

Anno XV

20 novembre 1989 / n° 325 / lire 7000

PIANETA  
TERRA

# AVI NEWS

quindicinale di informazione tecnica per gli agenti di viaggi



Charter, pardon, Voli speciali

# PER CARITÁ, MAI PIÚ QUEL NOME!

Considerazioni e colloqui su questo difficile momento dei voli charter, un fenomeno non si sa bene fino a che punto culturale, fisiologico e condizionato dai recenti disastri aerei. La stagione sta andando male, un inverno nero dopo una pessima estate. Ciononostante la programmazione era partita con un'offerta spaventosa rispetto alla domanda stimata. Di chi è la colpa di quello che sta avvenendo e del prezzo che molti tour operator stanno pagando? Al punto che "charter" è diventato un termine maledetto

---

di Mauro Ferri

---

**L** 1989 ha gettato uno squarcio di luce in un mondo poco conosciuto che, pur essendo sotto gli occhi di tutti, anzi, sopra gli occhi di tutti, nasconde un sottobosco fitto e difficile a penetrarsi, fatto di compagnie aeree, autorità civili e militari, grossisti e dettaglianti di aeromobili, mediatori di vario livello e, infine, tour operator e agenti di viaggio.

Si tratta di quella branca dell'aviazione civile la quale, pur lasciata all'iniziativa del mercato libero, non meno dei servizi di linea è imbrigliata e quasi strozzata da troppi vincoli: i voli charter, di cui quest'anno tanto si è parlato, troppo a sproposito, troppo poco a ragion veduta.

L'Italia è il paese europeo che ha uno dei consumi piú bassi di voli charter; è il paese che fino a ieri non aveva una propria compagnia specializzata in voli charter, perchè all'Alitalia, sovrana assoluta dell'aviazione civile nazionale, il discorso non interessava. Eppure, quasi una nemesi malvagia, proprio l'Italia è stata piú colpita quest'anno dai disastri aerei nei voli charter. E per di piú in un momento come quello attuale, nel quale sia pure a fatica questo settore altamente produttivo e capace di muovere un indotto di enormi proporzioni sembrava finalmente

decollare. È come se l'Est europeo, smosso oggi da un inarrestabile vento di liberalizzazione, venisse improvvisamente squassato da una valanga di scioperi e tumulti incontrollabile, destabilizzando i paesi e facendo invocare i perduti equilibri del passato.

La colpa di quanto sta avvenendo nel corso di quest'inverno e del prezzo che molti tour operator stanno pagando, non va addebitata solo agli Spairani della situazione, o ai burosauri che colgono ogni occasione per rinviare la fine dei monopoli e degli oligopoli nei quali hanno allignato. Questi epigoni di un regime dell'aviazione civile da anni sessanta sono solo la punta di diamante di una realtà complessa, del contorto sottobosco formatosi dietro il mercato del traffico aereo a domanda.

Stefano Chiaraviglio in un'intervista su queste pagine ha delineato un lucido profilo storico della genesi dei voli charter in Italia, sottolineando come fin dal primo volo, quella che altrove sarebbe stata solo una semplice operazione commerciale, da noi è dovuta nascere con un "pateracchio all'italiana", come ebbe modo di definire lui stesso l'operazione. Cosí a furia di pateracchi e di formule per aggirare i mille divieti, a furia di miopi arroccamenti

monopolistici del vettore di bandiera, siamo arrivati alla realtà di oggi, nella quale dobbiamo affrontare un mercato unico con una compagnia charter privata contro le otto inglesi (e parliamo di quelle piú grosse), le sette francesi, le sette spagnole, le dodici tedesche e via dicendo.

Quasi ogni aereo charter che si alza in volo potrebbe svelare un retroscena di accordi e scambi, che pochissime volte coinvolgono i soli agente di viaggio e vettore, i quali sono spesso gli anelli estremi di una catena zeppa di mediazioni. In questa attività si è formata con gli anni una rara e originale figura professionale, i broker d'aeromobili: sono pochi e poco conosciuti, ma preziosissimi, in quanto sono coloro che sanno dove reperire un aeromobile, in tutto il mondo.

