Il crepuscolo dei charter

Meno 30% nell'arco di tre anni. Da 6,8 milioni del 2010 a circa 4,8 milioni del 2013. Sono impietosi i dati presentati da **Enac** nel convegno mirabilmente organizzato dalla collega **Paola Baldacci,** " *Charter sotto assedio! Low cost, compagnie medio orientali e nuovi protagonisti stanno cambiando lo scenario*", tenutosi in occasione dell'ultima edizione di **NoFrills**. I charter stanno scomparendo in Italia. O almeno stanno dimagrendo moltissimo. "Non hanno futuro. Da una parte le compagnie low cost, dall'altro le grandi compagnie come la nostra hanno immesso sul mercato tantissima offerta che, in più, è un'offerta flessibile e di qualità, che è quella che chiede il mercato" è l'impietosa disanima di **Fabio Lazzerini, general manager Italia di Emirates**. A cui dà manforte **Andrea Tucci, aviation business development di Sea**, con un passato in Alitalia: "A Malpensa nel 2009 la quota detenuta dalle low cost, in termini di passeggeri, si aggirava intorno al 33%, ora si attesta al 43%, quella dei legacy carrier nel 2009 era del 59% e oggi è del 53%, Il risultato è un assottigliamento della quota charter, passata dal 9 al 4%. I modelli, legacy e low cost, stanno inoltre convergendo (vedi il modello Vueling, ndr) e **credo che per i charter non ci sia quasi più futuro**".

"Openskies, quindi più capacità e più libertà di rotte, soprattutto dalle compagnie del Golfo ma anche da vettori in grande crescita come Turkish; il boom delle low cost nel corto raggio e un diverso modo di viaggiare lasciando poco scampo ai pacchetti un po' ingessati dei tour operator. I quali stanno anch'essi sempre più curando gli individuali; Jtb ad esempio era il re dei gruppi di giapponesi in giro per l'Italia. Ora fa il 30% dei passeggeri di individuali" dichiara **Camillo Bozzolo, direttore sviluppo aviation di Save.** Un po' più possibilista è invece **Giacomo Cattaneo, aviation manager di Sacbo:** "ci sono ancora persone che vogliono la tranquillità del tutto compreso con volo charter – dice il manager dello scalo di Bergamo -. Anche se devo dire che noi ormai siamo un aeroporto low cost al 90%, con 7 dei nostri 9 milioni di passeggeri appannaggio di Ryanair, mentre prima eravamo molto charter oriented. Ora ne abbiamo e non parlo solo dell'outgoing, le solite Ibiza o Sharm, ma anche verso i luoghi santi e in incoming". Come i charter invernali per lo sci, grande occasione di traffico, ad esempio, dello scalo **Caselle di Torino**.

Mercato quindi sempre più occupato dalle big e dalle low cost, prima nate per collegare aeroporti di città, quindi per gli short break, ma ora planate anche sulle destinazione turistiche sul Mediterraneo: "su certe rotte il segmento charter non può competere", afferma infatti **John Alborante, sales & marketing manager di Ryanair**. Ma nessuno, o quasi, ha però parlato dell'altra faccia della medaglia,

ovvero dei tour operator, in grande difficoltà in Italia e, a parte qualcuno, anche con piccole dimensioni. I charter, si è sempre detto, rimarranno sempre per i villaggisti. O le crociere. Ma ciò non è vero, basta vedere un to come il **Club Med** che punta sempre di più su vacanze villaggio+stopover in qualche destinazione di particolare interesse sulla rotta, volate con la linea (sull'Oriente con le compagnie del Golfo come Emirates o Etihad) , vettori sempre più utilizzati anche dai crocieristi. “**Rimarrà il core business di alcuni grossi tour operator**, **come Alpitour e Thomas Cook, e su alcune destinazioni di lungo raggio**” chiosa **Umberto Solimeno, presidente Ibar**. Ma, visto che ormai i modelli low cost e legacy stanno convergendo, perché non fare convergere anche il charter con i modelli precedenti? Ma questo sta succedendo già con **Neos**, ad esempio, a volare per i marchi del gruppo Alpitour ma vendendo tranquillamente anche posti come solo volo. O come **Blue Panorama su Cuba, o Meridiana e Alitalia con le operazioni su Fortaleza**. Ma forse per loro è meglio lavorare al buio. O, meglio, sotto una luce crepuscolare.