



Andrea Corrado

## Tempo di charter

Un settore, quello del charter, che già vive una crisi quasi cronica per una serie di difficoltà che in Italia deve affrontare, dall'insufficienza di posti barca e costo molto elevato di questi, alla mancanza di politiche che possano favorirlo, così come di una vera cultura nautica. Nell'ultimo anno si è ritrovato a dover fronteggiare nuove difficoltà causate dalla crisi economica.

Per capire in che condizioni versa il comparto in questo momento così delicato, abbiamo incontrato Andrea Corrado, responsabile marketing e comunicazione di Time Charter.

Punto di riferimento per gli appassionati della vela, la società livornese di charter, assistenza e vendita di usato, si trova nell'accogliente Marina di Salivoli, il porto turistico di Piombino, a meno di 5 miglia dall'Isola d'Elba.

Corrado ci ha parlato di una clientela che si divide tra amatori e vacanzieri, tra coloro che vogliono vivere il mare in qualunque stagione e quelli che scelgono la barca per una vacanza diversa dal solito, durante la bella stagione.

**Quali trasformazioni ha portato questo periodo di crisi che, a quanto pare, il settore nautico non si è ancora del tutto lasciato alle spalle?**

Il mondo del charter fino agli anni '90 ruotava principalmente intorno agli "addetti ai lavori". Amanti della vela che approfittavano della prima occasione per uscire in barca, in ogni stagione.

Nel tempo si è passati gradualmente ad un pubblico diverso: c'è stato uno spostamento verso l'utilizzo del charter per la vacanza, in alta stagione. Un pubblico che, spesso, è privo di una reale cultura nautica.

**Come ha affrontato Time Charter questi cambiamenti?**

Con l'intensificarsi della crisi, nelle prenotazioni dei pacchetti vacanza si è registrata una netta diminuzione. Per il last minute, invece, non c'è stato un ridimensionamento rilevante. Anche se le difficoltà economiche di molti portano ad un minore entusiasmo, quando arriva la bella sta-

gione si risveglia la voglia di mare e così anche i più indecisi, anche quelli che hanno accusato di più i colpi della crisi economica, si convincono e vanno alla ricerca di un'offerta last minute per le proprie vacanze.

All'ultimo minuto è difficile rinunciare alla vacanza. Si scelgono, però, vacanze più brevi e a costo ridotto. Inoltre, se si ha meno tempo si cerca un'esperienza nuova e intensa, come può essere la vacanza in barca.

**Riuscite a tenere alta la qualità dei servizi?**

Va detto che il last minute ha determinato un forte abbassamento dei prezzi applicati dagli operatori charter e il rischio è quello di trascurare la manutenzione delle barche. Noi stiamo molto attenti alla pulizia e soprattutto alla sicurezza delle imbarcazioni della nostra flotta.

Riusciamo a mantenere dei livelli alti diversificando l'offerta per tutte le esigenze.

Teniamo molto anche agli aspetti legati all'ecologia, che non sono da trascurare.

**Sul tema ambientale riscontrate una buona sensibilità anche da parte dei clienti?**

Certo. In tanti scelgono la barca a vela per il minor impatto ambientale. E' possibile affermare che in questo momento si cerca più il contatto con il mare e con la natura, che il lusso o la velocità.

**Quindi le aspettative per la stagione turistica sono buone?**

Siamo ottimisti. Ritengo che l'attenzione debba in ogni caso andare al cliente, seguendolo in ogni sua esigenza.

**Voi mettete in vendita periodicamente le vostre barche per rinnovare la flotta. L'usato si vende più facilmente in questo periodo?**

Di sicuro va rilevata una minore propensione all'acquisto di una barca, anche se usata, purtroppo. Di contro, questa contrazione della domanda di acquisto potrebbe avere effetti positivi sul comparto del charter aumentando il numero di velisti che soddisfano la voglia di barca attraverso il noleggio. ■