse toeristen zijn die Nederland niet bezoeken, maar wel geld uitgeven aan Nederlandse bedrijven voor hun toeristische activiteit, bijvoorbeeld voor reisbemiddeling (booking.com) of de reis zelf (KLM, NS). Dagbezoek door Belgen en Duitsers valt ook onder deze definitie van het CBS.

<sup>46</sup> NBTC (2014), *Onderzoek inkomend toerisme 2014*



euro). De bestedingen van buitenlanders bij Nederlandse bedrijven zijn meer dan verdubbeld in deze periode.<sup>47</sup>

Een eerste grove schatting leert ons daarbij het volgende. Ongeveer de helft van de inkomende verblijfstoeristen in 2019 kwam per vliegtuig. Het betreft daarmee 11,3 miljoen verblijfstoeristen.<sup>48</sup> Per verblijf besteedden zij gemiddeld (op basis van geïndexeerde cijfers uit 2014) ruim 1.100 euro. In totaal besteedden inkomende luchtreizigers daarmee circa 12,5 miljard euro in de Nederlandse economie (exclusief de reiskosten, veelal tickets bij Nederlandse luchtvaartmaatschappijen). Dat staat gelijk aan 11,5 procent van de totale toeristische bestedingen in de Nederlandse economie en 29 procent van bestedingen door buitenlanders aan Nederlandse bedrijven tijdens hun toeristische activiteit. Dit betreft een eerste grove en is een conservatieve inschatting waar het gaat om het aandeel van de totale toeristische bestedingen door luchtreizigers, aangezien de reiskosten niet zijn inbegrepen (zie box). In hoofdstuk 4 is deze grove schatting (gebaseerd op de samenstelling van reizigers in de NBTC-enquête uit 2014) bijgesteld aan de hand van de meest actuele inzichten in samenstelling van de reizigers in 2019 en komt de schatting nog iets lager uit.

#### **Definitieverschillen: bestedingen van inkomende luchtreizigers versus totaal inkomende reizigers**

Door definitieverschillen zijn de bestedingen van inkomende luchtreizigers niet goed vergelijkbaar met de totale toeristische bestedingen door buitenlanders bij Nederlandse bedrijven (CBS-definitie). Dat komt doordat de buitenlandse toeristische bestedingen bij het CBS ruimer zijn gedefinieerd: het CBS neemt alle bestedingen mee voor/tijdens een toeristische activiteit (zakelijk en niet-zakelijk) bij Nederlandse bedrijven. Een toeristische activiteit betreft iedere activiteit buiten de normale omgeving met een duur van langer dan twee uur.

De bestedingen van inkomende luchtreizigers in voorliggend onderzoek bevatten alleen de bestedingen waarvan zeker is dat ze in de Nederlandse economie zijn gedaan, die relevant zijn voor luchtvaart MKBA's en ook te koppelen zijn aan bezoek aan Nederland. Dat zijn de bestedingen aan het verblijf en lokale bestedingen. Deze laatste categorie loopt sterk uiteen. Het gaat bijvoorbeeld om toegangskarten, vervoer binnen Nederland, horeca, shoppen, etc.

De totale buitenlandse toeristische bestedingen aan Nederlandse bedrijven volgens de CBS-definitie bevat naast bovenstaande bestedingen ook:

- Dag-toeristische bestedingen van buitenlanders (dagbezoek Duitsers en Belgen);
- Vliegtickets gekocht bij Nederlandse luchtvaartmaatschappijen door buitenlandse reizigers zowel inkomende passagiers als transferpassagiers;

<sup>47</sup> CBS Statline (2022), *Toerisme; bestedingen, nationale rekeningen*

<sup>48</sup> Dit betreft de 10,5 miljoen inkomende toeristen via Schiphol uit paragraaf 3.1.1. Dit aantal wordt aangevuld met 10% van de vliegtouristen via regionale luchthavens. Deze luchthavens vervoeren namelijk voornamelijk uitgaand toerisme.

- Overige bestedingen van toeristen aan Nederlandse bedrijven voor een toeristische activiteit, zoals bestedingen aan Booking.com. Deze reizigers hoeven Nederland niet per se te bezoeken: ze geven geld uit aan Nederlandse bedrijven tijdens een toeristische activiteit.

De bestedingen door inkomende luchtreizigers en het percentage van 11,5 procent, betreft dus de bestedingen van inkomende luchtreizigers tijdens het verblijf in Nederland. En dus niet de totale bestedingen aan Nederlandse bedrijven door luchtreizigers. Vliegtickets en bestedingen van transferpassagiers blijven bijvoorbeeld buiten beschouwing in onze definitie, maar die zitten wel in het totaal van de CBS definitie. Het aandeel van luchtreizigers in de totale bestedingen door buitenlanders is dus groter dan 11,5 procent, maar we kunnen geen exacte aandelen bepalen op basis van de beschikbare gegevens. Voor het doel van de voorliggende studie die kengetallen voor de MKBA moet opleveren (juist buiten de ticketprijseffecten om) is dat ook niet relevant.

### 3.3 Bestedingen inkomende luchtreizigers

De volgende paragrafen gaan in op de bestedingen van verschillende groepen reizigers. Alle bestedingscijfers zijn uitgedrukt in het prijspeil van 2022.<sup>49</sup>

Bestedingen van groepen onder de 30 observaties zijn niet gerapporteerd wegens gebrek aan representativiteit. Zowel voor inkomend als uitgaand luchtvaarttoerisme zijn reizigers gegroepeerd op basis van diverse (reis)kenmerken die van invloed zijn op de bestedingspatronen. Belangrijke kenmerken zijn herkomst en motief. Bij voldoende observaties in de gehanteerde datasets zijn daarnaast relevante combinaties tussen herkomst en motief gemaakt. Daarnaast zijn bestedingen van luchtreizigers afgezet tegen bestedingen bij reizen via andere modaliteiten.

De bestedingspatronen uit dit hoofdstuk zijn allemaal exclusief de kosten van de vliegreis berekend. De reden hiervoor is dat de ticketkosten in MKBA's in de kosten van gebruikers zijn meegenomen. Het nogmaals meenemen van deze kosten in de bestedingen zou leiden tot een dubbeltelling.<sup>50</sup>

Paragraaf 3.3 gaat in op bestedingen van inkomende luchtreizigers en 3.4 op bestedingspatronen van uitgaande reizigers. Paragraaf 3.5 vergelijkt vervolgens de inkomende en uitgaande stromen. Bijlage 4 bevat aanvullende analyses waarin ook bestedingen op basis van bijvoorbeeld luchtvaartsegment of soort vakantie worden meegenomen. De bijlage bevat bovendien lijsten met alle in dit onderzoek opgehaalde bestedingen.<sup>51</sup> De bijlage biedt inzicht in de belangrijkste reizigerskenmerken die de hoogte van bestedingen beïnvloeden, maar die lastig of

<sup>49</sup> CBS (2023), *Consumentenprijzen; prijsindex 2015=100*

<sup>50</sup> In bijlage 4 zijn voor uitgaand toerisme ook bestedingen inclusief vervoerskosten weergegeven. Deze kunnen relevant zijn voor specifieke analyses.

<sup>51</sup> In de bijlage tonen we van alle bestedingspatronen het aantal observaties per groep. Als vuistregel hebben we gehanteerd dat bestedingskengetallen op basis van minder dan 30 observaties niet representatief zijn. Vandaar dat deze in de bijlage roodgekleurd zijn.



zelfs niet toepasbaar zijn in MKBA's doordat broninformatie naar verwachting ontbreekt.

### **Inkomende reizigers**

Bestedingen van inkomende reizigers zijn gebaseerd op de monitor inkomend toerisme (2014) van het NBTC. De monitor heeft 3.957 inkomende reizigers bevraagd, waarvan 2.651 Nederland per vliegtuig bezochten. Het betreft alleen reizigers met minimaal een overnachting in Nederland. Van deze groep zijn uitgaven per dag (omgerekend naar bestedingen vooraf en tijdens het verblijf) gevraagd naar uitgavepost. De bestedingen per dag zijn omgerekend naar bestedingen per verblijf door deze te vermenigvuldigen met de gemiddelde verblijfsduur. In de enquête is gevraagd naar de volgende bestedingsposten:

- Overnachtingen
- Eten en drinken
- Excursies en toegangskarten
- Winkelen en souvenirs
- Vervoer binnen Nederland
- Deelnemerkosten aan beurzen en congressen
- Overig

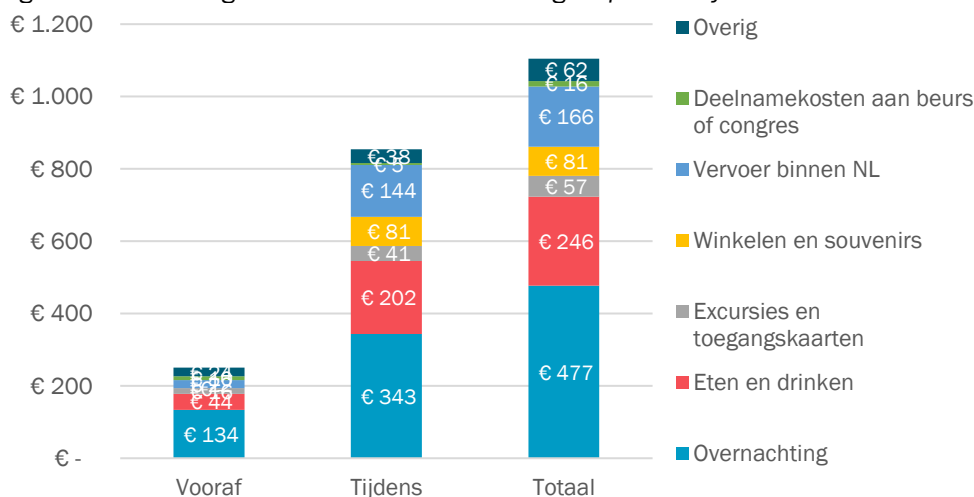
#### **Bestedingen inkomend toerisme uit 2014**

Het laatste onderzoek naar de bestedingen van inkomend toerisme dateert uit 2014. Daarmee zijn de gegevens verouderd. In dit onderzoek zijn de bestedingen wel opgehoogd naar het huidige prijspeil, maar de samenstelling van bezoekers en kenmerken van reizigers kunnen in de tussentijd ook veranderd zijn. In 2023 worden resultaten verwacht van het nieuwe bestedingsonderzoek van inkomend toerisme, maar de resultaten hier van zijn nog niet beschikbaar. Wanneer deze gereed zijn is het aan te bevelen nieuwe kengetallen te herleiden en toe te passen.

### **3.3.1 De gemiddelde inkomende luchtreiziger**

De gemiddelde inkomende luchtreiziger besteedt ruim 1.100 euro in Nederland (excl. reiskosten naar Nederland). Ongeveer 250 euro wordt vooraf besteed en ruim 850 euro tijdens het verblijf in Nederland. Vooraf worden voornamelijk bestedingen gedaan aan de overnachting; het gaat om meer dan de helft van de bestedingen vooraf, de rest betreft bijvoorbeeld kosten voor congressen, excursies en vervoer van/naar de luchthaven. Tijdens het verblijf in Nederland besteedt de buitenlandse reiziger zijn/haar geld in meerdere sectoren. Bestedingen zijn meer verspreid over overnachtingen, eten en drinken, vervoer binnen Nederland, winkelen en excursies en toegangskarten.

Figuur 3.7 Bestedingen van inkomende luchtreizigers per verblijf



Bron: Monitor Inkomend Toerisme (2014), bewerking: Decisio

### 3.3.2 Onderscheid naar reismotief

De inkomende luchtvaartstroom is onder te verdelen naar reismotief. Wegens een beperkt aantal observaties maken we voor het niet-zakelijke segment slechts onderscheid tussen vakantie, VFR+overig<sup>52</sup> en voor het zakelijk segment tussen congressen/beurzen en het overige zakelijke verkeer.

#### Zakelijke reiziger heeft iets hoger bestedingspatroon dan niet-zakelijke reiziger

Uit de analyse blijkt dat de zakelijke reiziger een iets hoger, maar redelijk vergelijkbaar bestedingspatroon heeft, vergeleken met de niet-zakelijke reiziger. Vakantiegeangers (incl. Groot Brittannië) besteden gemiddeld 295 euro per dag en ruim 1.080 euro per verblijf in Nederland. Zakelijke reizigers besteden meer, namelijk 310 euro per dag en bijna 1.130 euro per verblijf.

Tabel 3.1 Bestedingen van inkomende luchtreizigers

	Niet-zakelijk	Zakelijk
Per dag	€ 295	€ 310
Per verblijf	€ 1.083	€ 1.128

Bron: Monitor Inkomend Toerisme (2014), bewerking: Decisio

#### Niet-overnachtende inkomende zakelijke reizigers

Een belangrijke kanttekening is dat niet elke zakenreiziger die met het vliegtuig naar Nederland komt hier ook overnacht. Tussen de 5 en 10 procent van de met het vliegtuig komende zakenreizigers vliegt dezelfde dag nog terug.

<sup>52</sup> Onder overig vallen zaken als bijvoorbeeld een medische reis of sport, wat niet onder een vakantiemotief als een strandvakantie of een stedentrip valt.





Deze groep besteedt minder per dag en zeker per verblijf. Hierdoor vallen de gemiddelde bestedingen van inkomende zakelijke vliegtuigpassagiers lager uit dan de bestedingskengetallen die we uit de dataset hebben gehaald. Dat komt doordat deze reizigers wel worden meegenomen in het AEOLUS-model en tellingen/enquêtes op de luchthaven, maar niet in de dataset waarop de bestedingskengetallen van inkomend toerisme zijn gebaseerd. Deze bevat alleen inkomende reizigers die wél hebben overnacht.

Bij het bepalen van netto-bestedingen corrigeren we voor het te hoge kengetal voor deze groep. Vijf tot tien procent van de zakelijke reizigers overnacht niet. We nemen aan dat dit enkel Europese reizigers zijn. Omdat we het aandeel niet overnachtende intercontinentale zakelijke reizigers op 0 procent zetten, nemen we voor de Europese groep aan dat het om 10 procent van de inkomende stroom gaat (de bovenkant van de bandbreedte).

Deze 10 procent niet overnachtende Europese zakelijke reizigers besteden per verblijf gemiddeld 80 procent minder. De totale bestedingen van inkomende zakelijke toeristen uit het Verenigd Koninkrijk en de rest van Europa moeten daarom worden verminderd met 8 procent (10% maal 80%).

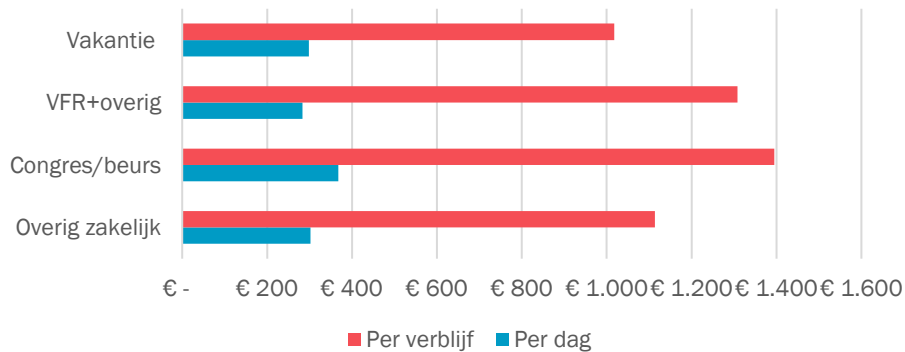
Voor uitgaande reizigers die niet overnachten, geldt dat ze wel zijn meegenomen in de kengetallenanalyses die uit de datasets CVO en CZO voortvloeien. Hier is dus geen extra correctie voor nodig.

## **Congressen en beurzen trekken de grootste bestedingen aan**

Zakelijke reizigers besteden weliswaar meer dan niet-zakelijke reizigers; maar ook binnen deze segmenten bestaan verschillen.

Bezoekers van beurzen en congressen besteden per dag én per verblijf het meest van alle motieven. VFR-reizigers besteden per dag het minst, maar per verblijf juist relatief veel. De oorzaak is dat VFR-reizigers over het algemeen een langdurig, maar per dag goedkoop verblijf kennen doordat degene die zij bezoeken voor bijvoorbeeld onderdak kunnen zorgen. Inkomende vakantiegangers besteden per verblijf het minst. Daaruit blijkt dat de buitenlandse vakantiegangers Nederland vooral aantrekkelijk vinden voor een kortstondig verblijf (bijvoorbeeld voor een stedentrip of een Europese rondreis).

Figuur 3.8 Bestedingen van inkomende luchtreizigers naar motief



Bron: Monitor Inkomend Toerisme (2014), bewerking: Decisio

### 3.3.3 Onderscheid naar herkomst

De inkomende stroom luchtreizigers is daarnaast uitgesplitst naar herkomstgebied. We hebben gekozen voor een verdeling waarbij voldoende observaties per herkomstgebied overblijven. Binnen Europa komt een substantiële reizigersstroom uit Groot-Brittannië, daarom scheiden we deze groep van de rest van Europa. Verder komen voldoende respondenten voor een voldoende betrouwbaar kengetallen uit Noord-Amerika en Azië. De rest van de wereld is in een overige categorie geplaatst en niet opgesplitst als gevolg van het beperkte aantal waarnemingen (overeenkomstig met het kleine aandeel reizigers afkomstig uit andere delen van de wereld).

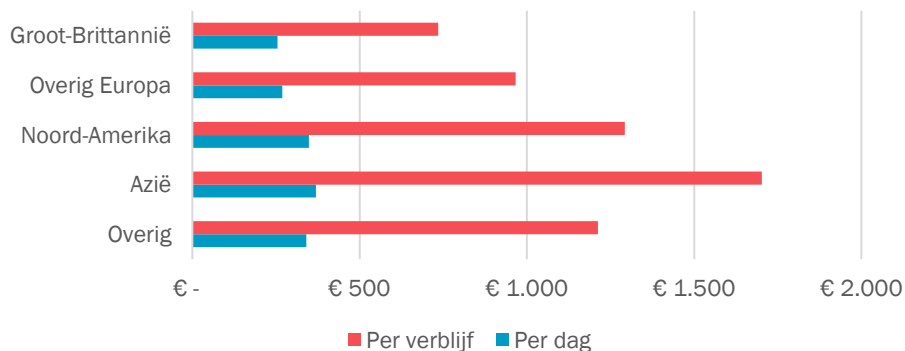
#### Intercontinentale reizigers besteden het meest

Bestedingen per dag en per verblijf in de Nederlandse economie van Aziaten zijn het hoogst; de gemiddelde Aziaat besteedt per dag 370 euro en per verblijf ruim 1.700 euro. Noord-Amerikanen en overige intercontinentale reizigers besteden respectievelijk 350 euro en 340 euro per dag en 1.290 euro en 1.215 euro per verblijf. Bestedingen van Europeanen (excl. VK) zijn een stuk lager. De gemiddelde Europeaan besteedt namelijk 270 euro per dag en 970 euro per verblijf in Nederland. Inkomende reizigers uit Groot-Brittannië hebben het laagste bestedingspatroon met 255 euro per dag en 735 euro per verblijf.

Intercontinentale reizigers besteden meer per verblijf. Door de langere reistijd en hogere vervoerskosten verblijven zij waarschijnlijk langer in Nederland dan inkomende reizigers uit Europese landen. Per dag zijn de bestedingen echter ook hoger. Een Aziaat besteedt per dag bijvoorbeeld 45 procent meer dan een Brit. Een mogelijke verklaring is dat intercontinentale reizigers tot het welvarende deel van hun populatie behoren – en dus meer te besteden hebben – omdat zij ook over de

middelen beschikken om de hoge vervoerskosten te betalen. Zowel door selectie in de reiziger (kan men het betalen), maar ook door de mate waarin een reis ‘speciaal’ is en niet op regelmatige basis gebeurt, geldt dat men bij verre reizen ook meer uitgeeft<sup>53</sup>.

Figuur 3.9 Bestedingen van inkomende luchtreizigers naar herkomst



Bron: Monitor Inkomend Toerisme (2014), bewerking: Decisio

### 3.3.4 Gecombineerde schatting herkomst & motief

In deze paragraaf zijn bestedingspatronen voor combinaties van reizigerskenmerken geanalyseerd. De meest relevante is de combinatie van motieven en herkomst.<sup>54</sup> Bestedingspatronen van andere combinaties zijn opgenomen in bijlage 4.

#### Intercontinentale reizigers besteden met elk motief per dag het meest

Eerder concludeerden we al dat intercontinentale reizigers waarschijnlijk in grotere mate tot het meest welvarende deel van hun populatie behoren dan Europese reizigers. Uit figuur 3.10 blijkt dat deze conclusie voor alle motieven overeind blijft. Per dag besteden intercontinentale reizigers bij elk motief meer dan Europese reizigers.

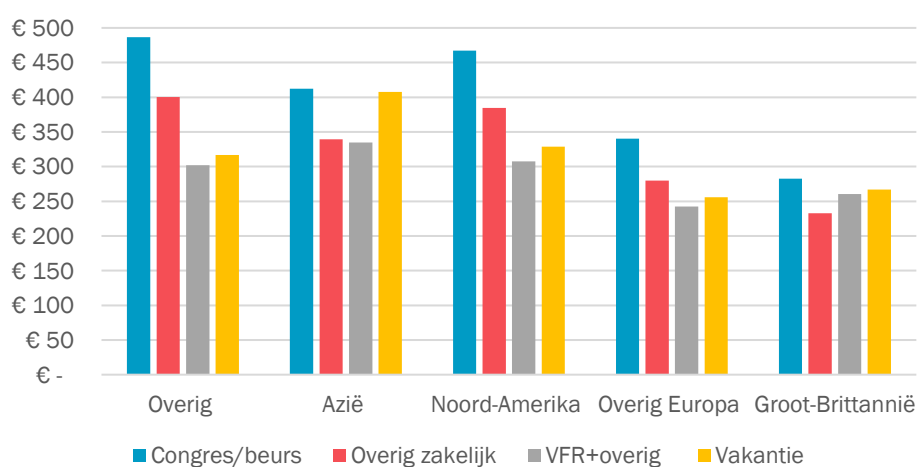
Bezoekers van beurzen en congressen besteden per dag het meest voor alle herkomstgebieden. Voor de andere drie herkomstgebieden verschilt welk motief

<sup>53</sup> Dit is op lokale schaal ook zichtbaar, waar bijvoorbeeld fietsers vaker een stadscentrum bezoeken maar per keer minder uitgeven en automobilisten minder frequent het centrum bezoeken maar wel meer uitgeven per bezoek.

<sup>54</sup> Bij het maken van combinaties tussen een bepaald reizigerskenmerk en motieven ontstaat er snel een gebrek aan observaties voor beurzen/congressen en overig zakelijk verkeer. Bij een gebrek aan observaties bij het uitsplitsen van het zakelijk segment rekenen we met verhoudingen. Allereerst maken we de combinatie tussen zakelijk verkeer en het andere reizigerskenmerk. Vervolgens vermenigvuldigen we het kengetal met de verhouding tussen enerzijds bestedingen van beurzen/congressen of overig zakelijk en anderzijds bestedingen van het totaal aan zakelijk verkeer.

daarna gepaard gaat met de hoogste bestedingen per dag. In Azië is dat het vakantiemotief met bijna even hoge bestedingen per dag als beurs- en congresbezoek. Voor de andere intercontinentale reizigers en de Europese reizigers (excl. Groot-Brittannië) geven overige zakelijke reizigers het meest uit per dag na de beurs- en congresbezoekers. Reizigers uit Groot-Brittannië met dit motief geven weer minder uit dan vakantiegangers en reizigers met het VFR-motief uit Groot-Brittannië.

Figuur 3.10 Bestedingen van inkomende luchtreizigers naar herkomst en segment per dag

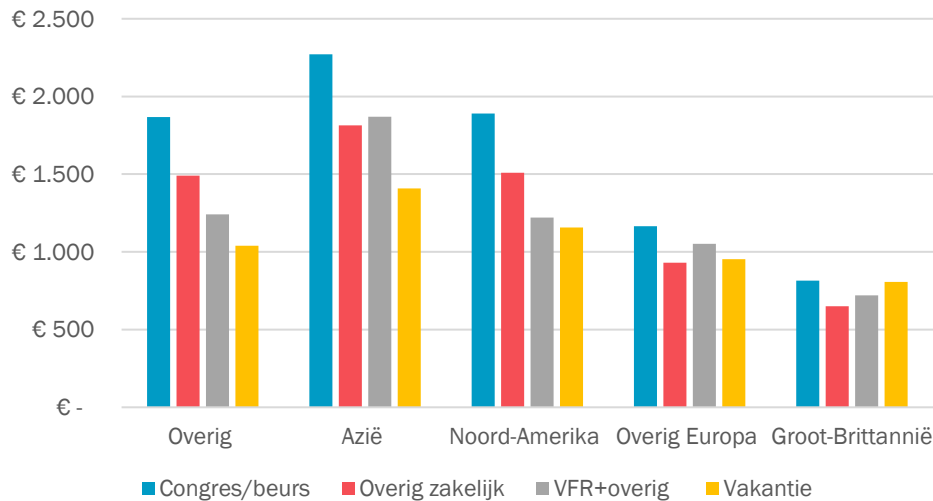


Bron: Monitor Inkomend Toerisme (2014), bewerking: Decisio

### Per verblijf zijn de bestedingen van VFR- en congres/beurs reizigers hoog

Per verblijf besteden intercontinentale reizigers ook meer dan Europese reizigers. De verschillen zijn groter doordat dagelijkse bestedingen hoger zijn en het verblijf langer is. De verschillen tussen continentale en intercontinentale reizigers zijn vooral groot voor zakelijke reizigers.

Figuur 3.11 Bestedingen van inkomende luchtreizigers naar herkomst en segment per verblijf



Bron: Monitor Inkomend Toerisme (2014), bewerking: Decisio

### 3.3.5 Vergelijking met andere modaliteiten

In bovenstaande analyses zijn we enkel uitgegaan van luchtreizigers. Daarmee kan worden bepaald hoe bestedingen veranderen bij een veranderende samenstelling van de inkomende luchtvaartstroom door beleidsingrepen die voor meer of minder vluchten zorgen. Een deel van de reizigers dat niet besluit te vliegen bij een toename van de ticketprijzen of een lagere luchthavencapaciteit kan echter alsnog naar Nederland komen, maar met een andere modaliteit. Ook kunnen hotels hun kamers vullen met bezoekers die via een andere modaliteit Nederland bezoeken. Om deze reden geven we in deze paragraaf ook een beeld van de bestedingen van reizigers met andere modaliteiten.

#### Luchtreizigers besteden aanzienlijk meer per verblijf

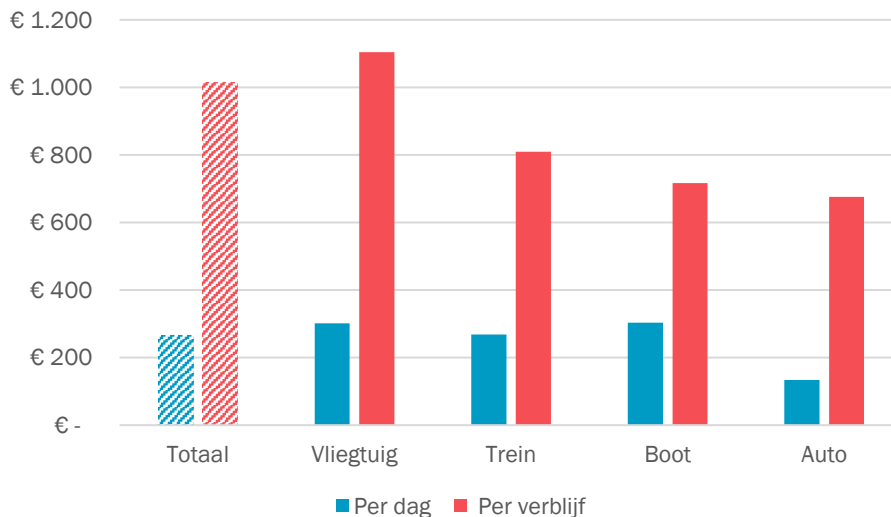
Per dag besteden luchtreizigers meer dan reizigers per trein en per auto. Een gemiddelde luchtreiziger besteedt gemiddeld 300 euro per dag, een treinreiziger 270 euro, een autoreiziger 135 euro en een bootreiziger iets meer, gemiddeld 305 euro per dag.

Per verblijf besteedt de luchtreiziger het meest. Het gaat om een gemiddeld bestedingspatroon van 1.105 euro, tegenover 810 euro voor de trein, 715 euro voor de boot en 675 voor de auto.<sup>55</sup> Dit betekent echter niet dat als iemand niet meer met het vliegtuig, maar met de auto naar Nederland komt dat zijn/haar

<sup>55</sup> Ook voor andere modaliteiten zijn de bestedingen exclusief vervoerskosten berekend.

bestedingen ook veranderen. De reizen zijn voor een groot deel namelijk niet substitueerbaar. Degene die per vliegtuig naar Nederland komt zal vaker Amsterdam bezoeken voor een stedentrip en degene die met de auto komt zal vaker op een camping gaan staan.

Figuur 3.12 Bestedingen van inkomende reizigers naar modaliteit



Bron: Monitor Inkomend Toerisme (2014), bewerking: Decisio

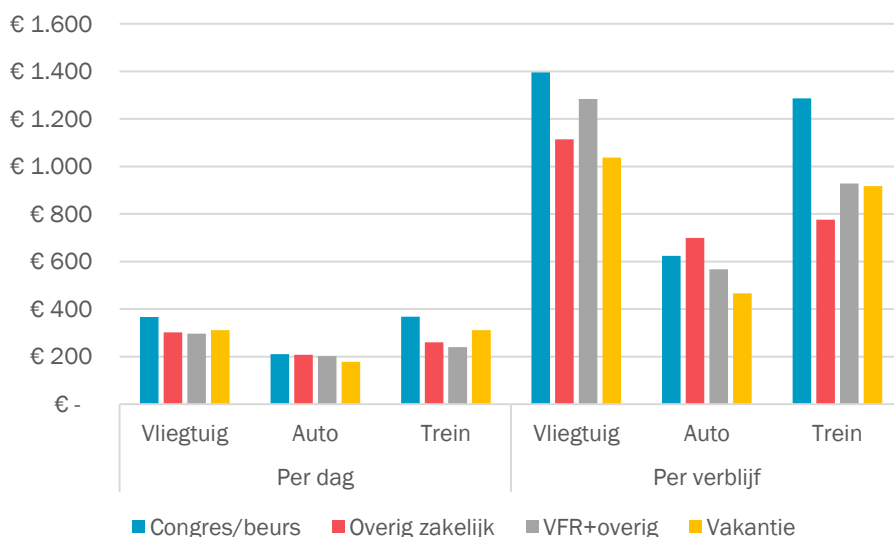
### Luchtreizigers besteden per dag en per verblijf meer dan automobilisten die in een hotel verblijven

Bestedingen per modaliteit zijn ook afgezet tegen verschillende motieven met hotelbezoek waardoor substitueerbaarheid toeneemt.<sup>56</sup> Als we alleen kijken naar hotelbezoek zien we dat de vliegtuigreis met de hoogste bestedingen per verblijf gepaard gaat voor elk motief. Dit geldt voornamelijk in vergelijking met de auto. Per dag besteden luchtreizigers ook meer dan automobilisten op hotelbezoek.

Treinreizigers die hotels bezoeken besteden per dag ongeveer evenveel als luchtreizigers bij beurs- en congresbezoek en op vakantie.

<sup>56</sup> We hebben enkel gekeken naar toeristen die in een hotel of pension verblijven. Vliegtuigpassagiers verblijven namelijk nauwelijks in bungalows of campings en automobilisten wel. Voor het bepalen van substitutie-effecten moeten verschillende reizen als substituten gelden. Een vliegtuigreis naar een hotel en een autoreis naar een hotel kunnen dat wel zijn, een vliegtuigreis naar een hotel en een autoreis naar een camping zijn dat niet.

Figuur 3.13 Bestedingen van inkomende reizigers die in hotels verblijven naar modaliteit en segment;



Bron: Monitor Inkomend Toerisme (2014), bewerking: Decisio

Noot: voor bootreizigers zijn te weinig observaties om een uitsplitsing te maken.

## 3.4 Bestedingen uitgaande luchtreizigers

Bestedingspatronen van uitgaande reizigers zijn gebaseerd op het Continu Vakantie Onderzoek (CVO) en het Continu Zakenreis Onderzoek (CZO) van het NBTC-NIPO. Ook hier zijn de bestedingen opgehoogd naar prijspeil 2022. Het CVO heeft ruim 38.000 observaties waarvan bijna 16.000 vlieguren betreft. Alle observaties komen uit 2019. Het CZO heeft observaties van 2016 tot en met 2019. Het gaat om 2.550 observaties waarvan 1.320 per vliegtuig.<sup>57</sup>

Voor de uitgaande reizigers wordt zoveel mogelijk aangehaakt bij de analyse van de inkomende reizigers. De reismotieven die in paragraaf 3.3.2 worden gehanteerd worden daarom ook in dit hoofdstuk gehanteerd. Omdat het zakelijke en het

<sup>57</sup> Dit hoofdstuk toont de bestedingskengetallen van uitgaande reizigers naar verschillende reizigerskenmerken. Dat zijn motieven, bestemmingen en modaliteiten. Bijlage 4.2 bevat tevens bestedingskengetallen van uitgaande reizigers naar kenmerken. Het gaat daarbij voornamelijk om luchtvaartsegmenten, bestemming in Nederland en sociaaleconomische klasse. Daarnaast bevat de bijlage een lijst met bestedingskengetallen (incl. vervoerskosten) van allerlei combinaties tussen reizigerskenmerken.

