

VEM KONKURRERAR MED VEM PÅ FLYGMARKNADEN?

En studie av flygmarknadens segment

Utredningen är utförd av konsulterna Matilda Orth och Florin Maican på uppdrag av Luftfartsstyrelsen

Rapport 2008:2



Förord

Luftfartsstyrelsen är central förvaltningsmyndighet med ett samlat ansvar för den civila luftfarten. Luftfartsstyrelsen skall verka för att de transportpolitiska målen uppnås. Myndighetens huvuduppgift är att främja en säker, miljösäker och kostnadseffektiv civil luftfart.

En väl fungerande konkurrens är en viktig förutsättning för att de mest effektiva företagen är verksamma på en marknad och att detta kommer konsumenterna till godo genom låga priser, hög produktkvalitet och utveckling av nya produkter. Kostnadseffektivitet och konkurrens är således nära förbundna.

Som ett led i arbetet med att följa luftfartsmarknaden ur ett konkurrensperspektiv, har Luftfartsstyrelsen gett konsulterna Matilda Orth och Florin Maican (verksamma vid Göteborgs universitet) i uppdrag att studera flygmarknadens delmarknader.

Idag kan flygmarknaden grovt sägas bestå av tre produkter: lågpristrafik, chartertrafik och de traditionella bolagens trafik. För att undersöka i hur hög grad de olika produkterna konkurrerar med varandra och därmed ha möjlighet att studera om konkurrensen skiljer sig åt i olika segment av marknaden har konsulterna studerat passagerarflödena på ett urval av inrikes- och utrikesdestinationer när lågprisbolag har trätt in på de aktuella sträckorna. I denna rapport redovisas resultaten från studien. Däremot har den statistiska analysen exkluderats av sekretesskäl.

Norrköping 2008-01-28

Ingrid Cherfils
Chef, Utredning och omvärldsanalys



INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1	INLEDNING	6
1.1	Syfte	7
2	DELMARKNADER I EN PRODUKTDIMENSION.....	10
2.1	Reguljärtrafik	10
2.2	Lågkostnadstrafik	11
2.3	Chartertrafik	14
3	DELMARKNADER OCH AKTÖRER.....	16
3.1	Den svenska inrikesmarknaden	16
3.1.1	Stockholm - Göteborg.....	18
3.1.2	Stockholm - Malmö	19
3.1.3	Stockholm - Luleå.....	20
3.1.4	Stockholm - Umeå	21
3.1.5	Stockholm - Östersund.....	21
3.1.6	Slutsatser	22
3.2	Utrikesdestinationer - ett urval	23
3.2.1	Aten.....	23
3.2.2	Barcelona	25
3.2.3	Rom.....	27
3.2.4	Berlin	28
3.2.5	London	30
3.2.6	Slutsatser	32
4	SAMMANFATTANDE SLUTSATSER OCH DISKUSSION	33



Bakgrund till rapporten och sammanfattning

En väl fungerande konkurrens är en viktig förutsättning för att de mest effektiva företagen är verksamma på en marknad och att detta kommer konsumenterna till godo genom låga priser, hög kvalitet och ett stort urval av produkter.

Den europeiska luftfartsmarknaden började gradvis öppnas upp för konkurrens i samband med avregleringen som inleddes i början på 1990-talet. I takt med liberaliseringen av luftfarten har allt fler företag etablerats och det har skapats ökade möjligheter att introducera nya produkter. Inte minst har lågkostnadsbolag kraftigt ökat sin verksamhet på den europeiska flygmarknaden.

Resultaten indikerar att chartertrafik och lågkostnadstrafik i mycket hög grad konkurrerar med varandra på de sträckor där båda produkterna finns representerade. Lågkostnadstrafik bedrivs emellertid framför allt på medellånga sträckor, medan chartertrafik även bedrivs på långa sträckor.

I viss utsträckning konkurrerar lågkostnadstrafiken även med de traditionella bolagens trafik, även om konkurrensen mellan dessa produkttyper är betydligt lägre än mellan charter- och lågkostnadsresor. Graden av konkurrens tenderar emellertid i hög grad att bero på lågkostnadsbolagens val av flygplats.

I de fall lågkostnadstrafiken bedrivs till en sekundär flygplats, är konkurrensen relativt låg. I stället ökar det totala antalet passagerare kraftigt på de studerade destinationerna, vilket kan bero på att lågkostnadstrafiken uppfattas som en annan produkt än de traditionella bolagens trafik. I de fall lågkostnadsbolagen trafikerar samma flygplatser som de traditionella bolagen, förenklas substitutionen mellan produkterna och konkurrensen är betydligt högre.

Hur de traditionella bolagen påverkas om ett lågkostnadsbolag träder in på en sträcka, ser således ut att avgöras av lågkostnadsbolagets val av flygplats. Vid



etablering på en sekundär flygplats blir de traditionella bolagen mer opåverkade. Chartertrafiken tenderar däremot att mer eller mindre försvinna på flera av de studerade utrikessträckor där lågkostnadstrafik etablerats, oavsett lågkostnadsbolagens val av flygplats.



1

INLEDNING

En väl fungerande konkurrens är en viktig förutsättning för att de mest effektiva företagen är verksamma på en marknad och att detta kommer konsumenterna till godo genom låga priser, hög produktkvalitet och utveckling av nya produkter. Den europeiska luftfartsmarknaden började gradvis öppnas upp för konkurrens i samband med avregleringen som inleddes i början på 1990-talet. Avregleringen slutfördes 1997 genom att EU tillät fri etablering i enskilda medlemsländer såväl som inom unionen. I takt med liberaliseringen av luftfarten har allt fler företag etablerats och det har skapats ökade möjligheter att introducera nya produkter. Den existerande marknadsstrukturen kan dock försvåra inträde av nya aktörer. Några exempel på etableringshinder som ofta nämns i litteraturen är de klassiska flygbolagens organisation och fördelningen av start- och landningstider på primära flygplatser. Även det faktum att produktionen präglas av stordriftfördelar försvårar inträde av nya företag. I samband med avregleringen fanns därmed incitament att hitta alternativa etableringsvägar för nya företag framför allt vad gäller ny profilering. Som ett resultat av fler aktörer och ökad produktdifferentiering har ett antal olika delmarknader vuxit fram. Idag genomförs passagerartrafik med flyg på en rad olika sätt där en distinktion ofta görs mellan reguljärtrafik, lågkostnadstrafik, chartertrafik och taxitrafik. Ur ett historiskt perspektiv, såväl som idag, är reguljärtrafik med traditionella nätverksbolag den största och vanligaste formen av passagerartrafik. Taxitrafik, å andra sidan, står för minst andel av den totala mängden passagerartransporter och bortses från i rapporten. Chartertrafik, där flygbolag och researrangörer verkar tillsammans, har sedan länge funnits vid sidan av reguljärtrafik och taxitrafik. Passagerartrafik med fokus på en renodlad lågprisprodukt introducerades ursprungligen av Southwest Airlines i USA på 1970-talet. På den europeiska marknaden startades lågpristrafik vid Ryanairs start av en flyglinje mellan London och Waterford på Irland strax innan avregleringen (Donamico (2007)).¹ Easyjet är en annan lågkostnadsaktör som vuxit sig stark på den europeiska flygmarknaden.



Lågkostnadsbolagens inträde skedde i första hand på rutter mellan norra och södra Europa men har under senare tid expanderat till att även innehålla rutter i väst-östlig riktning (Turismens Utredningsinstitut (2005)). Idag står lågkostnadsbolagen för cirka 20 procent av den europeiska passagerartrafiken, vilket ska jämföras med 30 procent i USA (Luftfartsstyrelsen 2007c)).

1.1 Syfte

Det övergripande syftet med denna rapport är att analysera passagerartransporter med flyg med fokus på att avgöra huruvida marknaden består av flera produktmarknader och i sådana fall av vilka. Marknadsavgränsningen baseras på hur olika typer av produkter konkurrerar med varandra ur ett konsumentperspektiv (efterfrågesubstitution). Baserat på tillgänglig litteratur ger rapporten en detaljerad redogörelse av på vilka sätt passagerartransporter med flyg sker, dvs. vilka delmarknader som finns, följt av en beskrivning och klassificering av luftfartsmarknadens aktörer utifrån vilken delmarknad de huvudsakligen är aktiva på. En generell bedömning av graden av konkurrens mellan produktslagen (delmarknaderna) görs sedan baserat på tillgänglig statistik.²

Analysen utgår från dagens destinationsutbud och sträcker sig bak till 1992 då avregleringen inleddes. Då utvecklingen mot ökad produktdifferentiering växt sig stark under senare år kommer en mer detaljerad analys att ske efter lågkostnadsbolagens inträde. Data på antalet passagerare för respektive flygbolag kommer att användas. För att isolera förekomsten av produktkonkurrens kommer vi enbart att studera direktflygningar. Då strukturen i traditionella flygbolag bygger på nav uppstår problem med mätningar ifall destinationer som inkluderar mellanlandningar analyseras.

