

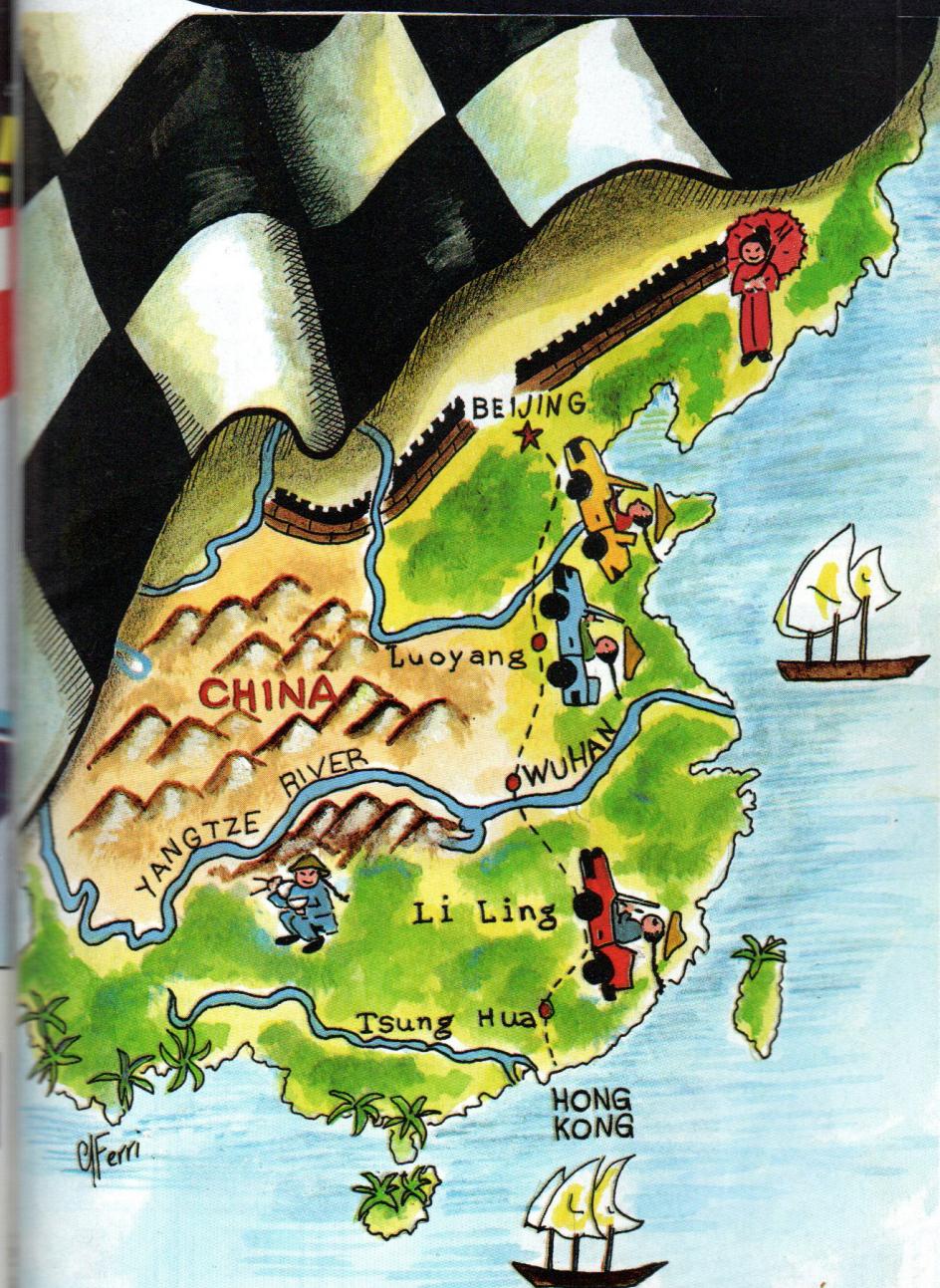
Anno XIII

15 - 29 giugno 1987 / n. 271 / Lire 3000

AVINews

quindicinale di informazione tecnica per gli agenti di viaggi

PIANETA
TERRA®



**PROGRAMMI AL
MICROSCOPIO:
GRECIA E
TUNISIA
LE AMATISSIME**

**MERCATO USA:
DOVE VA
L'AMERICA?**

555:

**UN RALLY
PER IL TURISMO
IN CINA**

Nell'eterno scorrere delle cose e rinnovarsi delle aziende, è la volta della Sabena, compagnia di bandiera belga, a vivere un passaggio di consegne: dopo quattro anni Jean Rillaerts lascia l'incarico di direttore generale per l'Italia e Malta, passando il testimone a Guy Robbe, un collega che da Singapore si avvicina alla madrepatria.

