

Anno XV

15 - 30 luglio 1989 / n° 318 - 319 / lire 7000

PIANETA
TERRA

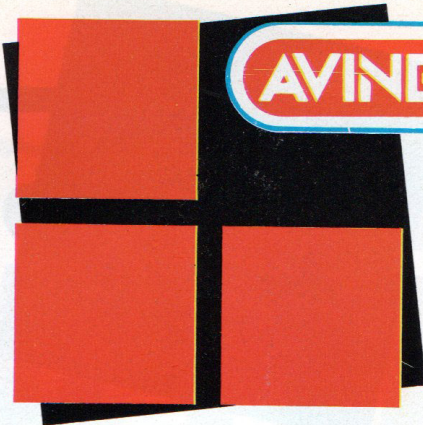
AVINEWS

quindicinale di informazione tecnica per gli agenti di viaggi

AIR EUROPE CHARTER



Il primo vettore europeo sovranazionale si presenta da quest'anno in Italia con il volo di linea Roma-Londra e con la costituzione del vettore charter "Air Europe spa".



Ecco una radiografia delle intenzioni e dello stile aziendale del nuovo arrivato, attraverso le conversazioni con Mario Moscardini a Roma e Rod Lynch a Londra

AIR EUROPE

Il vettore rampante

di Mauro Ferri

“Non ci limiteremo a fare retorica sulle tariffe economiche e sulla concorrenza, ma agiremo. Dovremo affrontare la reazione di coloro che io chiamo “i papaveri” delle compagnie aeree europee, che nascondono le loro inefficienze alzando le tariffe e vanno contro all’interesse pubblico. Posso dire che lotteremo con coraggio e che andremo anche in tribunale, se necessario. Ma alla fine noi saremo presenti in Europa, perché offriamo tariffe più economiche e uno standard migliore.”

Con queste parole Harry Goodman si è rivolto alla platea di autorità, personalità del settore del trasporto aereo civile, funzionari di compagnie aeree e giornalisti invitati nella residenza privata dell’ambasciatore inglese a Roma, per festeggiare il decimo anno di vita di Air Europe.

L’aggressività del vettore britannico è conosciuta, tuttavia pochi sono abituati a un linguaggio così esplicito in cerimonie ufficiali, e nella sala si è udito per qualche minuto un emozionato brusio.

Air Europe, con l’avvio di un volo regolare tra Roma e Gatwick e la costituzione del vettore italiano “Air Europe spa” destinato all’attività charter, ha fatto il suo ingresso nel nostro paese con una mentalità imprenditoriale e

uno stile che si sono dimostrati finora vincenti: elevato standard di servizio, prezzi competitivi, flotta giovane, attenta gestione dei costi, motivazione del personale.

La solida esperienza di Mario Moscardini

Per aprire il proprio ufficio romano e avviare il servizio di linea Gatwick-Roma, Air Europe si è affidata a una “vecchia volpe” del trasporto aereo italiano, Mario Moscardini.

Dalla terrazza dell’ufficio di via Barberini si gode un ampio panorama sui tetti e sulle cupole della città eterna; nel caldo afoso di questa estate capricciosa Mario Moscardini può tirare un sospiro di sollievo per il lavoro svolto, anche se fino al prossimo inverno sarà impegnato senza soste.

Quando mi chiesero di aiutarli a creare la loro organizzazione in Italia volli un po’ di tempo per riflettere - dice - ma mi sentii subito attratto dall’incarico, che si presentava come qualcosa di nuovo e stimolante. Mettere in piedi un collegamento aereo tra due città come Roma e Londra non è facile, anche se poi tutti i problemi si risolvono.

Quelli peggiori sono di carattere burocratico; l’incontro tra la mentalità britannica e il modo di comportarsi

delle nostre strutture pubbliche lascia sempre interdetti gli inglesi. Perché ci vogliono dei mesi per ottenere un documento o una firma? Non si può fare la stessa cosa in un paio di giorni o una settimana? Spiegarlo e farlo digerire agli inglesi non è facile, anche perché io stesso in molti casi non saprei come rispondere.