¹ www.ryanair.com

² Huruvida konsumenter substituerar mellan flyg och alternativa transportsätt såsom tåg, buss, båt och bil kommer inte att beaktas.



Den svenska inrikesmarknaden samt ett urval av utrikesdestinationer ingår i studien. För att undersöka produktkonkurrensen är det centralt att studera destinationer där flera potentiella produktmarknader existerar. Inrikestrafiken består av reguljärtrafik, lågkostnadstrafik och taxitrafik. Passagerartransporter med chartertrafik finns inte i svensk inrikestrafik. Ett stort antal sträckor utgörs av monopol vilket begränsar antalet relevanta rutter för att studera konsumenternas efterfrågesubstitution. Analysen av inrikesmarknaden fokuserar på stora sträckor som är konkurrensutsatta och som består av fler än ett produktslag. En klar majoritet av all inrikestrafik utgår från Stockholm (Arlanda eller Bromma) vilket resulterar i att direktflygningar från dessa flygplatser kommer att beaktas.³

Ett antal utrikesdestinationer kommer att analyseras i detalj. En väsentlig skillnad mellan inrikestrafik och potentiella utrikesdestinationer är förekomsten av chartertrafik. För att analysen av olika produktmarknader ska bli tillförlitlig är det väsentligt att utrikesdestinationerna väljs på ett representativt sätt. Flera avväganden måste göras i urvalsprocessen eftersom flygbolagens strategier skiljer sig åt beroende på vilken produktslag bolaget huvudsakligen erbjuder. Reguljärtrafikens struktur bygger i första hand på relativt frekventa mellanlandningar, lågkostnadstrafiken är koncentrerad på sträckor med förhållandevis kort flygtid medan chartertrafiken tenderar att ha ett annorlunda destinationsutbud. Ett överordnat kriterium är att utvalda utrikesdestinationer tillsammans skall täcka samtliga produktslag och därutöver måste minst två olika produktslag förekomma samtidigt på varje enskild utrikesdestination. Enligt vår bedömning uppfylls dessa kriterier bl.a. av direktflygningar från flygplatser i Stockholm, Göteborg och Malmö till följande utrikesdestinationer: Aten, Rom, Barcelona, Berlin och London.⁴

³ Då Köpenhamn är en central flygplats för många konsumenter i södra Sverige är det viktigt att notera att vi begränsar oss till flygsträckor där starten sker inom Sveriges gränser. Då syftet med föreliggande rapport är att studera produktslag på flygmarknaden har denna avgränsning inte någon praktisk betydelse resultaten.

⁴ Flygplatserna i Stockholmsområdet är Arlanda, Bromma, Skavsta och Västerås. Göteborg består av Landvetter och Säve medan enbart Sturups flygplats finns i Malmö.



Efter lågkostnadsbolagens inträde på luftfartsmarknaden har traditionella flygbolag tenderat att lansera egna lågpriskoncept t ex via nya biljettyper riktade till priskänsliga konsumenter. Det blir därmed allt svårare att särskilja vad som egentligen är renodlat ”lågprisflyg” (Luftfartsstyrelsen (2007c)). Föreliggande rapport grundas inte på information om priser eller biljettyper vilket medför att det ligger utanför ramen för denna rapport att studera förändringar i produktutbud inom enskilda bolag.

Rapporten har följande disposition. I avsnitt 2 beskrivs delmarknader ur en produktdimension följt av sambanden mellan delmarknader och aktörer, samt en klassificering av dessa i avsnitt 3. Avslutningsvis presenteras sammanfattande slutsatser i avsnitt 4. Studien är baserad på en analys av trafikstatistik. Av sekretessskäl publiceras emellertid ingen statistik där något enskilt bolags marknadsandelar kan urskiljas.



2 DELMARKNADER I EN PRODUKTDIMENSION

Som nämnts ovan finns det ett antal olika sätt på vilket passagerartransporter med flyg kan genomföras: reguljärtrafik, lågkostnadstrafik, chartertrafik och taxitrafik. Nedan följer en beskrivning av varje enskild produktslag, dess bakgrund samt vilka kännetecken som särskiljer produktslagen från varandra. Baserat på taxitrafikens ringa andel av trafiken, bortses från denna.

2.1 Reguljärtrafik

”Med linjefart menas befordran av passagerare eller frakt enligt en på förhand fastställd och till allmänheten kundgjord tidtabell” (SIKA 2006)

Linjefart utförs av nätverksbolag och s.k. lågkostnadsbolag. Lågkostnadstrafik kommer att definieras som ett eget produktslag nedan vilket innebär att begreppet reguljärtrafik kommer att användas i termer av passagerartransporter som utförs av traditionella nätverksbolag. Således kommer linjefart utförd av lågkostnadsbolag att klassificeras som lågkostnadstrafik.

Nätverksbolagen karaktäriseras av en nätverksstruktur som bygger på ett nav-ekersystem (*'hub and spoke'*). En eller flera flygplatser fungerar då som bas (nav) vilken/vilka verkar som uppsamlingsplats för ett antal vidaredestinationer (eker) (Luftfartsstyrelsen (2007a)). Generellt sätt är servicenivån hög och oftast ingår t.ex. mat och dryck på flygresan. Nätverksbolagen använder sig ofta av en flygplansflotta bestående av flera olika flygplanstyper. Vidare har flertalet nätverksbolag lojalitetsskapande aktiviteter såsom bonusprogram.

Det finns både för- och nackdelar med nätverksstrukturen. Bland fördelarna kan nämnas att nätverksbolag kan utnyttja sina resurser effektivt och dra nytta av *'economies of density'*, vilket är nödvändigt för att klara av att bära kostnader för ett nav-ekersystem. Dessutom ges kunderna många olika alternativ, passagerarunderlaget ökar och en stor andel tjänster kan erbjudas inom ramen för



bolaget. Nätverksbolagen har också möjlighet att upprätthålla sin marknadsandel via utnyttjande av nätverkseffekter. Bolagsstrukturen skapar goda förutsättningar genom att en linje föder kunder till andra linjer och, samtidigt, skapas goda förutsättningar för ett brett utbud av destinationer. Några nackdelar med nätverksstrukturen är risk för trafikstockning på de stora naven, långa ställtider för passagerare samt kostnader och avgifter som uppstår i samband med detta. Att ha en befolkning som är homogent fördelad rent geografiskt gör nav-ekersystemet än mer fördelaktigt i t ex USA om vi jämför med Europa (Donamico (2007)).

2.2 Lågkostnadstrafik⁵

Det finns ingen vedertagen definition av lågkostnadstrafik liknande den för reguljärflyg, chartertrafik och taxitrafik. Baserat på tillgänglig litteratur kommer vi att beskriva vad som utmärker lågkostnadstrafiken. Sammantaget kommer ett antal övergripande kännetecken för lågkostnadsbolag att belysas, tillsammans med exempel på särdrag tillämpade av ett eller ett fåtal bolag.

