

Low cost, il mercato dei voli guarda a Est e continua a crescere

Nuovo comitato scientifico per l'Iccsai
Il centro studi ha la sua base a Orio
Si guarda agli Usa per gli scenari futuri

DINO NIKPALJ

Il low cost è destinato a cambiare ancora pelle. Attenzione al traffico merci, all'offerta commerciale negli scali e anche a scopi e prospettive di aggregazioni tra aeroporti.

Metti un giorno di pioggia a Bergamo, con alcuni tra i massimi esperti del settore: tutti componenti del Comitato scientifico di Iccsai, il Centro internazionale di studi sul trasporto aereo nato e di base ad Orio al Serio.

Un'occasione per presentare il nuovo Comitato che resterà in carica per il prossimo triennio, ma anche per fare il punto delle dinamiche di un mercato complesso e strategico come pochi. Stefano Paleari, rettore dell'Università di Bergamo e direttore scientifico di Iccsai, ha riunito un pool di esperti di assoluto livello: Andrea Boitani della Cattolica di Milano, Guillaume Burghouwt, direttore del prestigioso centro di ricerca olandese Airneth, Ken Button della George Mason University di Washington, guru indiscusso del settore, Sveinn Gudmundsson della Toulouse Busi-

ness School e vicepresidente della Air transport research society, Romano Pagliari della Cranfield University, l'ateneo inglese più accreditato per lo studio del trasporto aereo in Europa, Alberto Nastasi della

Il direttore Stefano Paleari ha riunito un pool di esperti di assoluto livello

Attenzione anche alle merci, mercato più interessante di quello passeggeri

Sapienza di Roma, Renato Redondi dell'Università di Brescia e Andrea Salanti dell'ateneo bergamasco.

Il modello «Southwest»

Un punto fermo: il mercato continuerà a crescere, magari a tassi inferiori in Europa e negli Stati Uniti, ma decisamente più

elevati verso l'Est e il continente asiatico.

Ma se vogliamo capire l'evoluzione del low cost, vera rivoluzione di questo inizio di millennio e centrale nelle dinamiche di Orio al Serio, bisogna guardare dove tutto questo è cominciato: agli Usa. «Il modello è Southwest» spiega Button. Basti pensare che Michael O'Leary, mister Ryanair, prima di lanciarsi nella sua scommessa dei cieli aveva chiesto udienza a Herb Kelleher, patron di Southwest, di fatto l'inventore dei voli low cost.

Secondo Button «ora una parte dei passeggeri chiede a Southwest di poter essere passeggeri in transito tra aeroporti collegati». Un fenomeno che va spiegato: il sistema low cost si basa essenzialmente su collegamenti point to point, da una data partenza ad una destinazione. Stop. Non è concepito per permettere l'imbarco su un altro volo in coincidenza senza effettuare nuovamente un check-in. Non c'è in pratica il cosiddetto «interlining». La tendenza nel mercato low cost Usa pare invece quella di per-



Aerei della compagnia low cost Ryanair sulla pista di Orio al Serio

mettere questo passaggio immediato: in pratica due voli point to point con un servizio intermedio aggiuntivo.

Difficile comunque parlare di mercato nel senso stretto: «Non è detto che alla fine rimarrà un solo vettore, ma certamente queste realtà fanno del loro essere quasi monopolisti una condizione del proprio successo» aggiunge Button. In Europa, alla fine ne sono rimasti due: Easyjet e Ryanair, e tenuto conto che gli Usa hanno sempre anticipato le tendenze del mercato, il rilievo è interessante.

Coordinamento utile?

Qualche perplessità arriva, sul capitolo aeroporti, alla voce

coordinamento: «Amsterdam e Parigi stanno ragionando sul come coordinare le proprie attività, ma l'impressione è che lo chiedano più le compagnie aeree che quelle di gestione», commenta Burghouwt che «non vede comunque effetti economici in senso forte». Button va oltre: «È tutto da dimostrare che scali con differenti modelli di business vadano coordinati: che interesse c'è a metterli insieme?» Chiaro però che si tratta di visioni internazionali e di macrosistema: poi possono esserci specificità locali a guidare determinati processi.

Il settore merci

Dal comitato scientifico anche

un invito «alla strategicità del trasporto merci» ritenuto in prospettiva più interessante di quello passeggeri: «Le esportazioni e la crescita dei Paesi emergenti rendono necessario un monitoraggio e l'analisi delle ricadute».

Attenzione anche alla natura dell'aeroporto: «Bisogna mantenere l'equilibrio tra ricavi aviation e commerciali. L'interesse del passeggero è stare nello scalo il meno possibile, quello della società di gestione di farlo spendere», spiega Gudmundsson. Il che comporta la necessità di far diventare l'aeroporto un luogo piacevole dove stare, magari pensando a nuove servizi dedicati al passeggero. ■