Il broker d'aeromobile vive e lavora in un mercato in sordina, perfettamente legale, ma insidioso come un terreno minato. Parla poco e si sottrae alle interviste perchè la sua stessa sopravvivenza commerciale è legata alla discrezione. C'è, ma non si deve vedere. La complessità del mercato dell'aviazione civile e l'alta specializzazione, in termini commerciali, di chi vi opera, può favorire il generarsi di operazioni speculative, che incidono - è bene ricor-



darlo - unicamente sul risultato economico. Per esempio, se due o tre operatori volessero noleggiare per tre anni l'intero parco macchine Unifly per 5000 ore a macchina l'anno, finirebbero di fatto con il ricreare una sorta di monopolio. Alle richieste di aerei l'Unifly potrebbe solo rispondere con un "io non ho disponibilità, però ce l'ha tizio". Si genererebbe così un'operazione di brokeraggio fasulla su un'unica macchina, facendo conside-

revolmente lievitare i costi.

C'è poi tutto un sottomercato di macchine usate, una compravendita di aeromobili che risponde a leggi di mercato simili a quelle delle automobili: secondo voci raccolte nell'ambiente, un usato Lufthansa a pari anzianità, cicli e così via, varrebbe il 40% in più delle altre compagnie aeree, e sarebbe seguito nella graduatoria dell'apprezzamento dell'usato prima di tutto da Klm, Sabena e Swissair, quindi dal gruppo

degli altri vettori europei, come Alitalia, Air France e Iberia, e infine in coda si troverebbero gli usati delle compagnie americane, Pan Am e Twa. Queste voci, circolanti negli ambienti del settore, confermano come i luoghi comuni possano facilmente attecchire anche tra chi dovrebbe parlare solo a ragion veduta. Pur riconoscendo ai tedeschi un rigore e una precisione invidiabili nella gestione delle loro aeromobili, siamo convinti che gli elementi per

## Lungo raggio, i vettori stranieri

VETTORE	PERCORSO	AEROMOBILE	(pax)	TOUR OPERATOR
AIR JAMAICA	Malpensa Montego Bay	B 767 Lauda Air.	(243)	SUNTUR
CUBANA DE AVIACION	Malpensa Avana	IL 62 M	(160)	VENTANA/VIAJES ECUADOR/ VIM/ITALTURIST/ZODIACO
	Pisa Avana	IL 62 M	(160)	WHY NOT/PANDA TRAVEL
	Venezia Avana	IL 62 M	(160)	WHY NOT
DOMINICANA DE AVIACION	Malpensa Santo Domingo	DC 10 VIASA	(255)	VENTAGLIO
KENYA AIRWAYS	Malpensa Mombasa	A 310	(195)	FRANCOROSSO I GRANDI VIAGGI
	Bergamo Mombasa	A 310	(249)	DIPLOMAT/ZODIACO VENTAGLIO
LTU	Bologna Mombasa	B 757	(200)	FRANCOROSSO
	Malpensa Cancun	L 1011	(288)	FRANCOROSSO
	Bologna Malè	B 757	(200)	FRANCOROSSO
	Malpensa Phuket	B 757	(200)	FRANCOROSSO
VIASA	Malpensa Porlamar (Isla Margherita)	DC 10	(255)	DOLOMITI MARE CLUB per 130 posti; gli altri sono di un TO tedesco

valutare un aereo usato debbano prescindere dalle sole valutazioni d'immagine, come in fin dei conti si riducono a essere l'appartenenza a una certa compagnia aerea o l'età del velivolo, ma debbano essere il risultato di una serie completa e attendibile d'informazioni, formulate da specialisti a uso di specialisti. Veniamo così a uno degli argomenti chiave del problema charter di quest'inverno: Cosa vuol dire che un certo aereo è stato costruito nel 1986 o che ha alla data odierna un certo numero di "cicli"? Al di là del semplice aspetto nozionistico, assolutamente nulla.