Den övergripande strategin kännetecknas av *kostnadsminimering* med syfte att locka priskänsliga konsumenter. Lågkostnadsbolagen arbetar med åtskilliga strategier för att uppfylla målet att minimera sina kostnader. En avgörande skillnad mot de klassiska nätverksbolagen är att lågkostnadsbolagen består av en *'point-to-point'* struktur dvs. grundtanken är att fokusera på *direktflygningar* och följaktligen inte ta något ansvar för vidareflygningar. Vidare *maximeras flygplanens tid i luften* och administrationen förenklas. Mot bakgrund av detta är det inte nödvändigt att uppnå den nivå av *'economies of density'* som krävs för att täcka kostnaderna i ett nätverksbolag. De linjer som lågkostnadsbolagen trafikerar karaktäriseras av direktflygningar på korta eller mellanlånga flygtider (Luftfartsstyrelsen (2007c)). Standardtiden för flygningar som görs av lågkostnadsbolag ligger mellan en och tre timmar (Höglund och Thelander (2004)). Etablering har skett på såväl nya som befintliga sträckor. Ett viktigt

⁵Ibland används även benämningen lågpristrafik. Då lågkostnadstrafik bättre belyser strategin bakom produktslagen väljer vi att använda denna benämning.



särdrag för många av lågkostnadsbolagen är användningen av *sekundära flygplatser*. Till skillnad från huvudflygplatser är sekundära flygplatser mindre och ofta lokaliserade en bit ifrån resenärens faktiska resmål och flygplatsavgifterna är då lägre. Markttjänster såsom till exempel incheckning och bagagehantering kan då effektiviseras (Luftfartsstyrelsen (2007a)). Att tillgången till slottider är avsevärt högre på dessa flygplatser är ytterligare en fördel. Det finns dock exempel på lågkostnadsbolag som flyger till och från primära flygplatser som t.ex. Easyjet.

Att hålla en *enhetlig flygplansflotta* är också en betydande del i kostnadsminimeringen. Flertalet av lågkostnadsbolagen använder sig av en eller två flygplanstyper. Utgifter för service, reservdelar och personalutbildning kan därmed dämpa bolagens utgifter för flygplanen (Luftfartsstyrelsen (2007c)). Exempelvis använder Ryanair enbart Boeing 737-800 och Fly Me enbart Boeing 737-300.

Internet har varit en avgörande faktor för inträdet av lågkostnadstrafik. I vår klassificering av lågkostnadsbolag krävs att bokning av biljetter kan ske via bolagets hemsida.⁶ Prissättningen av lågkostnadsbolagen karaktäriseras ofta av att det finns *en biljettyp*, försäljning av *enkelresor* och att priset är lägre ju tidigare biljetten bokas. Genom att biljettförsäljning enbart sker via Internet, hålls kostnader för administration och eventuella mellanhänder nere. Genom biljettlösa system där t.ex. passet gäller som biljett, snabb bagagehantering och tillämpning av fri sätesplacering förkortas flygplanens tid på marken avsevärt.

Genom att locka konsumenter som är priskänsliga erbjuder lågkostnadsbolagen en billigare flygresa som samtidigt innehåller en generellt *lägre servicenivå* i jämförelse med nätverksbolagen. Lågkostnadsbolagen använder sig till stor del av outsourcing av tjänster såsom bagagehantering. Att inte erbjuda någon mat eller

⁶ Ifall bokning via bolagets hemsida inte är möjlig är det endast ett företag som köper in tjänster av någon annan.



dryck i biljettpriset är ytterligare ett sätt att hålla nere kostnaderna. Strategin att minimera kostnader innebär således en mer avskalad produkt till konsumenten. En strategi för att öka bolagens intäkter är då att erbjuda ett antal *tilläggstjänster*. Att fylla efterfrågan av tjänster motsvarande nätverksbolagen blir en källa till förbättrad lönsamhet hos lågkostnadsbolagen. Utöver t.ex. mat och dryck erbjuder flertalet lågkostnadsbolag andra produkter under flygresan såsom lotter. Genom samarbete med hotell- och hyrbilsföretag, där flygbolagen får en viss andel av försäljningen, erbjuds ett stort antal tjänster till lågkostnadsbolagens kunder. Att ge konsumenten ökade möjligheter att själv sätta ihop sin resa, med lågkostnadsbolagets hjälp, utökar möjligheten att konkurrera med exempelvis chartertrafiken.

Ytterligare exempel på kostnadsminimerande åtgärder som används av bl.a. Ryanair är att de anställda får provision på försäljningen ombord, de får betala sin utbildning själva och har anställningsavtal baserade på timlöner. Slutligen kan flygplanen användas som reklampelare för företag genom att de får sätta sin logotype på flygplanet mot betalning.

Allt eftersom lågkostnadstrafiken ökar i omfattning blir det, som nämnts ovan, svårare att skapa en entydig definition på vad som kännetecknar lågkostnadsalternativet. Några av lågkostnadsbolagen har infört tjänster som är typiska för reguljära bolag. De har t.ex. börjat med bonussystem och möjlighet att boka biljett till slutdestination. Lågkostnadsbolaget Germanwings är ett exempel på detta. Nedanstående tabell sammanfattar kännetecknen för produktlagen reguljärtrafik respektive lågkostnadstrafik.

Tabell 1 Kännetecknen för reguljärtrafik och lågkostnadstrafik

Nätverksbolag	Lågkostnadsbolag
Nav-ekersystem	Direktlinjer
Världsomspännande räckvidd (med partners)	Non-stoplinjer sällan mer än 3 timmars flygtid
1 biljett för X flygningar	X biljetter för X flygningar

Komplexitetsnivå	Komplexitetsnivå
Flera klasser	En klass
Relativt hög servicenivå	Relativt låg servicenivå
Blandad flygplansflotta	Homogen flygplansflotta
Biljetter tillgängliga genom flera kanaler	Biljetter tillgängliga genom begränsat antal kanaler

Källa: Turismens Utredningsinstitut (2005)

2.3

Chartertrafik

”Med charterflyg avses yrkesmässig ej regelbunden luftfart för transport av passagerare med luftfart som är typgodkänt för befordran av mer än tio passagerare eller av frakt med luftfartyg vars högsta tillåtna startmassa överstiger 5700 kg” (SIKA 2006)

Chartertrafik organiseras oftast av stora bolag där produktion och organisation av resan sker i två separata delar, alternativt separata bolag. Paketresearrangörer erbjuder då flygresor som en del av ett paketarrangemang alternativt som en ensam produkt då det gäller seat-only (Luftfartsverket (2002)). Majoriteten av charteraktörerna ingår i stora internationella resekoncerner där flygbolag och researrangör verkar tillsammans.

Chartertrafiken är, till skillnad från reguljärtrafik och lågkostnadstrafik, inte tidtabellsbestämd. Antalet flygningar är färre och sker exempelvis enbart på torsdagar och söndagar. Detta medför mindre flexibilitet för konsumenten. Valet av destinationer, som i stor utsträckning består av solsemesterresmål, är något som också kännetecknar chartertrafiken och särskiljer den från reguljärtrafik och lågkostnadstrafik. Det är, till exempel, möjligt att flyga chartertrafik till Phuket vilket vanligen inte erbjuds av reguljära bolag. Det är först och främst på storstadsdestinationer som trafikeras av både chartertrafik andra produktslag. Transfer anordnas oftast av researrangören vilket också utgör en skillnad mot reguljär- och lågkostnadstrafik. Under senare år har antalet passagerare som väljer



att flyga på långväga charterresor såsom Thailand och Västindien ökat
(Luftfartsstyrelsen (2007c)).



3 DELMARKNADER OCH AKTÖRER

Med hjälp av definitionen av de olika produktslagen i föregående avsnitt kommer de olika aktörerna nu att klassificeras beroende på vilken delmarknad de i huvudsak är verksamma på. Huruvida olika produktslag och aktörer konkurrerar med varandra ur ett efterfrågeperspektiv kommer sedan att analyseras. Den allmänna utvecklingen av luftfartsmarknaden, framförallt för utrikesresor, är starkt beroende av omvärldsfaktorer och det makroekonomiska läget. Luftfartsmarknaden kännetecknas dessutom av starka säsongsvariationer vilka också varierar beroende på resmål. Det är därför viktigt att ha dessa faktorer i bakhuvudet då konkurrensen på enskilda destinationer undersöks. I den empiriska analysen kommer utvecklingen under först och främst tre olika månader att studeras över tid: mars, juni och september.

3.1 Den svenska inrikesmarknaden

En klar majoritet av flygningarna inom Sveriges gränser utgår från Stockholmsområdet och då antingen Arlanda eller Bromma. Inrikesmarknaden består till största delen av reguljärflyg men under senare år har lågkostnadsbolag etablerat sig i allt större omfattning medan chartertrafik saknas. Taxiflyg utgör en mycket liten del av totala antalet flygningar vilket begränsar möjligheten att presentera information om detta produktslag grafiskt. Många destinationer saknar taxipassagerare under flera månader. Huvuddelen av analysen av inrikesmarknaden kommer därför att fokuseras på reguljärtrafik och lågkostnadstrafik medan taxitrafiken beaktas separat.

