

“Da Pescara a Medjugorje il low cost fa scalo in hotel”

IGOR ASCIUTTO, FONDATORE DI BALKAN EXPRESS: “DIVENTATO ALTO LO STANDARD QUALITATIVO DELL’OFFERTA DI VILLEGGIATURE, IL PREZZO FA LA DIFFERENZA E NOI CI SIAMO ORGANIZZATI VENDENDO PACCHETTI INTEGRATI VOLO-SOGGIORNO SU NUOVE ROTTE ANCORA POCO BATTUTE”

Milano

Partito come modello di business alternativo a quello delle compagnie tradizionali, il segmento low cost è diventato oggi una scelta obbligata per milioni di Italiani colpiti dalla crisi. Se non esistessero le offerte a “basso costo” molte famiglie sarebbero infatti costrette a rinunciare alle vacanze.

Analogamente a quanto successo in altri settori dell’economia, anche in quello dei viaggi è sparito il segmento medio, fenomeno che è andato di pari passo con la profonda crisi del ceto medio. «Oggi esiste la vacanza low cost e quella extralusso, nel mezzo non c’è rimasto quasi niente — spiega Igor Asciutto, fondatore e direttore generale di Balkan Express — Se prima la vacanza erano le classiche due settimane, adesso il pacchetto più venduto sono i cinque giorni e quattro notti. Chi ha qualche disponibilità in più arriva alla settimana».

Seguendo questa analisi della situazione economica italiana, Asciutto nel 2008 — l’anno del fallimento di Lehman Brothers — ha fondato Balkan Express, un tour operator che non limita la propria offerta low cost ai voli ma la estende anche al soggiorno. «Abbiamo scelto di focaliz-

zarci sulla penisola balcanica perché in quell’area i prezzi sono ancora molto bassi e le bellezze da scoprire molte — afferma il direttore generale della società di Pescara che con l’Est Europa vanta anche legami familiari in quanto di origine croata per parte materna — Uno dei motivi del nostro successo è che offriamo un pacchetto low cost completo, mentre i colossi del settore hanno deciso di specializzarsi o solo sui voli o solo sulla ricezione e non è un caso che di recente alcuni di loro abbiano deciso di integrare la propria offerta».

A partire dall’anno scorso, per esempio, Ryanair ha lanciato il servizio Ryanair Rooms, mettendosi così in diretta concorrenza con Booking.com. «Il fattore prezzo è ormai diventato quello determinante e non solo per ragioni legate alla crisi delle famiglie — prosegue Asciutto — Lo standard qualitativo è ormai molto alto e la scelta da parte del consumatore viene quindi effettuata in base al costo. Noi cerchiamo di offrire il comfort delle vacanze cosiddette tradizionali: il viaggiatore, per esempio, può portare un bagaglio nella stiva, oltre ovviamente a quello a mano, senza pagare un sovrapprezzo, e le tasse aeroportuali sono già incluse in un’ottica di totale trasparenza. Oggi non c’è più posto sul mercato per chi lavora in maniera poco professionale».

Il numero uno di Balkan Express spiega come il comportamento dei consumatori abbia contribuito a far scendere significativamente i prezzi: «Tutto è iniziato più di vent’anni fa con i voli last minute, che venivano venduti a forte sconto rispetto ai biglietti normali, oggi il concetto di low

cost si è completamente sostituito a quello di last minute perché chi prenota una vacanza lo fa 6 o 7 mesi prima della partenza. Questo rappresenta un enorme vantaggio per gli operatori perché sono in grado di programmare la stagione con grande anticipo soprattutto sul fronte dei voli che devono avere una frequenza maggiore rispetto al passato, visto che i soggiorni durano di meno; alcune mete estive sono già sold out a dicembre».

Forte di questa situazione, che riduce al minimo l’inventario, Balkan Express sta progressivamente allargando la propria offerta, uscendo anche fuori dai confini geografici stabiliti dal suo nome. L’ultima destinazione aggiunta al catalogo è infatti l’egiziana Sharm el-Sheikh, una delle prime mete internazionali con una vocazione dichiaratamente low cost. In precedenza era stata aggiunta la Francia, anche se il vicino transalpino non può certamente essere annoverato fra le mete a basso costo. «La scelta della Francia ha avuto una genesi un po’ particolare — racconta Asciutto — In seguito al successo riscontrato dai nostri viaggi a Medjugorje, che si trova in Bosnia-Erzegovina, i clienti ci hanno chiesto di estendere il nostro modello a Lourdes. La cittadina pirenaica resta ad oggi la nostra unica destinazione francese».

A Medjugorje Balkan Express ha superato la soglia dei 100mila turisti l’anno. Fuori dal perimetro balcanico si trovano anche le destinazioni spagnole (Alicante, Ibiza, Malaga, Palma di Maiorca e Formentera) ma, a differenza della Francia, la Spagna è ormai una consolidata meta turistica a basso prezzo. (m.fr.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL LA STORIA I

Quel treno da Mille e una notte verso Istanbul

La Balkan Express, che prende il proprio nome dal treno che nella prima metà del Novecento collegava l’Europa Centrale (Berlino e Vienna) con Istanbul, vanta oggi venti destinazioni in nove Paesi diversi. Ogni anno trasporta 300mila passeggeri sugli oltre 700 voli che organizza; giornalmente gestisce oltre 3.000 camere. L’offerta della società di Pescara è molto flessibile: non vengono venduti pacchetti preconfezionati ma il cliente ha la possibilità di scegliere la meta, il mezzo per raggiungerla e il tipo di sistemazione. Nel 2016 il giro d’affari è stato di 20 milioni di euro e l’obiettivo per l’anno in corso è quello di arrivare ai 25 milioni grazie al contributo di Sharm el Sheikh.

© RIPRODUZIONE RISERVATA