E questo perchè l'equazione "età-cicli di sicurezza" non esiste. Per cui informare sull'anzianità del velivolo, oltre a essere non sempre facile e inutile, rischia di creare pericolose discriminazioni a danno di aerei forse non più nuovi, ma non per questo meno sicuri. Informare è giusto e doveroso, e il sorgere di una nuova esigenza di infor-

mazione è sempre sinonimo di maturità; tuttavia l'informazione deve essere gestita con intelligenza; come abbiamo imparato a difendere i nostri interessi nel controllare il peso e il prezzo e gli ingredienti dei generi alimentari, così dobbiamo imparare a saper leggere un catalogo di viaggi, e gli agenti di viaggi, naturalmente, devono saperlo scrivere.

Giuseppe Ronco, presidente del tour operatore torinese Going, ha programmato per la stagione invernale operazioni charter di medio raggio (Baleari e Canarie) e di lungo raggio verso i Caraibi, prelevando dalla Suntur di Paolo Buonfino alcuni posti sul Boeing 767 di Nicki Lauda. Ha affrontato il toro per le corna, come si suol dire, sposando in pieno la campagna d'informazione:

*Al pubblico bisogna dire il più possibile, ma anche che non siamo noi a dover garantire la sicurezza: come possiamo sapere se veramente tutti i lavo-*

*ri previsti vengono fatti? Non possiamo certo andare negli hangar!*

Ronco ha diffuso tra gli agenti di viaggi di sua fiducia un opuscolo contenente le informazioni tecniche sui vettori e gli aeromobili utilizzati nella programmazione charter. Riguardano le due compagnie italiane Ati e Unifly e due spagnole appartenenti all'Aeca (Associazione Spagnola di Compagnie Aeree), la Oasis e la Lte. Scopriamo così che l'Ati possiede 19 DC 9 e 12 MD 82, che la manutenzione programmata, settimanale, mensile e annuale, e alla scadenza di determinate quote orarie, utilizza sistemi sofisticati, rispetta le indicazioni del costruttore e ha l'approvazione degli enti di sorveglianza.

L'Aeca vanta una delle più moderne flotte d'Europa, essendo l'aeromobile più vecchio del 1984, e la maggior parte degli anni '87-'88. Anche l'Unifly opera con aeromobili recenti (88 e 89), tutti MD 82. Ma, c'è da chiedersi



ancora, è così importante sapere che tutti questi aerei sono così giovani? Per Giuseppe Ronco conta anche e soprattutto il fatto che siano europei: *Ho molta fiducia nei vettori europei - dice - mentre ne ho di meno per quelli del terzo mondo e meno ancora per quelli americani, con tutta quella deregulation!*

Non si capisce se questa uscita di Ronco sulla deregulation sia dovuta a una sorta di conformismo anti-liberale maturatosi in seguito agli incidenti dell'ultimo anno, oppure se origini da una reale convinzione.

*La deregulation non deve essere "selvaggia" - prosegue - e su questo punto sono d'accordo con Spairani quando dice che non bisogna pensare solo ai prezzi, ma anche ai servizi. Ciò è valido per qualunque attività commerciale.*

Ronco conclude con un invito alla categoria a reagire: *Gli agenti di viaggi e soprattutto i tour operator devono saper avviare un'azione comune a ca-*

*rattere promozionale per informare il pubblico su cosa realmente significhi volare con i charter. E questa operazione non può essere avviata in accordo con il vettore di bandiera. Per quanto riguarda noi, è la Fiavet che dovrebbe prendere una posizione più precisa, perchè il suo atteggiamento è stato finora passivo.*

Se apprezziamo in Ronco la precisione e la ricchezza di dettagli nell'informare gli agenti di viaggi - e quindi il pubblico - sulle compagnie aeree da lui utilizzate, non possiamo dividerne l'atteggiamento troppo conformista, "allineato e coperto" con chi gli consente di gestire la sua quota di traffico non deregolarizzato. Di selvaggio nella libertà commerciale c'è solo la schiavitù per debiti, caduta in disuso da qualche decennio.