Ritmi e tempi lunghi costituiscono un aspetto “culturale” della nostra burocrazia, ma potrebbero anche sottintendere una vocazione al boicottaggio, a tutela di interessi e prerogative che, in ogni caso, sembrano destinate a scomparire di fronte al mercato unico europeo e alle regole che la Comunità intende seguire.

Ministero, Civilavia, Rai, Aeroporti di Roma e in prima linea l’Alitalia sanno di doversi adeguare alla nuova realtà e sanno che ciò significa innanzitutto un mutamento di mentalità. Accanto alla vecchia guardia emergono ovunque uomini nuovi, funzionari e manager desiderosi di misurarsi con il mercato, e i risultati positivi cominciano a vedersi. L’ingresso di Air Europe su una linea importante come il Roma-Londra ne è un esempio.

Esiste certamente un atteggiamento nuovo e diverso in Civilavia - continua Mario Moscardini - perché fino a poco tempo fa avrebbero fatto opposizione. Le nostre tariffe sono inferio-

AIR EUROPE CHARTER



ri fino al 19% rispetto a quelle tradizionali, e la tacita approvazione di Civilavia (cioè la mancanza di una risposta negativa entro i termini previsti) è segno di come le cose stiano cambiando e di come a vari livelli si cominci a prepararsi per il futuro. Posso dire di non aver dovuto superare grossi problemi per avviare il servizio, tolti forse quelli incontrati a Fiumicino per trovare un posto dove mettere l'ufficio e la biglietteria; pro-

blemi comunque legati alla mancanza di spazio e che dovranno risolversi una volta completati i lavori di ampliamento dell'aerostazione.

In che cosa è diversa Air Europe rispetto alle altre compagnie? Solo nei prezzi?

Lo stesso ambasciatore ha riconosciuto che siamo aggressivi. Bisogna esserlo, soprattutto per penetrare in certi mercati dove, come l'Italia, è ancora forte l'atteggiamento prote-

zionistico. Le tariffe competitive sono solo la punta di diamante del nostro modo di proporci al mercato; ci basiamo su una struttura agile, con personale motivato, su un modo attento di spendere il denaro e di contenere i costi, su una flotta giovane e utilizzata al meglio. Il risultato è che per un prezzo inferiore alla media attuale forniamo un servizio di alto livello. Che tutto ciò non sia solo propaganda lo dimostrano i riconoscimenti uf-



Sue Broom, Harry Goodman e Mario Moscardini sulla terrazza del Grand Hotel di Roma, in occasione dell'annuncio ufficiale della nascita di Air Europe spa

ficiali che ci sono arrivati.

La compagnia è stata infatti insignita per quattro volte in Inghilterra del titolo di "Charter Airline of the Year", il che non è poco trattandosi della patria dei voli charter; nell'88 si è anche fregiata del titolo di "Schedule Airline of the Year".

Air Europe intende affermarsi come vettore Europeo - conclude Mario Moscardini - al servizio dei vari paesi e non di uno solo. Abbiamo assun-

to personale italiano e lo stiamo addestrando.

Sono hostess di terra e di volo, steward e piloti destinati sia ai voli di linea che interessano l'Italia, sia ai servizi charter in partenza dalla Malpensa con Air Europe spa. Anche per quanto riguarda il catering nei voli originanti dall'Italia offriamo un prodotto "nazionale". Con Air Europe i nostri clienti devono sentirsi a casa propria.

Un mutamento inevitabile

Italia e Inghilterra, quasi ai poli opposti della Comunità Europea, sono ora più vicine grazie al volo Air Europe, che si aggiunge ai collegamenti già esistenti.

Attualmente tra i due paesi il traffico di linea è gestito per un 55% da vettori inglesi e per il resto da quelli italiani, cioè dall'Alitalia.

Questa suddivisione nasce dagli ac-



cordi bilaterali tra i due paesi e dal 1990, su richiesta delle autorità britanniche, si modificherà in senso restrittivo per i nostri colori: i vettori britannici potranno gestire il 60% del traffico, mentre ai "vettori" italiani resterà il 40%.

