

L'INTERVISTA/ MAIA, F2i AEROPORTI

# “Alitalia ha tagliato linee redditizie Concorrenti pronti”

L'INTERVISTA

Maia, F2i: dopo i tagli concorrenti pronti Alitalia ha sbagliato

Non discuto le scelte della compagnia ma sui tempi c'è stata mancanza di buon ton

Lo scalo è in crescita anche senza una base low cost ma è giusto pensarci e trattare

DIEGO LONGHIN

«Non giudichiamo le strategie di altre società, è il mercato che decide. Rispettiamo le decisioni di Alitalia, che su Caselle, come altrove, subiamo. Ma su modi e tempi abbiamo perplessità». Parola di Mauro Maia, presidente di F2i Aeroporti e senior partner di F2i, il fondo guidato da Vito Gamberale che dal 2013 ha la quota di maggioranza di Caselle.

F2i controlla anche lo scalo di Napoli e la quote di minoranza di Sea, la società che gestisce Linate e Malpensa.

Maia, non vi aspettavate questo drastico taglio di rotte?

«Non con questi tempi. Le linee strategiche della società, con l'ingresso di Etihad, erano chiare, ma essendo Alitalia un nostro partner non pensavamo si arrivasse ad un repentino taglio delle rotte. È il mercato a decidere, ma nei rapporti commerciali credo che esista anche la buona creanza, il bon-ton, soprattutto quando è in gioco la mobilità delle persone. Sarebbe stato opportuno dare il tempo ai partner di riorganizzarsi gestendo la transizione con uno spazio sufficiente a non creare difficoltà».

Lunedì ci sarà un incontro con il sindaco Fassino, che è riuscito a strappare un rinvio della cancellazione su Napoli e La-

mezia Terme. Qual è la vostra posizione?

«Su Napoli Meridiana raddoppierà già in ottobre. Alcuni segnali sono arrivati anche da Volotea su Palermo. Su Lamezia, visto il traffico da Torino, ci saranno vettori interessati così come su Catania. Sono rotte che hanno un mercato, anche se Alitalia le ha definite non redditizie. Il problema è solo il tempo».

A Torino non mancano le critiche verso i vertici della Sagat rispetto alla mancata apertura di una base low cost. Critiche che si estendono anche a voi...».

«I numeri: il traffico a Caselle da gennaio ad agosto è cresciuto del 9,1%, in luglio e agosto gli aumenti sono stati a doppia cifra. Nell'ultimo anno sono arrivate nuove compagnie ed è stata rafforzata la presenza di quelle esistenti, da Volotea a Vueling, da Meridiana a Ryanair. L'ad Barbieri ha messo in atto accordi e incentivazioni che hanno dato buoni risultati, cifre migliori della media nazionale. Una politica che ha ridotto in parte anche la potenziale redditività e il ritorno per gli azionisti, i quali, quindi, hanno fatto la loro parte. Poi è giusto farsi i conti in tasca, vedere quali siano le condizioni

sostenibili per una base low cost a Torino. Le trattative sono aperte, le scelte di Alitalia potrebbero favorirle».

A un anno e mezzo dal vostro ingresso nell'azionariato di Caselle, dunque, siete soddisfatti del trend dello scalo?

«Gli aeroporti regionali faticano in un settore dove i player, a partire da quelli nazionali, sono deboli. Chi pensa che si possano fare sfracelli sbaglia: siamo soddisfatti considerando il contesto in cui ci muoviamo, crediamo in uno sviluppo legato a scelte oculate di mercato».

Chiamparino dice «no» a finanziamenti diretti dei voli, ma «sì» a progetti di sviluppo territoriale e marketing. Speravate in aiuti economici?

«No: le sovvenzioni dei voli danneggiano il mercato. Proprio Caselle ne ha fatto le spese perdendo una fetta, limitata, di traffico a beneficio di Cuneo dove c'è stato un sostegno pesante di alcune rotte».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Modello	Prezzo
BMW Serie 1	23.300€
BMW Serie 2	30.900€
BMW Serie 3	29.900€