Siamo andati a trovare monsieur Rillaerts nel suo ufficio di Via Barberini e abbiamo raggiunto, tra i calcinacci di intensi lavori di ristrutturazione, la sua stanza luminosa e accogliente.

Non voglio fare la figura dell'adulatore - dice Jean Rillaerts - ma devo dire che sono stato molto felice di lavorare qui con gli italiani; voi siete un popolo dal carattere gradevole, cordiale, sempre gentile. Ho solo avuto qualche discussione ogni tanto con i sindacati, ma è ordinaria amministrazione. Posso dire che questi quattro anni sono veramente stati il coronamento della mia carriera. Una carriera iniziata nel 1961 in Africa. Il vettore belga svolge un intenso ruolo nei collegamenti tra l'Europa e il continente africano, in virtù soprattutto delle particolari contingenze storiche. 5 anni nello Zaire, 2 anni in Uganda, 1 anno in Kenya sono stati per Rillaerts il tessuto sul quale egli ha forgiato la propria esperienza, che ha avuto come sbocco finale dapprima la responsabilità dell'intero traffico verso l'Africa, un incarico che ha svolto da Bruxelles, e quindi, con il primo marzo 1983, la prestigiosa sede di Roma. (E voglio vedere chi ha il coraggio di dire che Roma non è prestigiosa! ndr).

Sono arrivato in una fase - prosegue Rillaerts - in cui l'azienda aveva vissuto una radicale ristrutturazione, con forti riduzioni di organico. Siamo stati i primi ad intraprendere una strada, quella della razionalizzazione delle risorse e della produttività, che poi hanno dovuto prendere anche tutti gli altri. Da allora in poi abbiamo sempre avuto i bilanci in attivo.

La Sabena è stata tra le prime aziende del suo settore a servirsi dei GSA in luogo di un infinito nume-

"Sono stato molto felice di lavorare qui con gli italiani", ha detto Jean Rillaerts alla vigilia di lasciare il suo incarico di direttore Sabena per l'Italia e Malta. I buoni risultati della compagnia e le prospettive del futuro

SABENA: IL SALUTO DI JEAN RILLAERTS

ro di uffici in Italia; tolta la direzione a Roma e gli uffici di Milano e Bologna, tutto il resto è in mano ai GSA, con una evidente riduzione dei costi di gestione.

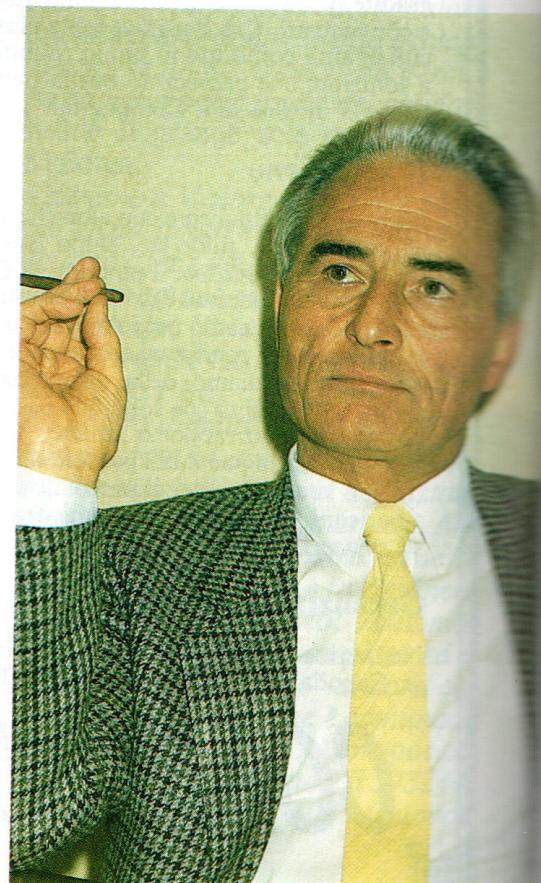
E' proprio in questa fase di passaggio delle consegne che la Sabena alza il petto orgogliosa dei risultati raggiunti e delle prospettive intraviste: dal primo aprile di quest'anno i collegamenti con Bruxelles sono aumentati fino ad avere 2 voli quotidiani da Roma e 3 da Milano.