Eppure la stagione sta andando male, un inverno nero dopo una pessima estate. Ciononostante la programmazione in estate era partita con un'offerta spaventosa rispetto alla domanda

stimata, 3700 contro una richiesta, tutta da verificare, di sole 2000 unità. Come mai?

*È la disperata necessità di voler recuperare terreno dopo la stagione estiva, che è stata difficile - dice Bruno Colombo, dei Viaggi del Ventaglio - Siamo arrivati a un'offerta sovradimensionata, ma non per una particolare strategia: il risultato è la somma di tante diverse iniziative isolate, perchè ognuno dopo l'estate scorsa, invece di farsi guidare dal buon senso, ha giocato al rilancio. Già si vedono, però, i grossi ridimensionamenti, con voli cancellati e operazioni di pool. La necessità fa diventare più realisti.*

Anche voi?

*Direi di no, perchè Santo Domingo continua tutto l'anno; però da tre che eravamo siamo rimasti soli e ci stiamo difendendo bene.*

Secondo Angelo Carrara, direttore di Zodiaco Constellation, il calo registrato nel mercato non riguarda solo l'Italia, ma coinvolgerebbe tutta l'Euro-

pa: È un calo generale di gente che chiede vacanze, e non riguarda solo il volo charter; è chiaro che ne risente di più chi ha organizzato le catene charter, perchè la proporzione numerica è diversa rispetto alle programmazioni sui voli di linea con 10 - 15 passeggeri. C'è poi tutto un discorso che potremmo definire "culturale" di fronte al quale informare ed educare hanno significati ben precisi. Quando io noleggio un Airbus Alitalia, o Kenya Airways, non posso andare troppo nei dettagli tecnici, che tra l'altro non mi riguardano. Il nostro compito è quello di stampare il catalogo, di fare pubblicità e vendere i prodotti che organizziamo; noi potremmo dire solo che un certo aereo è sicuro perchè autorizzato, cos'altro possiamo dire? Cicli, ore volo, carburanti, manutenzione, diventa tutto più difficile. Possiamo sbandierare un bel MD 83, due anni d'età, di questa splendida compagnia, rimane sempre un aereo che può cadere domani.

"Questo aereo è sicuro perchè autorizzato". Sembrerebbe la risposta più semplice, nessuno degli aerei caduti era abusivo, eppure questo fatto non ha risparmiato la caccia alle streghe. Si parlava tanto mesi orsono di carrette dei cieli, di sfruttamento all'inverosimile, di equipaggi al limite dell'esaurimento, e poi, proprio da noi sono comparsi i "falsi" piloti, gettando nuovamente Civilavia nell'occhio del ciclone. Gli anni scorsi i bravi funzionari della Direzione dell'Aviazione Civile ci avevano abituati a uno studio molto interessante, il rapporto annuale sul traffico



charter, che regolarmente, nonostante alcune vistose smagliature, evidenziava il ruolo di cenerentola dei vettori italiani nel gestire un traffico sempre più in crescendo. Quest'anno il "rapporto" non è uscito. I funzionari competenti lamentano l'assoluta mancanza di tempo e la carenza di personale e strutture. Il computer Macintosh di cui il servizio vettori stranieri si è dotato da una decina di mesi è ancora fermo, perchè nessuno lo sa usare anche se non si sa bene come possa poi dialogare con l'altro cervello, questo funzionante, che è un Ibm. Niente più rapporto sul traffico charter, dunque, e quando chiediamo ai funzionari di Civilavia delucidazioni in termini di sicurezza, la risposta è di una logica schiacciante: "Quando l'ente addetto al controllo del vettore straniero ci rilascia tutta la certificazione richiesta, noi dobbiamo riconoscere l'aeromobile e il vettore come sicuri. Non dimen-

