

■ Anche gli aeroporti sempre più interessati ai business jet

Aviazione d'affari, uno dei segmenti di mercato in maggiore crescita

Un jet privato al costo di una **business class**. Il claim ideato dal Gruppo Rotstein Capital per lanciare un nuovo servizio di aerotaxi e di voli privati la dice lunga sulle opportunità di sviluppo che si stanno ritagliando sul fronte della business aviation. Di fatto, il trionfo della filosofia essenziale e di massa dei low cost, che per calcolo o per necessità sta contagiando sempre di più anche le grandi compagnie internazionali, apre una nuova importante fetta di mercato per una clientela fatta di migliaia di aziende piccole, medie e grandi e di una fascia di viaggiatori di livello economico alto, ma non necessariamente altissimo.

Per le aziende l'opportunità di fruire di voli personalizzati, con orari flessibili e legati alla durata di un evento o alle esigenze professionali, per di più a costi non esorbitanti, diventa sempre più appetibile e non a caso, fatta la tara della crisi che ha investito tutto il settore negli ultimi tre anni, l'aviazione d'affari è uno dei segmenti di mercato che si stanno maggiormente rinforzando. Secondo la previsione ottimistica di **Cesare Simonetti**, direttore commerciale di Jetprivati.it, nei prossimi dieci anni i voli su aerotaxi sostituiranno quasi del tutto i voli in business class, anche perché «il servizio di linea in business class per spostamenti intra-europei (voli fino a 2-3 ore) non ha più senso in quanto il passeggero o l'azienda non è disposto a spendere 1500-1800 euro per un servizio inesistente e a fronte di tempi totali di viaggio lunghissimi con code al check-in, controlli, sbarco/imbarco e arrivo su aeroporti decentrati rispetto alla meta finale del viaggio».

Il fenomeno vede accanto a realtà mastodontiche come NetJets Europe, la più grande compagnia di aviazione d'affari in Europa, società giovani e in ascesa come K-Air (vedi intervista su questo stesso fascicolo) ma in tutti i casi è evidente come il mercato stia crescendo rapidamente. In questa dinamica si inserisce l'interesse sempre più forte di una serie di aeroporti ita-

Secondo la previsione ottimistica di Cesare Simonetti, direttore commerciale di Jetprivati.it, nei prossimi dieci anni i voli su aerotaxi sostituiranno quasi del tutto i voli in business class

MAURO MICCIO

liani, e non solo, a un incremento sempre maggiore dei voli business. Lo sviluppo di giganti dei cieli come l'Airbus A380 e la rarefazione delle rotte da parte dei vettori principali gravano, infatti, sempre più sul traffico di una serie di scali, considerati ormai sacrificabili nell'ottica di una riorganizzazione generale della rete aeroportuale. Secondo indiscrezioni, con il definitivo varo del piano messo a punto dall'Enac per il riassetto del sistema aeroportuale sarebbero a rischio non solo aerostazioni come quelle di Alben-



ga, Ciampino, Grosseto o Rimini, ma finirebbero sotto osservazione anche piazze come Genova, Verona, Torino e Trieste.

La business aviation, in tutti questi casi, costituisce un'autentica ciambella di salvataggio, in grado di offrire una seconda chance agli aeroporti di medie dimensioni, dando l'opportunità alle aziende e ai privati che vogliono raggiungere destinazioni co-



munque importanti e strategiche di scegliere un'opzione comoda e diretta a costi non più proibitivi. In un futuro non troppo lontano diverse aerostazioni potrebbero essere convertite interamente all'aviazione privata e d'affari. È stato osservato, tra l'altro,

come questo tipo di trasporto favorisca più degli altri il commercio globale per le piccole comunità e le popolazioni rurali, più facilmente collegate ai centri abitati e alle strutture produttive, con notevoli ricadute positive sulle economie locali.

Nel mercato della business aviation, infine, potrebbe essere inserito anche il servizio di elitaxi, un progetto ancora tutto da percorrere, in grado di consentire ai viaggiatori di spostarsi tra l'aeroporto di destinazione e la pista di elicotteri più vicina al centro delle principali città in pochi minuti, contribuendo anche ad alleggerire molti dei problemi legati al traffico stradale. A Roma, ad esempio, si potrebbero pensare collegamenti tra Fiumicino o Ciampino (sempre più destinato a ospitare **jet privati**) e l'aeroporto dell'Urbe, che si trova all'interno della cerchia cittadina, o verso la nuova stazione ferroviaria Tiburtina in un viaggio non più lungo di dieci minuti.

La chiave per il successo di questa applicazione, come in generale di tutte quelle legate allo sviluppo dell'aviazione d'affari, sta nella convenienza dei prezzi. Il modello di business per l'elitaxi prevede costi inferiori ai cento euro a viaggio, e dunque alla portata di molti. La nuova strategia dei vettori privati e business va nella stessa direzione: allargare il mercato mantenendo gli standard di voli "executive", ma rendendo il servizio appetibile a una porzione di potenziali utenti molto maggiore, uscendo una volta per tutte dalla nicchia dorata dei Vip. Solo così il modello funzionerà davvero, a vantaggio delle compagnie che lo applicheranno, degli utenti, che avranno sempre più possibilità di scelta, e di molti aeroporti, che oggi vedono solo incertezza nel loro futuro. ●