

E' la tecnica di traslazione dei costi all'esterno della struttura aziendale. In pratica cosa significa? Che se il ciclo produttivo di un'azienda genera liquami che vengono riversati in un fiume, l'azienda sta esternalizzando questi costi produttivi. Infatti se ne farà carico la collettività, e non l'impresa.

Concetto semplice su cui si basano i protocolli anti-inquinamento. Infatti se la maggior parte delle aziende esternalizzano i costi produttivi ne hanno un vantaggio in termini economico pari a 100 e uno svantaggio in termini ambientali suddiviso invece tra tutta la collettività pari a 0,0001 è quindi evidente che ogni azienda tende per quanto possibile a esternalizzare i costi seguendo una semplice dinamica di mercato.

Quando si dice che la riduzione dell'inquinamento ha un costo per le aziende è verissimo. Non si dice che però il costo che non pagano le aziende è pagato dalla collettività in generale. E' un gioco a somma zero. I costi dell'esternalizzazione vanno pagati da qualcuno. E' anche evidente che l'impresa X preferisce che i costi se li sobbarchi la collettività piuttosto che lei. Non lontano da queste considerazioni il fenomeno dello spostamento dei costi all'esterno delle compagnie per quanto riguarda le filosofie delle low-cost.

All'inizio delle esperienze delle compagnie low-cost non c'era internet, la rete delle reti che i low-cost usano per distribuirsi, intermediati o no. La meteora di Sir Freddie, e di altri epigoni meno vistosi, ha comunque aperto la via al fenomeno epocale che sta di nuovo rivoluzionando il trasporto aereo, e con questo tutta l'industria del turismo. Il volo diventa servizio puro, indifferenziato, trasporto nudo e crudo da un punto all'altro, quasi come fosse un autobus.

Così i vettori low cost crescono a ritmi da due e anche tre cifre, si moltiplicano, fanno molti soldi. La ricetta, come detto, peraltro con notevoli varianti da caso a caso, taglia molti costi all'osso: a bordo servizio spartano, personale al minimo, neppure una nocciolina gratis; niente lata e BSP (Billing and Settlement Plan), amministrazione tecnologica, essenziale, centralizzata, incassi quasi tutti in contanti e carta di credito; poca o nessuna intermediazione, niente CRS (Computer Reservation System). Pochissimi modelli in flotta, gestione a forti economie di scala; e poi rotte a grande traffico, "point to point" ma su scali molto periferici, che fanno ponti d'oro ai nuovi clienti da poco profitto, ma per molte, moltissime teste e quindi molto lavoro.

Teste capitalizzate dai vettori stessi in grandi operazioni di merchandising: anche gli hub dei "no

frills” diventano centri commerciali molto richiesti. Non solo, Ryanair offre vantaggi invitanti ai circa 60.000 titolari della sua carta di credito, con una lista crescente di partner: chi usa la card non guadagna sconti, ma nuovo credito da spendere. Ormai Michael O’Leary, l’agguerrito capo dell’irlandese Ryanair, ha mantenuto la promessa paradossale di qualche anno fa: con l’ultima massiccia promozione di fatto paga i suoi passeggeri per volare.

Per porre all’esterno della compagnia i costi dello scalo vengono utilizzati gli scali aeroportuali più piccoli, o decentrati, che più facilmente consentono tariffe molto economiche e sono meno congestionati, questo consente un rapido susseguirsi dall’arrivo e della partenza (tempi di scarico e carico dimezzati rispetto all’ora necessaria alle “majors”), consentendo un utilizzo giornaliero degli aerei più prolungato, dalle 7-8 ore medie giornaliere degli aerei delle “full service”, alle 10-11 delle low cost, che passano poco tempo a terra e molto in volo, in pratica è come avere il 50% di aerei in più senza pagarli. Naturalmente il raggiungimento dell’aeroporto è a carico del passeggero e a volte viene messo a disposizione dalla stessa low-cost un Bus, ovviamente a pagamento, in diverse città questo significa anche spostamenti di 150 Km. Sempre sulle spalle del passeggero sono le partenze ad orari scomodissimi e nei giorni della settimana con minor traffico che però consentono di volare fuori dalle ore di congestione e quindi portano maggiori agevolazioni.

In aggiunta non si sviluppano rappresentanze di scalo o basi di manutenzione, servizi che si acquistano sul mercato ai prezzi più bassi possibili, ancora una volta è il passeggero a pagare con l’impossibilità di avere un rapporto diretto con la compagnia ed il rischio di manutenzione inadeguata. A bordo non vengono serviti pasti con conseguente risparmio di tempo e costi del catering, il personale a bordo è quindi ridotto e l’aereo necessita di minor costi di pulizia.

Le flotte di aerei puntano su di un singolo tipo per facilitare la manutenzione risparmiando sui costi di scala (pezzi di ricambio e parti di riserva obbligatorie per legge).

Tutto ciò è in grado di generare un costo per pax/km di 0,06 EUR contro un costo di 1,2 EUR delle compagnie tradizionali. In sostanza le compagnie low-cost acquistano all’esterno i servizi di check-in, manutenzione, handling, catering quando previsto (in genere escluso). Si tratta quindi di una gestione che si basa sulla semplificazione organizzativa, commerciale e tecnica, e ciò avviene attraverso forme di standardizzazione e semplificazione come la tipologia di aerei, biglietti, etc. e tramite politiche di esternalizzazione dei servizi come handling, biglietterie, manutenzione, etc. e tramite ampliamento dei servizi on line.

Low-cost e esternalizzazione dei costi

Scritto da Franco Di Antonio

(21 dicembre 2009)