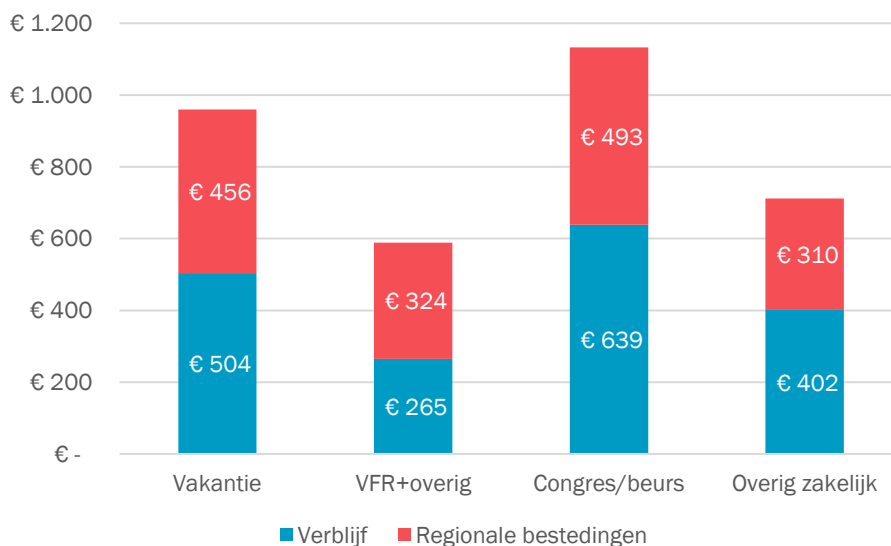
vakantiemotief uit verschillende datasets worden gehaald splitsen we veel analyses in paragraaf 3.4 direct uit naar uiteindelijk te hanteren motieven.<sup>58</sup>

### 3.4.1 Onderscheid naar reismotief

#### Uitgaande zakenreizigers hebben een kortere verblijfsduur

In figuur 3.14 valt op dat Nederlandse congres- en beursbezoekers en daarna vakantiegangers per verblijf de grootste bestedingen hebben. Deze groepen besteden over het algemeen meer aan het verblijf. In verhouding zijn regionale bestedingen hoger bij VFR-reizigers en overig zakelijk toerisme. Regionale bestedingen zijn bijvoorbeeld bestedingen aan vervoer op de bestemming, kosten voor eten en drinken of bestedingen aan winkels en toeristische attracties.

Figuur 3.14 Bestedingen van uitgaande luchtreizigers naar motief



Bronnen: NBTC-NIPO Research (2019), CVO en CZO, bewerking: Decisio

Vergeleken met inkomende reizigers vertonen zakelijke en niet-zakelijke uitgaande reizigers een groot verschil in verblijfsduur. Nederlanders met een niet-zakelijk motief blijven relatief lang weg. Zij besteden per dag relatief weinig (80 euro), maar

<sup>58</sup> Ook in de analyse van uitgaand toerisme worden verschillende reizigerskenmerken met elkaar gecombineerd zoals herkomst en motief. De resultaten worden voor uitgaand toerisme gebaseerd op twee datasets met een aanzienlijk verschil in het aantal respondenten. Bij het maken van combinaties tussen motief en een ander reizigerskenmerk ontstaat snel een gebrek aan observaties voor beurzen/congressen en overig zakelijk verkeer. Bij een gebrek aan observaties bij het uitsplitsen van het zakelijk segment rekenen we met verhoudingen. Allereerst maken we de combinatie tussen zakelijk verkeer in z'n geheel en het andere reizigerskenmerk. Vervolgens vermenigvuldigen we het kengetal met de verhouding tussen enerzijds bestedingen van beurzen/congressen of overig zakelijk en anderzijds bestedingen van het totaal aan zakelijk verkeer.



door het lange verblijf telt dat toch op tot 870 euro per verblijf. Nederlanders op zakenreis betalen per dag tweeënhalve keer zo veel als vakantiegangers, maar per verblijf zijn de uitgaven iets lager (779 euro).

Tabel 3.2 Bestedingen van uitgaande luchtreizigers

	Niet-zakelijk	Zakelijk
Per dag	€ 79	€ 199
Per verblijf	€ 870	€ 779

Bronnen: NBTC-NIPO Research (2019), CVO en CZO, bewerking: Decisio

De gemiddelde VFR-reiziger besteedt 50 euro per dag tegenover 295 euro per dag van congres- en beursbezoekers. Deelnemerkosten en een duur verblijf bij congres- en beursbezoekers zijn voornamelijk oorzaken. Doordat vakantiegangers en VFR-reizigers langer in het buitenland verblijven zijn de verschillen in bestedingen per verblijf kleiner. Per verblijf geeft een vakantieganger bijvoorbeeld 250 euro meer uit dan een overige zakelijke reiziger; per dag besteedt de overige zakelijke reiziger 90 euro meer.

### 3.4.2 Onderscheid naar bestemming

Bij de uitsplitsing naar bestemmingen is in de basis dezelfde uitsplitsing gehanteerd als voor inkomend toerisme, met een verdere uitsplitsing binnen Europa. Naast Groot-Brittannië is een nader onderscheid gemaakt naar Duitsland, Frankrijk, Scandinavië, Oost-Europa, Zuid-Europa en overig Europa. De reden voor gedetailleerdere uitsplitsing dan de inkomende reizigers is simpelweg databeschikbaarheid. Voor de uiteindelijk gekozen indeling is naast databeschikbaarheid ook het verschil in uitgavenpatronen geanalyseerd: wanneer bestedingen in bestemmingslanden vergelijkbaar zijn, zijn deze eerder samengevoegd dan wanneer ze significant verschillen.

#### Zakelijke reiziger besteedt meer per dag; grote verschillen binnen Europa

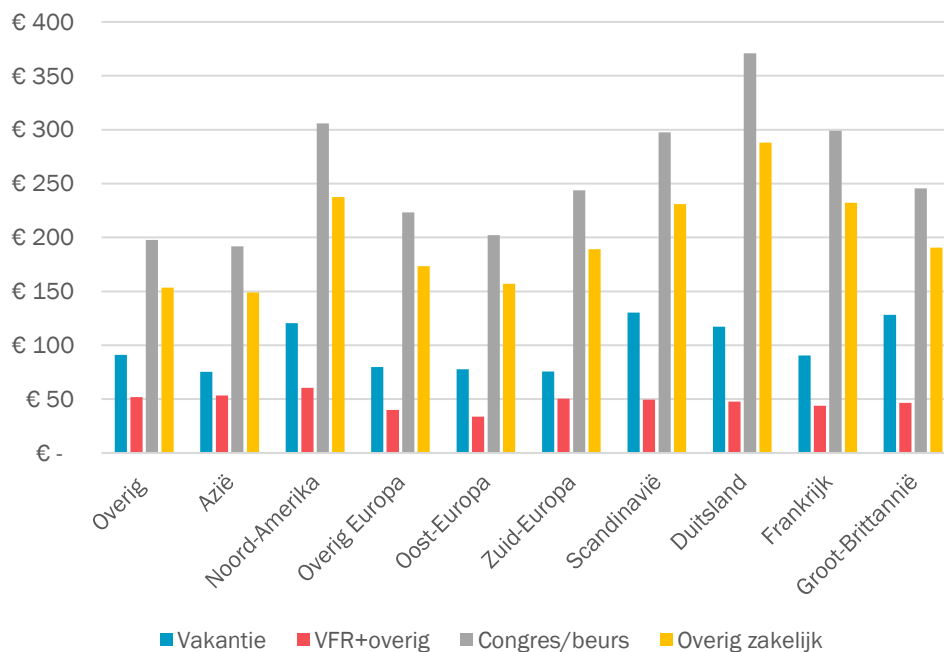
Uit figuur 3.15 valt af te lezen dat bestedingen per dag van congres- en beursbezoekers op alle bestemmingen het hoogst zijn, gevolgd door het overig zakelijk motief, vakantiereizigers en als laatste VFR.

In tegenstelling tot bestedingen van inkomende reizigers, zijn de bestedingen van uitgaande reizigers op intercontinentale bestemmingen niet altijd hoger dan op Europese bestemmingen. Iemand die met het vliegtuig naar een Duits, Frans of Scandinavisch congres gaat, besteedt bijvoorbeeld per dag meer dan iemand die met het vliegtuig naar een Aziatisch congres gaat. Hetzelfde geldt voor overig zakelijk verkeer. Vakantiegangers die met het vliegtuig naar Scandinavië of Groot-Brittannië gaan betalen per dag zelfs meer dan de gemiddelde vakantieganger naar een intercontinentale bestemming.

Binnen Europa bestaan dus ook verschillen. Op zakenreizen naar Scandinavië, Duitsland en Frankrijk wordt per dag meer besteed dan op zakenreizen naar Groot-Brittannië, Zuid- en Oost-Europa. Voor VFR wordt in heel Europa per dag relatief weinig besteed, maar het minste in Oost-Europa.

Dat bestemmingen als Scandinavië, Noord-Amerika en Duitsland per dag duurder zijn dan bestemmingen als Oost-, Zuid- en overig Europa wordt voor een deel veroorzaakt doordat dit bestemmingen zijn met een hogere welvaartsstandaard. Het hogere prijspeil in deze landen, leidt tot hogere bestedingen.

Figuur 3.15 Bestedingen van uitgaande luchtreizigers naar bestemming, per dag

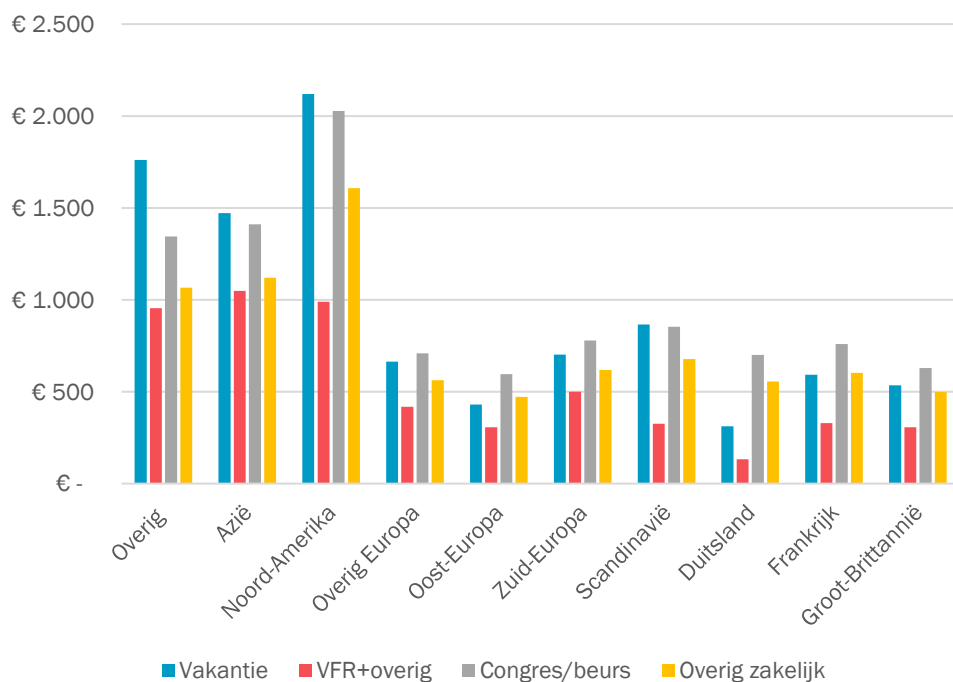


Bronnen: NBTC-NIPO Research (2019), CVO en CZO, bewerking: Decisio

### Per verblijf wordt intercontinentaal wel meer besteed

Per verblijf zijn de verschillen tussen zakelijke en niet-zakelijke reizigers kleiner, doordat niet-zakelijke reizigers doorgaans langer verblijven op de bestemming. De bestedingen per verblijf verschillen sterk tussen intercontinentale en continentale bestemmingen. Nederlanders besteden in Groot-Brittannië per dag weliswaar meer dan in Azië, maar per verblijf besteden ze twee tot vier keer minder. Deze factor gaat op voor bijna alle vergelijkingen tussen bestedingen op Europese en intercontinentale bestemmingen per motief. Op verre bestemmingen is de verblijfsduur langer.

Figuur 3.16 Bestedingen van uitgaande luchtreizigers naar bestemming, per verblijf



Bronnen: NBTC-NIPO Research (2019), CVO en CZO, bewerking: Decisio

### 3.4.3 Vergelijking met andere modaliteiten

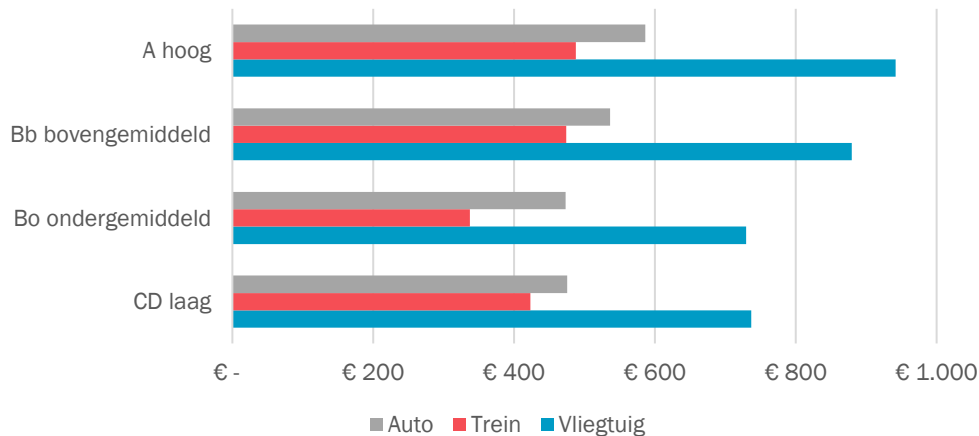
#### Sociaaleconomische klasse heeft minder impact dan modaliteit

Een combinatie van sociaaleconomische klasse en modaliteit is relevant omdat het inzicht verschaft in hoeverre de sociaaleconomische klasse doorslaggevend is voor het bestedingspatroon. Een analyse in bijlage 4 toont dat sociaaleconomische klasse enkel van belang is voor het niet-zakelijke segment en nauwelijks voor het zakelijk segment.

Binnen het niet-zakelijke segment geven reizigers in de hoogste sociaaleconomische klasse het meeste uit per verblijf. Dat geldt voor alle modaliteiten. De modaliteitskeuze is echter bepalender voor de bestedingen dan de sociaaleconomische klasse. Een luchtreiziger uit de laagste sociaaleconomische klasse besteedt per verblijf bijvoorbeeld 150 euro meer dan de autoreiziger uit de hoogste sociaaleconomische klasse en 250 euro meer dan de treinreiziger uit de hoogste sociaaleconomische klasse. Het grootste verschil tussen de

sociaaleconomische klassen is de vliegfrequentie: de laagste klassen vliegen aanzienlijk minder vaak dan de hogere klassen.

*Figuur 3.17 Bestedingen per verblijf van uitgaande niet-zakelijke reizigers op vakantie (vakantie en VFR+overig) naar modaliteit en sociaaleconomische klasse*



Bronnen: NBTC-NIPO Research (2019), CVO en CZO, bewerking: Decisio

### Modaliteitsimpact krimpt na controle voor reisduur/-type

Figuur 3.17 toont grote verschillen in bestedingen per verblijf tussen het vliegtuig en andere modaliteiten. Een logische verklaring is dat vliegreizen vanwege de langere reistijd en hogere vervoerskosten doorgaans gepaard gaan met een langer verblijf. Anders gezegd, een vliegreis is relatief onaantrekkelijk voor een korte reis.

Tabel 3.4 houdt daarom rekening met drie soorten vakanties: de stedentrip, een vakantie van minder dan een week (kort) en een vakantie van langer dan een week (lang).<sup>59</sup> Hier gaat het enkel om vakanties in hotels om het modaliteitseffect zo goed mogelijk te isoleren.

Uitgaande luchtreizigers met een vakantiemotief uit de laagste sociaaleconomische klasse besteden per dag en per verblijf op alle soorten vakanties evengoed meer dan autoreizigers met een vakantiemotief uit de hoogste sociaaleconomische klasse. De verschillen per verblijf zijn echter kleiner dan figuur 3.17 suggereert. Dit komt doordat in elke sociaaleconomische klasse vaker voor het vliegtuig wordt gekozen op langere vakanties waar de bestedingen per verblijf per definitie hoger zijn.

<sup>59</sup> Een dergelijke analyse is niet te maken voor het zakelijk segment wegens beperkte observaties in de CZO-dataset.

## Het gekozen vervoermiddel heeft effect op de bestedingen tijdens de vakantie

Een deel van de bestedingen in het linkerdeel van tabel 3.3 wordt gevormd door de vervoerskosten. Deze zijn in de regel hoger bij een vliegreis. Een aanvullende analyse exclusief vervoerskosten geeft inzicht in de mate waarin de verblijfs- en regionale bestedingen op hetzelfde type reis voor dezelfde sociale klasse afhangt van modaliteitskeuze. Uit deze analyse blijkt dat de luchtreiziger per verblijf in dezelfde sociaaleconomische klasse en op dezelfde soort reis nog steeds meer uitgeeft dan de automobilist en de treinreiziger. Alleen per dag zijn er drie klasse-reistype-combinaties waarbij de treinreiziger meer besteedt dan de luchtreiziger.

De toerist op stedentrip of een lange vakantie uit de laagste sociaaleconomische klasse met het vliegtuig besteedt per verblijf hetzelfde of meer dan de toerist met de auto of de trein uit de hoogste sociaaleconomische klasse. Dit toont aan dat zelfs met controle voor vervoerskosten, accommodatie, sociaaleconomische klasse en type vakantie de modaliteitskeuze voor het vliegtuig gepaard gaat met fors hogere bestedingen. Op een lange vakantie besteedt een luchtreiziger uit de hoogste klasse bijvoorbeeld 60 procent meer dan een automobilist uit de hoogste klasse. De verblijfsduur bepaalt een groot deel van dit verschil. Een lange vliegvakantie is gemiddeld langer dan een lange autovakantie. De verschillen in uitgaven per dag zijn aanzienlijk kleiner.

Tabel 3.3 Bestedingen van uitgaande vakantiereizigers in hotels, inclusief en exclusief vervoerskosten naar soort vakantie en sociaaleconomische klasse

	Inclusief reiskosten						Exclusief reiskosten						
	Per dag			Per verblijf			Per dag			Per verblijf			
	Vlieg	Trein	Auto	Vlieg	Trein	Auto	Vlieg	Trein	Auto	Vlieg	Trein	Auto	
Stedentrip	A	€ 196	€ 157	€ 120	€ 910	€ 573	€ 392	€ 120	€ 118	€ 107	€ 560	€ 460	€ 373
	Bb	€ 171	€ 143	€ 102	€ 775	€ 580	€ 344	€ 121	€ 128	€ 88	€ 597	€ 496	€ 323
	Bo	€ 155	€ 135	€ 97	€ 746	€ 441	€ 301	€ 105	€ 105	€ 87	€ 545	€ 379	€ 281
	CD	€ 135	€ 91	€ 90	€ 643	€ 490	€ 257	€ 110	€ 65	€ 86	€ 460	€ 410	€ 252
Korte vakantie	A	€ 245	€ 187	€ 136	€ 801	€ 492	€ 348	€ 161	€ 139	€ 120	€ 554	€ 394	€ 361
	Bb	€ 212	€ 238	€ 124	€ 712	€ 539	€ 319	€ 146	€ 194	€ 110	€ 507	€ 459	€ 318
	Bo	€ 205	-	€ 118	€ 683	-	€ 309	€ 119	-	€ 104	€ 412	-	€ 311
	CD	€ 166	-	€ 106	€ 539	-	€ 301	€ 112	-	€ 92	€ 331	-	€ 286
Lange vakantie	A	€ 156	€ 161	€ 104	€ 1.981	€ 1.490	€ 964	€ 99	€ 105	€ 92	€ 1.601	€ 1.143	€ 993
	Bb	€ 136	€ 128	€ 94	€ 1.609	€ 1.277	€ 822	€ 90	€ 95	€ 86	€ 1.414	€ 1.225	€ 890
	Bo	€ 125	-	€ 85	€ 1.394	-	€ 816	€ 82	-	€ 78	€ 1.227	-	€ 878
	CD	€ 110	-	€ 83	€ 1.274	-	€ 798	€ 83	-	€ 76	€ 1.219	-	€ 816

Bronnen: NBTC-NIPO Research (2019), CVO en CZO, bewerking: Decisio

Noot: in zwarte cellen met een streepje erin wordt geen bestedingskengetal genoemd vanwege een tekort aan observaties

### 3.4.4 Verhoudingen tussen vliegtuig en auto

Wanneer luchtverbindingen met Nederland minder aantrekkelijk worden, kunnen inkomende reizigers relatief eenvoudig voor een andere bestemming kiezen. Zij komen dan niet meer naar Nederland. Uitgaande reizigers zullen in belangrijke mate ook nog steeds willen blijven reizen. Zij zijn daarvoor aangewezen op andere vervoersopties. Bij uitgaande reizigers zal de nadruk dan ook liggen op de substitutie naar buitenlandse luchthavens en andere modaliteiten als de auto en de trein.

#### **Toeristische bestedingen dalen met 10 procent bij substitutie naar de auto**

Tabel 3.4 toont verhoudingen tussen bestedingen per dag met het vliegtuig en de auto op zo vergelijkbaar mogelijke vakanties. Op de korte vakantie zijn de verschillen tussen de auto en het vliegtuig het grootst, op de lange vakantie het kleinst. Dat geeft aan dat vakantiereizigers – ongeacht sociaaleconomische klasse – die ervoor kiezen het vliegtuig te pakken voor een korte reis, over het algemeen aanzienlijk meer besteden dan vakantiereizigers die voor deze reis de auto pakken.

Onderaan tabel 3.4 staat een gemiddelde van 10 procent hogere bestedingen per dag voor de vakantieganger die met het vliegtuig gaat ten opzichte van de vakantieganger die de auto pakt. We rekenen met verschillen in bestedingen per dag omdat enkel de modaliteit wordt gesubstitueerd en de rest van de reis – inclusief de reisduur – ongewijzigd blijft. Het deel van de reizigers dat het vliegtuig substitueert voor de auto en verder op een vergelijkbare reis gaat zal daarmee gemiddeld 10 procent minder in het buitenland besteden.<sup>60</sup> Een mogelijke oorzaak is bijvoorbeeld dat op de bestemming een auto moet worden gehuurd terwijl de automobilist zijn eigen auto heeft.

---

<sup>60</sup> Dit gemiddelde houdt er rekening mee dat bepaalde combinaties van reistype en sociaaleconomische klasse vaker voorkomen en houdt rekening met de hoogte van bestedingen per reis. De verschillende ratio's wegen daarmee zwaarder in het gemiddelde wanneer de reis-klasse-combinatie vaak voorkomt en wanneer de reis-klasse-combinatie over het algemeen gepaard gaat met hoge bestedingen per verblijf.

Tabel 3.4 Bestedingenratio vliegtuig/auto (excl. reiskosten) op vergelijkbare vakantie door vergelijkbare doelgroep

Hogere bestedingen vliegtuig t.o.v. auto		
Per dag, exclusief vervoerskosten		
Stedentrip	A	12%
	Bb	38%
	Bo	21%
	CD	28%
Korte vakantie	A	35%
	Bb	33%
	Bo	14%
	CD	21%
Lange vakantie	A	8%
	Bb	5%
	Bo	5%
	CD	9%
<b>Gemiddeld</b>		<b>10%</b>

Bronnen: NBTC-NIPO Research (2019), CVO en CZO, bewerking: Decisio

### 10 procent minder bestedingen bij modaliteitssubstitutie als rekenregel

Bovenstaande analyse kan ook worden gedaan met de trein als substituut voor het vliegtuig. Dat leidt tot 6 procent minder bestedingen op vergelijkbare reizen. Dit getal is echter minder betrouwbaar. Het getal wordt in belangrijke mate beïnvloed door de ratio voor lange vakanties, omdat vliegvakanties vaak gepaard gaan met een lange verblijfsduur terwijl er maar weinig lange vakanties met de trein worden gemaakt. Dit betekent tevens dat de trein veelal niet als substituut wordt gezien voor het vliegtuig voor lange vakanties. De auto is dat wel. Dat neemt niet weg dat de trein op stedentrips en voor een deel op korte vakanties wél een substituut is voor het vliegtuig. Op welk soort reizen een beleidsmaatregel ingrijpt kan dus van invloed zijn op de voor de hand liggende substitutiemogelijkheden. Dit kan vervolgens weer ingrijpen op het bestedingseffect. Omdat de auto zowel voor de stedentrip, de korte vakantie als de lange vakantie als substituut voor het vliegtuig geldt is 10 procent een solide rekenregel wanneer beleidsmaatregelen op alle soorten reizen effect hebben.

## 3.5 Vergelijking inkomende en uitgaande luchtreizigers

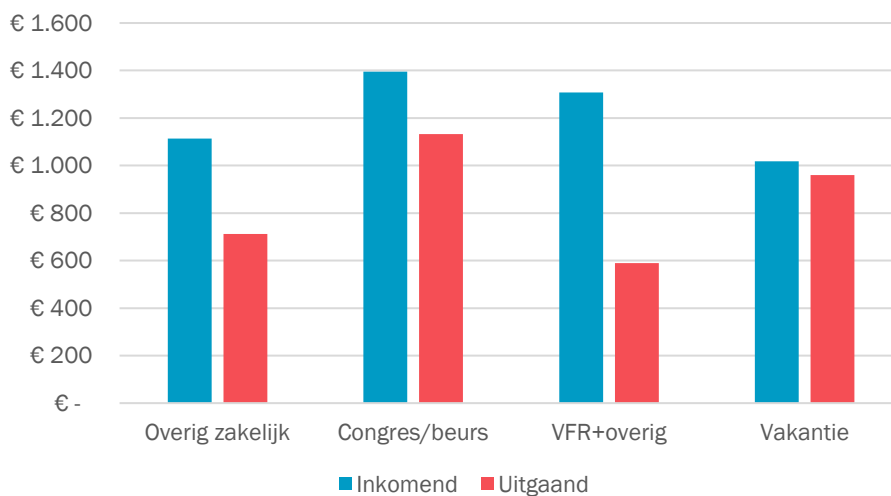
Uit voorgaande paragrafen blijkt dat er verschillen bestaan tussen de bestedingen van inkomende en uitgaande luchtreizigers. In deze paragraaf zetten we de bevindingen voor beide groepen naast elkaar.

## Inkomende luchtreizigers besteden meer per verblijf

Voor alle motieven geldt dat inkomende luchtreizigers per verblijf meer besteden dan uitgaande luchtreizigers. Dit komt hoofdzakelijk doordat Nederland een relatief duur land is. Uitgaande reizigers bezoeken daarom al snel landen waar de welvaartsstandaard en daarmee het prijsniveau lager ligt.

De verschillen zijn voornamelijk groot voor het VFR-motief en het overige zakelijke motief. Inkomende congres- en beursbezoekers besteden beperkt meer dan uitgaande congres- en beursbezoekers. Voor het vakantiemotief is het verschil tussen inkomende en uitgaande reizigers beperkt. Uitgaande vakantiegangers verblijven over het algemeen langer in het buitenland, dan inkomende vakantiegangers in Nederland. Daar staat tegenover dat uitgaande vakantiegangers per dag minder uitgeven, waardoor de totale bestedingen per verblijf toch nagenoeg gelijk zijn.

Figuur 3.18 Bestedingen van inkomende en uitgaande luchtreizigers per verblijf naar motief



Bronnen: NBTC-NIPO Research (2019), CVO en CZO; Monitor Inkomend Toerisme (2014), bewerking: Decisio

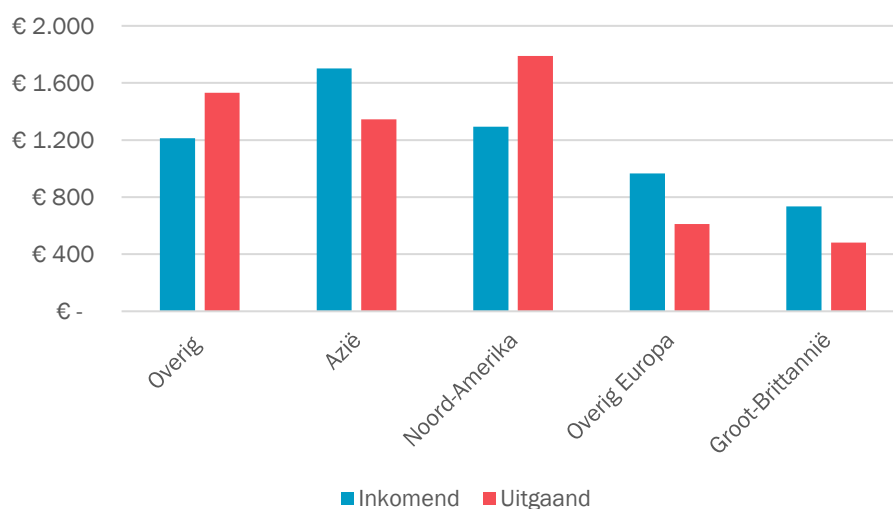
## Uitgaande luchtreizigers besteden meestal meer bij intercontinentale reizen

Hoewel inkomende luchtreizigers per verblijf gemiddeld meer besteden dan uitgaande reizigers, geldt dat niet voor alle herkomsten en bestemmingen. Het gaat wel op voor Europese en Aziatische bestemmingen, maar bijvoorbeeld niet voor Noord-Amerikaanse bestemmingen. Dat kan te maken hebben met verschillen in het prijsniveau op de bestemmingen ten opzichte van Nederland. Zo ligt het prijsniveau op veel Europese en Aziatische bestemmingen lager dan in Nederland,



wat bijdraagt aan de lagere bestedingen van uitgaande reizigers. Voor Noord-Amerika kan het omgekeerde gelden. Nederlanders besteden bijvoorbeeld bijna 40 procent meer in Noord-Amerika dan Noord-Amerikanen in Nederland. In de restcategorie – waaronder Oceanië, Afrika, Zuid- en Midden-Amerika vallen – is dat 25 procent.

*Figuur 3.19 Bestedingen van inkomende en uitgaande luchtreizigers per verblijf naar herkomst/bestemming*

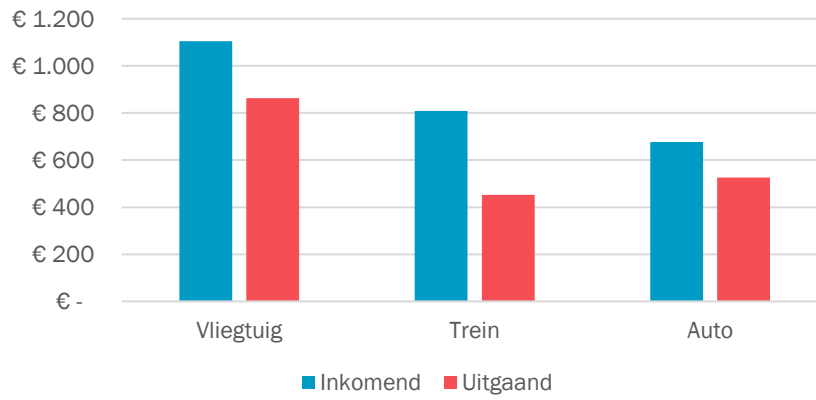


Bronnen: NBTC-NIPO Research (2019), CVO en CZO; Monitor Inkomend Toerisme (2014), bewerking: Decisio

### **Inkomende reizigers met andere modaliteiten besteden ook meer**

De gemiddeld hogere bestedingen van inkomende reizigers zien we ook terug bij andere modaliteiten. Wat opvalt is dat inkomende luchtreizigers en autoreizigers circa 30 procent meer besteden in Nederland dan uitgaande vliegtuigreizigers en autoreizigers. Inkomende treinreizigers besteden een stuk meer dan uitgaande treinreizigers, namelijk 80 procent. De steekproef onder de inkomende reizigers is echter wel beperkt.

*Figuur 3.20 Bestedingen van inkomende en uitgaande reizigers per verblijf naar modaliteit*



Bronnen: NBTC-NIPO Research (2019), CVO en CZO; Monitor Inkomend Toerisme (2014), bewerking: Decisio

## 4. Kengetallen bestedingen luchtreizigers

Dit hoofdstuk presenteert bestedingskengetallen die kunnen worden gebruikt in effectstudies naar beleidsmaatregelen. Aangezien luchtreizigers verschillen in termen van gedragsreacties en bestedingen, is het van belang aparte bestedingskengetallen op te stellen voor verschillende typen reizigers.

Paragraaf 4.1 bevat een segmentatie van luchtreizigers op basis van verschillen in gedragsreacties en bestedingen. Daarnaast speelt ook de databeschikbaarheid een rol bij de segmentatie. In sommige gevallen is er onvoldoende data beschikbaar voor een betrouwbare uitsplitsing. Paragrafen 4.2 en 4.3 bevatten achtereenvolgens de bestedingskengetallen voor inkomende en uitgaande luchtreizigers en de segmenten die daarbinnen worden onderscheiden. Paragraaf 4.4 valideert de voorgestelde kengetallen.