Un mutamento significativo e inevitabile, se si pensa alla differenza tra i due paesi: il governo inglese, che vede di buon occhio la concorrenza anche all'interno, si presenta di fronte alle controparti esterne con molti vettori e, per di più, quella che era la "compagnia di bandiera", la British Airways, è stata privatizzata.

Al momento Air Europe è la società che meglio esprime il dinamismo commerciale necessario per affrontare il prossimo decennio di accesa concorrenza: in soli dieci anni di attività è arrivata a gestire, assieme al proprio vettore di terzo livello "Air Europe Express", il maggior volume di traffico dell'aeroporto di Gatwick.

Rod Lynch, senza peli sulla lingua

A Crawley, cittadina del Sussex vicina all'aeroporto, Air Europe ha la propria sede nel palazzo battezzato "La Galleria", un edificio moderno e austero allo stesso tempo. E' qui che incontriamo Rod Lynch, direttore generale di Air Europe e amministratore delegato di Airlines of Europe. Sul tappeto sono alcuni argomenti estremamente attuali, a cominciare dalla concorrenza. Cosa deve fare un moderno vettore europeo per meglio affrontare la competizione?

Agire solo sullo standard qualitativo e sulle frequenze dei voli non è più sufficiente. Bisogna lavorare sul prezzo. Nell'industria, nel commercio, negli altri settori del turismo tutte le attività sono legate alla libertà di applicare prezzi e tariffe. Perché non deve avvenire la stessa cosa anche nel trasporto aereo? Dobbiamo arrivare ad

avere in Europa una completa liberalizzazione delle tariffe; gli unici controlli devono impedire l'applicazione di prezzi predatori, le tariffe sottocosto di chi ha le spalle forti e vuole solo estromettere la concorrenza.

Come pensa di conciliare l'aspirazione a una totale libertà tariffaria con l'esercizio di questo tipo di controllo? Non si tratta di introdurre un nuovo sistema di regolamentazione del mercato, ma solo di applicare al trasporto aereo le regole che già esistono negli altri settori commerciali. Vorrei che fosse chiaro un concetto: i vettori tradizionali, quelli cosiddetti "di bandiera", sono appesantiti dai costi e da sacche d'inefficienza; liberalizzare significa lasciare spazio all'ingresso di strutture più efficienti e più economiche per l'utenza.

Cosa ne pensa di quei molti vettori nazionali che sono spinti dal desiderio di "internazionalizzarsi" attraverso le fusioni o la creazione di sinergie?

iremo ovunque, anche in Florida e nei Caraibi.

Una crescita del 7% annuo

Come si configura, secondo lei, il settore del trasporto aereo in Europa nei prossimi dieci-venti anni? Assisteremo a qualcosa di simile a quanto visto negli Stati Uniti?

E' prevista una crescita media annua costante del 7% fino alla fine del secolo. Se può sembrare troppo, non dimentichiamo che abbiamo avuto una simile crescita negli ultimi trenta anni. L'unico freno può venire dai problemi creati dal controllo del traffico e dall'insufficienza dei sistemi aeroportuali.

Si dice che in Italia arriveremo a creare gli "hub" quando questi saranno superati. E' d'accordo?

La tendenza di ciascun vettore è naturalmente quella di crearsi uno o più "hub" per gestire il traffico; vorremo evitare di riprodurre una situazione all'americana, dove solo le grandi città sono collegate direttamente. Un Malmoe-Bologna con due cambi



Il B - 737 in servizio sulla rotta Roma - Londra

d'aereo è troppo. Dobbiamo sviluppare il concetto di "hub" per i centri minori.

Qual'è il ruolo dei vettori di terzo livello nello sviluppo di una compagnia aerea?

Il terzo livello, come il nostro Air Europe Express, ha il compito di esplorare e costruire nuove strade, dove successivamente opereranno i jet. Altro ruolo importante è quello del cosiddetto "feederaggio"; devono cioè drenare il traffico verso il centro del "hub".

Voi basate il vostro successo sulla

formula del prezzo più basso con un servizio di alta qualità e un prodotto sicuro. Tuttavia i denigratori della deregulation sostengono il contrario: i prezzi bassi vanno a scapito della qualità e della sicurezza. Come fate a ottenere i vostri risultati senza incappare nel "dumping"?

