

Aerei

Veloci e su misura

*Un volo **jet executive** costa come la **business**. Ma è più rapido, comodo e raggiunge anche le destinazioni snobbate dalle compagnie di linea. Ecco perché il settore è in crescita. E offre nuove **opportunità** | Riccardo Venturi*

CODE AL CHECK-IN E ALL'IMBARCO, TEMPI D'ATTESA dei bagagli, ritardi, scioperi. Un volo in business class assicura un maggiore comfort rispetto a uno in economy, ma i tempi sono gli stessi, e spesso troppo lunghi per le esigenze degli affari, a fronte di un prezzo niente affatto low cost. È questo uno dei motivi principali del successo dei jet privati, che permettono di presentarsi all'aeroporto anche solo 15 minuti prima della partenza.

Dopo il forte calo registrato nel 2008 e 2009, nel 2010 e 2011 il mercato delle compagnie di jet privati ha ricominciato a crescere anche in Italia, rispettivamente del 5,5% e del 6%, sia pur senza raggiungere i livelli pre-crisi. L'offerta è diversificata, e si rivolge a una platea di potenziali clien-

ti sempre più ampia. Si va dalla multiproprietà alle carte prepagate, ai contratti, ai viaggi spot, per viaggi d'affari e anche di piacere.

«Per chi vola fino a 100 ore l'anno, conviene la ricerca dei voli spot, in modo da spendere per quel che serve. Noi proponiamo un contratto da 50 ore a un prezzo fra i 3mila e i 4.200 euro per ogni ora, a seconda del velivolo, che non prevede un pagamento anticipato ma con il quale garantiamo l'aeroplano e il posizionamento gratuito nell'aeroporto più vicino al cliente. Se si vola da 100 a 200 ore l'anno, si può optare per la multiproprietà, una partnership di due o più clienti di cui noi gestiamo l'aereo. Sopra le 200 ore, si può pensare di acquistare l'intero aereo», dice il comandante

JAMES LAURITZ/CORBIS



Mauro Cittadini, fondatore di **Aliven**, società con base a Verona, Milano e Roma, che dispone di velivoli Hawker e Cessna Citation. Meno interessante, sostiene Cittadini, la formula delle carte prepagate, che invece sono uno dei cardini dell'offerta di **NetJets Europe**, filiale europea della società globale di **Warren Buffett**. Leader di settore nel Vecchio continente con circa 150 aerei (nella sua flotta ci sono anche i potenti Dassault e Gulfstream), punta da sempre sulla fidelizzazione dei clienti con la formula della multiproprietà e, più di recente, con quella delle carte Private jet card e Corporate card. NetJets punta molto sul traffico verso le destinazioni di piacere, per esempio con voli da 50 aeroporti nazionali verso località sciistiche come St. Moritz o Chamonix. E sta spingendo per guadagnare quote sempre maggiori nel promettente mercato italiano: nel 2011 i risultati sono stati positivi, con un aumento di voli pari al 12% nel Veneto, e l'ottima performance dell'aeroporto Venezia Tessera: +24,5%.

Ma il vero terreno di sfida, sul quale si dovranno battere le compagnie nei prossimi anni, è quello del contenimento dei prezzi. Eloquenti lo slogan di **Jetprivati.it**, società entrata sul mercato da un paio d'anni, che permette di prenotare, via web, velivoli privati a prezzi competitivi: «Il tuo jet privato al costo di una business class». «Proponiamo ►►



Cessna Citation XLS

Lunghezza	15,8 m
Apertura alare	16,98 m
Posti a bordo	8+1
Velocità di crociera	796 km/h
Autonomia	3.300 km