### 4.1 Segmentering luchtreizigers

#### Segmentering op basis van reismotief en herkomst/bestemming

Uit het voorgaande hoofdstuk blijkt dat hoofdzakelijk de volgende aspecten bepalend zijn voor bestedingspatronen van luchtreizigers:

- **Te ondernemen activiteiten:**  
*Bij elk soort vakantie komen verschillende activiteiten met andere kosten kijken: een vakantieganger onderneemt vaker activiteiten, terwijl beurs- of congresbezoek vaak hoge deelnamekosten kent.*
- **Totale reisduur van de vakantie:**  
*Een langere totale reisduur gaat gepaard met lagere bestedingen per dag en hogere bestedingen per verblijf.*
- **Afstand van herkomstland tot bestemming:**  
*Reizigers die een lange afstand afleggen hebben hoge vervoerskosten en zijn daarom vaak welvarender; zij besteden daarom per dag ook vaak meer.*
- **Welvaartsniveau land van bestemming:**  
*In landen met een hoge welvaartsstandaard (zoals Nederland) wordt al snel meer besteed doordat het prijsniveau er hoger ligt.*

Deze aspecten zijn te vangen in een segmentering waarin **motief** en **herkomst/bestemming** zijn opgenomen. Het reismotief bevat te ondernemen activiteiten en hangt sterk samen met de totale reisduur van de vakantie.



Herkomst/bestemming bevatten de afstand van en naar Nederland, deze hangt eveneens samen met de reisduur en de bestemming bevat het welvaartsniveau van het land van bestemming.

## Aansluiten bij AEOLUS output

AEOLUS is het meest gebruikte luchtvaartmodel voor de analyse van beleidsmaatregelen ten aanzien van de luchtvaart in Nederland.<sup>61</sup> Bij het schatten maakt het model onderscheid tussen inkomende en uitgaande passagiers.

Momenteel onderscheidt het AEOLUS-model zakelijke en niet-zakelijke reizigers, gecombineerd met herkomst en bestemming<sup>62</sup>. Vanwege verschillen in bestedingen en gedragsreacties stellen we voor om de motieven verder uit te splitsen zoals voorgesteld in hoofdstuk 3:

- **Zakelijk:** Beurzen en congressen
- **Zakelijk:** Overig
- **Niet-zakelijk:** Vakantie
- **Niet-zakelijk:** VFR+overig

Dit hoofdstuk presenteert de kengetallen op basis van beide segmenteringen. De kengetallen met alleen het onderscheid naar zakelijke en niet-zakelijke reizigers sluiten aan bij de huidige AEOLUS-output en zijn daarmee direct toepasbaar in studies die met het model worden uitgevoerd, zoals in MKBA's. De kengetallen met de nadere uitsplitsing naar motieven kunnen worden gebruikt wanneer het AEOLUS-model de output op hetzelfde detailniveau kan weergeven.<sup>63</sup>

In onderstaande tabellen sluiten de vetgedrukte kengetallen in de lichtblauwe cellen aan bij de huidige output van AEOLUS<sup>64</sup>. De schuingedrukte kengetallen sluiten aan bij de voorgestelde nadere uitsplitsing naar motieven. De duiding van de verschillende kengetallen is terug te lezen in hoofdstuk 3. Uitsplitsingen naar bestemmingen en herkomst worden apart besproken voor inkomend en uitgaand toerisme.

---

<sup>61</sup> Het model kenmerkt zich door het gegeven dat het bestemmingennetwerk van de verschillende luchthavens als vast gegeven wordt ingeladen. Luchthavens ontwikkelen dus geen nieuw bestemmingenaanbod als de vraag toeneemt. Gegeven het doel van het model en het aggregatieniveau voldoet dit voor de grotere luchthavens. Voor de kleinere regionale luchthavens als Groningen, Rotterdam en Maastricht is het model minder geschikt voor prognoses: de veranderingen in het aanbod van vluchten kunnen op de regionale luchthavens een relatief groot effect hebben op de vraag.

<sup>62</sup> Romijn et al., 2016

<sup>63</sup> De totalen (zakelijk en niet-zakelijk) in de tabellen zijn gewogen gemiddelden van de deelcategorieën (vakantie, VFR+overig, congres/beurs en overig zakelijk).

<sup>64</sup> Significance, 2023

## 4.2 Kengetallen inkomende luchtreizigers

Gezien de mogelijkheden binnen de beschikbare data worden de motieven voor inkomend toerisme gecombineerd met de volgende herkomsten:

- Groot-Brittannië
- Overig Europa
- Noord-Amerika
- Azië
- Rest van de wereld

Inkomende reizigers uit Groot Brittannië hebben een afwijkend bestedingspatroon ten opzichte van inkomende reizigers uit andere Europese landen. Het aantal beschikbare observaties over reizigers uit Groot Brittannië is dermate groot dat die uitsplitsing mogelijk is. Andere Europese landen vertonen ofwel een weinig afwijkend bestedingspatroon of er zijn te weinig observaties voorhanden voor een betrouwbare uitsplitsing. Daarom zijn de andere landen samengevoegd.

Verder heeft de dataset voldoende observaties om uitsplitsingen naar Noord-Amerika en Azië te maken; voor andere continenten zijn dit er onvoldoende in combinatie met de voorgestelde segmentering.

Tabel 4.1 Bestedingskengetallen inkomende luchtreizigers exclusief vervoerskosten

Bestedingen inkomende luchtreizigers per verblijf (exclusief vervoerskosten)					
Herkomst	Groot-Brittannië	Overig Europa	Noord-Amerika	Azië	Rest wereld
<b>Niet zakelijk</b>	<b>€ 796</b>	<b>€ 977</b>	<b>€ 1.172</b>	<b>€ 1.523</b>	<b>€ 1.094</b>
Vakantie	€ 807	€ 954	€ 1.157	€ 1.408	€ 1.041
VFR+overig	€ 720	€ 1.052	€ 1.221	€ 1.870	€ 1.241
<b>Zakelijk</b>	<b>€ 659</b>	<b>€ 943</b>	<b>€ 1.529</b>	<b>€ 1.838</b>	<b>€ 1.510</b>
Congres/beurs	€ 815	€ 1.166	€ 1.891	€ 2.272	€ 1.867
Overig zakelijk	€ 651	€ 931	€ 1.510	€ 1.815	€ 1.491

Bronnen: NBTC-NIPO Research (2019), CVO en CZO; Monitor Inkomend Toerisme (2014),

bewerking: Decisio

## 4.3 Kengetallen uitgaande luchtreizigers

### Aansluiten bij inkomend toerisme

Dezelfde segmentering is mogelijk voor uitgaande luchtreizigers. De bijbehorende kengetallen zijn in tabel 4.2 opgenomen.

Tabel 4.2 Bestedingskengetallen uitgaande luchtreizigers, exclusief vervoerskosten

bestedingen uitgaande luchtreizigers per verblijf (exclusief vervoerskosten)					
Bestemming	Groot-Brittannië	Overig Europa	Noord-Amerika	Azië	Rest wereld
<b>Niet zakelijk</b>	<b>€ 471</b>	<b>€ 610</b>	<b>€ 1.801</b>	<b>€ 1.363</b>	<b>€ 1.550</b>
Vakantie	€ 535	€ 665	€ 2.119	€ 1.473	€ 1.761
VFR+overig	€ 306	€ 424	€ 989	€ 1.048	€ 954
<b>Zakelijk</b>	<b>€ 502</b>	<b>€ 452</b>	<b>€ 1.721</b>	<b>€ 1.145</b>	<b>€ 1.035</b>
Congres/beurs	€ 634	€ 787	€ 1.985	€ 1.265	€ 872
Overig zakelijk	€ 479	€ 395	€ 1.591	€ 1.131	€ 1.040

Bronnen: NBTC-NIPO Research (2019), CVO en CZO; Monitor Inkomend Toerisme (2014),

bewerking: Decisio

### Mogelijkheden voor verdere uitsplitsing in Europa

Aangezien de datasets voor de uitgaande reizigers (CVO en CZO) meer observaties bevatten dan voor inkomende reizigers en er ook significante verschillen in bestedingen tussen deze bestemmingen zijn geïdentificeerd, is het mogelijk om binnen Europa een nadere uitsplitsing te maken:

- Groot-Brittannië
- Frankrijk
- Duitsland
- Scandinavië
- Zuid-Europa
- Oost-Europa
- Overig Europa

Binnen de uitsplitsing blijven in combinatie met reismotieven voldoende observaties over en de verschillende delen van Europa hebben afwijkende bestedingspatronen.

Let wel: Overig Europa in tabel 4.3 beslaat een fors kleiner deel van Europa dan Overig Europa in tabel 4.2. Dit leidt tot andere bestedingskengetallen.

Tabel 4.3 Bestedingskengetallen uitgaande luchtreizigers met verdere uitsplitsing binnen Europa

Bestemming	bestedingen uitgaand per verblijf (exclusief vervoerskosten)									
	Groot-Brittannië	Frankrijk	Duitsland	Scandinavië	Zuid-Europa	Oost-Europa	Overig Europa	Noord-Amerika	Azië	Overig
<b>Niet zakelijk</b>	<b>€ 471</b>	<b>€ 528</b>	<b>€ 281</b>	<b>€ 691</b>	<b>€ 664</b>	<b>€ 394</b>	<b>€ 587</b>	<b>€ 1.801</b>	<b>€ 1.363</b>	<b>€ 1.550</b>
Vakantie	€ 535	€ 592	€ 312	€ 866	€ 702	€ 431	€ 663	€ 2.119	€ 1.473	€ 1.761
VFR+overig	€ 306	€ 329	€ 133	€ 326	€ 499	€ 307	€ 418	€ 989	€ 1.048	€ 954
<b>Zakelijk</b>	<b>€ 502</b>	<b>€ 536</b>	<b>€ 435</b>	<b>€ 679</b>	<b>€ 635</b>	<b>€ 493</b>	<b>€ 317</b>	<b>€ 1.721</b>	<b>€ 1.145</b>	<b>€ 1.035</b>
Congres/beurs	€ 634	€ 901	€ 839	€ 1.040	€ 946	€ 725	€ 505	€ 1.985	€ 1.265	€ 872
Overig zakelijk	€ 479	€ 489	€ 345	€ 619	€ 575	€ 450	€ 296	€ 1.591	€ 1.131	€ 1.040

Bronnen: NBTC-NIPO Research (2019), CVO en CZO; Monitor Inkomend Toerisme (2014), bewerking: Decisio

## 4.4 Verificatie toerisme met landelijke cijfers

### Inkomend toerisme

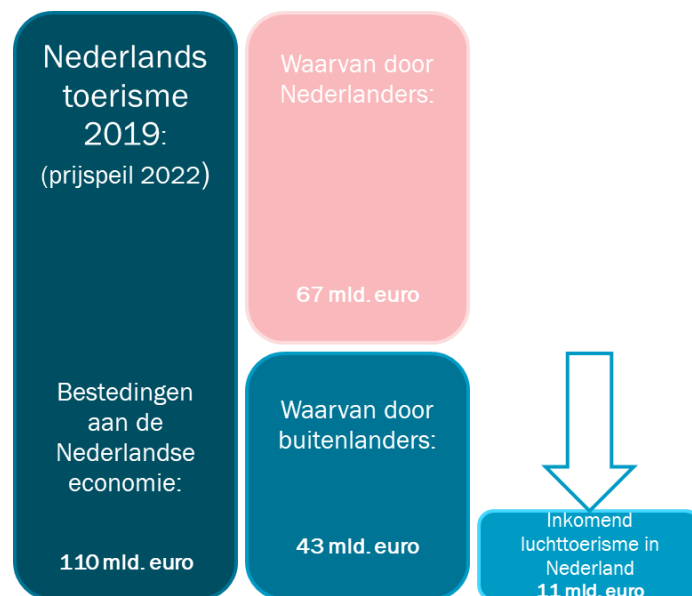
In paragraaf 3.2 werden de bestedingen door inkomende luchtreizigers ingeschat op 12,5 miljard euro in 2019. Daarvoor werd het totaal aantal passagiers – zoals berekend in paragraaf 3.1 – vermenigvuldigd met de gemiddelde bestedingen per verblijf, zoals berekend in paragraaf 3.3.

Wanneer de bestedingen van luchtreizigers worden berekend op basis van bovenstaande kengetallen dan bedragen deze 11 miljard euro. Het verschil met de toeristische bestedingen vanuit de lucht in paragraaf 3.2 bedraagt daarmee 1,4 miljard euro.

De berekening op basis van de nieuwe kengetallen is accurater door de uitgebreidere segmentering.<sup>65</sup> Tevens is de inschatting uit paragraaf 3.2 minder accuraat, omdat de samenstelling naar segment in de dataset waarop de bestedingskengetallen zijn gebaseerd verschilt van de eigenlijke samenstelling naar segment uit paragraaf 3.1. De gemiddelde bestedingen van 1.104 euro per verblijf in paragraaf 3.2 is een overschatting omdat segmenten met een hoger bestedingspatroon procentueel gezien vaker voorkomen in de dataset uit 2014 dan in 2019 het geval is.

<sup>65</sup> Met uitgebreide segmentering wordt het onderscheid naar vakantie, VFR+overig, beurs- en congresbezoek en overig zakelijk toerisme bedoeld. Deze segmentering is uitgebreider dan slechts onderverdeling naar zakelijk en niet-zakelijk.

De verschillen zijn met 11 procent overigens niet groot. De gemiddelde bestedingen zouden na correctie voor verschillen in segmentering (tussen dataset en realiteit) 995 euro per verblijf bedragen. Dat leidt zoals bovenstaand vermeld tot bestedingen van inkomende luchtreizigers van ruim 11 miljard euro. Dat leidt tot de hiernaast staande aanpassing aan de figuur uit hoofdstuk 3. De resultaten na aanpassing komen neer op:



- 10 procent in plaats van 11,5 procent van de totale toeristische bestedingen;
- 26 procent in plaats van 29 procent van de toeristische bestedingen door buitenlanders bij Nederlandse bedrijven.

### Uitgaand toerisme

Paragraaf 3.2 toont dat Nederlandse reizigers voor 21,5 miljard euro in het buitenland besteden. In deze paragraaf berekenen we welk deel daarvan wordt veroorzaakt door luchtreizigers.

Uit paragraaf 3.1 blijkt dat in 2019 de uitgaande stroom via Schiphol circa 12,5 miljoen reizigers betreft, waarvan ruim 12 miljoen Nederlandse reizigers. Regionale luchthavens handelden in 2019 ongeveer 9 miljoen passagiers af. Het grootste deel hiervan betrof uitgaande reizigers: inkomende reizigers maken zeer beperkt gebruik van de regionale luchthavens. Wel heeft een deel van de reizigers de buitenlandse nationaliteit aangezien zij uit de grensgebieden van onze buurlanden komen. Wetende dat iedere vertrekkende reiziger ook weer terugkomt (en dus voor twee passagiers telt), vertrokken in 2019 uiteindelijk circa 3 miljoen Nederlandse reizigers naar het buitenland via een regionale luchthaven. In totaal vertrokken er in 2019 ongeveer 15,5 miljoen Nederlanders naar het buitenland vanaf Nederlandse luchthavens.

Van de in totaal 15,5 miljoen uitgaande reizigers is circa 11,75 miljoen niet-zakelijk en circa 3,75 miljoen zakelijk. De niet-zakelijke reizigers besteden per verblijf 870 euro en de zakelijke reizigers 780. Volgens deze beperkte berekening besteden zij in totaal ruim 13 miljard euro in het buitenland. Wanneer we reizigersstromen





# DECISIO

corrigeren voor de meest actuele samenstelling van herkomsten en bestemmingen en koppelen aan de kengetallen uit de uitgebreidere segmentering uit tabel 4.2, komen de uitgaande bestedingen neer op 12 miljard euro. Een beperkte berekening zonder rekening te houden met de samenstelling van bestemmingen van vlieg-reizen, leidt dus ook voor uitgaand toerisme een overschatting

Wanneer we dit vergelijken met het totaal van 21,5 miljard euro van toeristische bestedingen van Nederlanders in het buitenland, blijkt dat ongeveer 56 procent wordt veroorzaakt door uitgaande luchtvaart. Dat is hoog aangezien slechts 37 procent van de vakanties met het vliegtuig wordt gemaakt. Dit percentage is overigens mogelijk hoger voor zakenreizen. Daarnaast zijn vliegvakanties over het algemeen langer en wordt per reis meer besteed.

## 5. Van bestedingen naar welvaartseffecten

Dit hoofdstuk stelt voor hoe bestedingseffecten kunnen worden vertaald naar welvaartseffecten. Bestedingen zijn immers nog geen welvaartseffect: mensen moeten werk verrichten om ervoor te zorgen dat producten en diensten worden geleverd. Er staat een inspanning tegenover deze bestedingen. Alleen wanneer de productiviteit stijgt (dus wanneer dezelfde inspanning tot meer opbrengsten leidt), of overheidsuitkeringen structureel dalen en belastingen stijgen, is er sprake van een positief welvaartseffect (en negatief als deze daalt).

Dit hoofdstuk gaat eerst in op elementen die van invloed zijn op de productiviteit. Vervolgens wordt een aanbeveling gedaan voor de vertaalslag naar welvaartseffecten welke in MKBA's kan worden gehanteerd. Ook wordt stilgestaan bij andere welvaartseffecten van inkomende reizigers: de externaliteiten.

### **Input expertcommissie**

De resultaten uit dit hoofdstuk waren onderwerp van gesprek met een expertcommissie (zie bijlage 6). In dit hoofdstuk beschrijven we de resultaten die in het kader van dit onderzoek in de literatuur zijn gevonden en is in de beschouwing op deze resultaten het commentaar van de expertcommissie verwerkt. Er heeft geen aanvullend onderzoek plaatsgevonden naar aanleiding van de bijeenkomst met de expertcommissie. Uit de sessie met de expertcommissie resulteert wel een aantal aanbevelingen en suggesties voor vervolgonderzoek.

### 5.1 Netto welvaartseffecten van bestedingen

In MKBA's worden de marginale effecten van ingrepen op de Nederlandse welvaart in beeld gebracht: oftewel de netto-effecten voor de Nederlandse welvaart. Daarbij wordt uitgegaan van de algemene evenwichtstheorie die lange termijn evenwicht veronderstelt op de verschillende markten (productmarkten, grondmarkt, arbeidsmarkt, etc.).

Bestedingseffecten leiden doorgaans slechts tot verschuivingen tussen markten en niet tot een netto toe- of afname van de marktomvang. Uitgaande van een evenwicht op de arbeidsmarkt, zullen werknemers in de toeristische sector elders een baan vinden (of afkomstig zijn uit een baan elders) als de bestedingen en werkgelegenheid in de toeristische sector veranderen. In die andere sector, zouden werknemers ook productief zijn en een bijdrage aan de Nederlandse welvaart

leveren. Meer of minder bestedingen in de toeristische sector hoeven dus niet te leiden tot een effect op de Nederlandse welvaart.

Alleen wanneer er sprake is van netto werkgelegenheidseffecten als gevolg van marktfalen<sup>66</sup> of wanneer er productiviteitsstijgingen (of dalingen) zijn als gevolg van veranderingen in bestedingen in de toeristische sector, is er sprake van een effect op de Nederlandse welvaart. Daarnaast zijn grenseffecten relevant: de MKBA heeft als scope immers de Nederlandse welvaart. Een verschuiving van welvaartseffecten tussen Nederland en het buitenland is positief of negatief voor Nederland en dus een effect in de MKBA.

In de volgende paragrafen staan we dan ook specifiek stil bij deze aspecten. Voor het inkomend toerisme beschouwen we de Amsterdamse hotelmarkt. Zoals in hoofdstuk 3 is aangetoond, gaat het merendeel van de inkomende reizigers naar Amsterdam. Amsterdam lijkt ook de enige stad te zijn in Nederland waar inkomende luchtreizigers een dusdanig aandeel vertegenwoordigt, dat het aanbod van de luchtvaart een significante invloed kan hebben op het aantal hotelovernachtingen. Daarna staan we stil bij de netto-effecten van het gegeven dat toerisme gepaard gaat met grenseffecten, oftewel meer of minder bestedingen in Nederland als geheel. Dit grenseffect kan doorwerken in de productiviteit van de Nederlandse economie.

## 5.2 Marktfalen toeristische sector Amsterdam

In Amsterdam vindt 85 procent van de overnachtingen plaats door buitenlandse bezoekers, waarvan 80 tot 90 procent via Schiphol arriveert.<sup>67</sup> Oftewel: hotels in Amsterdam zijn voor 70 tot 80 procent van de overnachtingen afhankelijk van Schiphol. Meer dan de helft (55 procent) van deze overnachtingen wordt gemaakt door vakantiegangers. Daarmee zijn Amsterdamse hotels voor circa 40 procent gevuld met vakantiereizigers die via Schiphol arriveren en ook uit andere steden in Europa kunnen kiezen. In de andere G4 steden is dat slechts 5 á 6 procent. Hotels in deze steden (Rotterdam, Den Haag, Utrecht) concurreren dus slechts zeer beperkt op Europees niveau om de vakantiereiziger met andere steden. Wél is 20 procent gevuld door buitenlandse reizigers die per vliegtuig naar Nederland komen

---

<sup>66</sup> In de regel is dit alleen het geval bij laaggeschoolde arbeid. Als gevolg van beperkte mobiliteit (bijvoorbeeld door krapte in de sociale huursector), uitkeringen, CAO's en minimumlonen die het evenwicht tussen vraag en aanbod op de arbeidsmarkt verstoren, kunnen er structurele effecten op de arbeidsmarkt ontstaan die netto-werkgelegenheidseffecten veroorzaken.

<sup>67</sup> Er is geen eenduidige bron. Combinatie Schiphol-Enquête en CBS-statistiek 2019 leidt tot een percentage van meer dan 90 procent. Op basis van statistiek van de gemeente Amsterdam en de herkomsten van toeristen, zou het ook rond de 80 procent kunnen liggen.



met een ander motief (zakelijk en VFR), maar daarbij is niet het toeristisch product maar de woonplaats en bedrijvigheid van belang. Substitutiemogelijkheden zijn dan beperkter.

We zoomen om deze reden nader in op de Amsterdamse hotelmarkt en toeristische sector: deze is sterk afhankelijk van Schiphol en de bereikbaarheid door de lucht én deze concurreert met andere internationale bestemmingen die ook goed via de lucht bereikbaar zijn. Specifiek beschouwen we het marktfalen. Het gaat daarbij om de toeristische sector zelf waar productiviteitseffecten kunnen optreden. Daarnaast staan we ook stil bij de externe effecten die toeristen veroorzaken, specifiek in Amsterdam gezien de duidelijke relatie met toerisme vanaf Schiphol.

### 5.2.1 Productiviteit toeristische sector Amsterdam

De schaarste op de Amsterdamse hotelmarkt heeft ervoor gezorgd dat de kamerprijzen en bezettingsgraden substantieel hoger zijn dan elders in Nederland. Zo ligt de gemiddelde kamerprijs met 160 euro per nacht circa 60 procent boven het gemiddelde. De bezettingsgraad bedraagt ruim 85 procent en ligt daarmee 10 procentpunt hoger dan gemiddeld<sup>68</sup>. De gemiddelde opbrengst per kamer per dag bedraagt daarmee ruim 140 euro (60 euro meer dan het landelijk gemiddelde). De winstgevendheid per kamer (winst voor afschrijvingen en belastingen) bedraagt naar schatting 30 tot 40 procent van de omzet en ligt daarmee 10 tot 20 procentpunt hoger dan gemiddeld in de Nederlandse<sup>69</sup> en Europese hotelmarkt<sup>70</sup>. De hotelstop zorgt ervoor dat er geen extra kamers bijgebouwd kunnen worden, terwijl daar mogelijk wel vraag naar is. Dit maakt schaarstewinsten mogelijk.

In de hotelmarkt worden dus duidelijk hogere marges gerealiseerd in de orde grootte van 10 tot 20 procent van de omzet. Of dat buiten de hotelmarkt om in de toeristische sector ook het geval is, is lastiger te bepalen. De toegevoegde waarde per werknemer ligt in Amsterdam in vrijwel alle sectoren hoger dan het Nederlandse gemiddelde: dat is niet specifiek toerisme gerelateerd<sup>71</sup>.

De 10 tot 20 procent hogere marges in de Amsterdamse hotelmarkt zijn een indicatie voor het bestaan van schaarstewinsten. De hotelstop is een vorm van marktfalen die die mogelijk maakt. Echter staan tegenover de hogere marges, naar verwachting ook hogere (vastgoed)kosten en hogere afschrijvingen. De huurprijzen of opbrengsten van 'alternatieve aanwending' zijn hoger in Amsterdam. Daarnaast vloeit een deel van de winsten weg naar buitenlandse aandeelhouders van

<sup>68</sup> Horwath en ABN Amro (2019), Dutch Hotel City Index 2019

<sup>69</sup> <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/81156ned/table?dl=78C7A>

<sup>70</sup> Hospitality Intelligence (2015), EUROPEAN CHAIN HOTELS MARKET REVIEW

<sup>71</sup> Bron: statline.cbs.nl

hotelketens en kan een deel via de vastgoedmarkt naar vastgoedeigenaren vloeien. De schaarstewinsten die in Nederland neerslaan zullen daarom waarschijnlijk lager zijn dan 10-20% (zie ook bijlage 6). Het is op basis van de beschikbare informatie niet duidelijk hoe groot de overwinsten zijn die in Nederland neerslaan.

#### Aanbod Schiphol of hotelkamers in Amsterdam bepalend voor aantal toeristen?

Het uitgangspunt in luchtvaartmodellen is dat meer reizigers naar Nederland zullen komen als Nederland beter bereikbaar wordt en als door economische groei en bevolkingsgroei de vraag naar luchtvaart toeneemt. Dit gaat op als ook de overnachtingscapaciteit mee kan groeien. Dit lijkt niet het geval: immers wil vrijwel iedere vakantie reiziger op Schiphol Amsterdam bezoeken én geldt juist in Amsterdam een strikt hotelbeleid waardoor de hotelcapaciteit niet onbeperkt kan groeien. Hierdoor zijn ook de huidige overwinsten in de markt mogelijk<sup>72</sup>. De vraag is wat de meest beperkende factor is voor het inkomende vakantietoerisme: de bereikbaarheid door de lucht, of de hotelcapaciteit in Amsterdam? De verandering in het aantal vluchten van/naar Schiphol zou daarmee ook vooral effect kunnen hebben op de schaarstewinsten (overwinsten) in de toeristische sector en niet op het totaal aantal reizigers dat daadwerkelijk Amsterdam bezoekt. Wij gaan er in onze analyse van uit, dat beiden uiteindelijk tot ongeveer vergelijkbare welvaartseffecten leiden. Zie paragraaf 5.4.

#### 5.2.2 Externe effecten

Naast bestedingseffecten kunnen inkomende reizigers ook zorgen voor positieve en negatieve externe effecten. Voorbeelden van negatieve externe effecten zijn drukte en overlast van toeristen, druk op de woningmarkt (Airbnb) en de natuur. Positieve externe effecten bestaan uit de uitwisseling van kennis en cultuur en de bijdrage van toeristen aan de instandhouding van het voorzieningenniveau. In bijlage 5 geven we een beknopt overzicht van recent onderzoek op dit gebied in Nederland en Amsterdam in het bijzonder.

Samengevat luidt de conclusie dat de negatieve effecten op de leefbaarheid vooral zeer lokaal zijn rondom de toeristische hotspots, zoals de Wallen, Zaanse Schans of Volendam, waar de grenzen zijn bereikt van wat de gebieden aan kunnen. De *toeristische draagkracht* wordt daar overschreden. In de meeste andere gebieden is deze relatie er nauwelijks en zijn er juist ook positieve effecten van toerisme aan de economie en kwaliteit van leven. Daarnaast staat in vrijwel de gehele MRA de natuur onder druk als gevolg van recreatie en toerisme.

---

<sup>72</sup> De allocatie van schaarse ruimte kan vanuit financieel-economisch perspectief suboptimaal zijn. Hogere hotelprijzen vertalen zich in hogere vastgoedprijzen (t.o.v. andere vormen van vastgoed). Bij een minder strikt ruimtelijk ordeningsbeleid zouden er daardoor meer hotels worden gebouwd, waarmee uiteindelijk de concurrentie toeneemt en de winstmarges weer verdwijnen en ook de vastgoedprijzen voor hotels weer dalen tot een vergelijkbaar niveau met ander vastgoed. Dit mechanisme functioneert nu niet door de stop op de ontwikkeling van nieuwe hotels. Hogere vastgoedwaarden leiden dus niet automatisch tot een efficiënte allocatie van vastgoed. Wel leiden hogere vastgoedwaarden indirect tot hogere belastingopbrengsten voor de gemeente, waterschappen en het Rijk.

Het kwantificeren van de impact van inkomende reizigers op de externe effecten valt buiten de scope van dit onderzoek. Gezien de discussie, met name in Amsterdam waar de druk op sommige gebieden hoog is én gezien de directe relatie met vliegverkeer, is dit wel een onderdeel dat aandacht verdient in MKBA's.

## 5.3 Effecten van export op de Nederlandse welvaart

In de regel leiden bestedingseffecten in MKBA's slechts tot welvaartseffecten wanneer er sprake is van marktfalen. Echter speelt bij luchtvaart ook het zogenaamde grenseffect: een toename of afname van de luchtvaart kan leiden tot meer of minder bestedingen in Nederland. Als er meer geld Nederland in komt, terwijl het arbeidsaanbod gelijk blijft, moet de productiviteit stijgen. Immers moet met dezelfde hoeveelheid mensen meer geproduceerd worden. Indien er juist meer geld in het buitenland wordt uitgegeven en minder in Nederland, gebeurt het tegenovergestelde. Dit kan gezien worden als internationaal marktfalen: arbeid en kapitaal kunnen zich door verschillende barrières (taal, cultuur, wetgeving) niet vrij verplaatsen. En door de grensafbakening van de MKBA (Nederland als scope), leiden verschuivingen van bestedingen tussen landen tot netto welvaartseffecten in Nederland. In deze paragraaf gaan we in op deze effecten.

### 5.3.1 Productiviteitsstijging bij een verandering van export

Wanneer de internationale handel toeneemt en de vraag naar Nederlandse producten en diensten (zoals het toeristisch product) stijgt, heeft dat effect op de Nederlandse productie en het BBP. Nu is een BBP-effect en verandering van de export nog geen welvaartseffect. Immers moet er ook gewerkt worden, en dus vrije tijd worden opgeofferd, om de extra productie te realiseren. Alleen wanneer de productiviteit stijgt, of de werkloosheid daalt (en dus uitkeringen dalen en belastinginkomsten stijgen), is er sprake van een welvaartseffect.

Op de lange termijn wordt in de MKBA evenwicht op de arbeidsmarkt verondersteld. Structurele werkloosheid speelt alleen een rol waar dat evenwicht verstoord wordt. Dat geldt in het bijzonder bij de lager betaalde banen en regio's met hoge structurele werkloosheid: als gevolg van minimumlonen, CAO-afspraken en uitkeringen, zullen de lonen zich niet altijd dusdanig ontwikkelen dat vraag naar en aanbod van arbeid structureel met elkaar in evenwicht zijn. Nu is er geen reden om aan te nemen dat een verandering in de bestedingen door luchtreizigers een positief of negatief effect heeft op (regio's met een hoge) structurele werkloosheid. De werkwijzer voor luchtvaartspecifieke MKBA's<sup>73</sup> geeft dan ook aan in beginsel

---

<sup>73</sup> SEO, Decisio, TwynstraGudde, To70 (2021)



geen werkgelegenheidseffecten mee te nemen als gevolg van veranderingen in luchtvaartbeleid.

Blijft over de productiviteit. Hier speelt een aantal aspecten. Ten eerste zijn exporterende bedrijven in de regel productiever dan niet-exporterende bedrijven.<sup>74</sup> Maar dit verschilt per sector. Dus de mate waarin dat geldt voor bedrijven die hun producten en diensten aan buitenlandse toeristen verkopen (dat is export), is niet eenduidig te zeggen. Amsterdamse hotels zijn dat met hun hogere winstmarges wel, zoals in de vorige paragraaf beschreven.

Een ander element is de macro-economische productiviteitsstijging. Als de vraag naar Nederlandse producten en diensten toeneemt, zal dat uiteindelijk doorwerken in vrijwel alle sectoren: er komen meer bestedingen Nederland binnen, deze bestedingen leiden tot bestedingen in andere sectoren (inkoop van bedrijven, lonen werknemers en winsten bedrijfseigenaren), belastingen, hogere vraag naar arbeid, etc. Ook de import neemt toe: de producten en diensten die Nederland niet langer zelf concurrerend kan produceren (door gestegen loonkosten als gevolg van de extra vraag naar arbeid), worden geïmporteerd. Hierdoor herstelt het evenwicht op de handelsbalans en ondertussen blijft de hoger productieve productie dus in Nederland. De macro-economische modellen van het CPB laten zien dat (bij benadering) iedere procent meer export, uiteindelijk leidt tot een 0,2% hoger BBP<sup>75</sup>. Dit hogere BBP komt voor de helft door de inzet van extra arbeid, de andere helft dus door productiviteitsstijgingen. Iedere procent meer export, leidt daarmee uiteindelijk tot 0,1% productiviteitsstijging op macroniveau.

Bovenstaande resultaat betekent (bij benadering) dat van iedere euro die extra Nederland binnenkomt, uiteindelijk 10 procent<sup>76</sup> zich uit in productiviteitswinsten (hogere lonen en winsten, bij gelijke inzet aan arbeidskrachten).