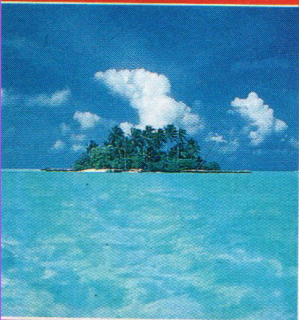
tichiamo che siamo in regime di reciprocità". Quali sono i vettori stranieri che hanno chiesto di operare voli charter dall'Italia sul lungo raggio? Pochi, anzi, pochissimi: Air Jamaica (ma vola con aereo Lauda Airways), Cubana de Aviación, Dominicana de Aviación, Kenya Airways, Ltu e Viasa. Tutto qui ... Il fatto è che sul lungo raggio i charter tendono a scomparire a causa del mark up troppo basso, che significa che sbagliare un solo volo in una catena rischia di far fallire tutta l'operazione. Sopravvivono soprattutto quelli che volano verso destinazioni dove non esiste il volo di linea diretto. Più economico e praticabile è il volo charter sul medio raggio, dove da anni opera l'operatore che ama definirsi il "leader" delle vacanze italiane, e che almeno come fatturato è il numero uno, Alpitour.

*L'offerta di posti charter sul mercato è ormai da alcuni anni molto superiore alla domanda - dice Paolo Monte - e ciò a causa della forte polverizzazione che caratterizza il mercato italiano. Se ora si aggiunge il fatto che il traffico charter comincia a non registrare più gli elevati incrementi degli anni scorsi, la situazione diventa più complicata. Nell'88, per esempio, Alpitour ha trasportato circa 475000 passeggeri, con un incremento del 24% rispetto all'anno precedente, mentre per il 1989 si registra un incremento solo del 5%.*

Sul problema più specifico di una campagna d'informazione e di educazione del pubblico, Paolo Monte è sulla linea dei suoi colleghi, anche se non le-

