

**punti  
essenziali**

*Gli aeroporti faranno più  
reddito sui servizi "non avio"*

*Partner affidabili in India e  
Cina, è questa la vera sfida*

*Lo scalo di Dubai è il più  
profitevole del mondo*

# "Battaglia sull'Atlantico" fra le maxialleanze dopo l'accordo di open sky

## AUMENTO ESPONENZIALE DELLE INTESE

MILANO – L'entrata in vigore del nuovo accordo di open sky Stati Uniti-Ue aumenterà competizione, tratte, servizi aerei e porterà ad un calo delle tariffe dei biglietti. Le alleanze aeree cresceranno in maniera esponenziale, aprendosi ai mercati emergenti e ai vettori low cost. Questi ultimi si lanceranno sul lungo raggio. La redditività degli aeroporti sarà incentrata sempre più sui cosiddetti servizi "non avio", siano essi commerciali, turistici, logistici o congressuali. Ecco come si evolverà il mondo del trasporto aereo nei prossimi anni. E' quel che è emerso dal forum organizzato da Sda Bocconi e **Carlson Wagonlit Travel** con l'intento di provare ad anticipare gli scenari futuri del settore e le conseguenze per il mercato business. Un tentativo mosso dopo aver misurato innanzitutto l'attuale stato di salute del trasporto aereo. Che ne è uscito alla grande: «Il coefficiente medio di riempimento degli aeromobili – spiega David Jarach, docente area marketing Sda Bocconi – è pari al 74%, in costante crescita dal 2001 ad oggi; il traffico passeggeri è in aumento anche in aree geografiche già mature, come negli Stati Uniti dove si registra un +4%; la previsione di chiusura del 2007 è nel segno della profittabilità per tutti i mercati mondiali, nessuno escluso. Per di più con l'handicap di un prezzo del petrolio mai stato così elevato».

Queste le basi. Ora il futuro, che ha in agenda per marzo 2008 la prima grande novità per il settore aereo: l'entrata in vigore del nuovo open sky tra Stati Uniti e Unione europea, che permetterà ad ogni vettore di operare liberamente tra le due sponde dell'Atlantico, senza vincoli di frequenza, capacità e tariffario.

«Il mercato del Nord Atlantico rappresenta il 15% della domanda mondiale di trasporto aereo – spiega Jarach – ma è il primo in termini di valore ed è quindi lecito attendersi una vera e propria "battaglia per l'Atlantico" tra le grandi alleanze aeree». Al momento i tre attori principali su questi collegamenti sono British (11,6%), Lufthansa (11,2%) e Delta (10,3%), mentre le maggiori quote di mercato a livello di alleanza spettano a SkyTeam (32,3%), seguita da Star Alliance (22,2%) e da oneworld (19,8%). Gli esperti concordano sul fatto che l'accordo avrà un impatto estremamente positivo sul settore: «L'open sky stimolerà la competizione – precisa

Joseph-Antoine Hervé vice president solutions group Emea di Cwt –, la quale porterà ad un numero maggiore di vettori che opereranno sulla tratta, a collegamenti più frequenti tra i due continenti e a tariffe più basse, sia per il mercato passeggeri che per quello cargo».

Una caccia al tesoro che chiamerà in causa principalmente le compagnie tradizionali e le grandi alleanze aeree. E i vettori low cost? «Non staranno a guardare – spiega Jarach –, come dimostra l'interessamento già manifestato da più parti, da Ryanair a easyJet, da Air Berlin al gruppo spagnolo Marsans. Ma attenzione: sul lungo raggio sarà molto più difficile replicare i successi ottenuti sul cortomedio raggio. La partita si giocherà sui volumi: è per questo che i più accreditati a vincerla sono i vettori che operano con partenze dal Regno Unito, il mercato con il maggior bacino d'utenza».