L'aumento delle frequenze deve essere interpretato come un effettivo sintomo di crescita, oppure una razionalizzazione del servizio?

C'è stato dall'83 ad oggi un obiettivo aumento, sia nel numero dei passeggeri (+ 34,2%), che nel fatturato (+45%). Infatti da più di 60.000 passeggeri dell'83 siamo arrivati ai quasi 82.000 dell'anno scorso, con un fatturato che ha superato il miliardo di franchi belgi. Anche tenendo conto dell'aumento delle tariffe, la crescita del 45% è estremamente significativa. Dobbiamo essere sensibili a percepire le esigenze del mercato, per questo ci stiamo orientando a realizzare nuovi collegamenti, speriamo con Venezia e Torino.

Perchè dice 'speriamo'?

Perchè l'ostacolo da superare è l'Aitalia, con la quale stiamo discutendo. Noi potremmo offrire come diverse destinazioni Anversa o Liegi, ma loro dicono che non interessano, perchè sono troppo vicini a Bru-



Favorite inviami n° _____ copie del vostro manuale RHINOINCENTIVES

Sig. _____ Agenzia _____ CAP. _____

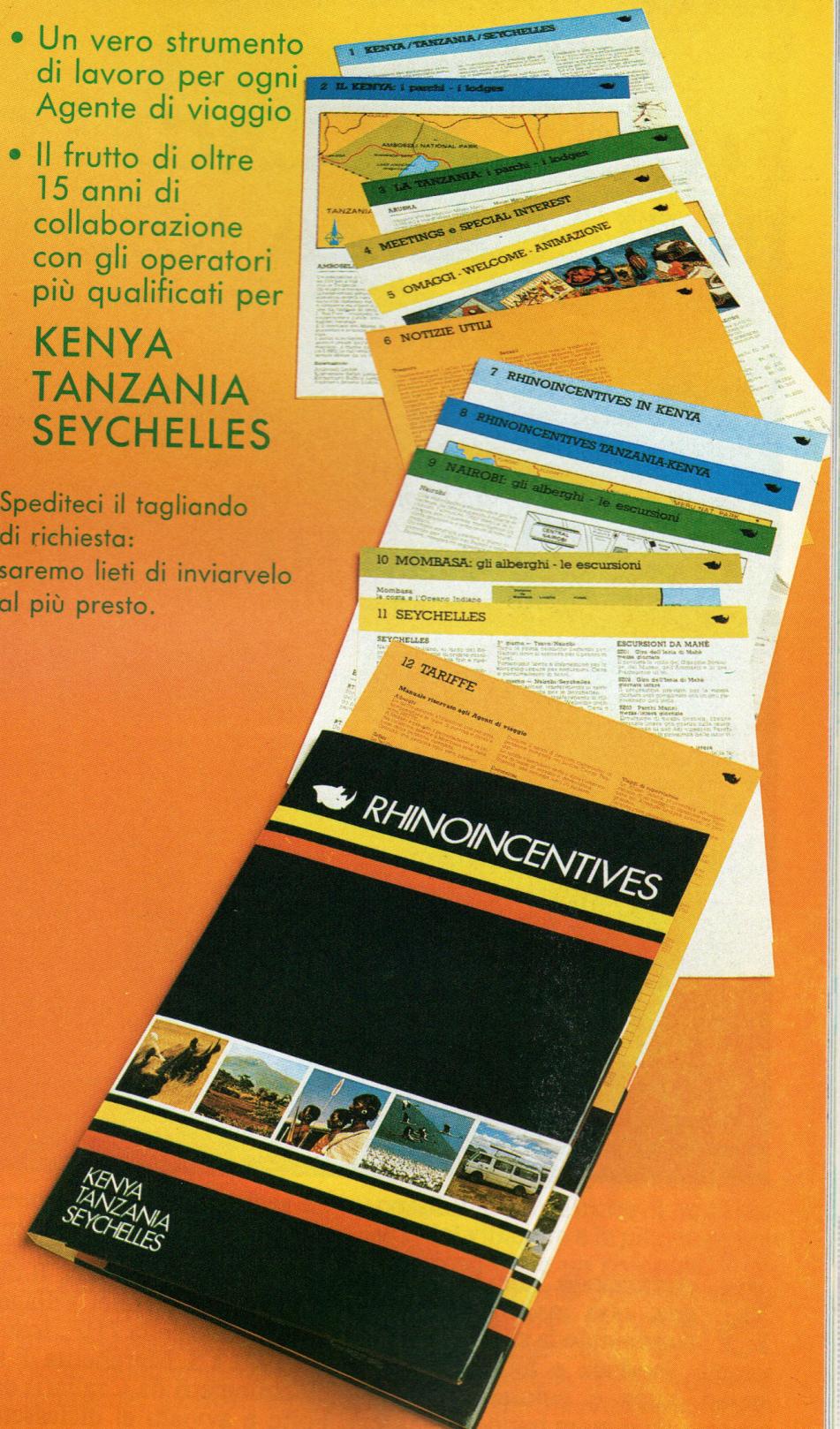
Indirizzo _____

RHINOINCENTIVES

- Un vero strumento di lavoro per ogni Agente di viaggio
- Il frutto di oltre 15 anni di collaborazione con gli operatori più qualificati per

KENYA TANZANIA SEYCHELLES

Spediteci il tagliando di richiesta:
saremo lieti di inviarvelo al più presto.



rhino safaris

20122 MILANO - Piazza Velasca, 5
Tel. (02) 80 59 175 - 80 50 323
Telex 310585 RINOMI - Telefax (02) 870160

xelles; il Belgio è un paese piccolo. Posso capire la posizione dell'Alitalia, ma se c'è una domanda del mercato, perché non possiamo fare il volo?

Volente o nolente tra qualche tempo l'Alitalia dovrà mutare atteggiamento.

