

Anno XV

10 aprile 1989 / n° 310 / lire 7000

AVINEWS

quindicinale di informazione tecnica per gli agenti di viaggi



PASSO A DUE

TWIN, PASSATO PRESENTE E FUTURO

Giuliano Galleri alle prese con la realtà di oggi ed i problemi di domani "un dramma enorme quello che è successo... per il futuro non vedo alternative alle fusioni... mi sto muovendo per dare un futuro più roseo all'azienda"

di Mauro Ferri

Rivedo Giuliano Galleri a metà marzo, dopo un fugace incontro del novembre scorso. Allora ebbi appena il tempo di chiedergli un parere sull'Europa del '92 e lui, per mancanza di tempo, rispose scherzosamente: "Quello che penso sul '92 non lo vengo certo a raccontare alla stampa!".

In novembre si parlava di anni novanta, si pensava alle strategie per reggere l'urto del mercato libero, ci si concentrava sugli sforzi da fare per entrare nella nuova mentalità "europea", ma nessuno avrebbe supposto che nel frattempo si sarebbero dovuti risolvere ben altri e più concreti problemi: disastro delle Azzorre e malaria in Africa sono piombati come scure sull'industria del turismo, alterando il mercato e creando una situazione, per molte aziende, da "allarme rosso".

In questa strana e difficile primavera 1989 rivedo dunque Giuliano Galleri, nel suo ufficio romano di via Barberini. Parliamo di Twin, parliamo di quest'anno non esaltante, parliamo anche del futuro.

Qual'è la posizione di Twin nel mer-

cato attuale e come vedi il futuro? *Twin è nata nel febbraio dell'85 ed ha subito avuto uno sviluppo vertiginoso, passando dai 2 miliardi di fatturato di quell'anno, ai 16 miliardi dell'88. Questa repentina crescita ha creato qualche scompenso all'interno dell'azienda, che era nata come operatore regionale su una piazza di modeste dimensioni. Abbiamo dovuto raddoppiare il personale e, non essendoci abbondante disponibilità a Genova di gente professionalmente preparata, abbiamo dovuto prendere dei collaboratori da far crescere assieme a noi. Che dimensioni avete adesso e come vi collocate sul mercato?*

Secondo la classifica stilata da un periodico di settore, su 150 tour operator italiani occupiamo il 32° posto, ed è un risultato lusinghiero. Per quanto riguarda le dimensioni interne, dopo la rapida crescita abbiamo provveduto ad un ridimensionamento in termini di personale; eravamo arrivati ad avere 35 persone, alla maggior parte delle quali lo "zoccolo duro", i sette che sono partiti dall'inizio, hanno anche dovuto fare un po'

di scuola, lavorando intensamente, con molto dinamismo e volontà.

Chi c'è in questa rosa?

Oltre a me c'è Lorena Pisano, Viviana Tripaldi, Eraldo Knechtlin, Paolo di Cara, Cristina di Via, Laura Cipullo e Rossana Lanna.

Dopo la fase di rodaggio molte funzioni si sono automatizzate, ed il personale è risultato in eccesso. Oggi siamo in 26, compresi anche gli uffici di Roma, nell'87, e a Milano l'anno scorso.

Crescita repentina, buon piazzamento in "classifica", assestamento. E adesso anche a voi, professionisti di charter, vi trovate di fronte ai guasti combinati dal disastro delle Azzorre e dall'isterismo collettivo.

Definire il 1989 non esaltante è il minimo, e questo grazie anche al comportamento di molti professionisti dell'informazione. In realtà quello che è successo è un dramma enorme, Pasqua è una tragedia, e non perchè è arrivata la neve. La gente parte, prenota, ma va a Parigi in treno. Hanno fatto venire paura alla gente. Dell'aereo che vola vogliono sapere vita,

morte e miracoli, in agenzia chiedono perfino quanti "cicli" ha fatto l'aeromobile, si comincia a fare la scrematura dei vettori.

Bisognerebbe fare un duro lavoro di controinformazione.

Certo. L'opinione pubblica va informata correttamente, e di questo se ne parlerà al congresso Fiavet; cosa abbiamo fatto come agenti di viaggi e come federazione per contrastare questa reazione isterica? Nulla!

Voi come Twin che misure avete preso?

Siamo stati costretti a cambiare la nostra linea di politica commerciale, passando da un 80% di prodotto charter contro il 20% di linea ad un 50 e 50. E, ribadisco, non per nostra scelta.

E in futuro?

Indipendentemente dalle politiche charter, io ritengo che il futuro dei tour operator non sia particolarmente roseo. Non è pessimismo, ma realismo. Se noi guardiamo il complesso dei T.O. italiani, per fatturato e per utili, vediamo che i primi due hanno il

18,5% del fatturato complessivo ma il 41% degli utili. Ciò vuol dire che agli altri rimangono dei margini di guadagno limitatissimi, e di fronte al mercato unico europeo vivranno bene solo quelle aziende che potranno fatturare più di 100 miliardi l'anno.

E gli altri?

Vedo tre fasce nelle quali suddividere i tour operator: chi fattura tra 40 e 100 miliardi vivacchierà, senza exploit, soprattutto se saprà legarsi a particolari prodotti che non richiedono particolari investimenti. Sono invece destinati a soccombere gli operatori che si collocano nella fascia tra i 10 ed i 40 miliardi di fatturato.

Stiamo parlando di tour operator.

Sì, tour operator puri. In quella fascia manca respiro finanziario ed i costi sono comunque troppo alti. Al disotto dei 10 miliardi troviamo le aziende a carattere familiare, a dimensione regionale e con prodotti specifici. Queste hanno più possibilità di sopravvivere. Nel complesso penso che non vi siano soluzioni alternative alle fusioni.

E i dettaglianti?

Prima o poi verranno colpiti dal franchising. Pensiamo ad operatori delle dimensioni di Tuj o Neckermann e al potere che hanno nel negare o concedere ad una agenzia i loro prodotti. Oggi, in Italia, se lo fa Alpitour, può dare fastidio ma solo fino ad un certo punto. Ma il futuro, quando il mercato avrà creato pochi grandi che controllano quasi tutto il prodotto, potranno dettare legge.

Avremo quindi in ogni grande città i punti vendita dei principali gruppi del turismo industriale? E le varie agenzie pinco pallino?

Ci sarà sempre l'agenzia di quartiere ed esisteranno sempre gli specialisti. Ma è certo che comunque dovrà cambiare la mentalità, ed il bottegaio dovrà evolversi fino a diventare imprenditore.

Torniamo alla Twin. Qual'è il suo futuro?

La Twin è proprio nella fascia a più rischio. Io mi sto muovendo in quest'ottica: solo così potrò dare un futuro all'azienda. ■



DA L. 1.750.000

Costarica: una sorpresa a colori. Verdi montagne da cui guardare due oceani, i fiori che illuminano la giungla tropicale. E San José, profumata di caffè e di tamarindo. Il Costarica è un anno di dolce primavera. Prova a scoprirlo con Iberia. Perché anche Iberia è così; una grande compagnia aerea, una delle maggiori nel mondo, che sa essere attenta anche alle piccolissime cose. Il viaggio è sempre illuminato da un sorriso. Esperienza e tecnologia non dimenticano mai l'aspetto umano. Segui il sole, segui Iberia. Sette notti a San José* con pernottamento in albergo a partire da L. 1.750.000. Telefonaci.

* Via Madrid

IBERIA 
LINEAS AEREAS DE ESPAÑA

CALORE E ESPERIENZA.