Quello che è certo è che a breve lo scenario aereo europeo vedrà cambiare, e non di poco, i proprio equilibri: «Nel 2010 le compagnie low cost copriranno il 25% del mercato contro il 5% del 2000 – sostiene Jarach –, sottraendo share sia ai vettori tradizionali, che scenderanno dal 75% al 60%, sia ai charter, che passeranno dal 20% al 15%». Tra i pronostici degli esperti vi è anche la progressiva trasformazione delle compagnie low cost: «Quelle "ibride", che già offrono un'ampia gamma di servizi e collegamenti, faranno sempre più concorrenza ai vettori tradizionali. Come nel caso di easyJet, il cui competitor di riferimento non è Ryanair bensì

British Airways. Poca vita, invece, avranno le low cost sussidiarie create da case madri con l'obiettivo di sottrarre quote di mercato ai concorrenti: hanno perdite enormi, chiuderanno una dopo l'altra». La rotta del consolidamento si farà largo anche nei cieli low cost: i numeri di bilancio premiano sì Ryanair (margine operativo del 21,8%) ed easyJet (margine del 7,3%), ma ne penalizzano molte altre: «Un esempio su tutti quello di SkyEurope il cui margine operativo segna un -32,8%» puntualizza Jarach anticipando come sui tavoli dei fondi di investimento internazionali ci siano «almeno cinque progetti pronti per altrettante acquisizioni e possibili fusioni, a partire da SkyEurope e Wizz Air».

Altro fattore decisivo nel prossimo futuro: la crescita delle alleanze, che attualmente aggregano due terzi del mercato

aereo mondiale: «Il 63% del Bsp è controllato dai vettori raggruppati nelle alleanze. Presto ci entreranno anche i vettori low cost – prevede Jarach –, ai quali saranno affidati i collegamenti continentali, lasciando

alle compagnie tradizionali il compito di operare sul lungo raggio. Ma la vera sfida per le alleanze sarà quella di trovare alleati credibili nel mercato indiano e in quello cinese». Proporzionalmente alle alleanze cresceranno gli effetti positivi per i clienti finali: «Aumenterà la capacità di negoziazione, si moltiplicheranno i programmi di fidelizzazione e miglioreran-

no i servizi per l'utenza» spiega Hervé.

L'evoluzione del trasporto aereo, prevedono gli esperti, non tralascierà nemmeno gli aeroporti, chiamati a modificare il proprio "concept": «Sotto il milione di passeggeri uno scalo fatica a stare in piedi, a meno che di puntare sempre più sui servizi "non avio", concentrando l'attenzione sulla vendita e la fornitura di servizi complementari al semplice trasporto aereo - spiega Jarach, che per rendere l'idea ha coniato il termine "aerotropoli" e mostrato la fotografia dell'aeroporto di Dubai -: Sembra un grande cen-

tro commerciale? Esattamente, ed è ciò che gli ha permesso di essere, oggi, lo scalo più redditizio del mondo». Altro che bar, negozietti e duty free: l'aeroporto del futuro deve saper offrire contemporaneamente servizi commerciali, turistici, logistici e congressuali, il tutto inserito possibilmente in un contesto architettonicamente affascinante.

«La sfida si potrà dire vinta – conclude Jarach – solo quando il passeggero sarà talmente invogliato ad atterrare in uno specifico aeroporto che per farlo modificherà appositamente il proprio percorso di viaggio».

■ **32,3%**

Quota di mercato SkyTeam sulle rotte transatlantiche

■ **63%**

Share Bsp controllato dalle alleanze

■ **15%**

Quota Nord Atlantico sulla domanda mondiale di trasporto aereo

## David JARACH:

“ *Il traffico passeggeri è in aumento anche in aree geografiche già mature come gli Usa, dove si registra una crescita del 4%* ”

“ *La tratta Europa-America del Nord è il collegamento dal più alto valore redditizio* ”

“ *Per i low cost la partita si giocherà sui volumi. I più accreditati a vincere sono i vettori con partenza dal Regno Unito* ”



di SEBASTIANO GIORDANI



■ SkyTeam detiene le maggiori quote di mercato, seguita da Star Alliance