Noi ci stiamo già preparando ad affrontare la deregulation. Non so se andrà in porto, ma stiamo studiando un interessante rapporto di collaborazione con la SAS. Loro sono molto forti in Sudamerica, dove noi non andiamo, ed allo stesso tempo sono interessati all'Africa, un'area che ci vede in posizione ben consolidata. Uno scambio di posti dovrebbe essere alla base del rapporto di collaborazione per poi sfociare in una fusione.

Unendoci alla SAS diventeremmo il quarto vettore europeo, dopo British Airways, Air France, Lufthansa.

E' importante unirsi e rafforzarsi per affrontare la deregulation, per evitare quello che è successo in America, dove i piccoli sono stati mangiati dai grandi. Tuttavia ancora non si parla di fusione, anche se l'ottica è questa.

Ve l'immaginate se i più grossi vettori europei, ci riferiamo - oltre alla nostra Alitalia - a quelli citati poc'anzi, trovassero un accordo per fare quadrato e affrontare in forze l'aggressione d'oltreoceano? Ad armi pari, s'intende, senza protezionismi.

L'ideale sarebbe - conclude Rillaerts - creare un vettore europeo, un vettore della CEE, ma intanto bisognerebbe uniformare i sistemi computerizzati di prenotazione e ticketing.

Il colloquio con quest'uomo dall'aria sorridente e dall'espressione pacata e serena assume a tratti i toni dell'irrealtà. Ci sembra che i grandi problemi, le angosce di un futuro tutt'altro che agevole siano lontani mille miglia. Parliamo di pie illusioni o dell'inevitabile sbocco posto in fondo al classico vicolo cieco? Chissà perchè non riusciamo a levarci dalla testa quel tale che, sarà stato forse vent'anni fa, disse convinto: 'l'Air Union è cosa fatta!' m. f.