Siamo una compagnia giovane con personale motivato che si sente parte di un'azienda vincente. Senza troppi incentivi economici la produttività è a ottimi livelli. I costi sono attentamente controllati per evitare inutili sprechi e gli aerei sono utilizzati al mas-

in Gran Bretagna sulla cresta dell'onda

Leader della Manica 98 traversate al giorno da Calais a Dover i traghetti più veloci: solo 75'

LA FABBRICA DEI SOGNI
Agamare

Agamare Via della Spiga, 34 - 20121 Milano - Tel. 02-5456291 r.a.
Telex 322280 AGAMAR-I - Telefax 02-6880437

P&O
European Ferries

simo. Un aereo fermo costa, uno che vola produce. I nostri aerei hanno un tasso d'utilizzazione tra i più alti del mondo. Ciò potrebbe far pensare che risparmiamo sulla sicurezza, ma non è così. Appliciamo lo stesso principio della Singapore Airlines: i costi di manutenzione si riducono enormemente mantenendo giovane la flotta. Il nostro aereo più vecchio aveva cinque anni ed è stato appena venduto; sembra l'uovo di Colombo, eppure basta che ciascuno pensi alla propria automobile, a quanto spende quand'è nuova e a quanto costa (e quanto rimane ferma) quand'è vecchia. Sono convinto che con queste premesse Airlines of Europe sarà una delle più grandi compagnie sovranazionali.

Venendo in Italia avete cominciato a conoscere un po' più da vicino il nostro paese. Come giudica gli spazi infrastrutturali in Italia?

Molto poveri e del tutto insufficienti soprattutto al nord, dove c'è una grande richiesta e un enorme potenziale. Devo dire che la cosa mi sorprende, perché avete delle infrastrutture me-

diocri a dispetto della grande qualità delle altre cose che fate in Italia. Dovete assolutamente ristrutturare al più presto il sistema aeroportuale a Milano, considerando come prima cosa gli interessi dei passeggeri e delle compagnie, non quelli della sola Alitalia e dei sindacati.

In Italia il disastro delle Azzorre ha creato una psicosi negativa nei confronti del fenomeno charter, malamente affrontata dalle autorità e dai grandi mezzi di comunicazione. Cosa farebbe, lei che viene dalla patria dei voli charter, per restituire loro popolarità?

Una poltrona difficile

E' un problema il cattivo uso dei mass media. Ma la battaglia va vinta sul campo, mantenendo alti i livelli di sicurezza e la qualità del servizio. E' di fondamentale importanza per una compagnia charter formarsi un nome che sia sinonimo di sicurezza e qualità. E questo è proprio l'intento di Air Europe. Noi già forniamo molti voli ad Alpitour e siamo in grado di dare

tutto il supporto della casa-madre alla nuova società italiana appena costituita, Air Europe spa, per evitare che si verifichino scadimenti di livello. E' finito il tempo delle compagnie charter che arrivano e scompaiono. Air Europe, nata nel '79 con tre soli aerei, oggi ne ha 54 (come holding) e nel '93 saranno 130 operanti da sei paesi. Se lei fosse fosse il presidente dell'Alitalia, come preparerebbe la compagnia all'appuntamento con il 1993? Io credo che una delle poltrone più difficili attualmente in Europa sia quella di presidente dell'Alitalia. A grandi linee i due obiettivi principali da seguire per rendere competitiva la compagnia sono la pace sindacale e la riduzione dei costi. Con i sindacati la riappacificazione va perseguita a tutti i costi, perché alla fine i dipendenti della compagnia dovranno essere fieri di lavorare per la propria azienda. Una volta ottenuti questi risultati anche l'Alitalia potrà permettersi tariffe più basse e un ottimo servizio, e quindi potrà competere con Air Europe. □

i caraibi per stregare i tuoi clienti

Crociere, soggiorni e charter a vela con equipaggio nelle più belle ed esclusive isole dei Caraibi.

LA FABBRICA DEI SOGNI
Agamare