Er is onzekerheid of deze 10 procent ook van toepassing is op de toeristische bestedingen en of een impuls via de toeristische sector tot vergelijkbare effecten leidt als een vraagimpuls naar andere exportproducten. De toeristische sector is

---

<sup>74</sup> SEO, 2008. MKBA financieel buitenlandinstrumentarium: Een onderzoek naar de maatschappelijke kosten en baten van het financieel buitenlandinstrumentarium van het Ministerie van Economische Zaken, Amsterdam: SEO economisch onderzoek

<sup>75</sup> Zie bijvoorbeeld CPB (2007), Verwachte economische effecten van de Europese Dienstenrichtlijn; en de effecten van de groei van de wereldhandel in CPB (2010), SAFFIER II, en CPB (2021), Het macromodel van het CPB:Saffier 3.0, ook te benaderen via <https://www.cpb.nl/webtool-van-het-saffier-model>

<sup>76</sup> NB: dit is een vrij grove benadering die aansluit bij het macro-niveau en de afgeronde effecten. Rekening houdend met de verhoudingen tussen exportwaarde en BBP (de exportwaarde was tussen 2007 en 2021 een factor 0,7 – 0,8 van het BBP), zou de bandbreedte tussen de 10 en 15 procent komen te liggen.

namelijk geen typische 'exportsector', waarbij Nederlandse leveranciers productiever zijn dan andere leveranciers en er om die reden buitenlandse vraag is naar hun goederen en diensten. Bij toerisme worden de producten en diensten binnen Nederland geleverd aan buitenlanders. In de expertcommissie (zie bijlage 6) is ook aangegeven dat toerisme minder innovatief is dan andere exportgoederen en -diensten. Daardoor zijn productiviteitswinsten waarschijnlijk lager dan geschetst. De productiviteit in de gehele dienstensector laat ook een stagnatie zien.

Het is wel aannemelijk dat er een welvaartseffect is als de vraag naar een product of dienst stijgt, als gevolg van een buitenlandse bestedingsimpuls. Bijvoorbeeld in de vorm van werknemers die een stap naar een beter betaalde baan maken. Maar dit leidt volgens de expertcommissie tot een aanzienlijk lager percentage dan de gevonden 10 procent.

### 5.3.2 Export en import in balans

Uiteindelijk zal een toename van de export leiden tot een toename van de import. Anders zou er een structureel overschot ontstaan op de handelsbalans, wat onwaarschijnlijk en ook ongewenst is. Export levert dan niets op: wel extra inkomsten, maar geen concrete extra producten of diensten. SEO<sup>77</sup> omschrijft dat als volgt: *"Vanuit welvaartsperspectief is export dus een middel, en is import het doel"*. Door meer export ontstaan er meer importmogelijkheden en neemt dus de productvariëteit toe: er is in Nederland meer om uit te kiezen. De waarde daarvan kan geschat worden op 0 – 5 procent van de exportwaarde. SEO gaat in haar analyse uit van een middenwaarde van 2 procent. Bij deze redeneerlijn zijn de nodige kanttekeningen te plaatsen: er is geen ander onderzoek dat deze lijn volgt. In principe veranderen de importopties niet: dezelfde keuzemogelijkheden bestaan zonder toerisme. Dit is geen additioneel effect bovenop eventuele inkomens- of productiviteitswinsten (zie ook het verslag van de expertcommissie in bijlage 6).

## 5.4 Synthese: netto-effecten van bestedingen door luchtreizigers

### 5.4.1 Bestedingseffecten van luchtreizigers

Op basis van hoofdstukken 2 tot en met 4 kunnen we het volgende concluderen ten aanzien van de bestedingen van inkomende en uitgaande luchtreizigers:

---

<sup>77</sup> SEO, 2008. MKBA financieel buitenlandinstrumentarium: Een onderzoek naar de maatschappelijke kosten en baten van het financieel buitenlandinstrumentarium van het Ministerie van Economische Zaken, Amsterdam: SEO economisch onderzoek.



- Inkomende reizigers die door een minder aantrekkelijk luchtvaartproduct besluiten om niet meer per vliegtuig naar Nederland te reizen, zullen dat veelal ook niet op een andere manier doen (zoals via een buitenlandse luchthaven of met een andere modaliteit). Voor een deel van de toeristen die een rondreis door Europa maken, geldt dat niet. Zij bezoeken Nederland als onderdeel van een grotere reis en hoeven daarvoor niet direct op Nederland te vliegen. Anderzijds is het wel de vraag in hoeverre zij naar Nederland zouden reizen indien zij niet op Nederland vliegen.
  - a. Van de Europese luchtreizigers bezoekt 10 procent Nederland als onderdeel van een grotere reis.
  - b. Van de intercontinentale inkomende reizigers reist 38 (zakelijk motief) tot 72 (niet-zakelijk motief) procent voorafgaand en/of na afloop van een bezoek aan Nederland nog naar een ander land door.
  - c. De bovenstaande groepen zullen niet allemaal Nederland alsnog bezoeken indien Schiphol minder goed bereikbaar wordt. Ze vliegen immers ook op Schiphol, omdat Schiphol goede internationale verbindingen heeft. Én de groep die als eerste zal besluiten niet op Schiphol te vliegen, is waarschijnlijk ook de groep die het minst genegen is Nederland (alsnog) te bezoeken. Anderzijds is de groep die een rondreis heeft en toch meerdere bestemmingen zal bezoeken, ook de groep die als eerst uit zal wijken naar een andere luchthaven. We stellen daarom voor om (van het deel dat volgens AEOLUS ook niet uitwijkt naar een alternatieve luchthaven om Nederland te bezoeken) aan te nemen dat de helft van de reizigers met meer bestemmingen dan Nederland, alsnog Nederland zal bezoeken. Dit betreft dus 5% van de Europese reizigers die volgens de luchtvaartmodellen niet langer Nederland bezoeken en 19 – 36 procent van de intercontinentale reizigers (afhankelijk van het motief).
  - d. Substitutie door andere groepen: mogelijk lukt het hotels deels de kamers te vullen met reizigers uit Nederland of uit andere landen, maar niet onder dezelfde condities. Dit zullen ook reizigers zijn die gemiddeld minder uitgeven (circa de helft van de gemiddelde luchtreiziger). In beginsel nemen we deze mogelijke substitutie niet mee. Dit valt wel binnen de bandbreedte van de voorgestelde gevoeligheidsanalyse.
- Uitgaande reizigers die door een minder aantrekkelijk luchtvaartproduct niet langer vanaf een Nederlandse luchthaven vliegen, zullen voor het grootste deel alsnog naar het buitenland reizen. Daarbij geven zij wel 10

procent minder uit in het buitenland dan wanneer zij met het vliegtuig waren gegaan (zie paragraaf 3.4).

## Aandachtspunten en onzekerheden

Wanneer een maatregel leidt tot een prijsverhoging, is het aannemelijk dat het meest prijsgevoelige segment als eerste verdwijnt. Dit is ook relevant bij de interpretatie van bestedingscijfers. Het meest prijsgevoelige segment, geeft vaak ook het minste uit. Ook maatregelen die effect hebben op de bereikbaarheid van specifieke bestemmingen vergen aandacht. Het feit dat Aziaten veel uitgeven, is voor een groot deel een selectie-effect. Alleen de meest welvarende Aziaten kunnen zich een trip naar Nederland veroorloven (de reis is duur) en zij geven dus relatief veel uit. Gaan de kosten om Nederland te bezoeken vanuit Azië omlaag en trekt dat meer Aziaten, dan zullen dat dus ook de groepen zijn met lagere inkomens dan de huidige Aziatische bezoekers.

Beleid specifiek gericht op landen die nu reizigers met hoge bestedingen leveren, kan er dus voor zorgen dat de gemiddelde bestedingen per reiziger omlaaggaan. Het is daarom van belang dat de bestedingen van inkomende reizigers regelmatig worden geactualiseerd. De kengetallen in dit rapport, zijn gebaseerd op de gegevens die op het moment van schrijven bekend zijn.

Aangezien het specifiek over de Amsterdamse hotelmarkt gaat, moet ook bekeken worden via welke route hotels in Amsterdam hun kamers kunnen blijven vullen. Nederlanders, Duitsers, Belgen en in iets mindere mate Fransen, kunnen Amsterdam ook zonder vliegtuig bereiken. Toch vormen zij met 20% van het totaal aantal buitenlandse overnachtingen in Amsterdam een relatief kleine groep; dat duidt erop dat het lastig zal zijn bij significante veranderingen in het inkomend toerisme om de capaciteit op een andere wijze te vullen. De reizigers per vliegtuig concurreren vooral met elkaar en minder met reizigers die op een andere wijze Amsterdam kunnen bereiken. Zo verblijft 80 procent van de Duitse reizigers en 90 procent van de Belgen niet in Amsterdam. Zij komen vooral met de auto. Voor de luchtreiziger is dit dus precies andersom is en gaat 90 procent van de vakantiegangers juist naar Amsterdam. Van de Fransen gaat wel circa de helft naar Amsterdam (maar vliegt ook meer dan de helft van de reizigers naar Nederland). Ook hier geldt dus dat vliegtoerisme en toerisme per auto in beperkte mate substituten voor elkaar zullen zijn.

## 5.4.2 Vertaling naar welvaartseffecten

Dit hoofdstuk toont aan dat er meerdere aanwijzingen zijn dat bestedingen van reizigers bijdragen aan de Nederlandse welvaart:

1. De inkomende reiziger gaat naar Amsterdam. Door krapte op de hotelmarkt worden er overwinsten geboekt. De bruto winstmarges in Amsterdam liggen 10 tot 20 procent hoger, maar het is onduidelijk hoe groot deze overwinsten gecorrigeerd voor hogere vastgoedkosten en afschrijvingen precies zijn en welk deel ervan in Nederland neerslaat. Ook in andere sectoren ligt de productiviteit in Amsterdam boven het Nederlandse gemiddelde, maar onzeker is in hoeverre dat geldt voor horeca, cultuur, vervoer en detailhandel (sectoren waar toeristen hun geld veelal besteden).



2. Macro-economisch leidt een toename van de export – in algemene zin - tot productiviteitsstijgingen in Nederland. Gemiddeld gaat het om circa 10 procent (tot maximaal 15 procent) van de extra exportwaarde. De verwachting is dat dit in mindere mate opgaat voor een toename van de export van toeristische diensten.
3. Door de groei van de export wordt er ook meer geïmporteerd. Daarmee ontstaat er in theorie meer keuze in goederen en diensten voor consumenten. Dit mechanisme lijkt irrelevant voor de toeristische sector.

De bovenstaande punten betreffen deel-analyses en bevatten mogelijk ook dubbeltellingen. De macro-economische doorwerking is waarschijnlijk deels een dubbeltelling met de overwinsten die in de Amsterdamse hotelmarkt worden geboekt. De kosten aan hotels bedragen circa de helft van de totale bestedingen van toeristen in Nederland. Een deel komt dus ook terecht in sectoren met lagere winstmarges.

Uit de bovenstaande analyses en literatuur zou kunnen worden afgeleid dat circa 10 procent van een verandering in netto-bestedingen zich kan vertalen in welvaartseffecten. Dit is ook in lijn met wat gebruikt is in eerdere MKBA's (zie kader). Er zijn echter nog de nodige kanttekeningen te plaatsen (zie ook verslag expertsessie in bijlage 6), waardoor onvoldoende duidelijk is in hoeverre bestedingseffecten van luchtreizigers zich vertalen in welvaartseffecten voor Nederland. Omdat de omvang van effecten in potentie groot is, stellen we voor om hier nader onderzoek naar te doen.

Tenslotte wordt opgemerkt dat het gebrek aan kennis over grensoverschrijdende effecten breder speelt dan alleen binnen het luchtvaartdomein. Traditioneel werden MKBA's vooral opgesteld van projecten met (voornamelijk) effecten binnen Nederland. De waardering van internationale herverdeling speelt dan beperkt een rol, maar lijkt steeds belangrijker te worden bij MKBA's in een steeds meer internationaal functionerende samenleving.

#### **Bestedingseffecten: vergelijking met andere studies**

Eerdere MKBA's van projecten die leiden in een verandering in inkomend toerisme zijn schaars. De volgende resultaten in MKBA's hebben we gevonden:

- 1.) CE Delft (2018) Economische- en Duurzaamheidseffecten Vliegbelasting: hanteert 12% van de bestedingen van inkomend en uitgaand toerisme. Dit is de gemiddelde winstmarge in de horeca. Omdat het geen herverdeling betreft van binnenlandse bestedingen is geredeneerd dat niet gerekend hoeft te worden met overwinsten, maar dat de gemiddelde winstmarge volstaat.
- 2.) DHV (2012) MKBA Nieuwe Zeesluis IJmuiden – fase 1: heeft 5% 'geprikt' als indicatieve additionele winst. Er is geen nadere onderbouwing waarom voor dit getal is gekozen, wel is onderbouwd dat alleen 'extra' winsten meegenomen kunnen worden als batenpost.

- 3.) SEO (2010), Kengetallen kosten-batenanalyse van het WK-voetbal: hier is 100% van de netto bestedingseffecten (rekening houdend dat een WK ook bepaalde bezoekers verdringt en met onderscheid binnenlandse en buitenlandse bezoekers) meegenomen als effect. Redeneerlij is dat het een eenmalige tijdelijke impuls betreft en geen structurele gevolgen heeft op de arbeidsmarkt. Daarom mag de bestedingsimpuls als welvaartseffecten meegenomen worden.
- 4.) Bureau Buiten en Sterk (2007) vonden in hun analyse van meerdere studies (MKBA en OEI Ervaringen met het toepassen van de OEI Leidraad in natuur- en milieuprojecten) een percentage van 10% van de toeristische bestedingen. Daarbij werd geen onderscheid gemaakt tussen binnen- en buitenlandse bestedingen.

### 5.4.3 Aanbevelingen

Op basis hiervan komen we tot de volgende aanbevelingen voor het bepalen van de bestedingseffecten van luchtreizigers en de daaraan verbonden welvaartseffecten voor toekomstige MKBA's:

- **Inkomende reizigers:** Voor de bestedingseffecten van inkomende reizigers is alleen het deel relevant afkomstig van reizigers die door een beleidsmaatregel besluiten om Nederland helemaal niet meer te bezoeken (of juist wel te bezoeken). Inkomende reizigers die door de maatregel uitwijken naar een andere (buitenlandse) luchthaven, maar nog wel steeds naar Nederland komen, zullen nagenoeg hetzelfde blijven uitgeven in de Nederlandse economie. Voor de bestedingen is deze groep dan ook niet relevant. Van de inkomende reizigers die niet meer naar Nederland vliegen, zal een klein deel alsnog op een andere wijze naar Nederland komen, bijvoorbeeld als onderdeel van een rondreis. Aanbevolen wordt om daarbij uit te gaan van 5 procent voor Europese reizigers en 19, 23 en 36 procent voor intercontinentale reizigers met respectievelijk de motieven zakelijk, VFR en vakantie (gemiddeld niet-zakelijk: 31%).
- **Uitgaande reizigers:** Voor de bestedingseffecten van uitgaande reizigers is alleen het deel relevant afkomstig van reizigers die door een beleidsmaatregel besluiten niet meer met het vliegtuig te reizen (of dat juist wel te doen). Ook hierbij geldt dat uitgaande reizigers die uitwijken naar een andere (buitenlandse), maar nog steeds naar dezelfde bestemming vliegen voor de bestedingen niet relevant zijn. Zij zullen op de bestemming waarschijnlijk nog evenveel geld uitgeven. Reizigers die niet meer met het vliegtuig reizen zullen naar schatting 10 procent minder besteden in het buitenland. Die bestedingen blijven in Nederland. Met andere woorden: 10 procent van de bestedingen van uitgaande reizigers die niet meer vliegen zullen worden besteed in Nederland.
- De extra bestedingen door uitgaande reizigers in het buitenland worden afgetrokken van de extra bestedingen door inkomende reizigers in Nederland. Dit zijn de netto-bestedingen die extra in Nederland

terechtkomen (of Nederland verlaten). Hiervan wordt een nader te bepalen percentage of kwalitatieve beschrijving meegenomen als welvaartseffect (productiviteitsstijgingen, schaarstewinsten). Er is nog geen consensus over een te gebruiken percentage. Indien gerekend wordt met een goed onderbouwd percentage, is een gevoeligheidsanalyse of bandbreedte noodzakelijk, gegeven de onzekerheden over een aantal gedragseffecten van reizigers en markten/aanbieders van toeristische producten en diensten en productiviteitswinsten. Zonder deugdelijke onderbouwing van een percentage, moeten effecten opgenomen worden als PM-post.

- Externe effecten van toerisme moeten ook (minimaal) kwalitatief beschouwd worden, zodat er geen disbalans ontstaat tussen de bestedingseffecten van toerisme enerzijds en de externe effecten anderzijds.

#### **Bestedingen vervoerskosten buiten beschouwing**

In dit onderzoek laten we de vervoerskosten zelf buiten beschouwing. Bij de toepassing van luchtvaartmodellen is er immers een aparte analyse te maken van de inkomsten en uitgaven van vliegvelden, luchtvaartmaatschappijen en effecten op ticketprijzen. Voor vervoerskosten van substituten voor uitgaande reizigers, is het ook sterk afhankelijk van de bestemming en (in geval van trein vervoersmaatschappij) waar de kosten uiteindelijk landen.

Daarbij zou ook naar de sectoren zelf gekeken moeten worden. Nederlandse luchtvaartmaatschappijen importeren bijvoorbeeld twee keer zoveel (35% van productiewaarde) aan goederen en diensten (brandstof, luchthavengelden, vliegtuigen, e.d.) dan andere sectoren. Anderzijds exporteren ze ook 6 keer zoveel als andere sectoren (circa 65% van de productiewaarde; verkoop aan buitenlandse reizigers). De vervoerskosten zijn daarmee een analyse op zich.

## 6. Praktische handvatten voor MKBA's

Dit hoofdstuk presenteert een stappenplan dat gevolgd kan worden bij het inschatten van de bestedingseffecten van luchtreizigers en de daaraan verbonden welvaartseffecten. Het stappenplan wordt geïllustreerd met een voorbeeldberekening. De rekenexercitie laat zien dat de bestedingseffecten van luchtreizigers tot relevante welvaartseffecten kunnen leiden en derhalve een plaats verdienen in MKBA's.

Daarnaast staan we kort stil bij enkele praktische handvatten voor de aansluiting bij het AEOLUS-model en aandachtspunten wanneer bestedingen van luchtreizigers in MKBA's meegenomen worden. Daarbij geldt ook dat de uitvoering van de eerste daadwerkelijke MKBA's tot aanvullende inzichten kan leiden, die in een update van de handvatten meegenomen zouden moeten worden. Tot slot komen er in de loop van 2023 nieuwe kengetallen over bestedingen van inkomende reizigers beschikbaar. Dat kan aanleiding zijn om de kengetallen te herzien.

### 6.1 Stappenplan

Het onderstaande stappenplan laat zien hoe de bestedingseffecten van luchtreizigers en de daaraan verbonden welvaartseffecten kunnen worden ingeschat. Het stappenplan wordt hieronder nader toegelicht.

Figuur 6.1 Stappenplan berekening welvaartseffecten



Uitgaande van een maatregel die luchtvaart op Schiphol beperkt, moeten de onderstaande stappen worden genomen. Bij een groei van Schiphol geldt de omgekeerde analyse. Bij maatregelen die alleen regionale luchthavens raken zijn

de analyses van bestedingen van toerisme naar verwachting relatief klein van omvang. Vooral uitgaand verkeer wordt op deze luchthavens geraakt en de bestedingseffecten daarvan zijn klein voor de Nederlandse welvaart.

- **Stap 1:** Bepaal de bestedingen van inkomende en uitgaande luchtreizigers in het nulalternatief:
  - Maak daarbij onderscheid naar motief en herkomst/bestemming. Houdt rekening met de buitenlandse reizigers die vanaf een Nederlandse luchthaven hun reis beginnen, of inkomende reizigers die arriveren op een Nederlandse luchthaven maar direct doorreizen (over land) naar het buitenland. En pas de opgehaalde kengetallen toe.
  - Voer een correctie uit op inkomende Europese zakenreizigers voor het feit dat een deel niet in Nederland overnacht en verminder de bestedingen van deze groep met 8 procent (zie box met uitleg in paragraaf 3.3.1).
- **Stap 2:** Bepaal welke inkomende reizigers niet meer naar Nederland komen en welke uitgaande reizigers niet langer met het vliegtuig reizen door de voorgenomen beleidsmaatregel:
  - Bepaal van de inkomende reizigers welk deel (1) niet meer via Schiphol (of andere Nederlandse luchthaven) vliegt, (2) welk deel daarvan een andere luchthaven kiest (maar nog wel Nederland direct bezoekt) en (3) welk deel niet meer vliegt naar een Nederlandse of omliggende luchthaven om Nederland (direct na aankomst) te bezoeken.
  - Bepaal van groep 3 uit de bovenstaande stap het deel van de inkomende reizigers dat Nederland niet meer (direct) bezoekt via een Nederlandse of buitenlandse luchthaven, maar alsnog naar Nederland komt omdat zij meerdere bestemmingen in Europa aandoen tijdens hun reis. Dit betreft circa 5 procent van de Europese reizigers en 19, 23 en 36 procent voor de intercontinentale reizigers (zakelijk, VFR en vakantie) uit groep (3) in voorgaande deelstap.
  - Bepaal voor de uitgaande Nederlandse reizigers het deel dat volledig afziet van een vliegreis en dus niet langer via een Nederlandse of een buitenlandse luchthaven vliegt.
  - Neem voor deze groep uitgaande reizigers aan dat zij alsnog naar het buitenland reizen (maar corrigeer hun bestedingen in stap 3).
- **Stap 3:** Bepalen netto-bestedingseffecten:
  - Bereken de bestedingen van de inkomende reizigers die niet langer naar Nederland reizen.
  - Voer een correctie uit op inkomende Europese zakenreizigers die niet meer naar Nederland komen voor het feit dat een deel niet in

- Nederland overnacht. Verminder de bestedingen van deze groep met 8 procent (zie box met uitleg in paragraaf 3.3.1).
  - Neem voor uitgaande Nederlandse reizigers die besluiten om niet meer te vliegen aan dat zij 10 procent minder in het buitenland uitgeven en dit bedrag in Nederland besteden.
  - Bepaal het netto-bestedingseffect door de bestedingseffecten van uitgaande reizigers in mindering te brengen op die van de inkomende reizigers.
- **Stap 4:**
  - Bepaal het netto-welvaartseffect. In dit onderzoek is er nog geen consensus gevonden over een te hanteren vuistregel. Een deugdelijke – op de situatie toegesneden – onderbouwing van een (bandbreedte) van het welvaartseffect is noodzakelijk, indien effecten gekwantificeerd worden. Het grenseffect en marktfalen zijn twee belangrijke ingrediënten daarbij. Hoofdstuk 5 en bijlage 6 geven handvatten voor deze analyse. Beschrijf het effect kwalitatief en neem een PM-post op, indien geen onderbouwd percentage bepaald kan worden.
  - Voer een gevoeligheidsanalyse uit in verband met de onzekerheden rondom daadwerkelijk substitutiedrag, mogelijke reacties van de toeristische sector om alsnog andere reizigers aan te trekken, onzekerheden in de macro-economische effecten, etc.
- **Sta tot slot kwalitatief ook stil bij de externaliteiten**, positief en negatief, die gepaard gaan met toerisme. Dit zijn bijvoorbeeld de hinder en overlast, maar ook de culturele uitwisseling en instandhouding van voorzieningen. Maak hier een (kwalitatieve) analyse van, waarbij rekening gehouden wordt met de locatiespecifieke omstandigheden en bestemmingen van toerisme.

## 6.2 Voorbeeldberekening

Het stappenplan wordt geïllustreerd met een voorbeeldberekening, waarbij wordt uitgegaan van een beleidsmaatregel waardoor het vervoer via Schiphol met 20 procent krimpt. Het is een hypothetische som om de rekenstappen op hoofdlijnen weer te geven en een indicatie te krijgen van de omvang van de effecten. Aangenomen is dat de krimp van 20 procent leidt tot 20 procent minder inkomende niet-zakelijke OD-passagiers naar Nederland en 10 procent minder zakelijke OD-passagiers. Voor uitgaande reizigers is het effect op de helft verondersteld. De krimp onder transferreizigers zal meer dan 20 procent bedragen en schaalvergroting van vliegtuigen kan ook een deel opvangen. Deze aannames zijn niet in praktijk getoetst, maar dienen als voorbeeld.





In het onderstaande voorbeeld nemen we aan dat de welvaartseffecten 10 procent van de bestedingseffecten zijn met een gevoeligheidsanalyse van 5 tot 15 procent. Dit lijkt te hoog op basis van de discussie met de expertcommissie. Het voorbeeld illustreert echter dat een daling in het luchtvervoer in potentie tot aanzienlijke bestedingseffecten kan leiden.

Figuur 6.2 Voorbeeldberekening bij een 20 procent krimp van Schiphol

			Inkomende reiziger				Uitgaande reiziger		Totaal Netto extra in NL
			Europees		Intercontinentaal		Gemiddeld		
			Zakelijk	Niet-zakelijk	Zakelijk	Niet-zakelijk	Zakelijk	Niet-zakelijk	
<b>Stap 1</b>	A (zie H3)	Totaal aantal reizigers (mln.)	2,7	4,8	0,7	2,2	2,9	9,6	
	B (zie H4)	Gemiddelde bestedingen per reiziger per bezoek	€ 800	€ 900	€ 1.250	€ 1.600	€ 780	€ 870	
	C	Correctie zakelijke reizigers die binnen een dag terugvliegen/doorvliegen	8%						
	D=AxBx(1-C)	Totale besteding (mln.)	€ 1.987	€ 4.320	€ 875	€ 3.520	€ 2.262	€ 8.352	
<b>Stap 2</b>	E	<b>%verandering reizigers die niet meer per vilegtul naar Nederland komen als gevolg van beleidsmaatregel</b>	<b>-10%</b>	<b>-20%</b>	<b>-10%</b>	<b>-20%</b>	<b>-5%</b>	<b>-10%</b>	
	F=AxE	Aantal toeristen dat niet meer op Nederland vliegt (mln.)	-0,27	-0,96	-0,07	-0,44	-0,15	-0,96	
	G (Zie H5)	Aantal toeristen dat alsnog naar Nederland komt / deel van bestedingen dat in Nederland blijft	5%	5%	19%	31%	10%	10%	
	H (Zie H5)	Correctie zakelijke reizigers die binnen een dag terugvliegen/doorvliegen	8%						
<b>Stap 3</b>	I=(1-F)x(1-G)xExB	<b>Totale bestedingen in Nederland</b>	<b>-€ 189</b>	<b>-€ 821</b>	<b>-€ 71</b>	<b>-€ 486</b>	<b>€ 11</b>	<b>€ 84</b>	<b>-€ 1.471</b>
<b>Stap 4</b>	J = 10%*H	<b>Welvaartseffect (10%) in jaar X in mln. €</b>							<b>-€ 147</b>
	K = 5%*H	<b>Welvaartseffect (5%) in jaar X in mln. €</b>							<b>-€ 74</b>
	L = 15%*H	<b>Welvaartseffect (15%) in jaar X in mln. €</b>							<b>-€ 221</b>

De bovenstaande berekening laat een welvaartseffect van € 150 miljoen euro per jaar zien met een bandbreedte van € 75 – 225 miljoen euro. Dat is een significant effect. In contante waarden kan dit effect in een MKBA een factor 40 toenemen (als dit effect voor 100 jaar wordt doorberekend bij een discountvoet van 2,25%). Daarmee zou dat uitkomen op 3 tot bijna 10 miljard euro. Dit zou een van de grootste effectenposten worden in bijvoorbeeld de MKBA Groei en Krimp Schiphol (CEDelft, 2021). Bovenstaande berekening is een eerste vingeroefening. Een gedetailleerdere analyse is nodig om te komen tot de uiteindelijke berekening. Maar op basis van deze som kan geconcludeerd worden dat het meenemen van de netto-bestedingseffecten van luchtreizigers in MKBA's een aanvulling is die doorslaggevend kan zijn. Met name wanneer het gaat om MKBA's waarbij grote groepen inkomende reizigers worden geraakt. Voor uitgaande reizigers is de impact kleiner aangezien deze groep naar verwachting het grootste deel van de uitgaven alsnog zal doen in het buitenland. Dit betekent ook dat de welvaartseffecten voor regionale luchthavens relatief kleiner zullen zijn, omdat die luchthavens vooral uitgaande reizigers accommoderen.

#### Reacties uit de expertsessie

De mogelijke dominantie van het netto-bestedingseffect in MKBA's is een discussiepunt. In de expertsessie werd gesuggereerd dat waarschijnlijk een (veel) lager percentage van het

netto-bestedingseffect zich laat vertalen in een welvaartseffect. Wanneer dit niet 10 procent, maar bijvoorbeeld 1 procent is, zou een welvaartseffect van 15 miljoen in plaats van 150 miljoen euro per jaar resulteren. Tot slot ziet de expertcommissie een risico dat het kwantitatief presenteren van bestedingseffecten van toerisme, zonder ook de externe effecten van toerisme in Nederland te presenteren, kan leiden tot een onevenwichtig beeld.

### Voor motieven zakelijk en VFR kunnen welvaartseffecten van inkomende reizigers omvangrijker zijn dan alleen bestedingen

Bij de bestedingen in dit onderzoek gaat het alleen om de directe bestedingen van reizigers. Voor de vakantiereiziger is dat ook het meest relevante effect voor de Nederlandse welvaart. Voor de zakelijke reiziger en de VFR-reiziger hoeft dat niet zo te zijn. Als minder zakelijke reizen leiden tot minder internationale handel, is dat effect groter dan alleen de bezoekersbestedingen. Het bezoek van buitenlandse reizigers met een VFR-motief heeft ook een positief effect op degene die in Nederland bezocht wordt. Op dit moment worden bereikbaarheidseffecten van buitenlandse reizigers niet meegenomen in de scope van de MKBA. Voor deze specifieke motieven, kan een inschatting op basis van bestedingen een onderschatting zijn.

Ook kan een goede bereikbaarheid (voor zaken én vrienden en familie) als vestigingsplaatsfactor de internationale concurrentiepositie verbeteren waar het gaat om het aantrekken van internationale bedrijven en werknemers. In een MKBA wordt dit effect meegenomen onder de bredere economische effecten (agglomeratie-effecten).

## 6.3 Positie toeristische bestedingen in luchtvaart MKBA's

De bestedingseffecten zijn een vorm van indirecte effecten in de MKBA. Het gaat immers om een doorwerking van de bereikbaarheidseffecten. En ook de zogenaamde 'grenseffecten' die een belangrijk onderdeel zijn van het 'netto-effect', vallen onder de noemer indirecte effecten<sup>78</sup>.

Daarmee komt snel de vraag op: maken deze onderdeel uit van de vuistregel dat indirecte effecten in de MKBA tussen de 0 en 30 procent van de directe effecten liggen? Dat is een complexe: de vuistregel gaat namelijk specifiek om additionele indirecte effecten bovenop de directe effecten. Verstoringen op productmarkten door belastingen en subsidies, de arbeidsmarkt, kennis- en innovatiespillovers, internationale vestigingsplaatseffecten zijn veel voorkomende redenen om additionele indirecte effecten te verwachten (die binnen deze bandbreedte vallen). In de door Elhorst et. al. (2004) aangehaalde referentiestudies, waar de bandbreedte van 0 tot 30 procent uit voorkomt, spelen grenseffecten geen rol. Het betrof onderzoek naar infra-projecten die de nationale bereikbaarheid verbeteren. De 0 tot 30 procent is dus van toepassing op de bijdrage van bereikbaarheid aan (voornamelijk) effecten op het gebied van *matching*, *sharing* en *learning*.

---

<sup>78</sup> Elhorst et. al. (2004)

Bereikbaarheid kan bijdragen aan een betere *match* tussen werkgever en werknemer, tussen leverancier en afnemer, (onderzoeks)faciliteiten kunnen eenvoudiger gedeeld worden en zijn voor meer partijen toegankelijk als de bereikbaarheid toeneemt (*sharing*) en door meer interactie tussen mensen ontstaan er bijvoorbeeld kennisspillovers (*learning*). Doordat deze effecten niet (volledig) meegenomen worden in individuele afwegingen om te reizen of zich ergens te vestigen (marktfalen - externaliteiten), kunnen ze additioneel zijn en éxtra bovenop de directe bereikbaarheidseffecten ontstaan.

In deze analyse voor luchtvaart-MKBA's gaat het voor een groot deel om een doorwerking of doorgegeven effect van de bereikbaarheidseffecten op buitenlands toerisme. Volgens de werkwijzer voor luchtvaartspecifieke MKBA's dienen de directe bereikbaarheidseffecten op niet-ingezetenen niet te worden meegenomen/gewaardeerd in een MKBA met een nationale scope. De voorliggende studie laat zien dat als gevolg van de bereikbaarheidseffecten er uiteindelijk meer in Nederland en minder in het buitenland wordt uitgegeven (bij een groei van de luchtvaart en het tegenovergesteld bij een krimp). Dit is dus geen additioneel indirect effect, maar een doorgegeven effect en grotendeels een verschuiving van het buitenland naar Nederland.

Bij een 'internationale MKBA' zouden de bereikbaarheidseffecten op de buitenlandse reizigers meegenomen worden (en er dus een groter direct effect optreden) en zijn de bestedingseffecten netto nul: de plus in bestedingen voor Nederland is een min voor de bestemming waar de reizigers anders naartoe zouden gaan. Alleen wanneer de productiviteit in land A meer op vooruitgaat dan in land B erop achteruit, zou er sprake zijn van een additioneel indirect effect: een dergelijk effect zou moeten vallen in de bandbreedte 0 – 30 procent. Maar voor het grenseffect dat nu berekend wordt lijkt dat niet te gelden.

De werkwijze voor luchtvaartspecifieke MKBA's meldt ook specifiek dat agglomeratie-effecten van meer dan 30 procent onderbouwd moeten worden. Voor internationale verdelingseffecten moet volgens de werkwijze specifiek benoemd worden dat een deel van de directe bereikbaarheidseffecten voor buitenlandse gebruikers terug kan vloeien naar Nederland en voor Nederlanders naar het buitenland. Deze studie geeft een eerste aanzet om dat voor het toeristisch product niet alleen te benoemen, maar ook te berekenen.