► un sistema di prenotazione che permette di conoscere in tempo reale i costi e la disponibilità del velivolo. Il cliente compila la sua richiesta on-line, e noi siamo in grado di preventivare il costo entro 15 minuti», spiega **Renzo Pisu**, general manager. Un esempio? Per spostarsi in giornata dal centro di Milano al centro di Hannover e ritorno, visto che non ci sono collegamenti diretti, con i normali voli di linea occorrono circa 10-12 ore, inclusi trasferimento in aeroporto, parcheggio auto, check-in, controlli, transito, ritiro bagagli e uscita dallo scalo d'arrivo, senza contare il rischio di eventuali ritardi, scioperi, perdita di bagaglio... «Con Jetprivati.it oggi è possibile volare il giorno stesso con un aereo privato da Milano Linate a Hannover in meno di 2 ore per tratta al costo di 2.200 euro a persona». Oltre alla modalità pay per fly, adatta per chi ha impegni improvvisi e non pianificabili, e non prevede di fare molti voli all'anno, c'è la possibilità di seguire un programma Jet Card, acquistando dei pacchetti di

ore volo a prezzi vantaggiosi, adatti a chi prevede di viaggiare da 25 a 50 ore all'anno. Pisu sottolinea le opportunità che la crisi delle grandi compagnie apre alle società di jet privati: «Una grande quantità di voli viene eliminata o ridotta drasticamente, e il cliente trova difficoltà a spostarsi con voli di linea diretti a orari ottimali».

Altra società da tenere d'occhio è **K-air**, compagnia italiana a 360°: italiani sono la struttura, l'organizzazione, l'azionista della società (GF Group) e l'aeroplano (Piaggio P180 Avanti II prodotto a Genova). La compagnia si rivolge principalmente alle aziende che hanno l'esigenza di ottimizzare i tempi per il top management. Servizi di alta gamma a prezzi competitivi sono assicurati dalla tipologia di aeroplano impiegato, dalle economie di scala garantite da sei veivoli e dall'organizzazione multibase: Milano, Roma, Bologna, Genova e Albenga. Dal 2009, K-air ha aumentato del 20% all'anno le ore volo e il fatturato.

Il panorama delle compagnie italiane di jet privati si caratterizza per l'estrema frammentazione: una decina di piccoli operatori dispone di mini-flotte da uno a sei aerei. Il mercato è ancora poco strutturato, e sono

Cessna Citation XLS+	
Lunghezza	16 m
Apertura alare	17,17 m
Posti a bordo	8+1
Velocità di crociera	817 km/h
Autonomia	3.441 km

in molti a scommettere sulle sue potenzialità di crescita. Non per niente l'European business aircraft association prevede che, entro il 2025, l'aviazione executive avrà una quota fra l'11 e il 14% del traffico europeo, contro il 6,9% del 2005.

La tendenza globale, come prevedibile, è l'esplosione del mercato in Asia, specialmente in Cina e India. Il recente **Singapore Airshow** ha sancito il trend: la brasiliana **Embraer** conta di vendere jet executive per un valore di quasi 50 miliardi di dollari nel continente nei prossimi dieci anni. Secondo stime recenti, in Asia sono ben 23mila gli individui considerati dai produttori potenziali acquirenti, con asset investibili di almeno 30 milioni di dollari. Mentre, per la rivista americana *Forbes*, i miliardari nella sola Cina sarebbero 150. A ciò si aggiunga che la Aerion Corporation ha annunciato l'intenzione di ridare vita all'industria supersonica dell'aviazione d'affari, realizzando un **Supersonic Business Jet**, in grado di raggiungere la velocità di Mach 1,5, pari a 1.840 km/h, con una portata massima di 4mila miglia e 12 posti a sedere (ma c'è chi dice che potrebbero diventare 50). Permetterebbe di volare da Parigi a New York in poco più di quattro ore.

Il mercato top, insomma, sembra non conoscere crisi. Per ora l'Europa, con i suoi 3mila jet privati, rimane il secondo mercato globale dopo quello nordamericano (11mila velivoli). Ma il sorpasso asiatico non si farà attendere. Quanto alla convenienza del jet privato, si deve tenere conto del fatto che il costo di un volo di andata e ritorno è più alto se il soggiorno è più lungo. Fino a tre giorni, normalmente il velivolo attende sul posto, con un costo aggiuntivo fra i 600 e i 1.000 euro giornalieri. Ma se la permanenza è più lunga, l'aereo ripartirà senz'altro, per poi tornare a prendere il cliente quando necessario.