**Hotelpplan**

INVERNO 89/90



MALDIVE  
CON VOLI  
DIRETTI  
ETC.  
DA MILANO  
E ROMA

**MALDIVE  
SRI LANKA**

**MARE**

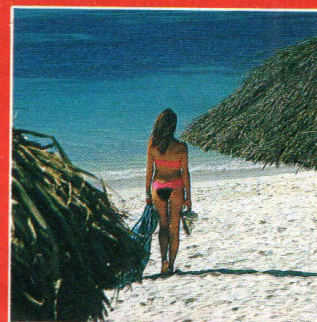
**Hotelpplan**

**MALDIVE - SRI LANKA  
MAURITIUS - SEYCHELLES**

HOTELPLAN ITALIA S.P.A.  
MILANO TEL. 02/721361 TX 334043 FAX 02/877558  
ROMA TEL. 06/4820833 TX 621828 FAX 06/4742811

**Hotelpplan**

INVERNO 89/90

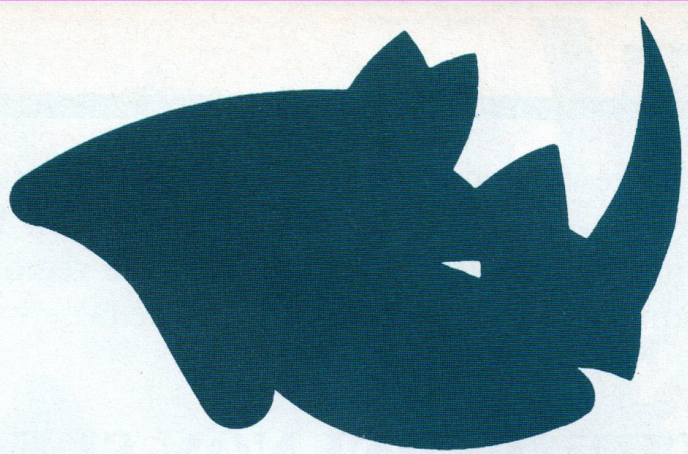


**MAURITIUS  
SEYCHELLES**

sina a se stesso una nota di elogio: *Le informazioni che noi, come tour operator, possiamo dare sono solo quelle che ci vengono fornite dalle compagnie aeree con le quali abbiamo i contratti di noleggio, e sui nostri cataloghi riportiamo tutti i dati principali. Ma è certo che occorre investire a favore dell'immagine dei viaggi organizzati e del trasporto aereo a scopo turistico che in Italia, come consumo, sono entrambi a livelli assai piú bassi della media europea. Attualmente a fare notevoli investimenti in questo campo ci risulta essere solo l'Alpitour, con una impegnativa e onerosa campagna pubblicitaria mirata all'organizzazione sul "fai da te", alla garanzia fornita dal marchio e al fatto che le vacanze si comprano nelle agenzie di viaggi.*

Qualcuno disse tempo fa che quella pubblicità fatta da Alpitour avrebbe dovuto esser stata fatta dalla Fiavet. Già, la Fiavet. Ogni volta che sorge un problema, tutti a prendersela con la Fiavet, come se la Fiavet non fosse formata anche da uomini, che sono poi gli stessi agenti di viaggi tour operator. Quello che dovrebbero riuscire a fare i vertici della Fiavet è di cementare maggiormente la categoria, convincendola a impegnare maggiori risorse per l'informazione e l'immagine, impegno gravoso, se non proibitivo, visto che si ha a che fare con gli agenti di viaggi. È certo che debacle d'informazione come quelle registrare l'indomani del disastro delle Azzorre non devono piú ripetersi, e già una qualche correzione di rotta si è avvertita nella seconda tragica occasione di questo 1989. Tuttavia sono ancora molti a pensarla come Paolo Buonfino (Suntur): *La Fiavet non fa, come non ha fatto negli ultimi anni. Ma che cosa può farci un tour operator? Il tour operator può solo continuare a organizzare viaggi come un buon padre di famiglia, non può certo mettersi a fare opinione. Non è un problema privato, ma collettivo. Quanto a quei giornalisti che quest'estate hanno rovinato molti miei colleghi, non mi sento di condannarli come gente in malafede. Il problema per me è culturale: da noi chi va all'estero è cattivo, il turismo out going in Italia è stato lapidato.*

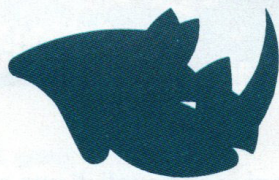
È il primo a patirne le conseguenze è l'operatore charter. *Per carità, non chiamiamoli piú cosí. È un termine maladetto, da non usare. Si chiamano "voli speciali".* ■



# RHINOINCENTIVES

La ventennale esperienza Rhino Safaris è a disposizione dei Vostri clienti per organizzare meeting di lavoro, conventions, viaggi special interest: strutture ricettive moderne, con il contorno di un pacchetto molto ampio di escursioni, safari e attività particolari quali golf, pesca d'altura, immersioni, alpinismo etc... Con lo speciale R.I. che potete ottenere telefonandoci oppure spedendo il tagliando di richiesta, potrete costruire Voi il prodotto su misura per il Vostro cliente.

**E notate che la vostra controparte sarà direttamente la Rhino Safaris, non un agente generale**



# rhino safaris

**NAIROBI**  
Nairobi Hilton  
Phone 28102-25419  
P.O. Box 48023 Nairobi  
Cables: Rhinocamp Tlx: 22081

**MOMBASA**  
Ambalai House  
Nkrumah Road  
Phone 311755-311141  
P.O. Box 83050 - Tlx: 21287

**MILAN**  
Torre Velasca - 20122 Milan  
Phone 805.9175-805.0323  
Cables: Rhinomil  
Telex 310585 Rinomil

**LONDON**  
61. Brompton Rd  
London SW3 1D  
Phone 01-58901  
Telex 912037 M

Favorite inviarmi n. .... copie del vostro manuale  
**RHINOINCENTIVES**

Sig. ....

Agenzia .....

Indirizzo .....

c.a.p. ....