Det traditionella nätverksbolaget SAS är den i särklass största aktören på den svenska inrikesmarknaden. Efter avregleringen etablerades fler flygbolag med klassisk nätverksstruktur; Transwede, Braathens, Malmö Aviation och Skyways är exempel på bolag som, i olika konstellationer, varit aktiva på marknaden. Sedan 2001 bedriver Malmö Aviation reguljärtrafik som ett självständigt bolag. Utöver flygbolag med traditionell nätverksstruktur är ett antal regionala bolag verksamma

på enskilda sträckor. Då dessa bolag har en relativt liten marknadsandel kommer de inte att analyseras i detalj. Istället bygger analysen på de största destinationerna där lågkostnadsbolagen framförallt har trätt in och skapat potential för flera delmarknader. I januari 2004 började lågkostnadsbolaget Nordic Airlink (så småningom under varumärket Fly Nordic) att etableras medan Fly Me trädde in i mars 2004.⁷ I samband med att Fly Me gick i konkurs i mars 2007 ersatte lågkostnadsbolaget Sterling trafiken på en övervägande del av sträckorna där Fly Me varit verksam. För att analysera hur lågkostnadsbolagen konkurrerar med nätverksbolagen kommer vi att studera marknaden före, under och efter deras etablering. Tabell 2 klassificerar bolag verksamma med omfattande trafik på den svenska inrikesmarknaden mellan 2003 och 2007 efter vilken produktslag de huvudsakligen erbjuder.

Tabell 2. Klassificering av flygbolag efter huvudsakligt produktslag: Inrikesmarknaden.

Flygbolag	Produktslag
SAS	Reguljärtrafik
Malmö Aviation	Reguljärtrafik
Fly Nordic (Nordic Airlink)	Lågkostnadstrafik
Fly Me	Lågkostnadstrafik
Sterling	Lågkostnadstrafik

Eftersom flygmarknaden kännetecknas av säsongsvariationer presenteras statistik för mars, juni och september år 2003 till 2007. Jämförelser mellan enskilda månader för olika år kan då göras, tillsammans med den kronologiska utvecklingen över åren. Lågkostnadsbolag har framförallt etablerats på de största inrikessträckorna, som nu kommer att belysas i detalj. Sträckorna som kommer studeras utgår från Stockholm (Arlanda och Bromma) med destination Göteborg, Malmö, Luleå, Umeå och Östersund. Utöver nämnda destinationer har lågkostnadsbolag varit verksamma på andra sträckor under enskilda år, men i de fallen saknas tillräckligt långa tidsserier för att studera utvecklingen av konkurrensen mellan produktslagen.

⁷ Nordic Airlinks verksamhet övergick i oktober 2004 till att bedrivas under namnet Fly Nordic.



3.1.1 Stockholm - Göteborg

Stockholm (Arlanda, Bromma) till Göteborg (Landvetter) är den största inrikessträckan med över 1,2 miljoner passagerare under 2006. Från avregleringen och fram till inträdet av lågkostnadsbolag dominerades sträckan av två bolag: SAS tillsammans med ett annat nätverksbolag. Vilket bolag som varit verksamt vid sidan av SAS har varierat över tid. Från 2001 har reguljärtrafiken bedrivits av SAS och Malmö Aviation. I kontrast till SAS som utgår från Stockholm-Arlanda erbjuder Malmö Aviation en delvis annorlunda produkt genom trafik från Stockholm-Bromma. Lågkostnadsbolagen började etableras på sträckan år 2004. Nordic Airlink (senare Fly Nordic) trädde in i januari följt av Fly Mes etablering ett par månader senare. Sedan mars 2004 är fyra bolag aktiva på sträckan.

Sedan lågkostnadsbolagen etablerades på sträckan har deras gemensamma marknadsandel mer än fördubblats. I samband med Fly Mes utträde ur marknaden minskade marknadsandelen åter till 2004 års nivå, för att öka med cirka två procentenheter ett halvår efter Sterlings inträde på sträckan.

Jämfört med 2003 ökade den totala passagerarvolymen efter lågkostnadsetableringarna. Särskilt tydlig var ökningen mellan åren 2003 och 2006. När Fly Me trädde ur marknaden i mars 2007 skedde en tillbakagång i passagerarantalet. Passagerarnivåerna i september 2007 låg dock över de i september 2003 vilket indikerar en ökning av mängden passagerare efter att lågkostnadsbolag etablerats.

I samband med att den totala passagerarmängden minskar under sommaren tappar SAS och lågkostnadsbolagen mer jämfört med Malmö Aviation. Sammantaget har SAS reguljärtrafik minskat mest efter inträdet av lågkostnadsbolag. Liknande flygningar med Malmö Aviation minskade också då två lågkostnadsbolag var närvarande. Då Fly Me försvann och ersattes av Sterling var det mestadels Malmö Aviation som vann marknadsandelar. Med tillgänglig information är det inte



möjligt att i detalj belägga orsakerna bakom denna utveckling. Ett argument kan vara att Malmö Aviation särskiljer sin produkt genom att flyga från Stockholm-Bromma medan ett annat kan vara att prissättningen skiljer sig mellan bolagen.

3.1.2 Stockholm - Malmö

Den näst största inrikesrutten, med strax under 1,2 miljoner passagerare 2006, är Stockholm (Arlanda, Bromma) till Malmö som vid dagens datum trafikeras av tre bolag: SAS, Malmö Aviation och Sterling. Lågkostnadstrafiken till Malmö påbörjades i mars 2004 då Fly Me etablerade flygningar på sträckan. Sterling tog sedan över trafiken efter Fly Mes utträde i mars 2007.

Lågkostnadsbolagens marknadsandelar mer än fördubblades från mars månad 2004 till samma månad tre år senare. Efter Fly Mes utträde ur marknaden halverades åter lågkostnadsandelen för att öka med tre procentenheter ett halvår efter Sterlings etablering.

I motsats till andra inrikessträckor där lågkostnadsbolag etablerats minskade totala passagerarantalet marginellt på sträckan Stockholm – Malmö under 2004.⁸ Med undantag för mars 2005 skedde sedan en kontinuerlig ökning fram till 2006. I likhet med destinationen Göteborg reducerades passagerarunderlaget 2007 då Fly Me trädde ur och ersattes av Sterling. Marknadsandelarna för SAS minskade i direkt samband med att Fly Me etablerades, en trend som fortsatte tills Sterling tog över på sträckan, då SAS återigen ökade sin passagerandel. Malmö Aviation tappade också passagerare då lågkostnadsalternativet introducerades, men sedermera skedde dock en ökning i september 2007. En potentiell förklaring till att SAS drabbades hårdare än Malmö Aviation kan vara att prissättningen skiljer sig åt mellan bolagen. En annan orsak kan vara att Fly Me respektive Sterling flyger från samma flygplats som SAS, dvs. Stockholm-Arlanda. Detta förenklar substitutionen mellan produkterna för den enskilda konsumenten. Vidare kan det föra med sig en mer intensiv priskonkurrens till följd av att produkterna i högre



grad liknar varandra. Då Malmö Aviation flyger från Stockholm-Bromma erbjuder de en något annorlunda produkt. Genom ökad produktdifferentiering kan graden av priskonkurrens reduceras och utflödet av passagerare minska. En intressant iakttagelse är att då antalet passagerare ökar under hösten attraherar SAS och Malmö Aviation fler kunder relativt lågkostnadsalternativet. Fler affärsresenärer kan vara en orsak till detta resultat.

3.1.3 Stockholm - Luleå

Stockholm och Luleå utgör den tredje största inrikessträckan med över 800 0000 passagerare år 2006. Sedan många år har sträckan trafikerats av SAS och Malmö Aviation men sedan januari 2004 är SAS och Fly Nordic de bolag som är verksamma.

Två månader efter Fly Nordics etablering, dvs. i mars 2004, hade bolaget en betydande del av marknaden. Jämfört med andra inrikesdestinationer var den initiala marknadsandelen betydligt högre på sträckan till Luleå. En förklaring kan vara att enbart ett bolag var verksamt i samband med lågkostnadsetableringen. Genom att Fly Nordics flygningar trafikerade samma flygplatser som SAS, intensifierades troligtvis priskonkurrensen samtidigt som att bytet av flygbolag förenklades. Andelen lågkostnadspassagerare ökade sedan gradvis fram till mars månad 2006 varefter den minskade något.