Ons voorstel luidt daarom: neem de bestedingseffecten op bij de indirecte effecten in de MKBA, maar maak duidelijk dat dit losstaat van mogelijke agglomeratie en andere bredere economische effecten (arbeidsmarkt, belastingen, e.d.). Het is vooral een doorwerking van de directe bereikbaarheidseffecten voor buitenlandse

reizigers (waarvan de effecten niet meegenomen worden in het MKBA-saldo), die uiteindelijk toch in de Nederlandse economie terecht komen. Let op: vanuit internationaal perspectief is het een verschuiving. Dus waar in een verdelingstabel opgenomen dient te worden dat er positieve bereikbaarheidseffecten zijn voor buitenlandse gebruikers (bij een verbeterde bereikbaarheid door de lucht), dienen de bestedingseffecten in het buitenland vervolgens negatief te zijn (als regel: van dezelfde omvang als het positieve effect voor de Nederlandse economie).

## 6.4 Aansluiting met het AEOLUS-model

AEOLUS is een luchtvaartprognosemodel en het meest gebruikte model studies naar de effecten van luchtvaartbeleid in Nederland op de verwachte vraag naar luchtvaart. Dit model geeft vaak input aan MKBA's van luchtvaartbeleid. Overeenkomstig met de literatuur zijn inkomende reizigers in het model tijdgevoeliger bij het voor- en natransport dan uitgaande reizigers.<sup>79</sup> Het AEOLUS-model houdt rekening met grenseffecten, waardoor inkomende reizigers vaker kiezen voor een luchthaven dichtbij de bestemming (veelal Amsterdam) en uitgaande reizigers een voorkeur hebben voor een Nederlandse luchthaven. De tijd- en prijsgevoeligheid verschilt per motief (zakelijk en niet-zakelijk) en is het hoogst voor transferpassagiers, voor wie Nederland geen bestemming is. Veranderingen in frequenties, herkomst en bestemmingen hebben dus verschillende effecten op verschillende groepen reizigers. Het model houdt slechts in beperkte mate rekening met het feit dat vakantiereizigers eenvoudig kunnen kiezen voor een andere bestemming wanneer de voorkeursbestemming minder makkelijk bereikbaar wordt. Wat dat betekent voor de uitkomsten op macro-niveau en wat de implicaties voor MKBA's zijn zou apart onderzocht moeten worden

Om de bestedingseffecten te kunnen bepalen dient het AEOLUS-model het aantal OD-reizigers op te leveren in zowel het nul- als projectalternatief uitgesplitst naar:

- **Inkomend / uitgaand naar vertrekluchthaven en modaliteit:** Het model onderscheidt reeds inkomende en uitgaande OD-reizigers naar vertrekluchthaven en modaliteit. Voor de bestedingen van inkomende reizigers is alleen het deel relevant dat Nederland niet meer bezoekt (of dat juist wel doet); voor uitgaande reizigers is alleen het deel relevant dat besluit niet meer te vliegen (of dat juist wel gaat doen). Het aantal inkomende reizigers dat Nederland niet meer bezoekt (of dat juist wel doet) kan worden bepaald op basis van het verschil in het totaal aantal

---

<sup>79</sup> Er heeft geen AEOLUS analyse plaatsgevonden ten behoeve van deze studie. De informatie is gebaseerd op gesprekken, de AEOLUS handleiding en eerdere resultaten. Maar AEOLUS resultaten zijn nog niet opgeleverd in de vorm die we voorstellen. Verificatie kan pas nadat een eerste analyse is uitgevoerd.

inkomende OD-reizigers (ongeacht aankomstluchthaven of modaliteit). Het aantal uitgaande reizigers dat niet meer vliegt (of dat juist wel doet) kan worden bepaald op basis van het verschil in het totaal aantal uitgaande reizigers dat niet meer vliegt (ongeacht de vertrekluchthaven);

- **Reismotief:** Het model onderscheidt reeds zakelijke en niet-zakelijke OD-reizigers. Vanwege verschillen in gedragsreacties en bestedingen wordt aanbevolen om in een toekomstige modelaanpassing het zakelijke segment nader uit te splitsen naar congressen/beurzen en overig zakelijk en het niet-zakelijke segment naar VFR en vakantievervoer. Dit rapport geeft zowel de bestedingskengetallen voor de samengevoegde categorieën zakelijk/niet-zakelijk als het meer uitgebreide onderscheid;
- **Herkomst / bestemming:** De bestedingen van inkomende en uitgaande reizigers verschillen afhankelijk van de bestemming. De bestedingskengetallen konden worden onderscheiden voor de volgende groepen
  - a. Inkomende reizigers: Groot-Brittannië, Rest Europa, Noord-Amerika, Azië, Rest wereld;
  - b. Uitgaande reizigers: Groot-Brittannië, Frankrijk, Duitsland, Scandinavië, Zuid-Europa, Oost-Europa, Overig Europa, Noord-Amerika, Azië, Rest wereld;

De gehanteerde zonering in het AEOLUS-model maakt het mogelijk om deze uitsplitsing te maken. Mogelijk moet daardoor de standaard output die het model genereert wel worden aangepast.

## 6.5 Aanbevelingen vervolg

Naar aanleiding van deze studie en discussiepunten die resteren, is een aantal aanbevelingen voor vervolgonderzoek opgesteld.

De belangrijkste aanbevelingen als vervolg op dit onderzoek gaan over de vertaling van bestedingseffecten naar welvaartseffecten:

- Werk de vertaling van netto bestedingseffecten naar welvaartseffecten verder uit en onderzoek of het mogelijk is om een vuistregel of stappenplan op te nemen als addendum op de werkwijzer voor luchtvaartspecifieke MKBA's.
- Onderzoek dit punt niet alleen voor bestedingen van luchtvaartreizigers, maar voor alle projecten met grensoverschrijdende bestedingseffecten. Hoe omgegaan moet worden met deze grenseffecten is onderbelicht in de MKBA-methodiek. Ook bij internationale spoorverbindingen, investeringen in toeristische gebieden, het aantrekken van buitenlandse subsidies en investeringen of bijvoorbeeld beleid van EZ dat de export beïnvloedt, speelt dit bijvoorbeeld een rol. Verdelingseffecten die vanuit internationaal perspectief

niet additioneel zijn, zijn dit vanuit het perspectief van een nationale MKBA wel. Maar het ontbreekt aan richtlijnen om deze omvang te bepalen.

- Specifiek voor luchtvaarttoerisme is een nadere analyse van de hotelmarkt rondom Amsterdam mogelijk, om het marktfalen daar te onderzoeken via CBS-microdata of een theoretische vraag-aanbodanalyse. Aangezien dat de belangrijkste bestemming is voor luchtvaarttoerisme.

Daarnaast geven de we volgende aandachtspunten mee voor de komende jaren:

- Bekijk welke mogelijkheden er zijn om de lokale positieve en negatieve externe effecten van (luchtvaart)toerisme te kwantificeren. De expertcommissie ziet als risico dat het kwantitatief presenteren van bestedingseffecten van toerisme, zonder ook de externe effecten van toerisme in Nederland te presenteren, kan leiden tot een onevenwichtig beeld. Gegeven het feit dat effecten locatiespecifiek en doelgroepspecifiek zijn, is het waarschijnlijk een complexe opgave om tot een aantal vuistregels te komen die goed toepasbaar zijn in MKBA's. Onderzoek daarom eerst de mogelijkheden bij de gebieden met de grootste problematiek. Werk in een addendum op de werkwijzer voor luchtvaartspecifieke MKBA's uit met welke externaliteiten van toerisme rekening gehouden moet worden. Dit is vooral belangrijk als er ook netto-bestedingseffecten optreden. Als er immers geen verandering in netto-bestedingseffecten zijn (en dus een zeer beperkte verandering in netto inkomend en uitgaand toerisme), is er naar verwachting ook nauwelijks een verandering in de lokale externe effecten van toerisme.
- Pas bestedingskengetallen aan wanneer nieuwe cijfers over inkomend toerisme (naar verwachting in 2023) worden gepubliceerd.
- Onderzoek of de gemiddelde bestedingskengetallen ook toepasbaar zijn op 'de marginale reiziger': de toerist die als eerste afvalt bij restrictief beleid of erbij komt wanneer groei van de luchtvaart wordt mogelijk gemaakt, kan een ander bestedingspatroon hebben dan de gemiddelde luchtvaartreiziger. Dit bedrag is vermoedelijk lager, omdat 'de marginale reiziger' prijsgevoeliger is, maar dat kan niet met zekerheid op voorhand worden vastgesteld.
- Beschouw of het zinvol en mogelijk is om bestedingskengetallen te corrigeren voor het feit dat bestedingen in het land van bestemming mogelijk voor een deel terecht komen in het land van herkomst. Het gaat hier bijvoorbeeld om de commissie aan reisorganisaties. Het uitgangspunt in de huidige kengetallen is dat bestedingen aan activiteiten in het buitenland ook voor 100 procent in het buitenland landen. Hetzelfde geldt voor de bestedingen van het inkomend toerisme: ook daar bestaat de kans dat in de bestedingskengetallen dergelijke effecten zitten aangezien de data gebaseerd is op enquêtes onder toeristen.

## Bijlage 1. Literatuur

- Abrahams, M., 1983. A service quality model of air travel demand: an empirical study. *Transportation Research*, 17A(5), 385-393.
- ACM (2020a). Besluit concentratie tussen Triton (Sunweb) en Corendon Holding B.V.
- ACM (2020b). Besluit vergunning vereist voor de concentratie tussen Triton Group (Sunweb) en Corendon Holding B.V.
- Adler, T., Falzarano, C. S., & Spitz, G., 2005. Modeling service trade-offs in air itinerary choices. *Transportation Research Record*, 1915(1), 20-26.
- Adler, N., Gellman, A., 2012. Strategies for managing risk in a changing aviation environment. *Journal of Air Transport Management*, 21, p. 24-35.
- Ahtiainen et al. (2021), Welfare effect of substitute sites for coastal recreation – evidence from the Baltic Sea.
- Alhussein, S.N., 2011. Analysis of ground access modes choice King Khaled International Airport, Riyadh, Saudi Arabia. *Journal of Transport Geography*. 19(6), 1361-1367.
- Alkaabi, K.A., 2019. Modelling traveller's ground access mode choice of Dubai International Airport, United Arab Emirates. *Journal of Air Transport Studies*, 10(1).
- Ashford, N., Bencheman, M., 1987. Passengers' choice of airport: an application of the multinomial logit model. In: *Transportation Research Board, Transportation Research Record 1147: Air Transportation Issues*. Transportation Research Board, Washington DC, 1-5.
- Athanasopoulos G, Deng M, Li G, Song H. (2014) 'Modelling substitution between domestic and outbound tourism in Australia: A system-of-equations approach'.
- Augustinus, J.G., Demakopoulos, S.A., 1978. Air passenger distribution model for a multiterminal airport system. *Transportation Research Record*, 673.
- Basar, G., Baht, C., 2004. A Parameterized Consideration Set Model for Airport Choice: An Application to the San Francisco Bay Area. *Transportation Research Part B: Methodological*, 38(10), 889-904.
- Benedetti (2010). The competitiveness of Brazil as a Dutch holiday destination.
- Birolini, S., Malighetti, P., Redondi, R., Deforza, P., 2019. Access mode choice to low-cost airports: Evaluation of new direct rail services at Milan-Bergamo airport. *Transport Policy*, 71, 2019, 113-124.
- Bradley, M., 1998. Behavioral models of airport choice and air route choice. In: Ortuzar, J.D., Hensher, D., Jara-Diaz, S. (Eds.), *Travel Behavior Research: Updating the State of Play*. Elsevier, Amsterdam, 141-145.

- Brons, M., Pels, E., Nijkamp, P., Rietveld, P., 2002. Price Elasticities of Demand for Passenger Air Travel: A Meta-Analysis. *Journal of Air Transport Management*, Vol. 8, 165-175.
- Brooke, A.S., Caves, R.E., Pitfield, D.E., 1994. Methodology for predicting European short-haul air transport demand from regional airports: an application to East Midlands International Airport. *Journal of Air Transport Management* 1 (1), 37-46.
- Brueckner, J.K., Lee, D., Singer, E.S., 2013. Airline competition and domestic US airfares: a comprehensive reappraisal. *Econ. Transp.* 2, 1-17.
- Bureau Buiten en Sterk, 2007. MKBA en OEI, Ervaringen met het toepassen van de OEI Leidraad in natuur- en milieuprojecten
- Bureau of Transport and Communications Economics, 1995. Demand Elasticities for Air Travel to and from Australia. Working paper 20. Canberra, Australia.
- Carlsson, F., 1999. Private vs. Business and Rail vs. Air Passengers: Willingness to pay for Transport Attributes. Working Papers in Economics no 14, Department of Economics, Göteborg University.
- CEDelft, 2010. Effecten van prijsbeleid in verkeer en vervoer
- CE Delft, 2018. Economische- en Duurzaamheidseffecten Vliegbelasting
- CE Delft, 2022. Effecten van een verhoging van de vliegbelasting.
- Cho, W., Windle, R.J., Dresner, M.E., 2015. The impact of low-cost carriers on airport choice in the US: A case study of the Washington-Baltimore region. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 81 (2015), 141-157.
- Civil Aviation Authority, 2005. Demand for Outbound Leisure Air Travel and its Key Drivers. December, 2005.
- Cohas, F.J., Belobaba, P.P., Simpson, R.W., 1995. Competitive fare and frequency effects in airport market share modelling. *J. Air Transp. Manage.* 2 (1), 33-45.
- Colovic, A., Pilone, S.G., Kukic, K., Kalic, M., Dožic, S., Babic, D., Ottomanelli, M., 2022. Airport Access Mode Choice: Analysis of Passengers' Behavior in European Countries. *Sustainability* 2022, 14, 9267.
- CPB, 2011. De prijsgevoeligheid van transferpassagiers op Schiphol - Een second opinie. 8 april 2011
- CPB, 2007. Verwachte economische effecten van de Europese Dienstenrichtlijn.
- CPB, 2010. SAFFIER II, 1 model voor de Nederlandse economie, in 2 hoedanigheden, voor 3 toepassingen.
- CPB, 2021. Het macromodel van het CPB:Saffier 3.0 (zie ook <https://www.cpb.nl/webtool-van-het-saffier-model>)



- De Luca, S., 2012. Modelling airport choice behaviour for direct flights, connecting flights and different travel plans. *Journal of Transport Geography*, 22, p. 148-163.
- De Luca, S., Di Pace, 2012. Modelling passenger departure airport choice: implicit vs. explicit approaches. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 54 (2012), 875 – 885
- Department of the Environment, Transport and the Regions, 2000. *Air Traffic Forecasts for the United Kingdom 2000*. London: HMSO.
- DHV, 2012. MKBA Nieuwe Zeesluis IJmuiden – fase 1
- Dobruszkes, F., 2009. Does liberalization of air transport imply increasing competition? Lessons from the European case. *Transp. Policy* 16 (1), 29–39.
- Dresner, M., Lin, J.-S.C., Windle, R., 1996. The impact of low-cost carriers on airport and route competition. *J. Transp. Econ. Policy* 30 (3), 309–328.
- Dwyer et. al. (2020). *Tourism Economics and Policy*, 2nd edition; Seyfi, et. A. (2022), Rethinking sustainable substitution between domestic and international tourism: a policy thought experiment.
- Elhorst, Heyma, Koopmans, Oosterhaven (2004), *Indirecte Effecten Infrastructuurprojecten*
- Evangelinos, C., Staub, N., Marcucci, E., Gatta, V., 2021. The impact of airport parking fees on the tourist's airport/airline choice behavior. *Journal of Air Transport Management*, 90 (2021).
- Fosgerau, M., Hjorth, K., & Lyk-Jensen, S. V., 2010. Between-mode-differences in the value of travel time: Self-selection or strategic behaviour? *Transportation research part D: transport and environment*, 15(7), 370-381.
- Fridström, L., Thune-Larsen, H., 1989. An econometric air travel demand model for the entire conventional domestic network: the case of Norway, *Transportation Research*, 23B(3), 213-224.
- Franke, M., 2004. Competition between network carriers and low-cost carriers – retreat battle or breakthrough to a new level of efficiency? *Journal of Air Transport Management* 10, 15-21.
- Frontier, 2014. Impact of airport expansion options on competition and choice. A report prepared for Heathrow Airport.
- Fuellhart, K., 2007. Airport catchment and leakage in multi-airport region: the case of Harrisburg International. *J. Transp. Geogr.* 15, 231–244.
- Furuichi, M., Koppelman, F.S., 1994. An analysis of air travellers' departure airport and destination choice behaviour. *Transportation Research A* 28 (3), 187-195.
- Gelhausen, M.C., 2011. Modelling the effects of capacity constraints on air travellers' airport choice. *Journal of Air Transport Management*, 17(2), 116-119.

- Gillen, D., Morrisson, W.G., Stewart, C., 2003. Air Travel Demand Elasticities: Concepts, Issues and Measurement. Canada: Department of Finance.
- Gillen, D., Lall, A., 2004. Competitive advantage or low-cost carriers, some implications for airports. *J. Air Transp. Manage.* 10, 41-50.
- Gokasar, I., Gunay, G., 2017. Mode choice behavior modeling of ground access to airports: A case study in Istanbul, Turkey. *Journal of Air Transport Management*, 59 (2017), 1-7.
- Greifenstein, F., Weiß, M., 2003. Geschäftsmodelle am europäischen Luftverkehrsmarkt – eine Untersuchung der Kundenstrukturen von Low Cost Airlines und Full Service Carriern. Working paper, Universität Frankfurt, FB Wirtschaftswissenschaften, Frankfurt Main.
- Gupta, S., Vovsha, P., Donnelly, R., 2008. Air passenger preferences for choice of airport and ground access mode in the New York City Metropolitan Region. *Transportation Research Record: Journal of the Transportation Research Board*, 2042(1). 3-11.
- Harvard Business Review, 2009. Managing Across Distance in Today's Economic Climate: The Value of Face-to-Face Communication.
- Harvey, G., 1986. Study on airport access mode choice. *Journal of Transportation Engineering* 112, 525-545.
- Harvey, G., 1987. Airport Choice in a multiple airport region. *Transportation Research Part A* 21, 439-449.
- Hess, S., Polak, J.W., 2005. Mixed logit modelling of airport choice in multi-airport regions. *Journal of Air Transport Management* 11, 59-68.
- Hess, S., Polak, J.W., 2006. Exploring the potential for cross-nesting structures in airport-choice analysis: a case study of the Greater London area. *Transportation Research Part E* 42, 63-81.
- Hess, S., Adler, T., & Polak, J. W., 2007. Modelling airport and airline choice behaviour with the use of stated preference survey data. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 43(3), 221-233.
- Hof, A.F., Dings, J.M.W., Dijkstra, W.J., 2001. Prijsgevoeligheid in de luchtvaart en zeescheepvaart. CE Delft, November 2001.
- Horwath en ABN Amro, 2019. Dutch Hotel City Index 2019
- Hospitality Intelligence, 2015. European chain hotels market review
- Hsiao, C-Y., 2008. Passenger Demand for Air Transportation in a Hub-and-Spoke Network. Dissertation. University of California, Berkeley.
- Humphreys, I., Francis, G., 2002. Policy issues and planning of UK regional airports. *Journal of Transport Geography* 10 (2002), 249-258.
- Huse, C.H., Evangelho, F., 2007. Investigating business traveller heterogeneity: Low-cost vs full-service airline users? *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 43(3), 259-268.

- IATA, 2008. Air Travel Demand. IATA Economics Briefing No.9. Measuring the responsiveness of air travel demand to changes in prices and incomes. April, 2008.
- Intervistas, 2007. Estimating Air Travel Demand Elasticities. December 2007.
- Ishii, J., Jun, S., Dender, van, K., 2009. Air travel choices in multi-airport markets. *Journal of Urban Economics* 65 (2), 216-227.
- Jehanfo, S., Dissanayake, D., 2008. Modelling surface access mode choice of air passengers. *Proceedings of the Institution of Civil Engineers*, 1-9.
- Jiang-Tao, L., 2008. Airport Choice in Multi-airport Regions: An Empirical Study for Chinese Metropolitan Area. 2008 International Conference on Intelligent Computation Technology and Automation.
- Jorge-Calderón, J.D., 1997. A demand model for scheduled airline services on international European routes, *Journal of Air Transport Management*, Vol. 3, 23-35.
- Jou, R-C., Hensher, D.A., Hsu, T-L., 2011. Airport ground access mode choice behavior after the introduction of a new mode: A case study of Taoyuan International Airport in Taiwan. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 47(3), 371-381.
- Jung, S-Y., Yoo, K-E., 2016. A study on passengers' airport choice behavior using hybrid choice model: A case study of Seoul metropolitan area, South Korea. *Journal of Air Transport Management*, 57 (2016), 70-79.
- Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid, 2011. Effecten van de vliegbelasting. Gedragsreacties van reizigers, luchtvaartmaatschappijen en luchthavens. Den Haag: KiM.
- Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid, 2013. De maatschappelijke waarde van kortere en betrouwbaardere reistijden. Den Haag: KiM.
- Keumi, C., Murakami, H., 2012. The role of schedule delays on passengers' choice of access modes: A case study of Japan's international hub airports. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 48(5), 1023-1031.
- Koopmans, C., Lieshout, R., 2016. Airline cost changes: to what extent are they passed through to the passenger? *Journal of Air Transport Management*. Vol. 53, p. 1-11.
- Koster, P., Kroes, E., & Verhoef, E., 2011. Travel time variability and airport accessibility. *Transportation Research Part B: Methodological*, 45(10), 1545-1559.
- Kroes, E., Lierens, A., Kouwenhoven, M., 2005. The airport Network and Catchment area Competition Model: A comprehensive airport demand forecasting system using a partially observed database. ESRA Conference 2005.

- Landau, S., Weisbrod, G., Gosling, G., Williges, C., Pumphrey, M., & Fowler, M., 2015. Passenger Value of Time, Benefit-Cost Analysis, and Airport Capital Investment Decisions. Volume 1: Guidebook for Valuing User Time Savings in Airport Capital Investment Decision Analysis (No. ACRP 03-19).
- Lian, J.I., Rønnevik, J., 2011. Airport competition – Regional airports losing ground to main airports. *Journal of Transport Geography* 19 (2011), 85-92.
- Loo, B.P.Y., Ho, H.W., Wong, S.C., 2005. An application of the continuous equilibrium modeling approach in understanding the geography of air passenger flows in a multi-airport region. *Applied Geography* 25 (2), 169-199.
- Loo, B.P.Y., 2008. Passengers' airport choice within multi-airport regions (MARs): some insights from a stated preference survey at Hong Kong International Airport. *Journal of Transport Geography* 16 (2008), 117-125.
- Marcucci, E., Gatta, V., 2011. Regional airport choice: Consumer behaviour and policy implications. *Journal of Transport Geography* 19 (2011), 70-84.
- Mason, K.J., 2000. The propensity of business travellers to use low cost airlines. *Journal of Transport Geography* 8, 107-119.
- Mason, K.J., 2005. Observations of fundamental changes in the demand for aviation services. *Journal of Air Transport Management*, 11(1), 19-25.
- Mumbower, S., Garrow, L.A., Higgins, M.J., 2014. Estimating flight-level price elasticities using online airline data: A first step toward integrating pricing, demand, and revenue optimization. *Transportation Research Part A*, 66, 196-212.
- Nam, D., Park, D., Khamkongkhun, A., 2005. Estimation of value of travel time reliability. *Journal of Advanced Transportation*, 39(1), 39-61.
- Ndoh, N.N., Pitfield, D.E., Caves, R.E., 1990. Air transportation passenger route choice: a nested multinomial logit analysis. In: Fisher, M.M., Nijkamp, P., Papageorgiou, Y.Y. (Eds.), *Spatial Choices and Process*. North Holland, Amsterdam, 349-365.
- Oum, T.H., Gillen, D.W., Noble, S.E., 1986. Demand for Fareclasses and Pricing in Airline Markets. *Logistics and Transportation Review*, 22 (3), 195-222.
- Oum, T.H., Waters II, W.G., Yong, J., 1992. Concepts of price elasticities of transport demand and recent empirical estimates an interpretative survey, *Journal of Transport Economics and Policy*, Vol. 26, 139-154.
- Oum, T.H., Zhang, A., Zhang, Y., 1993. Inter-Firm Rivalry and Firm-Specific Price Elasticities in Deregulated Airline Markets. *Journal of Transport Economics and Policy*, May 1993.
- Ozaka, A.I., Ashford, N., 1989. Application of disaggregate modelling in aviation systems planning in Nigeria: a case study. *Transportation Research Record* 1214, 10-20.

- Paliska, D., Drobne, S., Borruso, G., Gardina, M., Fabjan, D., 2016. Passengers' airport choice and airports' catchment area analysis in cross-border Upper Adriatic multi-airport region. *Journal of Air Transport Management*, 57 (2016).
- Pantazis, N., Liefner, I., 2006. The impact of low-cost carriers on catchment areas of established international airports: the case of Hanover Airport, Germany. *J. Transp. Geogr.* 14 (2006), 265–272.
- Pasha, M.M., Hickman, M.D., Prato, C.G., 2020. Modeling Mode Choice of Air Passengers' Ground Access to Brisbane Airport. *Transportation Research Record: Journal of the Transportation Research Board*, 2674(11).
- Pels, E., Nijkamp, P., Rietveld, P., 2001. Airport and airline choice in a multi-airport region: an empirical analysis for the San Francisco bay area. *Regional Studies* 35, 1-9.
- Pels, E., Nijkamp, P., Rietveld, P., 2003. Access to and competition between airports: a case study for the San Francisco Bay Area. *Transportation Research Part A* 37, 71-83.
- Peng et al. (2014). A meta-analysis of international tourism demand elasticities.
- PWC, 2013. Fare differentials. Analysis for the Airports Commission on the impact of capacity constraints on air fares.
- Rietveld, P., 2012. Barrier Effects of Borders: Implications for Border-Crossing Infrastructures. *EJTIR*, 12(2), 150-166.
- Romijn, G., Blom, W., Hilbers, H. (2016). Toekomstverkenning Welvaart en Leefomgeving. Achtergronddocument Mobiliteit – Luchtvaart. Den Haag: CPB/PBL.
- Rubin, R.M., Joy, J.N., 2005. Where are the Airlines Headed? Implications of Airline Industry Structure and Change for Consumers. *The Journal of Consumer Affairs*, Volume 39 (1), 215-228.
- Seddighi, H.R., Theocharous, A.L. (2002), A model of tourism destination choice: a theoretical and empirical analysis.
- SEO, 2008. MKBA financieel buitenlandinstrumentarium: Een onderzoek naar de maatschappelijke kosten en baten van het financieel buitenlandinstrumentarium van het Ministerie van Economische Zaken,
- SEO, 2010. Kengetallen kosten-batenanalyse van het WK-voetbal
- SEO Economisch Onderzoek, 2017. Economische effecten Schiphol. SEO rapportnr 2017-55. Amsterdam: SEO.
- SEO Economisch Onderzoek, 2020a. Effecten van een nationale vliegbelasting. SEO rapportnr 2018-99. Amsterdam: SEO.
- SEO Economisch Onderzoek, 2020b. Het maatschappelijk belang van het Schipholnetwerk. SEO rapportnr 2019-71. Amsterdam: SEO.
- SEO Economisch Onderzoek en Cranfield, 2017. The impact of airport capacity constraints on air fares. SEO report 2017-04. Amsterdam: SEO.

- SEO Economisch Onderzoek, Decisio en To70, 2021. Werkwijzer luchtvaartspecifieke MKBA's. Versie 1.0. SEO report 2021-43. Amsterdam: SEO.
- Significance (2023). AEOLUS Luchtvaartreferentieprognose 2023. Actualisatie beleidsuitgangspunten. Eindrapport. Maart 2023.
- Skinner Jr., R.E., 1976. Airport choice: an empirical study. *Transportation Engineering Journal* 102, 871-883.
- Steer Davies Gleave, 2006. Air and rail competition and complementarity. Commissioned by the European Commission DG TREN. Final Report.
- Straszheim, M.R., 1978. Airline demand function on the North Atlantic and their pricing implications. *Journal of Transport Economics and Policy*, 179-195.
- Tam, M-L, Lam, W.H.K., Lo, H-P., 2008. Modeling air passenger travel behavior on airport ground access mode choices. *Transportmetrica* 4 (2), 135-153.
- Tam, M-L., Lam, W.H.K., Lo, H-P., 2011. The Impact of Travel Time Reliability and Perceived Service Quality on Airport Ground Access Mode Choice. *Journal of Choice Modelling*, 4(2), 49-69.
- Taplin, J.H.E., 1997. A Generalised Decomposition of Travel-Related Demand Elasticities into Choice and Generation Components. *Journal of Transport Economics and Policy*, Volume 31 (2), 183-191.
- Thompson, A., Caves, R., 1993. The projected market share for a new small airport in the North of England. *Regional Studies* 27 (2), 137-147.
- TRAVELSAT© Competitive Index, 2018.
- Usami, M., Manabe, M., Kimura, S., 2017. Airport choice and flight connectivity among domestic and international passengers – Empirical analysis using passenger movement survey data in Japan. *Journal of Air Transport Management*, 58 (2017), 15-20.
- Windle, R., Dresner, M., 2002. Airport choice in multiple-airport regions. *Journal of Transportation engineering* 121 (4), 332-337.
- Yang, C-W., Liao, P-H., 2016. Modeling the joint choice of access modes and flight routes with parallel structure and random heterogeneity. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 95 (2016), 19-31.
- Yang, C-W., Lu, J-L., Hsu, C-Y., 2014. Modeling joint airport and route choice behavior for international and metropolitan airports. *Journal of Air Transport Management* 39 (2014), 89-95.
- Yu, L., Jin, L., Peng, Z., Liu, J., Jiang, Y., Yao, B., 2020. An analysis of inverse of airport choice leakage in China multi-airport regions. *International Journal of Transport Economics*, XLVII(1) (2020).
- Zhang, Y., Xie, Y., 2005. Small community airport choice behaviour analysis: a case study of GTR. *Journal of Air Transport Management* 11, 442-447.
- Zijlsta, T., 2020. A border effect in airport choice: Evidence from Western Europe. *Journal of Air Transport Management*, 88 (2020).

## Bijlage 2. Literatuur reisgedrag Luchtreizigers

### B2.1 Relatieve belang van reistijd en ticketprijs

Het relatieve belang van reistijd en ticketprijs verschilt tussen studies. Dit kan worden verklaard door verschillen in de gehanteerde (Marcucci en Gatta, 2011):

- **Methodiek:** Sommige studies beschouwen de luchthavenkeuze in isolatie, terwijl andere studies ook andere dimensies beschouwen, zoals de keuze voor de luchtvaartmaatschappij of de keuze voor de vortransportmodaliteit. Daarnaast kunnen er ook verschillen bestaan in het type model dat wordt gebruikt. Doorgaans wordt een bepaald type logit-model geschat (Kroes et al., 2005). Er bestaan echter verschillende typen logit-modellen, waarvan het Multinomiale Logit (MNL) model, het Mixed Logit (ML) model en het Nested Logit (NL) model het meest gebruikt worden.
- **Onderzoeksgebieden:** De prijsgevoeligheid is afhankelijk van demografische en socio-economische factoren als geslacht en inkomen. Doordat deze factoren verschillen tussen regio's, zal de prijsgevoeligheid voor verschillende onderzoeksgebieden afwijken. Reizigers uit ontwikkelde landen zullen bijvoorbeeld minder prijsgevoelig en juist meer tijdgevoelig zijn dan reizigers uit ontwikkelingslanden. Een studie uitgevoerd op vervoersbewegingen in de Verenigde Arabische Emiraten zal daardoor waarschijnlijk een sterker effect vinden voor frequentie en vortransporttijd dan voor de prijs, ten opzichte van een studie die uitgevoerd is in een Afrikaans land.
- **Inputdata:** Logit-modellen kunnen worden geschat op data uit gebleken voorkeuren (revealed preference) en/of gestelde voorkeuren (stated preference). Ook dit kan verschillen in uitkomsten opleveren, omdat gestelde voorkeuren niet altijd overeenkomen met het daadwerkelijke gedrag.

### B2.2 Prijsgevoeligheid

De prijsgevoeligheid van reizigers wordt uitgedrukt middels een elasticiteit. Een elasticiteit laat zien in hoeverre de vraag verandert als gevolg van een prijsverandering. Een elasticiteit van  $-1,5$  betekent bijvoorbeeld dat een prijsstijging van 1% leidt tot een vraagverandering van  $-1,5\%$ . In de luchtvaart wordt de vraag doorgaans gedefinieerd in termen van aantal OD-reizen. In het verleden zijn er veel studies uitgevoerd naar de prijsgevoeligheid van luchtreizigers.

De elasticiteiten die dat heeft opgeleverd zijn samengevat in een aantal overzichtsstudies (Brons et al., 2002; Gillen et al., 2003; Intervistas, 2007; Oum et al., 1992).

