

Il lungo raggio. Solo da Caselle previsti collegamenti intercontinentali

INTERVISTA

Stefano Paleari

Direttore Iccsai

«Se l'offerta è integrata ci sono spazi per tutti»

Per elaborare gli scenari post-Alitalia ci vorrà del tempo. Ma un dato è certo: orfano della compagnia di bandiera, il mercato aereo italiano si ritroverà di fatto all'anno zero; e per gli scali minori, a partire da quelli del Nord-Ovest, si potrebbero aprire interessanti prospettive di rilancio. Ne è convinto Stefano Paleari, 43 anni, ordinario di Economia e organizzazione aziendale all'Università di Bergamo e direttore scientifico di Iccsai, acronimo di *International center for competitiveness studies in the aviation industry*, centro di ricerca internazionale sulla competitività del trasporto aereo.

Per alcune settimane Torino ha coltivato qualche sogno di gloria, visto che era stato inserito tra i sei mini-hub individuati per il rilancio della compagnia. Che cosa succederà adesso?

Formulare previsioni è azardato. Ma al di là di com'è andata a finire l'avventura del piano Fenice, al suo interno vi erano scelte antesignane, di cui dovrà tenere conto chi subenterà nel mercato.

Quali?

Una nuova filosofia applicata all'*hub and spoke*. I dati più recenti ci dicono che il traffico aereo è in aumento, ma la quota dei grandi hub si sta riducendo. Questo vuol dire che il peso degli scali di medie dimensioni è destinato a crescere sempre di più. Torino, ma per certi aspetti anche Genova, devono iniziare a immaginare nuovi modelli per sé, in cui en-



Esperto. Stefano Paleari, dell'Università di Bergamo

«Per gli scali della macroregione è ormai necessaria una strategia di rete»

trare in un numero crescente di network, diventando al tempo stesso scali di riferimento (selfhub) e satelliti di altri maggiori (spoke). Ripeto: qualunque scenario si delinei a questo punto, è certo che per scali come quelli del Nord-Ovest si aprirà qualche spazio in più, che andrà coltivato.

Però, quando si parla di aeroporti del Nord-Ovest, si sostiene che il bacino di riferimento è troppo limitato, e già in queste condizioni Torino, Genova e Cuneo rischiano di pestarsi i piedi.

È il mercato che fa il bacino. Se i tre aeroporti sanno costruire un'offerta integrata, c'è spazio per tutti.

Nonostante la vicinanza con Malpensa, o con aeroporti agguerriti come Pisa, Bergamo o Nizza in Costa Azzurra?

Il discorso vale lo stesso: negli ultimi anni gli scali aeroportuali del Nord-Ovest hanno subito la loro concorrenza, è vero, ma in questo settore i tempi sono strettissimi e gli equilibri cambiano in fretta.

Un modello a cui ispirarsi?

Gli aeroporti tedeschi. Non penso a Francoforte o Monaco, ma a quelli più piccoli che si stanno sviluppando a poche centinaia di chilometri di distanza: in media, su cento voli che partono da quest scali, solo dieci atterrano sul suolo tedesco. La maggioranza si dirige verso altri Paesi Ue e non solo, con ottimi coefficienti di riempimento: è la dimostrazione che le politiche di sistema, se ben imbastite, funzionano.

Con l'aiuto dei low cost...

Senz'altro. Su questo versante negli scali del Nord-Ovest, penso in particolare a Torino, in passato c'è stata cautela. Però qualche passo in avanti c'è, come dimostra il tanto atteso bando regionale in Piemonte: le società di gestione stanno imparando che una politica sui low cost può convivere con un'altra condotta in parallelo sul traffico business.

Dunque è una sfida per i gestori...

E anche per gli azionisti. Se ben amministrati, gli aeroporti possono diventare oggetto dello stesso boom che ha toccato le utilities negli ultimi due anni.