Generellt observeras stigande passagerarvolymen efter Fly Nordics inträde. Antalet resenärer minskar från mars till juni vilket medfört att SAS förlorat fler individer än Fly Nordic under denna period. Sammantaget har etableringen av Fly Nordic på sträckan Stockholm – Luleå dels tagit passagerare från SAS men även lockat nya individer att välja flyget som färdmedel.

⁸ Detta kan eventuellt bero på att andra färdmedel såsom tåg konkurrerar mer intensivt på denna sträcka jämfört med andra inrikessträckor.



3.1.4 Stockholm - Umeå

Sträckan Stockholm (Arlanda, Bromma) till Umeå är den fjärde största inrikessträckan. Under 2006 trafikerades linjen av strax över 750 000 passagerare. Sedan lågkostnadsbolaget Fly Nordic trädde in på marknaden i maj 2004 är tre bolag verksamma på sträckan: SAS, Malmö Aviation och Fly Nordic.

Fly Nordics marknadsandel på sträckan ökade successivt till år 2006, varefter dess del av marknaden har varit stadig.

Överlag ökade antalet passagerare på sträckan efter att lågkostnadstrafiken etablerades. Som en konsekvens av Fly Nordics expansion minskade dock reguljärflygets andel avsevärt. Framförallt reducerades reguljärtrafik med SAS. Både Fly Nordics och Malmö Aviations marknadsandelar ökade, jämfört med samma månad föregående år, ända fram till 2006 då en viss stagnation uppkom. En observation är att nätverksbolagen reagerat olika på lågkostnadsetableringen, Malmö Aviation lyckades behålla och till och med att öka sin marknadsandel medan SAS tappade avsevärt. Då destinationerna Göteborg och Malmö resulterat i liknande utfall är de bakomliggande faktorerna till utvecklingen troligtvis desamma.

3.1.5 Stockholm - Östersund

Trafik mellan Stockholm och Östersund utgör den femte största inrikesrutten med runt 370 000 passagerare 2006. Hittills har dock två lågkostnadsbolag varit verksamma på sträckan vid sidan av SAS. I februari 2005 startade Fly Nordic trafik följt av Fly Me i september samma år. Fly Mes närvaro blev dock kortvarig då de försvann från sträckan redan i maj 2006. Sedan dess genomförs flygningar enbart av SAS och Fly Nordic.

Lågkostnadsbolagens andel av marknaden ökade kraftigt mellan 2005 och 2006, följt av en minskning mellan 2006 och 2007. Framförallt skedde en tillbakagång i juni 2006 orsakat av Fly Mes utträde från sträckan. Utträdet orsakade en märkbar



nedgång för lågkostnadstrafiken, varefter Fly Nordics marknadsandel ökade något fram till september 2007.

En temporär uppgång av antal passagerare inträffade i mars 2006 då den totala passagerarvolymen ökade med närmare 35 000. Med största sannolikhet beror uppgången på att alpina skid-VM anordnades i Åre under denna period. Passagerarökningen resulterade i en stark uppgång för de två lågkostnadsbolagen. Samtidigt minskade SAS marknadsandel kraftigt. Då alla flygbolag trafikerade samma flygplatser skapades förutsättningar för priskonkurrens mellan lågkostnadsalternativen och reguljärflyget samt mellan de båda lågkostnadsbolagen.

3.1.6 Slutsatser

Sammanfattningsvis indikerar analysen av produktkonkurrens att passagerare i viss utsträckning substituerar mellan reguljärtrafik och lågkostnadstrafik. Individer som reser med lågkostnadsbolagen är dels konsumenter som annars inte skulle välja luftfart som transportsätt, dels passagerare som annars skulle ha valt att resa med reguljärtrafik utförda av klassiska nätverksbolag. Överlag innebär inträdet av lågkostnadsbolag att totala antalet passagerare med reguljärtrafik minskat. Framförallt har de klassiska nätverksbolagen förlorat passagerare i de fall lågkostnadsbolag trafikerat samma flygplatser som nätverksbolagen. Detta förenklar substitution för konsumenterna och skapar goda förutsättningar för priskonkurrens. På de sträckor där reguljärtrafik utförs av både SAS och Malmö Aviation har SAS ett något större utflöde av passagerare. En möjlig orsak kan vara att Malmö Aviation tillämpar högre grad av produktdifferentiering genom att de bl.a. flyger från Stockholm-Bromma. Detta leder till en avmattning i priskonkurrensen mellan Malmö Aviation och lågkostnadsbolagen. Hur bolagen på olika sätt anpassar sig till den utökade konkurrensen, exempelvis via prissättning och biljettyper, kan utgöra ytterligare orsaker till att utflödet av passagerare skiljer sig åt mellan de reguljära bolagen.

3.2 Utrikesdestinationer - ett urval

Som nämnts i inledningen av rapporten kommer ett urval av utrikessträckor att analyseras i detalj. Till skillnad från inrikestrafiken är charterflyg vanligt förekommande utrikes, vilket gör att produktslagen reguljärtrafik, lågkostnadstrafik och chartertrafik kommer att undersökas. Då bolagen som är verksamma på varje enskild utrikesdestination skiljer sig åt kommer varje destination att analyseras separat. Till att börja med sker en beskrivning av aktörerna och en klassificering av varje aktör uppdelat på huvudsakligt produktslag. Detta följs av en analys av marknadsandelar och totalt antal passagerare över tid baserat på produktslag och flygbolag. De produktslag som är verksamma i betydande omfattning på utrikessträckor varierar beroende på destination. Som nämnts tidigare är chartertrafiken främst riktad till semesterresmål. Aten, Barcelona och Rom är destinationer som haft omfattande trafik av reguljärflyg, lågkostnadsflyg och charterflyg medan Berlin och London först och främst har trafikerats av reguljärtrafik och lågkostnadstrafik.

3.2.1 Aten

Aten trafikeras av samtliga produktslag: reguljärtrafik, lågkostnadstrafik, chartertrafik och taxitrafik. Charterbolagen My Travel, Viking Airlines, Nova Airlines och MD Airlines har tillsammans med reguljärtrafik av SAS varit starka aktörer på sträckan fram till lågkostnadsbolaget Sterling gick in på marknaden i juni 2005. Flygbolag med betydande passagerartransporter till Aten klassificeras efter huvudsakligt produktslag i Tabell 3.

Tabell 3. Klassificering av flygbolag efter huvudsakligt produktslag: Aten.

Flygbolag	Produktslag
SAS	Reguljärtrafik
Sterling	Lågkostnadstrafik
Viking Airlines	Chartertrafik
My Travel	Chartertrafik
MD Airlines	Chartertrafik
Nova Airlines	Chartertrafik



Luftfarten till Aten är starkt säsongbetonad med betoning på flygningar under vår, sommar och höst. Chartertrafik har historiskt varit det dominerande produktslagen. Detta märkts extra tydligt under högsäsong då en majoritet av passagerarna till Aten transporteras med charterbolag. Under sommar och tidig höst 2001-2002 skedde den klart övervägande delen av alla direktflygningar till Aten med chartertrafik. Under 2003 sjönk andelen något vilket plockades upp av reguljärtrafik med SAS.

Lågkostnadsbolaget Sterling etablerades mellan de primära flygplatserna Stockholm-Arlanda och Athens International Airport i juni 2005. Bolaget tog en betydande marknadsandel redan vid inträde och femdubblade sedan sin marknadsandel till september 2007. Parallellt med att Sterling har chartertrafikens andel av passagerarna minskat kraftigt. Under högsäsongen 2007 transporterades nästan inga resenärer till Aten via chartertrafik.

När det gäller det totala passagerarantalet kan tydliga säsongvariationer utskiljas, då passagerarantalet är drastiskt högre i juni och september jämfört med april. Chartertrafiken transporterade ett stort antal personer under 2001 och 2002. Mellan 2003 och 2005 minskade passagerarvolymen parallellt med att reguljärtrafik anordnad av SAS tog marknadsandelar. Chartertrafiken minskade således kraftigt. I första hand förlorade MD Airlines passagerare vilket ledde till att de trädde ur marknaden i slutet av 2002. Efter att ett lågkostnadsalternativ introducerades i juni 2005 ökade mängden passagerare överlag och chartertrafiken var den produktslag som först och främst minskade sin andel. Efter att chartertrafiken minskat har reguljärtrafiken återigen stärkt sin ställning vid sidan av lågkostnadsalternativet. Det är dock värt att notera att den totala mängden passagerare efter Sterlings inträde är något lägre än i början av 2000-talet då chartertrafiken dominerade sträckan. Detta kan ha flera orsaker, exempelvis kan Aten (Grekland) ha blivit ett mindre populärt semesterresmål under perioden.