Tabel B2.1 Prijselasticiteiten uit overzichtsstudies

Bron	Segment	Elasticiteit	
Oum et al. (1992)	<i>Niet-zakelijke reizigers</i>		
	Time series estimation:	-0.40 tot -1.92	
	Cross-section:	-1.52	
	<i>Zakelijke reizigers</i>		
	Time series estimation:	-0.65	
	Cross-section:	-1.15	
Intervistas (2007) / IATA (2008)	<i>Route/marktniveau</i>		
	Short-haul:	-0.92 tot -1.96	
	Long-haul:	-0.84 tot -1.96	
	<i>Nationaal niveau</i>		
	Short-haul:	-0.53 tot -1.23	
	Long-haul:	-0.48 tot -1.12	
	<i>Supranationaal niveau</i>		
	Short-haul:	-0.40 tot -0.92	
	Long-haul:	-0.36 tot -0.84	
	Gillen et al. (2003)	<i>Niet-zakelijke reizigers</i>	
		Long-haul international:	-0.56 tot -1.70
		Long-haul domestic:	-0.79 tot -1.23
Short-haul:		-1.29 tot -1.74	
<i>Zakelijke reizigers</i>			
Long-haul international:		-0.20 tot -0.48	
Long-haul domestic:	-0.84 tot -1.4		
Short-haul:	-0.60 tot -0.78		
Brons et al. (2001)	Business class:	-0.1 tot -2.1	
	Other:	+0.2 tot -3.2	
	Long-haul:	-0.1 tot -2.3	
	Medium-haul:	-0.1 tot -2.9	
	Short-haul:	+0.2 tot -3.2	



Daaruit blijkt dat de prijsgevoeligheid voor niet-zakelijke reizigers *grosso modo* varieert tussen  $-0,5$  en  $-2$  en voor zakelijke reizigers tussen de  $-0,1$  en  $-1,5$  (zie Tabel B2.1).<sup>80</sup>

### Ontwikkelingen in prijsgevoeligheid

De gemiddelde prijsgevoeligheid ontwikkelt zich in de tijd onder invloed van veranderingen in de vervoerssamenstelling, loonontwikkelingen en regulatoire, economische en technologische ontwikkelingen. De liberalisering van de luchtvaart heeft bijvoorbeeld gezorgd voor meer concurrentie en lagere prijzen. Daardoor werd luchtvaart betaalbaarder voor lagere inkomens. Enerzijds nam daardoor de gemiddelde prijsgevoeligheid toe. Anderzijds neemt de prijsgevoeligheid bij lagere prijzen af: bij een lagere prijs heeft een absolute prijsverandering een relatief groot effect op de prijs, maar waarschijnlijk slechts een beperkt effect op de vraag (Civil Aviation Authority, 2005). Economische ontwikkelingen kunnen ervoor zorgen dat consumenten en bedrijven zich in hun keuzes meer of minder laten leiden door de prijs. Tijdens economische crises worden zij voorzichtiger met het uitgeven van geld. Zo besloten veel bedrijven tijdens de financiële crisis in 2008 reisbudgetten te verlagen, waardoor zakenreizigers vaker kozen voor economy class tickets en low-cost carriers (Adler en Gellman, 2012; Harvard Business Review, 2009). Technologische ontwikkelingen hebben de prijsgevoeligheid eveneens beïnvloed. Door de opkomst van het internet is het voor reizigers bijvoorbeeld gemakkelijker geworden om verschillende reisopties met elkaar te vergelijken, waardoor de prijsgevoeligheid toeneemt (Rubin en Joy, 2005). Volgens Hof et al. (2001) is de gemiddelde prijsgevoeligheid onder invloed van deze ontwikkelingen door de tijd heen afgenomen.

## B2.3 Substitutie tussen luchthavens en luchtvaartmaatschappijen

In de praktijk komt het echter vaak voor dat beleidsmaatregelen verschillend uitwerken op de prijzen van reisopties. Zo heeft een nationale vliegbelasting alleen invloed op de prijzen vanaf de nationale luchthavens en kan een capaciteitsbeperking leiden tot prijsverhogingen op slechts één luchthaven. Wanneer beleidsmaatregelen verschillend uitwerken op reisopties, kunnen substitutie-effecten optreden. Deze kunnen leiden tot grote verschillen in vraageffecten tussen reisopties (Civil Aviation Authority, 2005; CPB, 2011).

---

<sup>80</sup> In 2010 hebben Significance en SEO Economisch Onderzoek de vraageffecten doorgerekend van alternatieve passagiersheffingen op Schiphol. Daaruit volgde een gemiddelde prijselasticiteit voor lokale OD-passagier van  $-1,5$  (CPB, 2011).

De prijsgevoeligheid wordt in de meeste studies beschouwd op het route- of marktniveau. Daarbij wordt het totale vraageffect ingeschat wanneer alle beschikbare reisopties worden geconfronteerd met dezelfde prijsverandering. De elasticiteiten laten in dat geval zien in hoeverre de vraag toe (generatie) of afneemt (degeneratie) onder invloed van de generieke prijsverandering.

Verschillende studies hebben elasticiteiten afgeleid voor prijsveranderingen die betrekking hadden op slechts één luchtvaartmaatschappij. Door de substitutie-effecten zijn die hoger dan de standaard prijselasticiteiten op route- of marktniveau. Een studie van Oum et al. (1993) laat bijvoorbeeld zien dat elasticiteiten voor individuele maatschappijen op niet-zakelijke routes kunnen oplopen tot meer dan -10. Prijselasticiteiten voor de hele markt - zonder substitutie-effecten - varieerden tussen de -1,2 en -2,3. Een analyse van Significance met het AEOLUS-model vond een gemiddelde prijselasticiteit van -4,6 (met een spreiding tussen -1,1 en -10,6) voor prijsstijgingen die alleen betrekking hadden op transferpassagiers van KLM.<sup>81</sup> Dit terwijl de prijselasticiteit voor de totale markt - zonder substitutie-effecten - werd geschat op -1,5.

## B2.4 Substitutie tussen modaliteiten

Er is weinig onderzoek gedaan naar de substitueerbaarheid tussen vliegvakanties, autovakanties en treinvakanties.<sup>82</sup> Dat heeft waarschijnlijk te maken met het feit dat verdere bestemmingen niet goed met de auto of per spoor bereikbaar zijn. In Nederland geldt vooral voor Amsterdam - Parijs dat de trein en het vliegtuig een gelijkwaardig vervoermiddel zijn in termen van frequentie en reistijd (en kosten). Het is hier aannemelijk dat zonder HSL-Zuid het aantal vliegreizigers tussen deze bestemming 30 tot 100 procent hoger had gelegen<sup>83</sup>. Op de route Madrid-Sevilla heeft zich een vergelijkbaar *modal shift* effect voorgedaan. Maar het aantal bestemmingen waar dergelijke substitutie-effecten mogelijk zijn, is beperkt. Ook het gegeven dat de bestedingen per dag en verblijf voor een autovakantie beduidend lager zijn dan voor een vliegvakantie, zoals in hoofdstuk 3 uitgewerkt, impliceert dat autovakanties (gemiddeld genomen) geen substituten zijn voor vliegvakanties.

---

<sup>81</sup> Er zijn weinig andere studies die de prijsgevoeligheid van transferpassagiers hebben onderzocht. Wel zijn er studies die hebben gekeken naar de elasticiteiten van indirecte vluchten. Dit betreft echter de prijselasticiteit op de totale vraag tussen een herkomst en bestemming waarbij sprake is van een overstap. Deze hebben derhalve betrekking op OD-passagiers (CPB, 2011).

<sup>82</sup> CEDelft (2010), Effecten van prijsbeleid in verkeer en vervoer

<sup>83</sup> Decisio (2021), Kwalitatieve evaluatie doelstellingen HSL-Zuid

## B2.5 Substitutie tussen vakantiebestemmingen

### Keuzeproces van de vakantiereiziger

Het traditionele keuzeproces<sup>84</sup> voor een vakantie begint bij het identificeren van de bestemmingen die bekend zijn bij de reiziger en binnen het bereik liggen in termen van prijs, kwaliteit en bereikbaarheid.<sup>85</sup> Vervolgens beschouwt een reiziger welke bestemmingen passen bij het reisdoel en waar hij/zij een voldoende positief gevoel bij heeft (op basis van eigen ervaringen, ervaring van anderen of promoties) om er aanvullende informatie over wil opzoeken. Daaruit volgt een set van bestemmingen waarbij de reiziger daadwerkelijk overweegt om actie te ondernemen (zoeken en vergelijken van reis en accommodaties), waarna de uiteindelijke keuze voor een reis en dus bestemming volgt.

Dat maakt dat bestemmingen in het keuzeproces in hogere mate substitueerbaar worden. De ontwikkeling van het internet heeft het mogelijk gemaakt om bestemmingen makkelijker met elkaar te vergelijken. Daarnaast kunnen bepaalde bestemmingen door social media aan populariteit winnen.

Er is beperkte literatuur beschikbaar over substitueerbaarheid van vakantiebestemmingen.<sup>86</sup> De mate waarin vakantiebestemmingen inwisselbaar zijn hangt vooral af van de afstand en het type vakantie.

### Afstand

Vakantiebestemmingen op lange afstanden worden als aparte markt beschouwd vanwege de hogere prijs en het extra ongemak dat ermee gepaard gaat (in de vorm van een langere reistijd, visa-vereisten, taalbarrières, afwijkende valuta en het passeren tijdzones) ten opzichte van bestemmingen dichtbij.<sup>87</sup> Wanneer lange-afstandsbestemmingen tegen een lage prijs worden aangeboden, kunnen ze wel een substituut zijn voor bestemmingen op korte afstand.

---

<sup>84</sup> Richard TR Qiu, Lorenzo Masiero and Gang Lib (2018), Psychological Process of Travel Destination Choice

<sup>85</sup> Het inkomen is grotendeels bepalend voor de vraag óf iemand op vakantie kan en zo ja, hoe ver. Grofweg blijft het minder rijke deel van bevolking thuis of gaat het in eigen land op vakantie, wordt men rijker, dan gaat men vaker naar de het buitenland en reist men verder (Seddighi en Theocharous, 2002).

<sup>86</sup> Onderzoek naar toerisme richt zich meestal op een specifieke locatie of een specifieke doelgroep en niet op de substitutie tussen bestemmingen, zoals door (Dwyer et. al., 2020). Tourism Economics and Policy, 2nd edition; Seyfi, et. A. (2022), Rethinking sustainable substitution between domestic and international tourism: a policy thought experiment

<sup>87</sup> Reizigers met een hoger inkomen gaan gemiddeld vaker op vakantie en kiezen daarbij ook vaker voor verdere bestemmingen. Op bestemmingsniveau kent toerisme een inkomenselasticiteit boven de 1 en op langere afstanden neemt de elasticiteit verder toe (Peng et al., 2014).

Zonvakanties op de korte en middellange afstand – en in het bijzonder pakketreizen naar zonbestemmingen – vormen een aparte markt (ACM, 2020a, 2020b) en zijn daardoor in grote mate inwisselbaar. Bestemmingen aan de Middellandse-Zee in Italië, Spanje, Portugal, Griekenland, Egypte en Turkije zijn grotendeel aanbod gedreven. De bestemmingskeuze van reizigers is in belangrijke mate aanbod gedreven: touroperators bepalen het aanbod, op basis waarvan veel reizigers een keuze maken. De specifieke samenstelling van beschikbare bestemmingen heeft naar verwachting nauwelijks effect op het aantal zonvakanties (omvang van het totale aanbod en de prijs hebben dat wel).

Vakantiebestemmingen op lange afstand vormen eveneens een aparte markt. Substituten kunnen zich daardoor op grote afstand van elkaar bevinden. Zo blijkt Brazilië voor Nederlanders te concurreren met Cuba, Mexico, maar ook met Thailand (Benedetti, 2010)<sup>88</sup>. De mate van substitueerbaarheid lijkt ook te maken te hebben met het prijsniveau. Bestemmingen in Afrika en Azië hebben een lager prijsniveau, waardoor er meer substituten beschikbaar zijn dan bijvoorbeeld voor Amerika en Oceanië (Peng et al., 2014).<sup>89</sup>

#### **Binnenlandse versus buitenlandse bestemmingen**

Net als dat vakantiebestemmingen op verre afstand tot een andere markt behoren dan bestemmingen op korte afstand, lijken binnenlandse bestemmingen ook tot een andere markt te behoren dan buitenlandse bestemmingen.<sup>90</sup> Een binnenlandse bestemming is daardoor niet voor iedereen een substitoot voor een buitenlandse bestemming. Dit kan echter wel verschillen per type vakantie: bij een korte stedentrip zal de concurrentie van locaties dichtbij naar verwachting groter zijn dan voor de langere vakantie.

#### **Type vakantie**

Naast de afstand is ook het type vakantie bepalend voor de mate waarin bestemmingen kunnen worden gesubstitueerd. Waar reizigers vroeger vooral kozen voor een specifiek land, kiest men tegenwoordig steeds vaker voor een specifiek

---

<sup>88</sup> Dit komt overigens ook overeen met bevindingen dichterbij: de Middellandse Zee en de Noordzee zijn voor 50 procent van de Duitsers substituten voor de Oostzee (Ahtiainen et. al., 2021). Terwijl 80 procent van de Letten geen alternatief ziet voor de Oostzee. Naast het inkomen, speelt de afstand een grote rol in de spreiding van substituten. Letten woonden grotendeels binnen 20 kilometer van de kust, terwijl Duitsers verder moeten reizen en daarbij dus ook veel meer verschillende opties overwegen. Ook in Kopenhagen is te zien dat voor Europeanen deze stad vooral concurreert met andere steden in Scandinavië, Berlijn en Amsterdam, terwijl voor intercontinentale reizigers Kopenhagen ook concurreert met Parijs en Rome (TRAVELSAT, 2018)

<sup>89</sup> De keuze voor landen in Amerika en Oceanië is dan naar verwachting meer op de specifieke bestemming gericht en bovendien door consumenten die rijker en minder prijsgevoelig zijn. Terwijl Azië en Afrika meer voor de prijsbewuste reiziger zijn, die een andere bestemming kan kiezen als een land te duur wordt of om een andere reden minder aantrekkelijk.

<sup>90</sup> Binnenlands toerisme kent een vele malen lagere inkomens- en prijselasticiteit dan buitenlands toerisme (Athanasopoulos et al., 2014).



# DECISIO

soort ervaring (zon, natuur, culinair, all inclusive strand) of activiteit (skiën, wandelen, bergbeklimmen, duiken, etc.).

De activiteit gedreven vakantiekeuze kan er ook toe leiden dat ver uit elkaar gelegen bestemmingen met elkaar kunnen concurreren: voor skiën kunnen Scandinavië, de Alpen en Canada met elkaar concurreren, voor bergbeklimmen de Alpen met de Rocky Mountains of de Himalaya en voor duiken Egypte met het Caribisch gebied, Thailand en Australië. Daarbij moet wel in ogenschouw genomen worden dat het gros van de vakanties, zowel inkomend als uitgaand, nog steeds binnen Europa plaatsvindt.

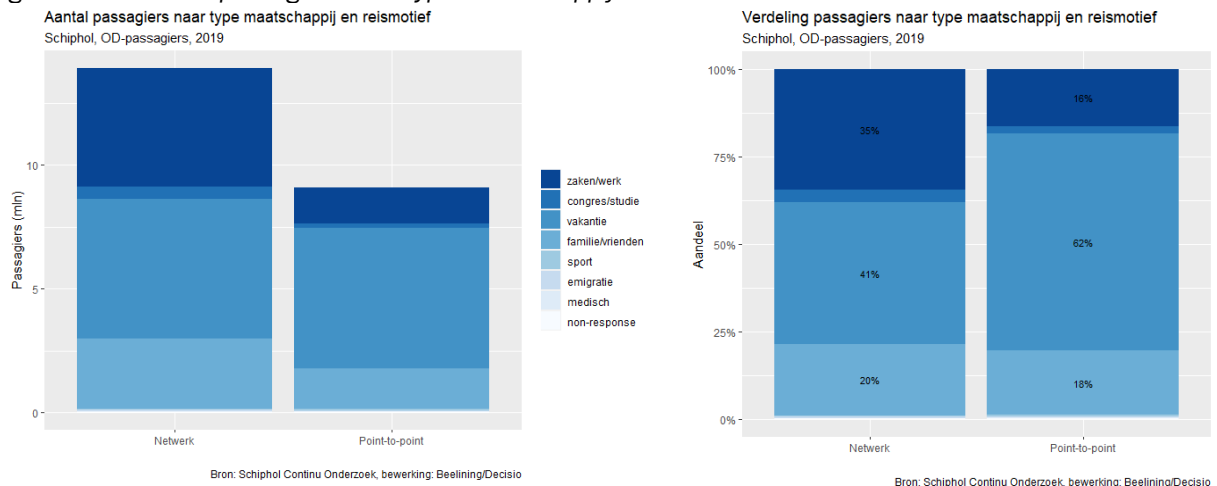
## Bijlage 3 Routes & Profile Monitor Schiphol

### B3.1 Nadere uitsplitsingen

#### Type maatschappij

In 2019 vloog 60% van de OD-passagiers met een netwerkmaatschappij. De overige 40% maakte gebruik van een point-to-point maatschappij. Passagiers aan boord van netwerkmaatschappijen reisden ruim twee keer vaker voor zaken/werk dan passagiers aan boord van point-to-point maatschappijen. Point-to-point maatschappijen vervoeren juist relatief veel vakantiegangers. Dit is ook niet verwonderlijk, aangezien een deel van de point-to-pointmaatschappijen als Transavia, Corendon en TUI zich voornamelijk richten op het vakantiesegment. Er zijn echter ook point-to-point maatschappijen als easyJet en Flybe die zich richten op zakelijke bestemmingen. Zij zullen dan ook een groter aandeel zakelijke reizigers aan boord hebben.

Figuur B3.1 OD-passagiers naar type maatschappij en reismotief



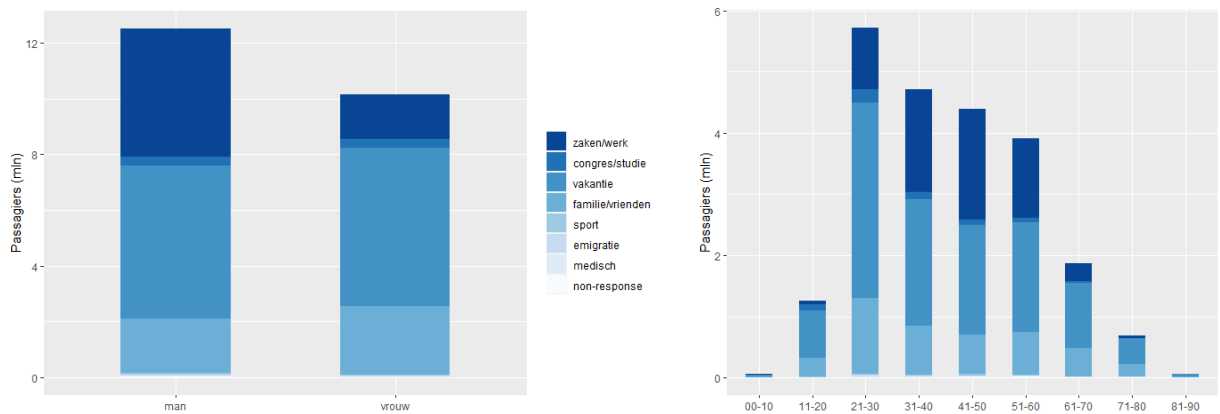
Bron: Routes & Profile Monitor Schiphol (2019), bewerking Beelining

#### Geslacht en leeftijd

In 2019 vertrokken er iets meer mannen (55%) dan vrouwen (45%) vanaf Schiphol. Het verschil wordt veroorzaakt door de categorie zaken/werk; er reizen bijna drie keer zoveel mannen voor zaken/werk dan vrouwen. Vrouwen reizen daarentegen iets vaker voor het bezoeken van familie en vrienden en voor vakantie.

De meeste reizigers die vanaf Schiphol vertrekken zijn tussen de 20-60 jaar oud. Twintigers reizen relatief vaker voor vakantiedoeleinden, congres/studie en het bezoeken van vrienden en familie. Dertigers, veertigers en vijftigers reizen relatief vaker voor zaken/werk. Het aantal reizen voor zaken/werk daalt sterk nadat men de 60 is gepasseerd.

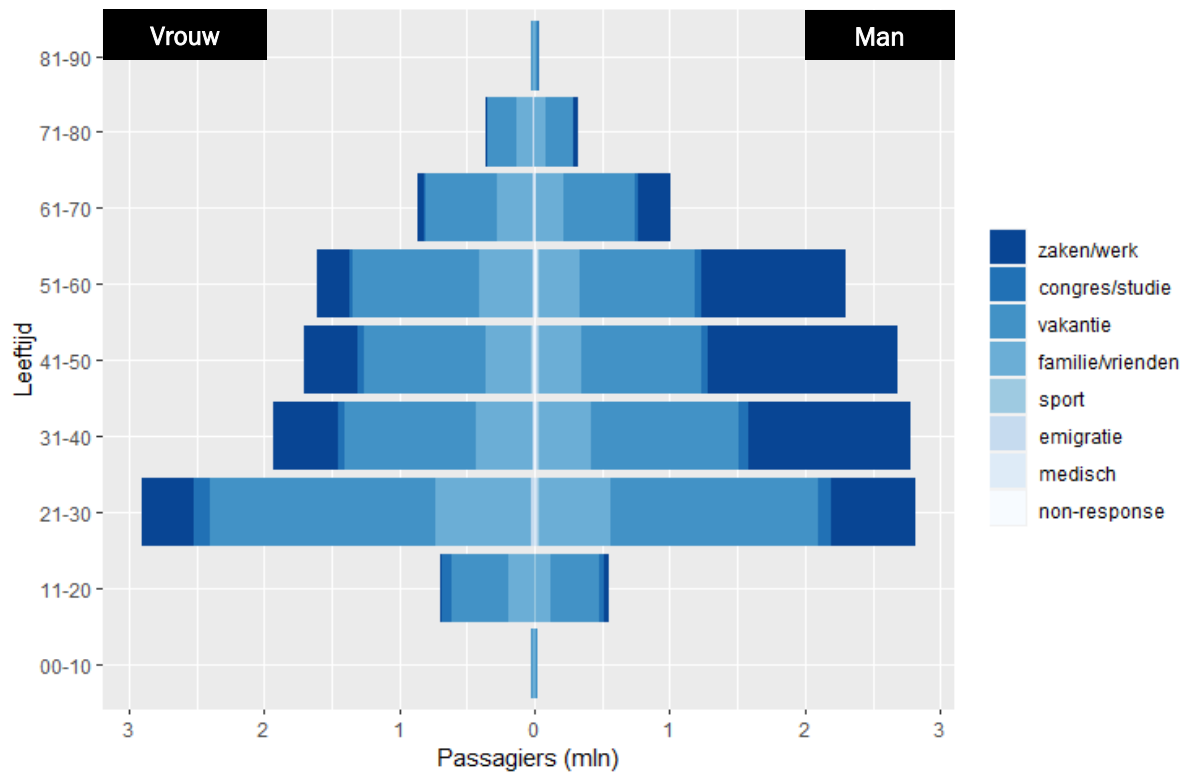
Figuur B3.2 Aantal OD-passagiers naar geslacht en leeftijd (en reismotief)



Bron: Routes & Profile Monitor Schiphol (2019), bewerking Beelining

Mannen reizen relatief veel voor zaken/werk in de leeftijdscategorie 40-60. Onder vrouwen neemt het aantal zakenreizen juist af wanneer zij de 40 zijn gepasseerd.

Figuur B3.3 Aantal OD-passagiers met leeftijdsopbouw naar geslacht (en reismotief)



Bron: Routes & Profile Monitor Schiphol (2019), bewerking Beelining

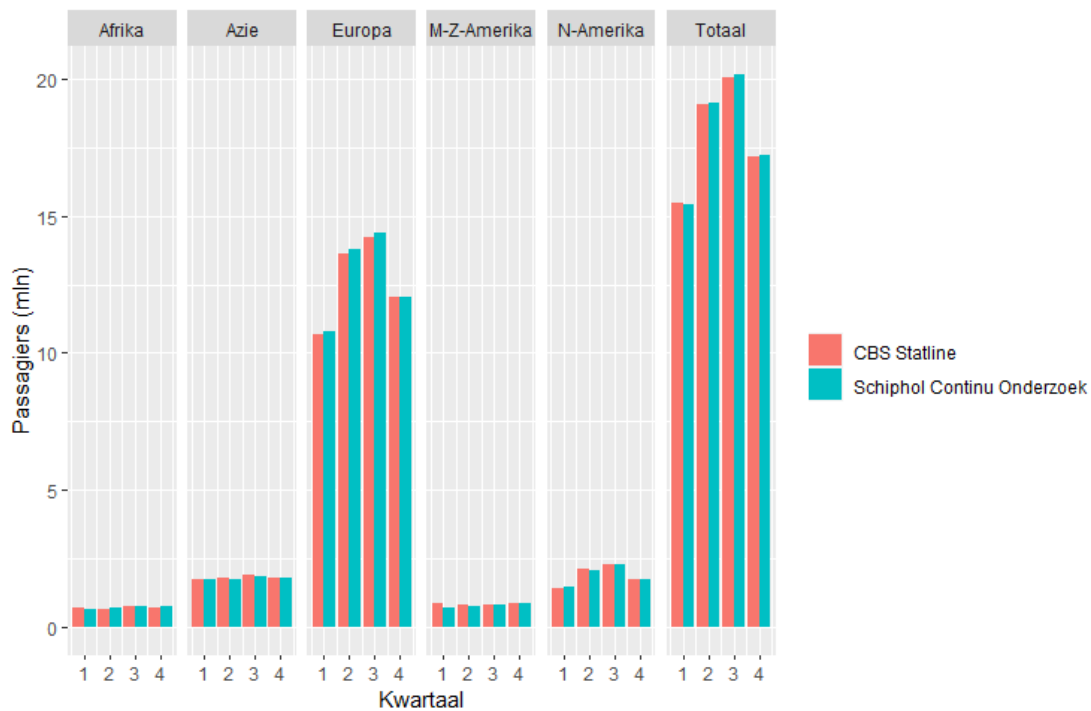
## B3.2 Vergelijking met CBS data

De data uit de Routes & Profile Monitor Schiphol is vergeleken met de data van CBS Statline. De Routes & Profile Monitor is gebaseerd op een enquête onder alleen vertrekkende reizigers. Het CBS rapporteert vertrekkende en aankomende reizigers. Voor de vergelijkbaarheid zijn de cijfers uit het Routes & Profile Monitor daarom vermenigvuldigd met 2.

Uit onderstaande figuur blijkt dat beide databronnen goed overeenkomen. Mogelijke verklaringen voor de kleine verschillen zijn het feit dat de vertrekkende en aankomende stromen niet precies even groot zijn. Ook kunnen er kleine verschillen bestaan in termen van regionale definities.



Figuur B3.4 Vergelijking met CBS data



Bron: Routes & Profile Monitor Schiphol (2019), bewerking Beelining

## B3.3 Focus op Amsterdam

### Inkomende reiziger gericht op Amsterdam

Volgens de Routes & Profile Monitor van Schiphol heeft 68% van de luchtreizigers die aankomen op de luchthaven (inkomende ‘destinating’ reizigers) de stad Amsterdam als bestemming. Voor het NBTC-rapport *Onderzoek inkomend toerisme 2014* is ook geënquêteerd op andere luchthavens en onder reizigers die niet met het vliegtuig kwamen. Ook hier blijkt Amsterdam de belangrijkste bestemming. Van alle inkomende reizigers had 50% Amsterdam als bestemming; onder luchtreizigers was dat met 58% nog iets hoger. Slechts 8% van alle inkomende reizigers en 9% van alle inkomende luchtreizigers ging naar een andere G4-stad (Rotterdam, Den Haag of Utrecht).

Tabel B3.1 Bestemmingen van inkomende (luchtvaart)reizigers (alle motieven: zakelijk, VFR en vakantie)

	Totaal inkomend 2014	Inkomend per vliegtuig 2019
Noord-Holland	62%	68%
G4-steden	58%	67%
Amsterdam	50%	58%
<i>Noord-Holland excl. Amsterdam</i>	<i>12%</i>	<i>10%</i>
<i>G4 excl. Amsterdam</i>	<i>8%</i>	<i>9%</i>

Bron: Routes & Profile Monitor Schiphol (2019), NBTC (2014)

Uit een combinatie van verschillende bronnen valt in te schatten dat 85 procent van de overnachtingen in Amsterdam in 2019 werd ingevuld door inkomende reizigers en 15 procent door binnenlandse reizigers. Meer dan 90 procent van de inkomende reizigers in Amsterdam kwam met het vliegtuig, waarvan 55 procent een vakantiemotief had. Dit betekent dat ruim 40 procent van de overnachtingen in Amsterdam wordt veroorzaakt door vakantieverkeer vanaf luchthavens, specifiek Schiphol.

In de andere G4-gemeenten zijn inkomende reizigers goed voor de helft van de overnachtingen. De omvang is hier ook aanzienlijk kleiner. Meer dan de helft van de buitenlandse reizigers komt met het vliegtuig, waarmee ruim 25 procent van de overnachtingen te relateren is aan de luchtvaart. Hiervan is een groot deel VFR of zakelijk, waardoor slechts zo'n 5 procent van de hotelmarkt afhankelijk is van aantrekkelijke verbindingen via de lucht. Buiten de grote steden is de hotelmarkt nog minder afhankelijk van aantrekkelijke vluchtverbindingen. Het bezoek dat per vliegtuig binnenkomt is hier namelijk vaker gerelateerd aan familie of bedrijvigheid en dus in mindere mate afhankelijk van het luchtvaartaanbod. De toeristische (vakantie)sector richt zich op de bezoekers die over land reizen: een groot deel Nederlanders, gevolgd door Duitsers en Belgen.

## B3.4 Regionale luchthavens

Voor de regionale luchthavens zijn geen gedetailleerde gegevens beschikbaar, zoals voor Schiphol. Op basis van openbare bronnen en contact met de verschillende luchthavens konden wel enkele gegevens worden verzameld:

- **Eindhoven Airport** heeft in 2017 een onderzoek uit laten voeren onder 2.774 reizigers (Ecorys, 2018). Tweederde (68%) van hen bleek met een vakantiemotief te reizen (waarvan 14% voor een stedentrip). Daarnaast reisde 16% met een zakelijk motief (werk, zakelijke bijeenkomst, training of

studie), 13% voor bezoek aan vrienden en familie, 1% voor bezoek aan congressen en beurzen en 2% met een andere reden (sport, shopping, religie of sollicitatie). Ongeveer een derde van de reizigers bestaat uit werkmigranten uit Oost-Europa (Luchtvaartnieuws, 2022). Die groep valt waarschijnlijk deels in de categorieën vakantie, zakelijk en vrienden/familie. In 2017 was 91% van het vervoer uitgaand en 9% inkomend. Van de uitgaande passagiers kwam circa 84% uit Nederland, 11% uit België en 5% uit een ander land. De meeste Nederlandse reizigers waren afkomstig uit de zuidoostelijke provincies. Zo was 38% van de Nederlanders afkomstig uit Noord-Brabant, 11% uit Gelderland, 11% uit Zuid-Holland en 9% uit Limburg.

- **Rotterdam-The Hague Airport** publiceert jaarlijks een document met feiten en cijfers (Rotterdam-The Hague Airport, 2019). Daarin is ook de verdeling van passagiers naar reismotief opgenomen. De meeste passagiers reizen voor vakantie (64%, waarvan 7% naar een tweede woning en 6% op stedentrip), zaken (18%), en bezoek aan familie en vrienden (13%). Een kleiner deel reist naar een tweede woning (7%), gaat op stedentrip (6%) of reist om een andere reden (5%). Daarmee is de verdeling bijna identiek aan die van Eindhoven Airport. De verdeling naar inkomende en uitgaande passagiers is niet bekend;
- **Groningen Airport Eelde** heeft in 2019 een onderzoek uit laten voeren onder 2.321 passagiers. Daaruit bleek dat de overgrote meerderheid reisde voor vakantie (91%). Een klein deel reisde voor zaken (7%) of het bezoeken van vrienden en familie (2%). De verschillen tussen vakantie- en lijnvluchten bleken groot. Op de lijnvlucht naar Kopenhagen had juist een ruime meerderheid (84%) van de passagiers een zakelijk reismotief. Ook op de lijnvlucht naar Londen was het aandeel zakelijk ook relatief groot (46%). De verhouding inkomend/uitgaand vervoer was op de lijnvluchten ongeveer 50/50 verdeeld. De vakantievluchten werden bijna volledig bezet door uitgaande passagiers met een Nederlandse nationaliteit;
- **Maastricht-Aachen Airport** doet geen onderzoek naar de vervoerssamenstelling van hun passagiers. Op basis van de beschikbare gegevens van luchtvaartmaatschappijen is in de MKBA Maastricht-Aachen Airport vastgesteld dat meer dan 95 procent uitgaande reizigers betreft. Omdat een deel daarvan afkomstig is uit België en (in mindere mate) Duitsland heeft uiteindelijk 78 procent van de reizigers een Nederlandse nationaliteit. Van de Nederlanders komt circa 35 procent uit Limburg, 25 procent uit Noord-Brabant en 15 procent uit Gelderland. Vrijwel alle reizigers (exclusief general aviation, zoals private jets) op Maastricht-Aachen Airport reizen met een niet-zakelijk motief.

