

Sicurezza, low cost ai raggi X Risparmi su modelli e piloti. Utilizzano un solo tipo di aereo, così spendono meno per l'addestramento. Personale sfruttato al massimo, stessa manutenzione delle altre compagnie .

DOMANDE E RISPOSTE

Un esercito, talvolta senza generali e senza bandiere. Che fa volare i suoi jet dalla lontana Siberia alla Terra del Fuoco, dalla gelida Alaska all'Australia. È l'esercito delle low cost che opera a prezzi rigorosamente bassi (low cost, appunto) quando non stracciati. Una miriade di vettori che riesce spesso a sfuggire dalla rete dell'Icao, l'organizzazione internazionale dell'aviazione civile, che sovrintende al trasporto aereo. Difficile, praticamente impossibile controllare piccole, ma anche grandi compagnie. Verificarne la sicurezza e l'efficienza, la qualità dei servizi. Vale per le low cost, però anche per alcuni che sono o che furono piccoli e grandi giganti dell'aria. Soltanto l'elenco Enac (ente nazionale per l'aviazione civile) conta in Italia più di 170 vettori, di oggi e del passato, titolari di licenza aerea. Le low cost sono fenomeno moderno, della fine del ventesimo secolo. In principio fu la statunitense Southwest Airlines (1971), poi una crescita esponenziale: circa 3 milioni di passeggeri nel '94, arrivati a oltre 17 appena cinque anni dopo. La sola Ryanair nel 2010 ha trasportato 72 milioni di persone con una progressione annuale del 10%. Il biglietto, spesso al prezzo di un taxi, evidentemente invoglia a prendere un aereo anche quando la paura di volare gira alla velocità di una turbina. Il miracolo, si fa per dire, non è opera celeste, ma ha ragioni molto più terrene.

PERCHÉ NON SERVONO I PASTI A BORDO?

La scelta della poltrona è libera e il peso del bagaglio è inferiore a quello offerto dalle avioilinee tradizionali. Le eccedenze costano. Niente pasti gratuiti, sarebbero un costo per l'azienda, ma bevande e merende sono serviti a pagamento: così uncosto si trasforma in guadagno. Raramente il ticket non utilizzato viene rimborsato. C'è sempre, e non è un dettaglio estetico, la possibilità di cambiare la configurazione del velivolo guadagnando il numero delle poltrone, senza arrivare (almeno per ora) ai posti in piedi immaginati tempo fa da Ryanair.

PERCHÉ USANO UN SOLO MODELLO DI AEREO?

La priorità è quella di utilizzare il più spesso possibile aerei con le stesse caratteristiche tecniche (magari lo stesso velivolo) per ridurre i costi di addestramento del personale, talvolta a carico dello stesso. Utilizzo più intenso dei velivoli (Easyjet vola mediamente 10,7 ore al giorno, British 7,1).

SFRUTTANO TROPPO IL PERSONALE?

La parola d'ordine è flessibilità. Hostess e steward non si limitano a fornire assistenza, ma svolgono più funzioni: puliscono l'aereo e sovrintendono alle operazioni di imbarco. Le retribuzioni, quelle dei piloti compresi, sono più basse di quelle erogate ai colleghi delle compagnie tradizionali. Per questo qualcuno ha parlato anche di dumping dei cieli. Asciutti gli organici di terra, dai check in all'amministrazione e taglio delle spese di alloggio dei dipendenti in trasferta: quasi sempre il rientro alla base di partenza avviene in giornata.

FANNO LA MANUTENZIONE COME LE ALTRE COMPAGNIE?

Meno paghi e meno sei sicuro. Non è esattamente così. La manutenzione è sempre la priorità, almeno per i grandi gruppi del settore, soprattutto quando la capofila ha un mercato e una storia da difendere. Aerei vetusti? Un falso problema: un aereo può avere mezzo secolo ed essere sicurissimo o aver volato per poche ore e offrire il fianco a una emergenza. E' la manutenzione e il rispetto dei suoi cicli che conta, non l'età. E poi conta anche la latitudine dove le "low" operano: quelle del vecchio e nuovo Continente offrono, dati alla mano, maggiori garanzie in volo (e a terra) di quante ne possano dare avioilinee che operano in altri spicchi del mondo.

PERCHÉ COMPRANO GRANDI QUANTITÀ DI CARBURANTE?

Il «segreto», anche se tale non è, si chiama "fuel hedging", cioè l'acquisto di grandi scorte di carburante: costano meno e soprattutto si evitano i rifornimenti quando i prezzi salgono. Strategia spesso affiancata da accordi con ditte di trasporto locale che effettuano collegamenti brevi da e per gli aeroporti. Questi ultimi, quasi sempre ubicati lontano dai grandi e superaffollati scali cittadini.

QUAL È LA LORO STRATEGIA DI VENDITA?

Ovviamente le economie adottate su vasta scala e su più versanti dei costi aziendali hanno una ricaduta sui prezzi dei ticket. La griglia delle offerte solitamente è assai ampia e le opportunità le più diverse. Per esempio, i prezzi minimi (anche di 0,99 euro) sono praticati per prenotazioni anticipate o limitate a un ristretto numero di posti. Un altro parametro è fissato in base all'affollamento previsto (più posti vengono prenotati, più il costo dei biglietti cresce anche in maniera esponenziale). Call center e internet infine sono strumenti tecnici fondamentali per chi vuole viaggiare senza impoverire il portafogli. Farlo in totale comodità è un optional che costa e allora meglio andare sulle cosiddette compagnie di bandiera.