Sammanfattningsvis visar analysen av Aten att chartertrafik och lågkostnadstrafik verkar som nära substitut ur ett efterfrågeperspektiv. Innan lågkostnadsalternativ

erbjöds på sträckan var charterprodukten det dominerande alternativet. Efter att lågkostnadstrafik introducerades på sträckan har chartertrafiken successivt ersatts av detta produktslag parallellt med en utvidgning av reguljärtrafiken. Slutsatsen blir därmed att konkurrensen är intensiv mellan lågkostnadsbolag och charterbolag medan reguljärtrafik och lågkostnadstrafik inte konkurrerar i samma utsträckning.

3.2.2 Barcelona

Spanair och SAS är de nätverksbolag som trafikerar direktflygningar från Sverige till Barcelona.⁹ Chartertrafik bedrivs i huvudsak av Nordic Airways, Nordic Airlink och My Travel. Flera lågkostnadsbolag är verksamma på sträckan. Sterling etablerades i mars 2002, Ryanair i februari 2005 och Fly Me i juni 2006. Sterling introducerade flygningar till Barcelona International Airport som är den primära flygplatsen i Barcelona. Ryanair och Fly Me, å andra sidan, trafikerade den sekundära flygplatsen Girona. Bolag med betydande luftfart till Barcelona klassificeras efter huvudsakligt produktslag i Tabell 4.

Tabell 4. Klassificering av flygbolag efter huvudsakligt produktslag: Barcelona.

Flygbolag	Produktslag
Iberia	Reguljärtrafik
Spanair	Reguljärtrafik
SAS	Reguljärtrafik
Ryanair	Lågkostnadstrafik
Sterling	Lågkostnadstrafik
Fly Me	Lågkostnadstrafik
Nordic Airlink	Chartertrafik
My Travel	Chartertrafik
Nordic Airways	Chartertrafik

Lågkostnadstrafiken har ökat sina marknadsandelar till Barcelona avsevärt efter sitt inträde. Först och främst skedde en ökning under 2005 då antalet bolag ökade från ett till två efter att Ryanair startade trafik på linjen. I motsats till Sterling trafikerade Ryanair sekundära flygplatser. En temporär ökning inträffade också då Fly Me etablerade sig med en liknande strategi, något som senare avmattades

⁹ Spanair ägs till 98 procent av SAS men verkar som ett separat bolag.



något. Parallellt med lågkostnadsbolagens utvidgning har chartertrafiken minskat och nästintill försvunnit.

Den totala efterfrågan minskade i början av 2003 då också chartertrafiken reducerades mycket kraftigt efter att Sterling etablerats. Sedermera vände trenden i den totala passagerarutvecklingen till en avsevärd ökning då Ryanair påbörjade trafik som ett andra lågkostnadsbolag i februari 2005. En orsak till stigande passagerarvolymen kan vara Ryanairs strategi att etablera flygningar till sekundära flygplatser. Ökad produktdifferentiering resulterar då i en utvidgning av passagerarunderlaget. Mot samma bakgrund kan andra bolag behålla sina resenärer eftersom substitution mellan produkterna försvåras och priskonkurrensen försvagas. Till följd av en stor mängd nya resenärer ökade antalet passagerare med reguljärtrafik, lågkostnadstrafik och chartertrafik under 2005. Påföljande år fortsatte passagerarexpansionen något, speciellt i anknötning till Fly Mes inträde i juni 2006. Tillväxten avmattades inte märkvärt efter Fly Mes konkurs i mars 2007. Chartertrafiken försvann däremot nästan helt som en konsekvens av att ett andra lågkostnadsbolag kom in på linjen. Reguljärtrafik utförd av framförallt Spanair har dock fortlevt vid sidan av lågkostnadsbolagen.

Sammanfattningsvis kan konstateras att lågkostnadsbolagens inträde på destinationen Barcelona inneburit en stadig expansion av antalet passagerare. I första hand beror detta på Ryanairs etablering av trafik på sekundära flygplatser. Chartertrafiken har minskat medan reguljärtrafiken inte drabbats i samma utsträckning. Slutsatsen blir därmed att lågkostnadstrafik i relativt stor utsträckning konkurrerar med chartertrafik medan reguljärtrafik inte i lika hög grad verkar som substitut till lågkostnadsalternativet.

3.2.3 Rom

Det är framförallt två traditionella nätverksbolag som trafikerar Rom: Alitalia och SAS. Chartertrafik har främst utförts av Tui, My Travel och MD Airlines. Det första lågkostnadsbolaget, Sterling, etablerades i mars 2001 vilket följdes av Ryanair i januari 2005 och Fly Me i mars 2006. I motsats till nätverksbolagen som flyger till den primära flygplatsen Fiumicino trafikerade samtliga lågkostnadsbolag den sekundära flygplatsen Ciampino. Efter Fly Mes utträde från marknaden är två lågkostnadsbolag verksamma. Samtliga bolag med betydande trafik klassificeras i Tabell 5.

Tabell 5. Klassificering av flygbolag efter huvudsakligt produktslag: Rom

Flygbolag	Produktslag
Alitalia	Reguljärtrafik
SAS	Reguljärtrafik
Sterling	Lågkostnadstrafik
Fly Me	Lågkostnadstrafik
Ryanair	Lågkostnadstrafik
Tui	Chartertrafik
My Travel	Chartertrafik
MD Airlines	Chartertrafik

När lågkostnadstrafik introducerades till Rom år 2001 trafikerades destinationen i stor utsträckning av chartertrafik. Efter ett par år med blygsamma marknadsandelar tog lågkostnadstrafiken fart under 2003. Parallellt med denna utveckling minskade chartertrafiken markant. Då Ryanair etablerades på sträckan i januari 2005 ökade andelen lågkostnadspassagerare kraftigt. Trenden fortsatte i och med Fly Mes inträde i början av 2006. På samma gång fortsatte chartertrafiken att försvagas.

Totala mängden resenärer steg successivt mellan 2001 och 2004 för att sedan öka kraftigt i samband med att det andra lågkostnadsbolaget trädde in på sträckan 2005. Beroende på att mängden reguljärtrafikpassagerare sjönk något under efterföljande år minskade den totala volymen av passagerare något under 2006 och 2007. I jämförelse med 2001 var dock passagerarnivåerna mycket högre under 2007. Det första lågkostnadsbolagets inträde på marknaden medförde att



den totala efterfrågan ökade något medan en omfattande ökning av passagerarmängden inträffade i samband med det andra lågkostnadsbolagets etablering. Ryanair har ända sedan sin etablering på sträckan haft ett relativt högt antal passagerare som hållits konstant över tid. Det är först och främst charterbolagen som radikalt tvingats dra ner kapacitet efter Ryanairs inträde. Fly Me, som trafikerade linjen under ett drygt år, från mars 2006 till mars 2007, tog marknadsandelar från charterbolaget Tui och delvis av nätverksbolaget Alitalia. Efter att Fly Me stoppade sin trafik har Sterling expanderat. Först och främst har utvidgningen av Sterling skett på bekostnad av Alitalia som trädde ur marknaden i slutet av 2006. Alla lågkostnadsbolag med direktflygningar till Rom har trafikerat sekundära flygplatser vilket troligen har bidragit till att öka den totala efterfrågan. Ryanair är det bolag som bidrar mest till denna utveckling.

Produktkonkurrensen på sträckorna till Rom indikerar att lågkostnadsbolagen framförallt verkar som ett substitut till charterbolagen. Överlag har reguljärtrafiken sjunkit mindre än chartertrafiken. Lågkostnadsbolagen har dessutom medfört en betydande ökning av den totala passagerarvolymen på sträckan. Strategin att trafikera sekundära flygplatser är en central faktor för denna utveckling. Den övergripande bedömningen av den direkta luftfarten som sker från Sverige till Rom är att lågkostnadsbolag och charterbolag konkurrerar intensivt. Konsumenter tenderar i viss mån att substituera mellan reguljärflyg och lågkostnadsflyg men konkurrenstrycket mellan dessa produktslag är avsevärt lägre.