Tabel B3.2 Verdeling reismotieven regionale luchthavens

Reismotief	Eindhoven Airport	Rotterdam - The Hague Airport	Groningen Airport Eelde	Maastricht Aachen Airport
Vakantie	54%	51%	91%	>90%
Stedentrip / weekend break	14%	6%		
Tweede woning		7%		
Familie / vrienden	13%	13%	2%	
Zakelijk	16%	18%	7%	
Beurzen / congressen	1			
Overig	2%	5%		
<b>Totaal</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	
Niet-zakelijk	81%	77%	93%	
Zakelijk	17%	18%	7%	
Overig	2%	5%		
Inkomend	9%		13%	< 5%
Uitgaand	91%		87%	> 95%
<i>waarvan NL nationaliteit</i>	~84%		~100%	~78%

Bron: Ecorys (2018), Rotterdam-The Hague Airport (2019), Decisio (2021) en SEO

## Bijlage 4 Bestedingskengetallen

### B4.1 Inkomende luchtreizigers

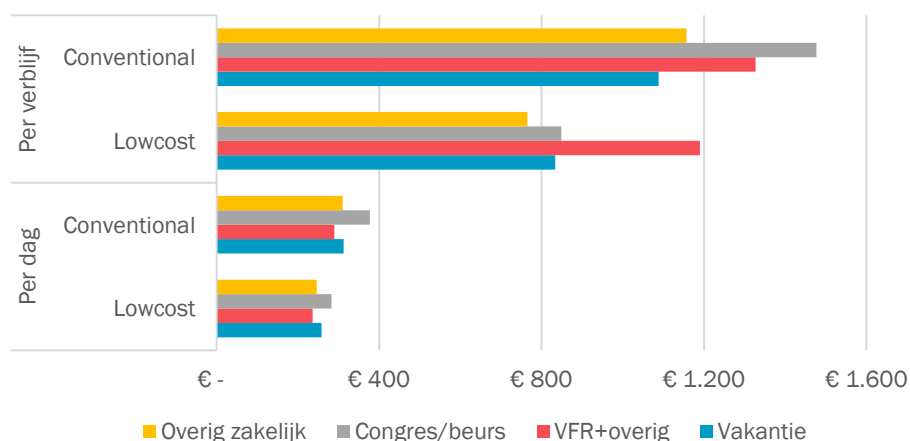
In deze bijlage zijn analyses van bestedingspatronen van inkomende luchtreizigers naar verdere passagierskenmerken opgenomen. Daarnaast is een lijst met bestedingskengetallen opgenomen. Kengetallen uit deze bijlage maken inzichtelijke welke factoren een impact kunnen hebben op bestedingen van toerisme. Vanwege multicollineariteit is het af te raden om alle kengetallen blind over te nemen in analyses.

#### B4.1.1 Onderscheid naar luchtvaartsegment en luchthaven

##### Inkomende zakelijke reizigers per low-cost maatschappij kent fors lagere bestedingen

Per motief zijn bestedingen per dag en per verblijf in beeld gebracht voor low-cost en conventionele luchtvaartmaatschappijen. Voor elk motief geldt dat reizigers met een low-cost luchtvaartmaatschappij per dag en per verblijf een lager bestedingspatroon hebben. Een congres/beursbezoeker die met een conventionele luchtvaartmaatschappij naar Nederland komt besteedt per verblijf bijvoorbeeld 630 euro meer dan een congres/beursbezoeker die met een low cost luchtvaartmaatschappij komt. Binnen het VFR-motief is het verschil veel kleiner, namelijk 137 euro. Bij het inkomend zakelijk verkeer hangen de bestedingen per verblijf dus aanzienlijk sterker samen met de maatschappijkeuze dan voor het vakantieverkeer en met name VFR.

Figuur B4.1 Bestedingen van inkomende luchtreizigers naar luchtvaartsegment



Bron: Monitor Inkomend Toerisme (2014), bewerking: Decisio

## **Bestedingen van Schipholpassagiers liggen hoger dan regionale luchthavens**

Per motief hebben we daarnaast gekeken naar de bestedingen per dag en per verblijf vanaf Schiphol en de regionale luchthavens. Wegens een gebrek aan observaties zijn de regionale luchthavens gebundeld. Bestedingspatronen van luchtreizigers die gebruik maken van Schiphol liggen per dag en per verblijf voor alle motieven hoger dan van luchtreizigers op de regionale luchthaven. Ook hier is wel of geen Schiphol voornamelijk van belang voor de bestedingen van de zakelijke reiziger en minder van belang voor de niet-zakelijke reiziger.

## **Luchtvaartkeuzes van zakenreizigers hangen sterker samen met bestedingen**

Bovenstaande analyses tonen dat maatschappij- en luchthavenkeuzes vooral een indicatie geven van de bestedingspatronen van zakelijke reizigers. Een zakelijke reiziger die voor een goedkope maatschappij en een regionale luchthaven kiest heeft waarschijnlijk minder te besteden dan een zakenreiziger die via Schiphol en/of met een conventionele maatschappij naar Nederland komt. Eerstgenoemde zal tijdens de rest van de reis ook op andere punten zoals de overnachting en eten en drinken kosten besparen. Vakantiegangers en met name VFR die gebruik maken van verschillende luchthavens en luchtvaartmaatschappijen later een meer homogeen uitgavenpatroon zien.

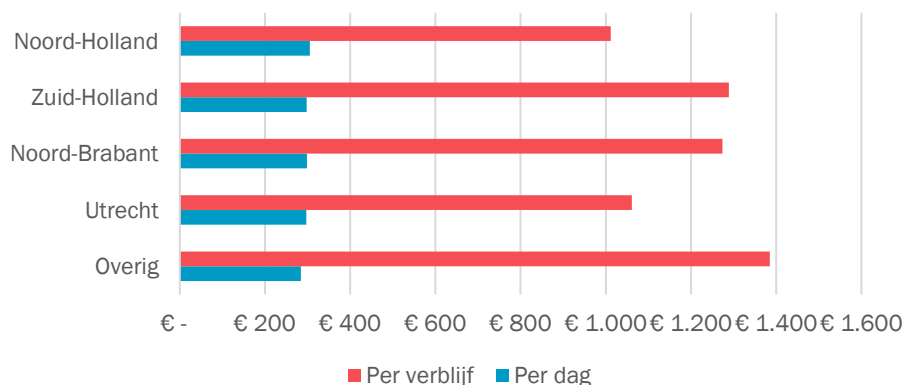
### **B4.1.2 Onderscheid naar bestemming in Nederland**

In hoofdstuk 2 werd duidelijk dat de meeste inkomende luchtreizigers Amsterdam bezoeken. Verder gaat er nog een deel naar de overige G4-steden, de rest van Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht en Noord-Brabant. In deze paragraaf maken we onderscheid tussen bestedingspatronen van inkomende luchtreizigers in deze provincies, plus een restcategorie met de overige provincies.

### **Reizigers in Noord-Holland kennen een kort verblijf**

Een van de dingen die opvalt is dat reizigers in Noord-Holland – en dan vooral Amsterdam – per dag het meest, maar per verblijf het minst besteden. Utrecht kent een vergelijkbaar patroon. In Zuid-Holland en Noord-Brabant worden naast grote steden ook vaker rurale gebieden bezocht, die vaak gepaard gaan met een langer verblijf. In de rest van de provincies liggen de bestedingen per dag het laagst en per verblijf het hoogst. Hier wordt dus langer verbleven.

Figuur B4.2 Bestedingen van inkomende luchtreizigers naar bestemming



Bron: Monitor Inkomend Toerisme (2014), bewerking: Decisio

Dat reizigers die Noord-Holland bezoeken over het algemeen het meest per dag besteden is logisch gezien het grote aandeel dat Amsterdam bezoekt.

Luchtreizigers die naar G4 steden en dan voornamelijk Amsterdam gaan besteden per dag namelijk veel. Dit is ook de groep die voor een kortstondig verblijf kiest, vaker voor Schiphol kiest en vaak in hotels verblijft. Daartegenover staat de groep die vaker kiest voor de kust, de wadden of bos en heide. Zij besteden minder per dag en meer per verblijf. Oftewel, zij verblijven langer in Nederland.

### B4.1.3 Inkomende bestedingskengetallen

De volgende lijst is in lijn met hoofdstuk 4 exclusief vervoerskosten.

	N	Per dag	Per verblijf
<b>Totaal</b>	2.651	€ 301	€ 1.104
<b>Motieven</b>			
Vakantie	1.177	€ 298	€ 1.017
Zakelijk	1.129	€ 310	€ 1.128
VFR+overig	345	€ 283	€ 1.308
<b>Zakelijk motief</b>			
Congres/beurs	127	€ 368	€ 1.395
Overig zakelijk	1.027	€ 302	€ 1.114
<b>Bestemming</b>			
Noord-Holland	1.807	€ 305	€ 1.012
Zuid-Holland	370	€ 298	€ 1.289
Noord-Brabant	143	€ 298	€ 1.274
Utrecht	80	€ 297	€ 1.061
Overig	251	€ 285	€ 1.385
<b>Bestemming G4-steden?</b>			
Ja	1.774	€ 309	€ 1.064
Nee	877	€ 286	€ 1.175
<b>Soort bestemming</b>			
Kust incl. wadden	135	€ 268	€ 1.318
Bos en Heide	313	€ 280	€ 1.325
Amsterdam	1.365	€ 316	€ 1.053



# DECISIO

	N	Per dag	Per verblijf
Overig	677	€ 301	€ 1.103
<b>Accommodatie</b>			
Hotel/pensioen	2.355	€ 309	€ 1.091
Camping/bungalow	32	€ 194	€ 1.453
Overig	264	€ 251	€ 1.091
<b>Herkomst</b>			
Groot-Brittannië	662	€ 254	€ 735
Overig Europa	871	€ 269	€ 967
Noord-Amerika	403	€ 348	€ 1.292
Azië	412	€ 370	€ 1.703
Overig	194	€ 341	€ 1.213
<b>Herkomst intercontinentaal</b>			
Europees	1.557	€ 263	€ 865
Intercontinentaal	1.094	€ 357	€ 1.495
<b>Luchtvaartmaatschappij</b>			
Conventional	2.083	€ 313	€ 1.167
Lowcost	514	€ 254	€ 845
<b>Aankomst luchthaven</b>			
Schiphol	2.550	€ 303	€ 1.110
Overig	101	€ 256	€ 966
<b>Ook andere landen bezocht?</b>			
Ja, voor bezoek aan NL	244	€ 320	€ 943
Ja, na bezoek aan NL	289	€ 338	€ 1.194
Ja, voor en na bezoek aan NL	196	€ 395	€ 1.315
Nee	1.922	€ 284	€ 1.082
<b>Reisgezelschap</b>			
Alleenreizend	973	€ 295	€ 1.084
Met familie	1.036	€ 302	€ 1.089
Vrienden	332	€ 286	€ 986
Collega's, verenigings- of clubgenoten	491	€ 323	€ 1.308
<b>Combinaties</b>			
<b>Herkomst</b>	<b>Motief</b>		
Groot-Brittannië	Vakantie	329	€ 267 € 807
	Zakelijk	286	€ 239 € 659
	VFR + overig	47	€ 260 € 720
Overig Europa	Vakantie	359	€ 256 € 954
	Zakelijk	403	€ 287 € 943
	VFR + overig	109	€ 242 € 1.052
Noord-Amerika	Vakantie	201	€ 329 € 1.157
	Zakelijk	139	€ 394 € 1.529
	VFR + overig	63	€ 308 € 1.221
Azië	Vakantie	161	€ 408 € 1.408
	Zakelijk	198	€ 348 € 1.838
	VFR + overig	53	€ 335 € 1.870
Overig	Vakantie	101	€ 317 € 1.041
	Zakelijk	56	€ 410 € 1.510
	VFR + overig	37	€ 302 € 1.241
<b>Herkomst</b>	<b>Zakelijk motief</b>		
Groot-Brittannië	Congres/beurs	12	€ 225 € 544
	Zakelijk overig	274	€ 239 € 664
Overig Europa			





# DECISIO

		N	Per dag	Per verblijf
Noord-Amerika	Congres/beurs	60	€ 320	€ 1.072
	Zakelijk overig	356	€ 280	€ 973
Azië	Congres/beurs	18	€ 528	€ 2.055
	Zakelijk overig	123	€ 373	€ 1.428
Overig	Congres/beurs	19	€ 355	€ 2.149
	Zakelijk overig	183	€ 347	€ 1.818
	Congres/beurs	14	€ 481	€ 1.822
	Zakelijk overig	45	€ 380	€ 1.326
<b>Herkomst</b>	<b>Bestemming in G4?</b>			
Groot-Brittannië				
Overig Europa	Ja	467	€ 260	€ 748
	Nee	195	€ 240	€ 703
Noord-Amerika	Ja	586	€ 278	€ 978
	Nee	285	€ 250	€ 940
Azië	Ja	267	€ 352	€ 1.305
	Nee	136	€ 340	€ 1.268
Overig	Ja	254	€ 391	€ 1.541
	Nee	158	€ 335	€ 1.902
	Ja	134	€ 352	€ 1.197
	Nee	60	€ 317	€ 1.235
<b>Herkomst</b>	<b>Soort bestemming</b>			
Groot-Brittannië				
Overig Europa	Kust incl. wadden	38	€ 208	€ 949
	Bos en heide	73	€ 240	€ 598
	Amsterdam	361	€ 268	€ 764
	Overig	147	€ 247	€ 674
Noord-Amerika	Kust incl. wadden	44	€ 258	€ 1.415
	Bos en heide	110	€ 251	€ 960
	Amsterdam	447	€ 284	€ 954
	Overig	219	€ 265	€ 969
Azië	Kust incl. wadden	13	€ 298	€ 1.079
	Bos en heide	34	€ 373	€ 1.602
	Amsterdam	221	€ 349	€ 1.257
	Overig	111	€ 356	€ 1.306
Overig	Kust incl. wadden	20	€ 393	€ 2.221
	Bos en heide	62	€ 292	€ 2.164
	Amsterdam	195	€ 402	€ 1.499
	Overig	117	€ 350	€ 1.601
	Kust incl. wadden	16	€ 263	€ 1.166
	Bos en heide	15	€ 343	€ 1.624
	Amsterdam	95	€ 366	€ 1.311
	Overig	48	€ 356	€ 1.112
<b>Herkomst</b>	<b>Luchtvaartmaatschappij</b>			
Groot-Brittannië				
Overig Europa	Conventional	379	€ 258	€ 785
	Lowcost	277	€ 249	€ 668



# DECISIO

		N	Per dag	Per verblijf
Noord-Amerika	Conventional	686	€ 275	€ 946
	Lowcost	169	€ 241	€ 1.013
Azië	Conventional	384	€ 349	€ 1.295
	Lowcost	15	€ 321	€ 1.285
Overig	Conventional	377	€ 371	€ 1.716
	Lowcost	17	€ 292	€ 979
	Conventional	163	€ 348	€ 1.270
	Lowcost	24	€ 300	€ 913
<b>Maatschappij</b>	<b>Motief</b>			
Conventional	Vakantie	826	€ 313	€ 1.088
	Zakelijk	975	€ 319	€ 1.182
	VFR + overig	282	€ 290	€ 1.327
Lowcost	Vakantie	323	€ 258	€ 833
	Zakelijk	134	€ 250	€ 716
	VFR + overig	57	€ 236	€ 1.190
<b>Maatschappij</b>	<b>Zakelijk motief</b>			
Conventional	Congres/beurs	113	€ 378	€ 1.477
	Zakelijk overig	883	€ 311	€ 1.157
Lowcost	Congres/beurs	12	€ 283	€ 848
	Zakelijk overig	126	€ 247	€ 765
<b>Maatschappij</b>	<b>Bestemming in G4?</b>			
Conventional	Ja	1370	€ 322	€ 1.117
	Nee	713	€ 295	€ 1.250
Lowcost	Ja	369	€ 261	€ 850
	Nee	145	€ 236	€ 830
<b>Maatschappij</b>	<b>Soort bestemming</b>			
Conventional	Kust incl. wadden	106	€ 281	€ 1.407
	Bos en heide	240	€ 292	€ 1.468
	Amsterdam	1037	€ 330	€ 1.116
	Overig	584	€ 307	€ 1.118
Lowcost	Kust incl. wadden	21	€ 177	€ 919
	Bos en heide	68	€ 238	€ 839
	Amsterdam	301	€ 265	€ 820
	Overig	81	€ 256	€ 962
<b>Motief</b>	<b>Bestemming in G4?</b>			
Vakantie	Ja	1003	€ 301	€ 1.024
	Nee	174	€ 282	€ 980
Zakelijk	Ja	597	€ 328	€ 1.085
	Nee	532	€ 290	€ 1.162
VFR + overig	Ja	174	€ 291	€ 1.206
	Nee	171	€ 275	€ 1.404
<b>Zakelijk motief</b>	<b>Bestemming in G4?</b>			
Congres/beurs	Ja	88	€ 385	€ 1.305



# DECISIO

		<i>N</i>	<i>Per dag</i>	<i>Per verblijf</i>
Overig zakelijk	Nee	39	€ 327	€ 1.544
	Ja	519	€ 318	€ 1.068
	Nee	508	€ 286	€ 1.150
<b>Provincie</b>	<b>Bestemming in G4?</b>			
Noord-Holland	Ja	1526	€ 309	€ 1.030
	Nee	281	€ 284	€ 915
Zuid-Holland	Ja	214	€ 310	€ 1.303
	Nee	156	€ 281	€ 1.263
Utrecht	Ja	34	€ 325	€ 1.109
	Nee	46	€ 276	€ 1.019

Bron: Monitor Inkomend Toerisme (2014), bewerking: Decisio

## B4.2 Uitgaande luchtreizigers

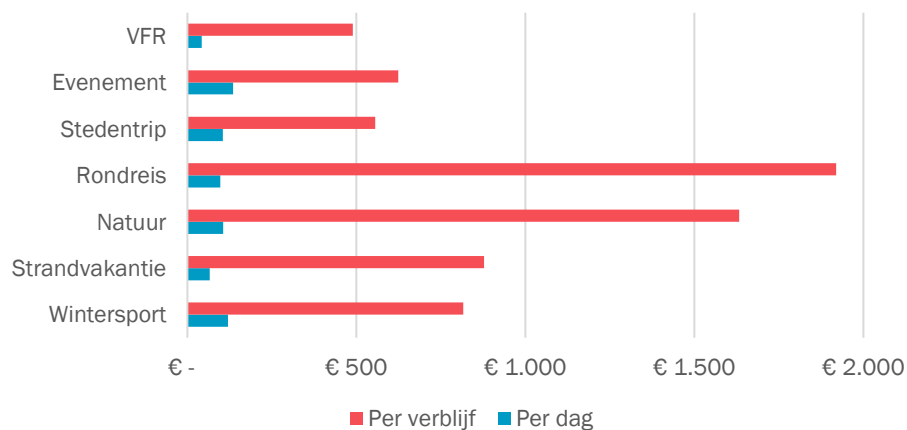
In deze bijlage zijn analyses van bestedingspatronen van uitgaande luchtreizigers naar verdere passagierskenmerken opgenomen. Onderstaande analyses in paragrafen B4.1.1 en B4.1.2 geven bestedingskengetallen exclusief vervoerskosten weer. B4.1.3 toont lijsten met bestedingskengetallen inclusief vervoerskosten.

### B4.2.1 Onderscheid naar niet-zakelijk motief

#### Bestedingspatronen met een vakantiemotief verschillen onderling sterk

Het vakantie- en VFR-motief uit het CVO is verder te splitsen naar soort vakantie. Uit figuur B3.3 blijkt dat bestedingen per dag, per verblijf en reisduren sterk verschillen. Een VFR- of strandvakantie is per dag goedkoop en ondanks de lange verblijfsduur ook per verblijf niet heel duur. Op evenementenbezoek, wintersport en een stedentrip wordt per dag relatief veel besteed, wat per verblijf meevalt door de korte verblijfsduur. Op een natuurvakantie of een rondreis wordt per dag ook relatief veel besteed. Door de lange reisduur lopen de gemiddelde bestedingen per verblijf op tot respectievelijk 1.635 en 1.920 euro.

Figuur B4.3 Bestedingen van uitgaande luchtreizigers naar soort vakantie



Bronnen: NBTC-NIPO Research (2019), CVO, bewerking: Decisio

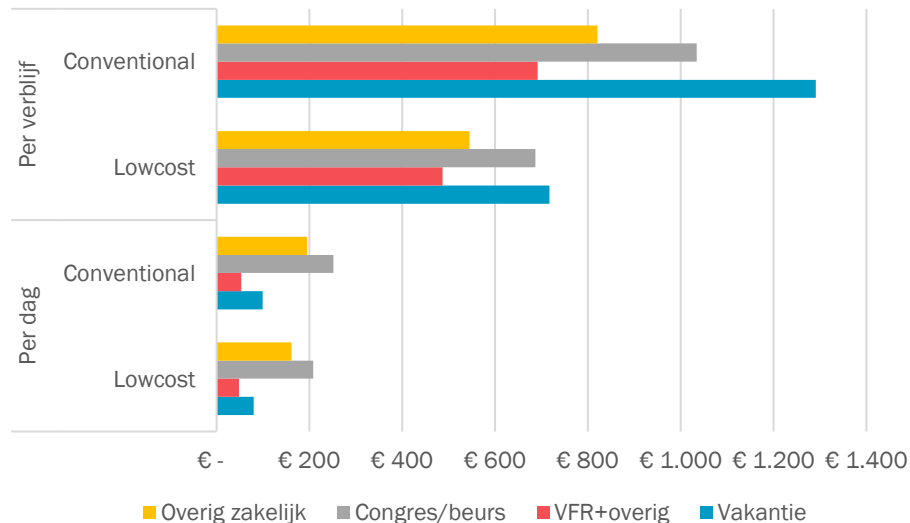
### B4.2.2 Onderscheid naar luchtvaartsegment en luchthaven

#### Uitgaande reizigers met low-cost maatschappijen kennen lagere bestedingen

Per motief zijn bestedingen per dag en per verblijf in beeld gebracht voor low-cost en conventionele luchtvaartmaatschappijen. Voor elk motief geldt dat reizigers met een low-cost luchtvaartmaatschappij per dag en per verblijf een lager bestedingspatroon hebben.

Procentueel gezien hangen bestedingen per verblijf van vakantiegangers sterker af van het type maatschappij dan bestedingen per verblijf van zakenreizigers. Bij inkomende reizigers was dat omgekeerd.

*Figuur B4.4 Bestedingen van uitgaande luchtreizigers naar luchtvaartsegment*

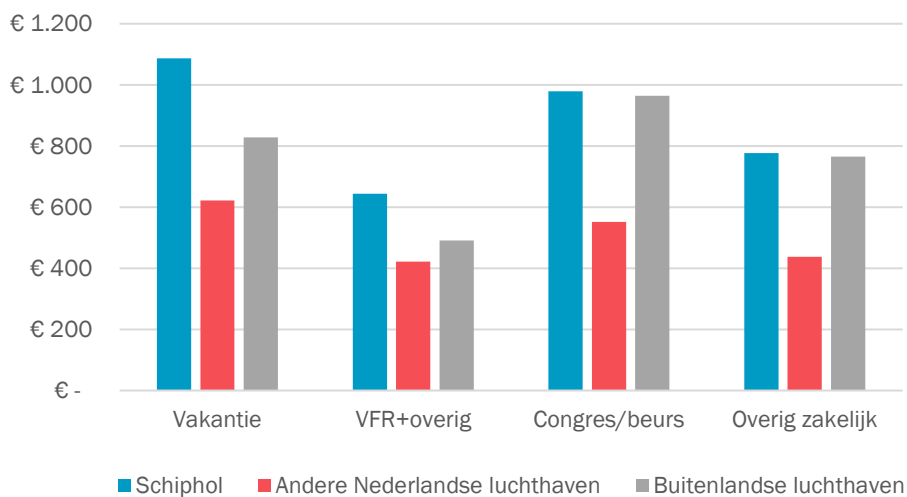


Bronnen: NBTC-NIPO Research (2019), CVO en CZO, bewerking: Decisio

### **Bestedingen van Schipholpassagiers liggen hoger dan andere luchthavens**

Per motief hebben we daarnaast gekeken naar de bestedingen per verblijf vanaf Schiphol, regionale luchthavens, en buitenlandse luchthavens. De analyse toont aan dat reizigers die vanaf Schiphol vertrekken met alle motieven de hoogste bestedingen per verblijf hebben, gevolgd door de buitenlandse luchthavens. Een mogelijke oorzaak is dat via Schiphol verder weg gelegen locaties zijn te bereiken. Voor zakelijke reizigers zijn de verschillen tussen Schiphol en buitenlandse luchthavens gering. Reizigers die naar het buitenland vertrekken vanaf regionale luchthavens besteden per verblijf met elk motief het minst.

*Figuur B4.5 Bestedingen per verblijf en per segment van verschillende luchthavens*

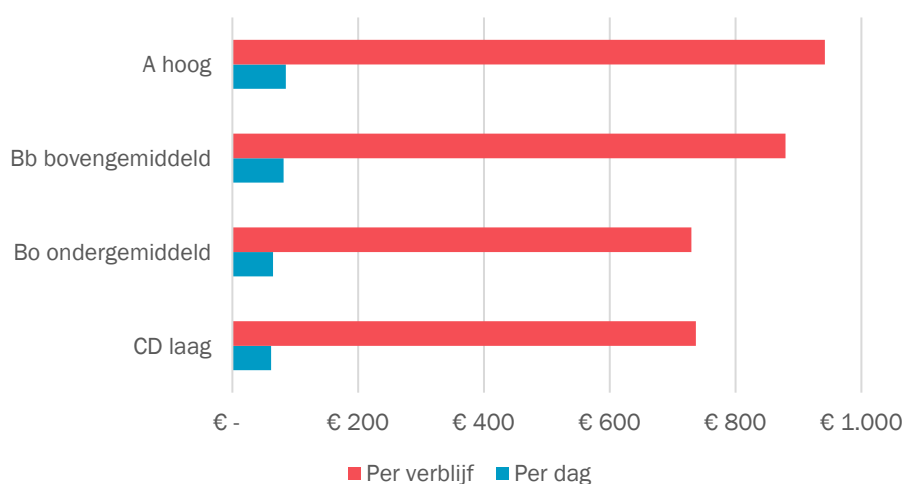


Bron: NBTC-NIPO Research (2019), CVO en CZO, bewerking: Decisio

### B4.2.3 Onderscheid naar sociaaleconomische klasse

In de CVO en CZO datasets wordt aan respondenten een sociaaleconomische klasse toegekend. Figuur B4.6 toont de bestedingen per dag en per verblijf voor exclusief CVO-respondenten. Daaruit blijkt dat respondenten uit de hoogste sociaaleconomische klasse per dag en per verblijf het meest besteden in het buitenland.

*Figuur B4.6 Bestedingen van uitgaande luchtreizigers op vakantie (vakantie en VFR+overig) naar sociaaleconomische klasse*

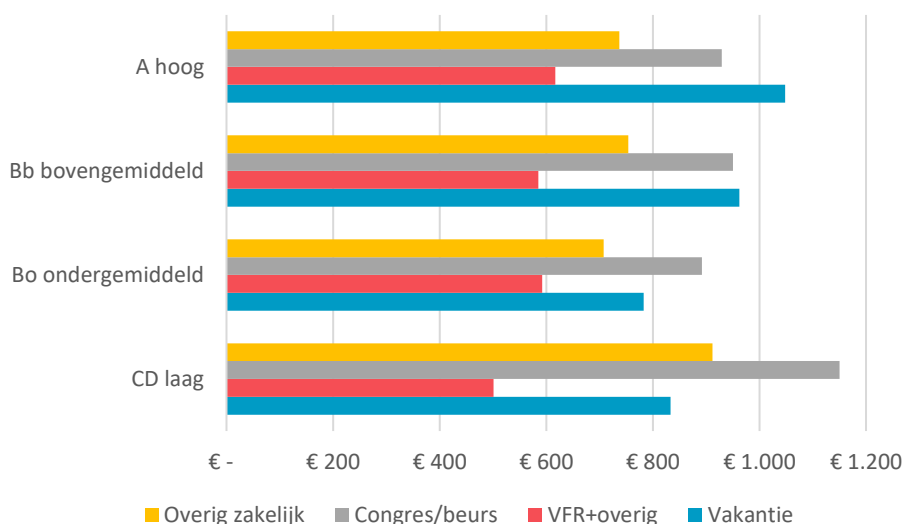


Bronnen: NBTC-NIPO Research (2019), CVO en CZO, bewerking: Decisio

## Bestedingspatroon loopt niet per se met klassen af voor zakenreizigers

Vakantiegangers en VFR-reizigers besteden over het algemeen minder per verblijf wanneer zij tot een lagere sociaaleconomische klasse behoren. Dit geldt echter niet voor zakenreizigers. Figuur B4.7 toont namelijk dat bestedingspatronen van zakenreizigers ongeveer gelijk zijn in de hoogste en een na hoogste sociaaleconomische klasse. De bestedingen van zakenreizigers een sociaaleconomische klasse daaronder zijn vervolgens lager, maar een klasse daaronder – de laagste klasse – zijn de bestedingen per verblijf hoger dan in de hoogste twee klassen.

*Figuur B4.7 Bestedingen per verblijf van uitgaande luchtreizigers naar segment en sociaaleconomische klasse*



Bronnen: NBTC-NIPO Research (2019), CVO en CZO, bewerking: Decisio

### B4.2.4 Uitgaande bestedingskengetallen CVO

Onderstaande lijst in tegenstelling tot hoofdstuk 4 inclusief vervoerskosten. Door hiaten in de dataset zijn aannames nodig in het bepalen van de vervoerskosten. Voor de resultaten uit hoofdstuk 4 en de resultaten hierboven is dit mogelijk omdat de te maken uitsplitsingen voldoende observaties hebben waarbij vervoerskosten bekend zijn. In onderstaande volledige lijst zijn uitsplitsingen opgenomen met dermate weinig observaties waarvoor het deel vervoerskosten bekend is dat de exclusie van vervoerskosten onbetrouwbaar wordt. Als in een groep met weinig respondenten te weinig een juiste uitsplitsing naar vervoerskosten en overige kosten maken, wordt het deel vervoerskosten dat eraf gehaald moet worden te arbitrair. Voor de vergelijkbaarheid van de kengetallen in deze paragraaf van de bijlage is daarom gekozen alle kengetallen inclusief vervoerskosten op te nemen.



Deze lijst geeft daarmee inzicht in verschillende bestedingspatronen tussen groepen, maar is niet bruikbaar in MKBA's en voor AEOLUS. De kengetallen die daarvoor wel bruikbaar zijn, zijn opgenomen in hoofdstuk 4.

