



‘Wij zijn  
continu bezig  
om  
Fokker-vliegtuigen  
aantrekkelijk  
te houden’

**Fokker Services** houdt vliegtuigen wereldwijd in de lucht

# Still going strong

Een vliegtuig kopen doe je niet dagelijks en als je er dan een nodig hebt, kijk je uiterst aandachtig naar zaken als veiligheid, onderhoud, aanschafprijs en operationele kosten. Het lijkt dan ook logisch om altijd een splinternieuw vliegtuig te kopen bij een fabrikant waarvan je denkt dat die de komende decennia nog vliegtuigen en onderdelen blijft fabriceren. Of je neemt een Fokker...

**A**nthony Fokker vloog in 1911 met zijn Spin de beroemde rondjes om de toren van de Grote Kerk van Haarlem. In 1919 richtte hij de Nederlandsche Vliegtuigen-fabriek op. Vanaf 1958 werd de fabriek Fokker genoemd en kwam de uiterst succesvolle Fokker F-27 Friendship op de markt, opgevolgd door de F-28 Fellowship en de Fokkers 50, 60, 70 en 100. Met de vliegtuigen was niets mis, maar toch ging Fokker in 1996

failliet, terwijl er wereldwijd honderden Fokkers succesvol rondvlogen. Uit het faillissement verrees onder meer Fokker Services dat zich tot op de dag van vandaag succesvol toelegt op het in de lucht houden van ondermeer Fokkers. Manfred Hoogenboom is directeur E-Business Development van Fokker Services in Hoofddorp en hij legt met aanstekelijk enthousiasme uit waarom luchtvaartmaatschappijen wereldwijd voor gebruikte Fokker-vliegtuigen

kiezen. "Wij zijn continu bezig om Fokker-vliegtuigen aantrekkelijk te houden," vertelt hij in een bijzonder soort luchtvaart-Nederlands waarin bijna alle zelfstandige naamwoorden en ongeveer de helft van de werkwoorden uit het Engels stammen. "Dat doen wij in de eerste plaats door dispatch reliability improvement: de continue verbetering van de operationele inzetbaarheid. Verder zijn we altijd bezig met het verlagen van de direct operating cost; dat wil

# Fokker Services



zeggen dat we dingen bedenken voor kostenverlaging zodat het vliegtuig voor de klant aantrekkelijk blijft. Ten derde doen we aan passenger appeal: nieuwe stoelen, andere toiletten, een nieuw interieur. Kortom, het vliegtuig aan de binnenkant van de romp upgraden, zodat de passagiers zich prettig voelen.”

## Gereedschapskist

Een belangrijke troefkaart waarmee Fokker Services de gebruikte vliegtuigen aantrekkelijk houdt voor operators, is [www.myfokkerfleet.com](http://www.myfokkerfleet.com), het online-gedeelte waarmee Manfred zich voornamelijk bezig houdt. “Wat wij online hebben moet je zien als een grote digitale gereedschapskist. Niet alleen voor monteurs, maar ook voor de inkoopers en de financiële mensen bij

de luchtvaartmaatschappijen.” Manfred laat zien hoe MyFokkerFleet.com werkt en hoe elke klant toegang krijgt tot de documenten van zijn specifieke vliegtuigen. MyFokkerFleet helpt bij het plannen van regulier onderhoud, maar juist ook bij onverwachte storingen, de unscheduled maintenance. Dat is het gedeelte waar Verebus in het spel komt, bij het bijhouden van de TSSM, de troubleshooting schematics manual voor alle nog vliegende Fokkers. Bijzonder in het digitale programma is de mogelijkheid om vliegtuigonderdelen die voorradig zijn bij andere eigenaren van Fokkers waar ook ter wereld te kopen op een soort marktplaats.nl; en de statistische voorspellingen die het programma doet over de noodzakelijkheid om bepaalde onderdelen alvast te bestellen. Omdat Fokkers ook in landen vliegen waar het kapitaal schaars is, maar waar betrouwbare luchtvaartmaatschappijen essentieel zijn voor het economische verkeer, heeft Fokker ABACUS in het leven geroepen. “ABACUS is een parel in onze organisatie,” licht Manfred toe. “Er zijn per vliegtuigtype ongeveer 500 onderdelen waar je niet zonder kunt, de zogenoemde fast movers/no go items. Die worden regelmatig vervangen, anders mag je niet vliegen. We sluiten een lease-overeenkomst met de klant om een voorraadjie van die onderdelen bij hen neer te leggen en altijd weer snel aan te vullen. Het werkt voor alle partijen. Bij ons zijn met ABACUS de spoedreparaties

enorm afgenomen. En juist die spoedjes waren een enorme belasting voor onze organisatie.”

## Tranen van geluk

MyFokkerFleet heeft inmiddels 13.000 leden en het programma is een groot succes. “Wij horen van onze klanten dat we uniek zijn in deze aanpak. Kijk, wij verkopen zelf geen gebruikte Fokkers, maar een klant kan voor een fractie van de prijs van een nieuw vliegtuig een Fokker inzetten, die ook qua operationele kosten competitief is. Onlangs was ik in Brazilië bij de opstart van een nieuwe luchtvaartmaatschappij. Een medewerker daar had een volle maand gewerkt om een onderhoudswerkpakket samen te stellen voor een vliegtuig. Ik liet hem zien hoe hij dat in vijf minuten kon doen met MyFokkerFleet.” Dan schoten hem zeker de tranen in zijn ogen, veronderstellen wij. “Ja, van ellende maar ook van geluk, want hij moest zo’n pakket voor nog een rij vliegtuigen samenstellen,” lacht Manfred.

De Spin, de eerste Fokker uit het begin van dit verhaal, bestaat nog. Hij hangt in het Aviodrome in Lelystad en het is niet duidelijk of hij nog kan vliegen, maar als ergens in de wereld iemand met de Spin rondjes om de kerktoren zou willen vliegen, zou Manfred er ongetwijfeld een digitaal serviceprogramma voor in het leven roepen. Want bij Fokker houden ze alles in de lucht.

## 25 jaar

Verebus werkt al ongeveer 25 jaar samen met Fokker bij het samenstellen van de TSSM, de handleidingen voor troubleshooting. Vroeger bestonden die TSSM's samen met andere onderhoudsboeken uit vele tientallen ordners per serie-nummer. Tegenwoordig valt er per serienummer Fokkers vier keer per jaar een DVD'tje uit Rijswijk op de deurmat in Hoofddorp. De klanten van Fokker Services maken hier online dan weer dankbaar gebruik van.