3.2.4 Berlin

Under 2006 blev Tyskland det största destinationslandet i Europa från Sverige. Berlin har tidigare främst trafikerats av klassiska nätverksbolag där SAS varit en central aktör. Reguljärtrafik har även utförts av flygbolaget Nordic Airlink där den bakomliggande uppdragsgivaren till resan hyrt tjänsten och därmed inte kan observeras i statistiken. På samma sätt har Nordic Airlink utfört chartertrafik, vilket bedrivits av andra bolag. Lågkostnadstrafik etablerades i juni 2005 då

Germanwings introducerade trafik mellan Stockholm-Arlanda och den sekundära flygplatsen Berlin-Schoenenfeld. Drygt två år senare, i maj 2007, etablerade sig Air Berlin trafik som andra lågkostnadsbolag på sträckan. Air Berlin startade flygningar till den primära flygplatsen Berlin-Tegel med utgångspunkt från Stockholm-Arlanda (primär) respektive Göteborg-City (sekundär). Lågkostnadsbolagen differentierar sig därmed sinsemellan via valet av sekundära flygplatser. De huvudsakliga bolagen verksamma på sträckan och deras respektive produktslag presenteras i Tabell 6.

Tabell 6. Klassificering av flygbolag efter huvudsakligt produktslag: Berlin

Flygbolag	Produktslag
SAS	Reguljärtrafik
Nordic Airlink	Reguljärtrafik
Germanwings	Lågkostnadstrafik
Air Berlin	Lågkostnadstrafik
Nordic Airlink	Chartertrafik

Chartertrafik har skett i mycket begränsad omfattning mellan Sverige och Berlin. Reguljärtrafik med klassiska nätverksbolag såsom SAS hade därmed mer eller mindre monopol på trafiken fram till det att Germanwings trädde in på marknaden. I samband med inträdet tog Germanwings en ansevärd andel av passagerarna. Att Germanwings tog en hög initial marknadsandel kan dels bero på att endast en stark aktör var verksam på marknaden vid inträdet, dels på att bolaget valde att trafikera sekundära flygplatser.¹⁰ Förutom en tillfällig minskning av marknadsandelen i juni 2006 steg marknadsandelen stadigt under nästkommande år. Då ytterligare ett lågkostnadsbolag etablerades i form av Air Berlin i juni 2007 gick andelen lågkostnadspassagerare upp markant.

SAS är det största bolaget som bedriver reguljärtrafik till Berlin. Den totala stocken av passagerare ökade i samband med Germanwings inträde i juni 2005. Reguljärtrafiken bedrivna av SAS och Nordic Airlink behöll därmed en relativt

¹⁰ Jämför exempelvis med sträckan Stockholm – Luleå som dominerades av SAS före lågkostnadstrafikens inträde. Fly Nordic tog då en relativt stor andel av marknaden i det initiala skedet.



oförändrad passagerarvolym efter inträdet av det första lågkostnadsbolaget. Då det andra lågkostnadsbolaget, Air Berlin, etablerades i maj 2007 skedde en kraftig stegring i antalet passagerare. Bolaget utförde flygningar från den sekundära flygplatsen Göteborg-City vilket gav möjligheter att utvidga kundunderlaget. På samma gång inleddes trafik från Stockholm-Arlanda vilket troligtvis ledde fram till den omfattande reduceringen av reguljärtrafik på uppdrag av Nordic Airlink. Även reguljärresenärer med SAS minskade något direkt efter Air Berlins etablering (juni 2007) för att sedan återhämtas. Chartertrafiken, som framförallt var verksam i juni 2006, utfördes av ett antal olika bolag där Nordic Airlink är ett exempel.¹¹ Andelen charterpassagerare minskade kraftigt i omfattning efter att det andra lågkostnadsbolaget gjort inträde på marknaden

Sammanfattningsvis har lågkostnadsbolagens inträde på direktflygningar till Berlin inneburit en kraftig expansion i den totala passagerarvolymen. Strategin att trafikera sekundära flygplatser är en viktig del i denna expansion. Chartertrafiken, som pågått sporadiskt, har reducerats efter lågkostnadsbolagens inträde. Vidare substituerar passagerare i viss utsträckning mellan reguljärtrafik och lågkostnadstrafik vilket i huvudsak skett i de fall där lågkostnadsalternativ trafikerat exakt samma flygplats som trafikeras av nätverksbolag. Konkurrensen mellan lågkostnadstrafik och chartertrafik tenderar därmed att vara starkare än den mellan lågkostnadstrafik och reguljärtrafik med traditionella nätverksbolag.

3.2.5 London

London är en stor destination, som trafikeras av en mängd bolag som tillsammans erbjuder samtliga produktslag på sträckan. Historiskt sett karaktäriseras luftfarten till London av traditionella nätverksbolag. SAS och British Airways är de största reguljärtrafiksaktörerna. Sporadisk chartertrafik har utförts av exempelvis My Travel och Tui. Lågkostnadstrafiken utförs av först och främst av Ryanair men

¹¹ Den stora andelen chartertrafik i juni 2006 beror troligtvis på fotbolls VM som då avgjordes i Tyskland.

också av Fly Me och Sterling. Varje bolag som bedriver betydande trafik från Sverige till London klassificeras efter huvudsaklig produktslag i Tabell 7.

Tabell 7. Klassificering av flygbolag efter huvudsakligt produktslag: London

Flygbolag	Produktslag
British Airways	Reguljärtrafik
SAS	Reguljärtrafik
Sterling	Lågkostnadstrafik
Fly Me	Lågkostnadstrafik
Ryanair	Lågkostnadstrafik
My Travel	Chartertrafik
Tui	Chartertrafik

Lågkostnadstrafiken gjorde intåg på sträckan genom Ryanair redan 1997. Framväxten av betydande lågkostnadstrafik startades dock på allvar under 2005 då Ryanair ökade antalet linjer och började flyga till London-Stanstead från tre sekundära flygplatser i Sverige: Stockholm-Skavsta, Stockholm-Västerås och Göteborg-City. Chartertrafiken har varit mycket marginell.

SAS och British Airways dominerade marknaden innan lågkostnadsbolagen gjorde inträde. I början av perioden hade British Airways över halva passagerarantalet. Marknadsandelen för lågkostnadstrafiken var relativt blygsam innan Ryanairs expansion tog fart under 2005 då passagerarantalet ökade markant. Genom att utgå från sekundära flygplatser i Sverige har Ryanair i stor omfattning lyckats utöka efterfrågan bland passagerare som annars inte skulle rest överhuvudtaget och bland resenärer som annars skulle föredragit alternativa transportsätt. Förändringarna i nätverksbolagens passagerarantal över tid är relativt små. Lågkostnadsbolagens inträde medförde dock en något större effekt på British Airways än på SAS i termer av minskade marknadsandelar.

Sammanlagt visar analysen av direktflygningar från Sverige till London att konsumenter i relativt liten omfattning substituerar mellan de olika produktslagen. Lågkostnadsbolagens inträde har först och främst resulterat i en expansion av den totala passagerarvolymen som reser till destinationen vilket med stor sannolikhet beror på strategin att utgå från sekundära flygplatser. Även om en viss reducering



i passagerarantal kan skönjas hos nätverksbolagen har ingen kraftig substituering till lågkostnadsbolagen ägt rum. Baserat på efterfrågesubstitution kan vi därmed dra slutsatsen att konkurrensen är relativt svag mellan klassiska nätverksbolag och lågkostnadsbolag. Istället bidrar en ökning i den aggregerade efterfrågan till att lågkostnadstrafiken tar marknadsandelar.

