

Hillary Rodham Clinton

**La mia vita la mia storia**

Sperling&Kupfer, Milano 2003  
pp. XII-660, euro 19,00

**B**est seller mondiale, arriva anche in Italia l'autobiografia di Hillary Clinton.



Da una famiglia middle-class di provincia all'attivismo studentesco, fino al ruolo di first lady durante la presidenza Clinton.

Una cronaca illuminante degli anni alla Casa Bianca.

Enzo Biagi

**La mia America**

Rizzoli, Milano 2003  
pp. 346, euro 17,50

**N**ella sua lunga carriera di cronista, Enzo Biagi ha girato l'America e ne ha conosciuto i personaggi più significativi.



In questo volume ne descrive gli aspetti, con toni sinceramente affettuosi ma non per questo esenti da critiche e distinguo.

Fulvio Attinà

**La sicurezza degli stati nell'era dell'egemonia americana**

Giuffrè, Milano 2003  
pp. XII-164, euro 10,50

**I**l libro parte dalla considerazione che, nonostante il termine della guerra fredda, la



sicurezza degli stati riveste un'importanza ancora centrale. Il ruolo degli Usa in questo ambito non è stato ancora oggetto d'analisi teorica: lacuna che il testo colma analizzando i mutamenti occorsi nella cooperazione tra stati per la sicurezza nazionale. Viene trattato anche il tema della cultura della sicurezza.

**I**viaggi low cost sono la nuova frontiera del mercato aereo. La rivoluzione culturale del volo introdotta dalle compagnie a basso costo, e la ricaduta che questo cambiamento potrà avere sul business travel, sono stati argomento del Cwt Forum 2003, organizzato da Carson Wagon Lit, Starhotels, Hapag-Lloyd Express e Volare Web.



**Low cost: la rivoluzione culturale del volo**

L'ottimizzazione dei servizi e delle tratte è il segreto delle compagnie che rendono il viaggio aereo accessibile a tutti

Tutto il settore si sta trasformando, con alleanze e accorpamenti in rapida successione: ultimo è l'accordo Air France-Klm che determina la nascita del più grande colosso dei cieli (20 miliardi di euro di fatturato).

Il low cost, al momento, è un segmento marginale ma in forte crescita, peraltro non in concorrenza coi voli tradizionali: si è constatato che il tipico passeggero low cost è nuovo al trasporto aereo, attratto dai bassi costi, e si sposta per divertimento o per ricongiungersi momentaneamente coi parenti lontani (è il cosiddetto traffico etnico). Insomma il low cost crea nuovi utenti e nuovo traffico: una vera manna per il settore.

In Europa operano 34 compagnie low cost, su almeno 650 rotte, di cui il 60% da aeroporti secondari, e il 30% con più di due frequenze al giorno. Esiste anche un low cost (il 15%, circa) in grado di soddisfare la domanda del business travel, per esempio le tratte di Hapag-Lloyd Express di cui si parla nelle pagine seguenti. Per i viaggi d'affari si entra in concorrenza con le compagnie tradizionali. Alcune di esse hanno aperto un ramo low cost; è il caso di Volareweb, costola di Volare Airlines. O di British Airlines e di Sas. È possibile che il low cost soppianti in futuro i voli tradizionali, anche se per il momento

sono soprattutto i viaggi charter a patire la nuova presenza.

**Tagliare i costi, non la sicurezza**

Come è possibile tagliare i costi senza ridurre la sicurezza? Semplice: offrendo un servizio essenziale e alleggerendo le procedure. Si inizia con un uso più produttivo dell'aereo: l'ideale sarebbe farlo volare dalla mattina alla sera (per es. dalle 7 alle 23) con voli diretti con tratta contenuta entro i 120 minuti, e sosta in aeroporto limitata all'essenziale (30-60 minuti). Senza caricare merci, si può arrivare fino a 7-8 voli in giornata.

Si usano spesso, e preferibilmente, aeroporti secondari, meno congestionati e con tariffe aeroportuali contrattate, ottenendo un alto tasso di puntualità (anche il 97%), il che significa meno spese per il vettore. Per semplificare la manutenzione degli aeromobili, si sceglie un unico modello, ad esempio i Boeing 737-700 per Hapag-Lloyd Express, in genere con pochissimi anni sulle spalle, e se c'è un settore sul quale non si risparmia è proprio la manutenzione. A bordo non c'è servizio catering (risparmio di 10-20 euro a testa); è possibile bere e mangiare a pagamento.

L'azienda risparmia anche sui costi di gestione e distribuzione: non si emette il biglietto

cartaceo (risparmio di 5 euro) ma si fornisce un codice; sono eliminate la carta d'imbarco (altri 6-7 euro in meno) e la prenotazione di tratte complesse (meno 18 euro) e così via.

È la vittoria della cultura della produttività e del risparmio che può arrivare, secondo il calcolo di alcuni, sino a 80-120 euro a tratta.

Anche sul personale si risparmia: pochi dirigenti e stipendi inferiori a quelli delle compagnie tradizionali. Il funzionamento della compagnia è reso meno complesso, e meno caro; si punta anche su tutto ciò che non costa ed dà valore aggiunto: cortesia, competenza e sollecitudine.

**Introiti alternativi**

Si cercano nel contempo introiti alternativi, con la vendita a bordo di prodotti convenzionati o con la vendita via internet di pacchetti alberghieri, auto a noleggio, assicurazioni, ecc., anche questi a prezzo low cost. Una vera rivoluzione, simile a quella che avvenne trent'anni fa coi voli charter.

Un prodotto così scarno ed essenziale certo non potrà soddisfare tutte le esigenze. Qualcuno si chiederà che cosa troverà all'aeroporto di arrivo, magari lontano dalla città di destinazione. Di sicuro non un deserto, ma una ragnatela di comunicazioni, o bus in attesa di portare i turisti all'hotel o al villaggio di vacanze prescelto.

Il low cost sta scuotendo il mondo del trasporto aereo. C'è chi dubita sulla sua capacità di tenuta nel tempo e lo considera solo una tappa di un'evoluzione in corso il cui futuro è difficile da prevedere, ma c'è anche chi crede nel suo futuro se proseguirà l'apertura del mercato.

M.L.N.