	N	Per dag	Per verblijf
<b>Totaal</b>	15.960	€ 124	€ 1.275
Totaal lijndienst	11.390	€ 132	€ 1.378
Totaal charter	4.570	€ 104	€ 1.018
<b>Motief</b>			
Vakantie	13.050	€ 135	€ 1.351
VFR + overig	2.910	€ 81	€ 936
Vakantie kort (<week)	921	€ 200	€ 673
Vakantie lang (>week)	8.920	€ 130	€ 1.622
<b>Soort vakantie</b>			
Wintersport	183	€ 185	€ 1.017
Strandvakantie	4.570	€ 109	€ 1.139
Natuur	756	€ 161	€ 2.116
Rondreis	1.733	€ 160	€ 2.685
Stedentrip	3.209	€ 159	€ 791
Evenement	240	€ 206	€ 937
VFR	1.250	€ 78	€ 872
Overig	1.223	€ 105	€ 1.093
<b>Bestemming</b>			
Groot-Brittannië	879	€ 149	€ 688
Frankrijk	270	€ 93	€ 697
Duitsland	193	€ 181	€ 643
Scandinavië	541	€ 178	€ 1.098
Zuid-Europa	7.320	€ 105	€ 947
Oost-Europa	922	€ 103	€ 683
Overig Europa	1.559	€ 95	€ 875
Noord-Amerika	1.056	€ 167	€ 2.683
Azië	1.323	€ 136	€ 2.297
Overig	1.897	€ 145	€ 2.132
<b>Luchtvaartmaatschappij</b>			
Conventional	5.239	€ 152	€ 1.830
Lowcost	8.065	€ 107	€ 941
<b>Vertrekluchthaven</b>			
Schiphol	11.252	€ 134	€ 1.439
Overig Nederland	3.197	€ 92	€ 816
Buitenland	1.399	€ 105	€ 1.010
<b>Herkomstprovincie</b>			
Groningen	478	€ 121	€ 1.187
Friesland	352	€ 129	€ 1.259
Drenthe	325	€ 109	€ 1.110
Overijssel	790	€ 125	€ 1.202
Flevoland	378	€ 114	€ 1.226
Gelderland	1.670	€ 122	€ 1.236
Utrecht	1.383	€ 127	€ 1.333
Noord-Holland	3.098	€ 125	€ 1.283
Zuid-Holland	3.956	€ 129	€ 1.366
Zeeland	300	€ 90	€ 1.132





# DECISIO

		N	Per dag	Per verblijf
Noord-Brabant		2.233	€ 121	€ 1.222
Limburg		997	€ 132	€ 1.221
<b>Grootte reisgezelschap</b>				
1		1.699	€ 120	€ 1.459
2		8.586	€ 129	€ 1.323
3 tot 7		4.743	€ 113	€ 1.113
7>		932	€ 153	€ 1.330
<b>Sociale klasse</b>				
A hoog		4.781	€ 138	€ 1.454
Bb bovengemiddeld		6.978	€ 126	€ 1.251
Bo ondergemiddeld		2.320	€ 113	€ 1.139
CD laag		1.881	€ 99	€ 1.078
<b>Leeftijdsklasse</b>				
0-17		1.018	€ 101	€ 1.067
18-34		4.083	€ 125	€ 1.125
35-54		4.980	€ 137	€ 1.297
55-74		5.134	€ 123	€ 1.391
>74		745	€ 95	€ 1.440
<b>Combinaties</b>				
<b>Groot-Brittannië</b>				
Motief				
Vakantie		671	€ 183	€ 752
VFR + overig		208	€ 77	€ 481
<b>Frankrijk</b>				
Vakantie		183	€ 118	€ 774
VFR + overig		87	€ 57	€ 537
<b>Duitsland</b>				
Vakantie		164	€ 234	€ 702
VFR + overig		29	€ 45	€ 306
<b>Scandinavië</b>				
Vakantie		405	€ 208	€ 1.267
VFR + overig		136	€ 94	€ 596
<b>Zuid-Europa</b>				
Vakantie		6.159	€ 113	€ 988
VFR + overig		1.161	€ 69	€ 729
<b>Oost-Europa</b>				
Vakantie		681	€ 128	€ 733
VFR + overig		241	€ 58	€ 540
<b>Overig Europa</b>				
Vakantie		1.270	€ 105	€ 928
VFR + overig		289	€ 61	€ 643
<b>Noord-Amerika</b>				
Vakantie		833	€ 183	€ 2.907
VFR + overig		223	€ 110	€ 1.846
<b>Azië</b>				
Vakantie		1.092	€ 143	€ 2.406
VFR + overig		231	€ 102	€ 1.782
<b>Overig</b>				
Vakantie		1.592	€ 155	€ 2.226
VFR + overig		305	€ 99	€ 1.642
<b>Groot-Brittannië</b>				
Soort vakantie				
Wintersport		-		
Strandvakantie		2	€ 191	€ 858
Natuur		18	€ 129	€ 1.513
Rondreis		27	€ 155	€ 1.473



# DECISIO

	N	Per dag	Per verblijf		
Frankrijk	Stedentrip	473	€ 196	€ 649	
	Evenement	70	€ 233	€ 635	
	VFR	147	€ 63	€ 395	
	Overig	56	€ 112	€ 721	
	Wintersport	178	€ 187	€ 987	
	Strandvakantie	3.621	€ 103	€ 1.027	
	Natuur	393	€ 139	€ 1.343	
	Rondreis	473	€ 135	€ 1.473	
	Stedentrip	2.355	€ 141	€ 653	
	Evenement	144	€ 178	€ 805	
Duitsland	VFR	696	€ 58	€ 493	
	Overig	875	€ 92	€ 838	
	Wintersport	5	€ 151	€ 2.083	
	Strandvakantie	74	€ 172	€ 2.116	
	Natuur	104	€ 182	€ 3.406	
	Rondreis	319	€ 177	€ 3.607	
	Stedentrip	214	€ 232	€ 2.035	
	Evenement	10	€ 254	€ 2.435	
	VFR	130	€ 100	€ 1.697	
	Overig	76	€ 148	€ 2.280	
Scandinavië	Wintersport	-			
	Strandvakantie	176	€ 120	€ 2.020	
	Natuur	56	€ 147	€ 2.652	
	Rondreis	507	€ 144	€ 2.604	
	Stedentrip	107	€ 160	€ 1.824	
	Evenement	9	€ 266	€ 3.040	
	VFR	127	€ 96	€ 1.695	
	Overig	94	€ 112	€ 1.900	
	Zuid-Europa	Wintersport	-		
		Strandvakantie	697	€ 127	€ 1.400
Natuur		185	€ 182	€ 2.930	
Rondreis		407	€ 179	€ 3.553	
Stedentrip		60	€ 141	€ 1.066	
Evenement		7	€ 253	€ 1.845	
VFR		150	€ 93	€ 1.686	
Overig		122	€ 127	€ 1.731	
Oost-Europa		Wintersport	21	€ 163	€ 822
		Strandvakantie	31	€ 88	€ 726
	Natuur	9	€ 99	€ 729	
	Rondreis	12	€ 121	€ 1.279	
	Stedentrip	64	€ 143	€ 591	
	Evenement	8	€ 252	€ 1.009	
	VFR	32	€ 53	€ 375	
	Overig	32	€ 95	€ 737	
	Overig Europa	Wintersport	3	€ 118	€ 670
		Strandvakantie	-		
Natuur		2	€ 245	€ 1.468	
Rondreis		-			
Stedentrip		143	€ 242	€ 718	
Evenement		8	€ 161	€ 423	
VFR		19	€ 73	€ 276	
Overig		9	€ 98	€ 349	
Noord-Amerika					



# DECISIO

		N	Per dag	Per verblijf	
Azië	Wintersport	45	€ 285	€ 1.472	
	Strandvakantie	-			
	Natuur	69	€ 241	€ 1.755	
	Rondreis	56	€ 229	€ 2.108	
	Stedentrip	144	€ 172	€ 687	
	Evenement	17	€ 222	€ 848	
	VFR	89	€ 69	€ 432	
	Overig	43	€ 144	€ 882	
	Overig	Wintersport	12	€ 177	€ 928
		Strandvakantie	2.985	€ 106	€ 1.039
		Natuur	262	€ 126	€ 1.291
		Rondreis	269	€ 124	€ 1.368
		Stedentrip	1.294	€ 135	€ 670
		Evenement	77	€ 173	€ 827
		VFR	279	€ 64	€ 497
		Overig	610	€ 89	€ 884
Groot-Brittannië		Wintersport	6	€ 137	€ 503
		Strandvakantie	41	€ 85	€ 926
		Natuur	9	€ 141	€ 1.360
		Rondreis	56	€ 134	€ 1.417
		Stedentrip	453	€ 135	€ 579
		Evenement	13	€ 172	€ 940
		VFR	115	€ 49	€ 476
		Overig	92	€ 89	€ 648
	Maatschappij	Conventional	414	€ 166	€ 871
		Lowcost	445	€ 128	€ 521
	Frankrijk	Conventional	114	€ 124	€ 697
		Lowcost	127	€ 96	€ 710
	Duitsland	Conventional	122	€ 251	€ 732
		Lowcost	66	€ 137	€ 481
	Scandinavië	Conventional	390	€ 178	€ 1.149
		Lowcost	121	€ 185	€ 1.005
Zuid-Europa	Conventional	905	€ 130	€ 959	
	Lowcost	5.155	€ 103	€ 923	
Oost-Europa	Conventional	260	€ 145	€ 872	
	Lowcost	508	€ 92	€ 544	
Overig Europa	Conventional	366	€ 116	€ 868	
	Lowcost	837	€ 93	€ 835	
Noord-Amerika	Conventional	754	€ 170	€ 2.782	
	Lowcost	191	€ 171	€ 2.639	
Azië	Conventional	998	€ 141	€ 2.429	
	Lowcost	188	€ 124	€ 1.812	
Overig	Conventional	916	€ 159	€ 2.921	
	Lowcost	427	€ 115	€ 1.254	
Conventional	Motief				

		N	Per dag	Per verblijf	
Lowcost	Vakantie	4.255	€ 164	€ 1.964	
	VFR + overig	984	€ 101	€ 1.251	
	Vakantie	6.820	€ 113	€ 979	
	VFR + overig	1.245	€ 78	€ 732	
Conventional	<b>Soort vakantie</b>				
	Wintersport	56	€ 188	€ 1.150	
	Strandvakantie	575	€ 121	€ 1.571	
	Natuur	369	€ 185	€ 2.832	
	Rondreis	1.120	€ 169	€ 3.105	
	Stedentrip	1.315	€ 191	€ 996	
	Evenement	100	€ 239	€ 1.260	
	VFR	594	€ 92	€ 1.142	
	Overig	390	€ 116	€ 1.416	
	Lowcost	Wintersport	112	€ 177	€ 978
		Strandvakantie	2.812	€ 99	€ 1.007
		Natuur	268	€ 125	€ 1.377
		Rondreis	437	€ 134	€ 1.852
		Stedentrip	1.779	€ 137	€ 634
		Evenement	120	€ 176	€ 694
		VFR	570	€ 61	€ 571
		Overig	675	€ 92	€ 868
		Schiphol	<b>Motief</b>		
Vakantie			9.298	€ 145	€ 1.517
VFR + overig	1.954		€ 90	€ 1.065	
Andere Nederlandse luchthaven	Vakantie		2.575	€ 104	€ 860
	VFR + overig		622	€ 56	€ 632
Buitenlandse luchthaven	Vakantie		1.087	€ 117	€ 1.092
	VFR + overig		312	€ 70	€ 726
A hoog	<b>Motief</b>				
	Vakantie		3.791	€ 153	€ 1.564
Bg bovengemiddeld	VFR + overig		990	€ 88	€ 1.034
	Vakantie	5.799	€ 135	€ 1.326	
Bo ondergemiddeld	VFR + overig	1.179	€ 83	€ 883	
	Vakantie	1.903	€ 123	€ 1.186	
CD laag	VFR + overig	417	€ 76	€ 924	
	Vakantie	1.557	€ 108	€ 1.127	
	VFR + overig	324	€ 63	€ 844	

Bron: NBTC-NIPO Research (2019), CVO, bewerking: Decisio

#### B4.2.5 Uitgaande bestedingskengetallen CZO

Onderstaande lijst is in tegenstelling tot hoofdstuk 4 inclusief vervoerskosten. Dat doen we zodat de kengetallen vergelijkbaar zijn met bovenstaande kengetallen over het vakantietoerisme. Deze lijst geeft daarmee inzicht in verschillende



# DECISIO

bestedingspatronen tussen groepen, maar is niet bruikbaar in MKBA's en AEOLUS.

De kengetallen die daarvoor wel bruikbaar zijn, zijn opgenomen in hoofdstuk 4.

	N	Per dag	Per verblijf
<b>Totaal</b>	1317	€ 366	€ 1.436
<b>Motieven zeer beknopt</b>			
Congres, beurs	211	€ 451	€ 1.738
Zakelijk overig	1106	€ 350	€ 1.378
<b>Motieven beknopt</b>			
Zakelijke bijeenkomsten, vergadering of overleg	1388	€ 713	€ 418
Congres, beurs	211	€ 451	€ 1.738
Uitvoeren werkzaamheden	71	€ 229	€ 1.446
Overig	322	€ 295	€ 1.578
<b>Motieven uitgebreid</b>			
Vergadering	279	€ 462	€ 1.194
Marketing & Sales	83	€ 327	€ 1.157
Installatie/repatriewerkzaamheden	135	€ 55	€ 229
Militaire opdracht	16	€ 229	€ 1.574
Onderzoek, onderwijs, advisering	167	€ 109	€ 280
Cultureel, kunstzinnig, religieus of sportief	61	€ 24	€ 241
Bezoek aan leveranciers	101	€ 410	€ 1.153
Bezoek aan klanten	113	€ 425	€ 1.556
Bezoek aan hoofdkantoor/filialen	237	€ 137	€ 408
Congres	145	€ 425	€ 1.810
Beurs	43	€ 579	€ 1.751
Seminar	23	€ 446	€ 1.261
Opleiding/training	95	€ 382	€ 1.919
Incentive (gegunde reis)	9	€ 323	€ 1.294
Bedrijfsuitje	20	€ 198	€ 535
Diversen	59	€ 265	€ 1.635
Weet niet	6	€ 68	€ 462
<b>Bestemming</b>			
Groot-Brittannië	227	€ 307	€ 799
Frankrijk	48	€ 401	€ 1.035
Duitsland	129	€ 472	€ 906
Scandinavië	115	€ 378	€ 1.104
Zuid-Europa	227	€ 297	€ 966
Oost-Europa	132	€ 273	€ 819
Overig Europa	98	€ 273	€ 882
Noord-Amerika	120	€ 526	€ 3.552
Azië	136	€ 341	€ 2.549
Overig	85	€ 390	€ 2.698
<b>Herkomst</b>			
Noord-Nederland	84	€ 307	€ 1.245
Oost-Nederland	216	€ 305	€ 1.267
West-Nederland	759	€ 377	€ 1.487
Zuid-Nederland	258	€ 410	€ 1.490
Groningen	32	€ 306	€ 1.197
Friesland	28	€ 229	€ 1.179
Drenthe	24	€ 462	€ 1.387
Overijssel	58	€ 280	€ 1.389
Gelderland	122	€ 330	€ 1.207



# DECISIO

	N	Per dag	Per verblijf
Utrecht	143	€ 353	€ 1.384
Noord-Holland	240	€ 349	€ 1.385
Zuid-Holland	376	€ 405	€ 1.590
Zeeland	17	€ 403	€ 1.160
Flevoland	36	€ 283	€ 1.275
Noord-Brabant	177	€ 394	€ 1.389
Limburg	64	€ 450	€ 1.857
<b>Luchthaven</b>			
Schiphol	1105	€ 378	€ 1.504
Overig Nederland	107	€ 235	€ 740
Buitenland	105	€ 347	€ 1.427
<b>Luchtvaartmaatschappij</b>			
Conventional	917	€ 381	€ 1.597
Lowcost	327	€ 293	€ 987
<b>Groote reisgezelschap</b>			
Solo	544	€ 411	€ 1.590
2 personen	361	€ 374	€ 1.377
3 tot 7	282	€ 342	€ 1.418
> 7	130	€ 229	€ 992
<b>Accommodatietype</b>			
Hotel, motel, appartement, Pension	2005	€ 1183	€ 379
Congrescentrum	16	€ 639	€ 2.515
Bij bekenden	21	€ 100	€ 844
Overig	97	€ 298	€ 1.212
<b>Leeftijdsklasse</b>			
1. 18-24	4	€ 284	€ 923
2. 25-34	221	€ 349	€ 1.462
3. 35-44	412	€ 376	€ 1.267
4. 45-54	362	€ 352	€ 1.428
5. 55-64	281	€ 401	€ 1.629
6. >65	37	€ 290	€ 1.820
<b>Sector</b>			
Landbouw en visserij	6	€ 439	€ 1.245
Bouw, industrie en transport	174	€ 439	€ 1.506
Handel	51	€ 414	€ 1.007
Horeca	3	€ 139	€ 835
Zorg	38	€ 327	€ 1.256
Zakelijke dienstverlening	172	€ 374	€ 1.319
Onderwijs, overheid, wetenschap	162	€ 93	€ 346
Cultuur	13	€ 263	€ 1.597
Overig	767	€ 357	€ 1.475
<b>Sociale klasse</b>			
A hoog	542	€ 376	€ 1.453
Bb bovengemiddeld	667	€ 375	€ 1.444
Bo ondergemiddeld	71	€ 237	€ 1.257
CD laag	35	€ 408	€ 1.423
<b>Combinaties</b>			
Groot-Brittannië	Zakelijk motief		
	Congres, beurs	34	€ 376 € 874



# DECISIO

		N	Per dag	Per verblijf
Frankrijk	Zakelijk overig	193	€ 296	€ 786
	Congres, beurs	6	€ 469	€ 2.187
Duitsland	Zakelijk overig	42	€ 381	€ 871
	Congres, beurs	23	€ 803	€ 1.746
Scandinavië	Zakelijk overig	106	€ 388	€ 724
	Congres, beurs	17	€ 430	€ 1.417
Zuid-Europa	Zakelijk overig	98	€ 367	€ 1.049
	Congres, beurs	37	€ 309	€ 1.270
Oost-Europa	Zakelijk overig	190	€ 294	€ 907
	Congres, beurs	22	€ 354	€ 1.045
Overig Europa	Zakelijk overig	110	€ 257	€ 773
	Congres, beurs	15	€ 268	€ 892
Noord-Amerika	Zakelijk overig	83	€ 274	€ 880
	Congres, beurs	39	€ 571	€ 3.497
Azië	Zakelijk overig	81	€ 508	€ 3.578
	Congres, beurs	15	€ 449	€ 2.277
Overig	Zakelijk overig	121	€ 332	€ 2.583
	Congres, beurs	3	€ 317	€ 1.902
Groot-Brittannië	Zakelijk overig	82	€ 392	€ 2.727
	Congres, beurs			
Groot-Brittannië	<b>Herkomst</b>			
	Noord-Nederland	22	€ 217	€ 858
	Oost-Nederland	46	€ 253	€ 799
	West-Nederland	128	€ 359	€ 796
	Zuid-Nederland	31	€ 319	€ 771
Overig Europa	Noord-Nederland	43	€ 279	€ 900
	Oost-Nederland	118	€ 273	€ 891
	West-Nederland	425	€ 335	€ 966
	Zuid-Nederland	163	€ 373	€ 940
	Noord-Nederland	9	€ 484	€ 3.014
Noord-Amerika	Oost-Nederland	16	€ 477	€ 3.937
	West-Nederland	82	€ 546	€ 3.541
	Zuid-Nederland	13	€ 508	€ 3.517
	Noord-Nederland	7	€ 305	€ 1.741
	Oost-Nederland	20	€ 286	€ 1.915
Azië	West-Nederland	79	€ 314	€ 2.491
	Zuid-Nederland	30	€ 456	€ 3.314
	Noord-Nederland	3	€ 405	€ 2.567
	Oost-Nederland	16	€ 311	€ 1.907
Overig	West-Nederland	45	€ 393	€ 2.865
	Zuid-Nederland	21	€ 435	€ 2.963
	Noord-Nederland			
	Oost-Nederland			
Groot-Brittannië	<b>Luchtvaartmaatschappij</b>			
Overig Europa	Conventional	164	€ 315	€ 826
	Lowcost	55	€ 281	€ 715



# DECISIO

		<i>N</i>	<i>Per dag</i>	<i>Per verblijf</i>
Noord-Amerika	Conventional	472	€ 361	€ 1.057
	Lowcost	224	€ 260	€ 885
Azië	Conventional	108	€ 489	€ 1.023
	Lowcost	8	€ 555	€ 729
Overig	Conventional	108	€ 333	€ 1.169
	Lowcost	24	€ 375	€ 900
Congres/Beurs	Conventional	65	€ 418	€ 1.012
	Lowcost	16	€ 280	€ 885
Overig zakelijk	Conventional	156	€ 489	€ 1.979
	Lowcost	46	€ 289	€ 980
	Conventional	761	€ 360	€ 1.519
	Lowcost	281	€ 294	€ 988

Bron: NBTC-NIPO Research (2019), CZO, bewerking: Decisio



## Bijlage 5 Externe effecten toerisme

Behalve dat toerisme kan leiden tot bestedingseffecten, kunnen toeristen ook leiden tot externe effecten. Het gaat daarbij om negatieve externe effecten, zoals hinder en overlast van toeristen, druk op de woningmarkt om natuur. Anderzijds ook om positieve externe effecten zoals de uitwisseling van kennis en cultuur of de bijdrage om het voorzieningenniveau in stand te houden. Externe effecten van de luchtvaart zelf zoals CO<sub>2</sub>-uitstoot en geluid, zitten in de analyse van vliegverkeer in luchtvaart MKBA's en krijgen in dit rapport verder geen aandacht.

In deze bijlage zetten we een aantal concepten uiteen en geven we aandachtspunten mee die van belang zijn om de effecten van toerisme mee te wegen in MKBA's:

- Een van de concepten die gebruikt wordt om de balans tussen lusten en lasten van toeristen te vangen is de **draagkracht van een bestemming**: 'het vermogen van een bepaalde bestemming om bezoekers (recreanten of toeristen) te ontvangen, zonder dat negatieve gevolgen optreden.'<sup>91</sup> Zo blijkt dat de druk op de natuur in de MRA onder stuk staat, maar leefbaarheid over het algemeen op orde is en niet of slechts beperkt negatief wordt beïnvloed door de aanwezigheid van toeristen. De overlast van bezoekers vindt alleen plaats op hotspots, zoals het centrum van Amsterdam, Zaanse Schans, Volendam of Marken, maar in de rest van de MRA wordt weinig overlast ervaren en worden vooral kansen gezien die toeristen bieden.
- In Amsterdam is er in de regel een positieve correlatie tussen het aantal AirBNB registraties en de kwaliteit van leven. Dit betekent nog geen causaal verband: in de regel wordt het centrum nog steeds als erg aantrekkelijk gezien en is de kwaliteit van leven er hoog. Om deze reden is er hier ook veel AirBNB verhuur: een aantrekkelijke omgeving voor bewoners, is vaak ook een aantrekkelijke omgeving voor bezoekers. Direct rondom het centrum zijn wijken te vinden waarin er een negatieve correlatie is tussen de AirBNB verhuur en de kwaliteit van leven. Duidelijke conclusies zijn nog niet te trekken over de totale impact van toerisme op de kwaliteit van leven<sup>92</sup>.
- Verdiepend onderzoek naar de impact van toerisme op Amsterdam wijken wijst uit<sup>93</sup> dat er drie wijken zijn waar de toeristische draagkracht onder druk staat en als gevolg van het toerisme de leefbaarheid slecht scoort. In de overige wijken is de relatie tussen toerisme en leefbaarheid minder direct.

<sup>91</sup> Bureau Buiten en BRVT (2022), Ontwikkelperspectief recreatie en toerisme MRA; <https://ddlpublicaties.nbtc.nl/meten-van-balans/start>

<sup>92</sup> European Commission (2020), Short-term accommodation rental in Amsterdam

<sup>93</sup> Gemeente Amsterdam (2020), Onderzoek naar de toeristische draagkracht van wijken de invloed van toerisme op de leefbaarheid

Figuur B5.1 Model toeristische draagkracht Amsterdam

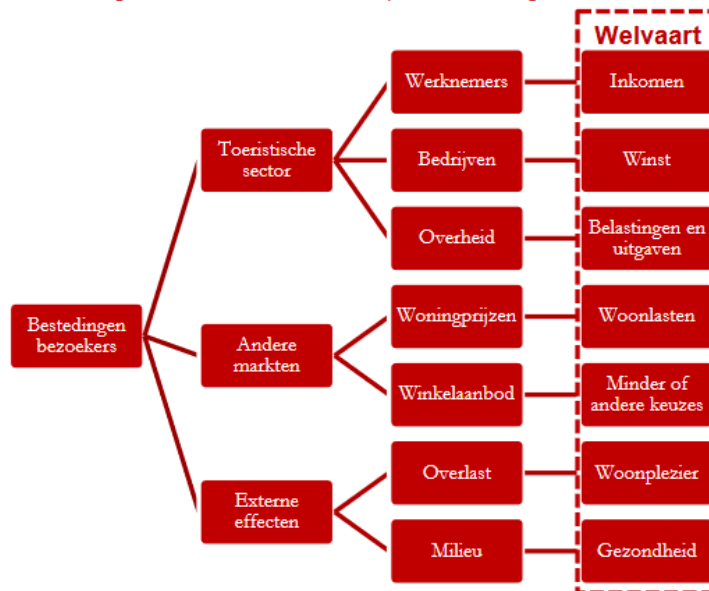


Gemeente Amsterdam (2020), Onderzoek naar de toeristische draagkracht van wijken de invloed van toerisme op de leefbaarheid

Ook SEO laat zien dat de hinder en overlast vooral op buurtniveau is. Op het schaalniveau van Amsterdam als geheel gaat de groei van het toerisme hand in hand met verbetering van de leefomgeving. De causaliteit tussen positieve en negatieve externe effecten en toeristische groei is op gemeenteniveau zwak.

Figuur B5.2 Impacts van toerisme in Amsterdam

Figuur S.1 Bestedingen van bezoekers leiden tot positieve en negatieve effecten



Bron: SEO Economisch Onderzoek.

SEO (2017), De impact van de bezoekerseconomie op Amsterdam

De recente discussie gaat veelal over de negatieve gevolgen van te veel toerisme. Maar er zijn niet alleen negatieve externe effecten, zeker niet op plekken waar het

toerisme niet de draagkracht van het gebied overschrijdt. Het CELTH (2019) laat zien dat er veel aspecten zijn waar het toerisme juist een positieve bijdrage kan leveren aan de leefomgeving.

*Figuur B5.3* Overzicht mogelijke bijdragen aan maatschappelijke waarden van toerisme en recreatie

**Tabel 1.** Overzicht scores uit de survey wat betreft de bijdrage van T&R aan maatschappelijke waarden

Indicator	Plek in Top-25	% Positieve invloed	% Negatieve invloed
Werkgelegenheid	1	97%	0%
Inkomsten voor bedrijven, bewoners en overheid	2	96%	0%
Inkomsten voor toeleveranciers	3	95%	0%
Kwaliteit en kwantiteit van horeca	4	94%	6%
Kwaliteit en kwantiteit van recreatieve voorzieningen (musea, pretparken ed.)	5	91%	2%
Vestigingsklimaat van de regio (voor bedrijven)	6	82%	2%
Routenetwerken voor fietsen, wandelen, varen, etc.	7	92%	2%
T&R maakt ons minder afhankelijk van andere sectoren (Negatieve invloed: Regio te afhankelijk van T&R)	8	69%	21%
Kwaliteit van cultureel erfgoed	9	87%	3%
Bijzondere of toonaangevende evenementen	10	85%	2%
Trots van bewoners op de regio	11	92%	5%
Kwaliteit van natuurlijk erfgoed	12	68%	25%
Ontmoetingen tussen mensen	13	85%	4%
Diversiteit	14	71%	7%
Inclusiviteit	15	73%	4%
Kwantiteit en kwaliteit van publieke voorzieningen	16	59%	3%
Kennisontwikkeling en innovatie	17	75%	1%
Onderwijs en banen voor mensen met minder kansen	18	60%	2%
Kwaliteit en kwantiteit van detailhandel	19	83%	7%
Kansen medewerkers m.b.t. leren van vaardigheden	20	88%	1%
Carrièreperspectief	21	79%	0%
Sociale cohesie	22	58%	11%
Infrastructuur en mobiliteit	23	68%	15%
Kwaliteit van publieke ruimtes	24	77%	9%
Kwaliteit en kwantiteit van openbaar vervoer	25	65%	4%

- Economische waarde
- Waarde voor de leefomgeving
- Waarde voor sociale processen

CELTH (2019), Maatschappelijke waarde van toerisme en recreatie

Zolang de draagkracht van een bestemming het aan kan, kunnen toeristen en hun bestedingen bijdragen aan het in stand houden en versterken van het voorzieningenniveau, cultureel erfgoed, openbare ruimte en recreatiemogelijkheden waar ook lokale bewoners van profiteren. En kunnen zaken als kennis- en cultuuruitwisseling positief doorwerken op de inclusiviteit en diversiteit in een samenleving, alhoewel er ook risico's op negatieve effecten zijn. Voor reizigers die



# DECISIO

vrienden en familie bezoeken en zakelijk toerisme geldt waarschijnlijk vooral de aantrekkelijkheid van Nederland als vestigingsklimaat voor internationale werknemers, studenten en bedrijven op de langere termijn als extern effect. Bij de positieve effecten moet wel worden meegewogen dat deze gelden voor Nederland als geheel. Juist voor de inkomende luchtreizigers met een vakantiemotief, geldt dat deze vooral een impact hebben op de Amsterdamse markt, waar (zij het lokaal) zich juist ook de gebieden bevinden waar de toeristische druk hoog is.

## Bijlage 6 Verslag expertsessie

De conceptresultaten van het voorliggende onderzoek op 10 juli 2023 besproken met een aantal experts: Martijn Blom en Stefan Grebe (CE Delft), Annemiek Verrips (CPB), Bert Hof (PBL) en Carl Koopmans (SEO). Gerbert Romijn (KiM) heeft schriftelijk commentaar geleverd op het onderzoek.

Het belangrijkste kritiekpunt van de expertgroep betreft het voorstel voor de vuistregel om 10 procent van de netto-bestedingen als welvaartseffect mee te nemen in toekomstige MKBA's. Dit is volgens de expertgroep een overschatting en draagt bij aan een onevenwichtig beeld zolang de externe effecten van toerisme niet beter gekwantificeerd kunnen worden.

Uit deze expertbijeenkomst volgden de volgende conclusies:

1. De gevonden bestedingskengetallen zijn goed onderbouwd en toepasbaar voor toekomstig onderzoek. Als methodologisch specialisten (en geen marktspecialisten in de toeristische markt) heeft de expertgroep geen referentiekader om de getallen te toetsen op plausibiliteit en kan het alleen varen op de beschrijving in het rapport. Belangrijke kanttekening is de vraag of een gemiddeld bestedingskengetal ook toepasbaar is op 'de marginale reiziger': de toerist die als eerste afvalt bij restrictief beleid of erbij komt wanneer groei van de luchtvaart wordt mogelijk gemaakt, kan een ander bestedingspatroon hebben dan de gemiddelde luchtvaartreiziger. Dit bedrag is vermoedelijk lager, omdat 'de marginale reiziger' prijsgevoeliger is, maar dat kan niet met zekerheid op voorhand worden vastgesteld. Daarvoor zou nader onderzoek nodig zijn, maar dit is niet het belangrijkste aandachtspunt van de expertgroep.
2. De beschreven mechanismen in het gedrag van luchtvaartreizigers, de substitutie van (vakantie)bestemmingen en daarmee verschillen in effecten op inkomend en uitgaand toerisme worden onderschreven.
3. Er zijn wel kanttekeningen bij de netto-bestedingseffecten te plaatsen wanneer bijvoorbeeld ook de hotelstop in Amsterdam wordt meegenomen. Schaarstewinsten veranderen dan, niet de volumes: het toerismevolume zal beperkt veranderen als het hotelaanbod krap is, vooral prijzen zullen stijgen bij een groei van de luchtvaart en dalen bij een krimp.
4. Er zijn de nodige kanttekeningen te plaatsen bij de vertaalslag van netto-bestedingseffect naar welvaartseffect. De vuistregel om 10 procent van het netto-bestedingseffect als welvaartseffect op te nemen in MKBA's wordt gezien als een te hoog percentage. Hiervoor gelden verschillende argumenten:

- a. De schaarste-/overwinsten in de hotelmarkt zijn mogelijk lager dan geschetst. Tegenover de hoge winsten in de Amsterdamse hotelmarkt staan ook hoge vastgoedprijzen. De ruimte is schaars en de kosten (en baten) van alternatieve aanwending dus ook. Gegevens over winsten voor/na afschrijvingen zijn beperkt beschikbaar, maar de verwachting is dat de schaarstewinsten lager zijn als gecorrigeerd wordt voor afschrijvingen. Daarnaast kunnen investeerders vanwege hogere risico's ook een hogere vergoeding voor kapitaal verlangen. In het geval van buitenlandse aandeelhouders in de Nederlandse toeristische sector stroomt bovendien een deel van het welvaartseffect terug naar het buitenland. Wanneer de schaarstewinsten door hogere prijzen ontstaan door toerisme, zal dat ten koste gaan van de binnenlandse consument.
  - b. Toerisme is in tegenstelling tot andere exportgoederen en -diensten minder innovatief en vernieuwend, waardoor productiviteitswinsten waarschijnlijk lager zijn dan geschetst. De productiviteit in de gehele dienstensector laat ook een stagnatie zien. Overwinsten (zie vorige punt) kunnen wel optreden, maar een arbeidsproductiviteitswinst lijkt de expertgroep niet plausibel.
  - c. Een werknemer die een stap (hogere / beter betaalde functie) op de arbeidsmarkt maakt als gevolg van meer werkgelegenheid in de toeristische sector (en stijgende lonen door een stijgende vraag naar toeristische dienstverlening) is wel mogelijk. Dit zijn aanmerkelijk kleinere effecten dan 10% van de bestedingen (meer in de ordegrootte van 1,5 – 3 procent)
  - d. Het mechanisme dat via import meer keuzemogelijkheden ontstaan, wordt als irrelevant beschouwd. De keuzemogelijkheden zijn er ook zonder toerisme.
5. Er is geen consensus over welk percentage het wel zou moeten zijn en óf er een vuistregel moet komen.
- a. Een vuistregel heeft als voordeel dat deze eenvoudig toepasbaar is en leidt tot uniforme uitkomsten. Een bandbreedte zou recht doen aan de onzekerheid, maar heeft het risico in zich dat de middenwaarde een 'standaardgetal' wordt zonder goede analyse. Wanneer effecten zeer afhankelijk zijn van de omstandigheden, kan het beter zijn geen richtlijn met kengetal te hebben dan een kengetal dat slecht toepasbaar is.
  - b. Een stappenplan – zonder voorgeschreven kengetal – doet waarschijnlijk meer recht aan de effecten die per maatregel kunnen verschillen. Het risico is dat er te weinig richting wordt gegeven en

willekeur van de MKBA-opsteller kan leiden tot verschillende uitkomsten.

6. Het gebrek aan richtlijnen voor grensoverschrijdende bestedingsimpulsen in MKBA's speelt niet alleen in de luchtvaart. Ieder project dat een directe impact heeft op de import of export (inclusief toerisme) heeft te maken met hetzelfde probleem.
7. Externe effecten van toerisme zijn in het onderzoek niet gekwantificeerd. Dit kunnen wel belangrijke effecten zijn, en de verwachting van de experts is dat deze negatief zijn, omdat het luchtvaarttoerisme zich concentreert in een klein gebied (rond Amsterdam): het gaat dan om hinder en overlast, maar bijvoorbeeld ook om effecten op de woningmarkt en een eenzijdig aanbod van op toerisme gerichte voorzieningen. Voor een goede balans tussen de positieve en negatieve effecten van toerisme is het van belang dat naast de bestedingseffecten ook de externe effecten een volwaardige plaats krijgen binnen een MKBA.
8. De expertgroep is het erover eens dat de toeristische bestedingen een verdelingseffect betreffen tussen binnen- en buitenland. Dit behoort in de categorie additionele indirecte effecten voor Nederland, maar ze zijn in de internationale context niet additioneel bovenop de bereikbaarheidseffecten. Ze wijken dus af van de 'traditionele' indirecte effecten van *matching*, *sharing* en *learning* waarvan wordt aangenomen dat effecten in de orde grootte van 0 – 30 procent van de directe effecten valt. De expertgroep geeft in overweging (als 'second best oplossing') om bestedingseffecten niet als aparte MKBA-post in een eindtabel op te nemen, maar alleen uit te werken als onderbouwing van indirecte effecten. Conform de werkwijzer voor luchtvaartspecifieke MKBA's moet daarbij nog steeds zeer goed onderbouwd worden wanneer indirecte effecten meer dan 30 procent van de directe effecten bedragen. Daarbij geldt wel de kanttekening dat de 0 – 30 procent een opslag is op de directe (bereikbaarheids)effecten en niet op de bestedingseffecten. Het is zoals geconstateerd ook een ander effect: een verdelingseffect van bestedingen en geen additionele welvaartswinst door een betere bereikbaarheid.