3.2.6 Slutsatser

Undersökningen av produktkonkurrens på de utvalda utrikesdestinationerna indikerar att chartertrafik och lågkostnadstrafik är de produktslag som konsumenterna framförallt upplever som substitut. Efter att lågkostnadsbolag etablerats på en sträcka som trafikeras av charterbolag märks en tydlig nedgång i mängden chartertrafik. I den mån konkurrens ur ett efterfrågeperspektiv existerar på luftfartsmarknaden är den som mest intensiv mellan lågkostnadsbolag och charterbolag. Att graden av konkurrens är relativt hög mellan dessa produktslag är en entydig slutsats utifrån de utrikesdestinationer som studerats. Relaterat till lågkostnadsbolagens inträde på enskilda sträckor stiger den totala mängden passagerare jämfört med tidigare år. Lågkostnadsbolagens strategier att trafikera sekundära flygplatser är den främsta orsaken till denna utveckling. Därmed kommer lågkostnadspassagerare delvis från charterbolag och delvis från ett utökat kundunderlag bestående av individer som annars inte skulle transportera sig med luftfart. Substitution mellan reguljärflyg och lågkostnadsflyg sker i viss utsträckning men graden av konkurrens mellan dessa produktslag tenderar att vara relativt svag, i alla fall i jämförelse med lågkostnad och charter. Trots en viss minskning i antalet reguljära passagerare i samband med att lågkostnadsalternativ erbjuds tyder resultaten på att lågkostnadstrafik och reguljärtrafik kan verka parallellt utan övertag av den ena produktslagen.



4

SAMMANFATTANDE SLUTSATSER OCH DISKUSSION

Syftet med ovanstående analys har varit att belysa huruvida luftfartsmarknaden består av flera delmarknader sett ur ett konsumentperspektiv. Passagerartransporter med flyg kan delas in i flera olika produktslag. Ofta görs en distinktion mellan reguljärtrafik, lågkostnadstrafik, chartertrafik och taxitrafik. Genom att studera hur konsumenter substituerar mellan de olika produktslagen kan en övergripande slutsats dras gällande graden av konkurrens ur ett konsumentperspektiv. Analysen är baserad på inrikesmarknaden och ett urval av utrikesdestinationer. Reguljärtrafik utförs av flygbolag med nätverksstruktur som bygger på ett nav-ekersystem. Lågkostnadsbolag, och andra sidan, bygger på direktflygningar och en generell strategi att minimera kostnader. Vidare utförs chartertrafik av internationella koncerner där organisation och produktion sker i två separata delar.

På inrikesmarknaden är reguljärtrafik, lågkostnadstrafik och taxitrafik verksamma. Lågkostnadsbolagens inträde på den svenska marknaden har framför allt fått två konsekvenser för marknadsstrukturen. För det första har den totala passagerarvolymen ökat på sträckor där lågkostnadsbolag etablerats. För det andra har reguljärtrafikens passagerarantal sjunkit något på de aktuella sträckorna. Analysen av inrikesmarknaden resulterar i slutsatsen att passagerare i viss utsträckning substituerar mellan reguljärflyg och lågkostnadsflyg. Hur omfattande substitutionen är beror på vilka flygplatser lågkostnadsbolagen trafikerar. Om lågkostnadsalternativ etableras på exakt samma flygplatser som nätverksbolagen trafikerar sker mer substitution mellan produktslagen än om lågkostnadsbolaget etablerar trafik på andra flygplatser. Då liknande produkter erbjuds, dvs. samma flygplatser, ges utrymme för priskonkurrens och substitution underlättas för konsumenten. Genom att produktdifferentiera och erbjuda en produkt som särskiljer sig något, dvs. flyga till/från andra flygplatser, kan priskonkurrensen försvagas och det skapas plats för utökad efterfrågan. Då något avvikande produkter erbjuds är det därmed mer sannolikt att både lågkostnadsbolag och reguljärbolag kommer att existera sida vid sida utan att en av dem tar över och



dominerar marknaden. Utöver valet av flygplatser beror substitutionen mellan produktslagen även av de existerande bolagens respons på lågkostnadsproduktens närvaro. Detta kan innefatta exempelvis utbudet av olika biljettyper, prisstrategier och utformning av bonusprogram.

Utrikesdestinationer kännetecknas, utöver ovan nämnda produktslag, även av chartertrafik. Graden av konkurrens mellan dessa delmarknader har belysts utifrån direktflygningar från Stockholm, Göteborg och Malmö till ett urval av destinationer utomlands. Resmålen skiljer sig åt beroende på hur konkurrenssituationen såg ut innan lågkostnadsbolagen trädde in. Ur ett historiskt perspektiv har Aten, Barcelona och Rom varit typiska charterdestinationer medan Berlin och London i hög grad präglats av reguljärtrafik. Resultaten visar att lågkostnadstrafik i stor utsträckning konkurrerar med chartertrafik i de fall charteralternativet förekommer. Graden av konkurrens tenderar att vara mest intensiv mellan just dessa två produktslag. Precis som för inrikesmarknaden kännetecknas destinationer där lågkostnadsbolag trätt in av att totala antalet passagerare ökat. Tillkomsten av ett lågkostnadsalternativ har följaktligen lett till att passagerare som inte tidigare transporterades med flyg valde just detta färd sätt. I relation till inrikesmarknaden är ökningen i antal passagerare markant högre på de utvalda utrikesdestinationerna. Att något färre passagerare transporteras med reguljärtrafik är ytterligare ett utmärkande drag för sträckor där lågkostnadsbolag etablerats. Individer som reser med reguljärflyg har därmed en viss benägenhet att substituera till lågkostnadsflyg. Graden av konkurrens, sett ur konsumentens synvinkel, varierar dock beroende på om lågkostnadsbolaget trafikerar primära eller sekundära flygplatser. I de fall lågkostnadsalternativ erbjuds på exakt samma flygplatser som den reguljära trafiken är konkurrensen mer intensiv. De båda produkterna liknar då varandra vilket förenklar substitutionsmöjligheterna samt intensifierar priskonkurrensen. I de fall där lågkostnadsbolag trafikerar sekundära flygplatser är konkurrensen med reguljärtrafiken svagare. Genom att differentiera produkterna och därigenom särskilja dem från varandra avmattas priskonkurrensen. Istället fångar bolagen nya passagerare som annars inte skulle



transporteras med flyg vilket till stor del bidrar till den expansiva ökningen i passagerarvolym relaterat till lågkostnadsbolagens etablering. Inträde av lågkostnadstrafik på sekundära flygplatser ger följaktligen en större ökning i antal passagerare jämfört med inträde på primära flygplatser. De traditionella nätverksbolagen kan då i större utsträckning bibehålla sina marknadsandelar och de båda produktslagen kan verka sida vid sida.

För att dra mer djupgående slutsatser rörande produktkonkurrensen på luftfartsmarknaden behövs först och främst information om bolagens biljettyper, prissättning, internettjänster och bonusprogram. Mot bakgrund av detta kan varje flygbolags respons till förändrade marknadsvillkor tas i beaktning vilket möjliggör en mer ingående analys av marknadsdynamiken. Denna rapport har dock gjort en övergripande bedömning angående graden av konkurrens mellan produktslagen ur ett efterfrågeperspektiv.



Referenser

Bergman, M. (2001) "En utmanares uppgång och fall – åtta år med avreglerad inrikes flygmarknad" *Ekonomisk Debatt*, 29:1.

Domanico, F. "The European airline industry: law and economics of low cost carriers", *European Journal of Law Economics*, 23, s. 199-221, 2007.

European Low Fares Airline Association, ELFFA, (2004), "Liberalisation of European Air Transport: The Benefits of Low Fares Airlines to Customers, Airports, Regions and the Environment, rapport.

Höglund, M. och Thelander, C. (2004) "Alignment vid en Partiell Förändring – En studie av lågprissatsningar inom flygbranschen", Linköpings Universitet, *mimeo*.

Luftfartsstyrelsen (2007a), "Nya Företagsformer: Nya aktörer och strategier på flygmarknaden", rapport 2007:10.

Luftfartsstyrelsen (2007b), "Flygtendenser", rapport 2007/01.

Luftfartsstyrelsen (2007c), "Omvärldsanalys 2006", intern rapport.

Luftfartsstyrelsen (2006), "Flygets utveckling 2006".

Luftfartsverket (2002), "Flygbolag som inte flyger: Flygreseorganisatörer – en ny företeelse på flygmarknaden, rapport 2002:10.

Luftfartsverket (2001), "Konkurrensen på flygmarknaden", rapport

SIKA (2006) "Luftfart 2006", SIKA Statistik, rapport 2007:3.

Turismens Utredningsinstitut (2005), "Lågkostnadsflyget, en möjlighetsrevolution för den svenska rese- och besöksnäringen" rapport.

Ryanairs hemsida, www.ryanair.com

SAS hemsida, www.sas.se

Malmö Aviations hemsida, www.malmoaviation.se

Fly Nordics hemsida, www.FlyNordic.se

Sterlings hemsida, www.sterling.se

European Low Fares Airline Association, www.elfaa.com