

COMMISSIONE IX
TRASPORTI, POSTE E TELECOMUNICAZIONI

RESOCONTO STENOGRAFICO

INDAGINE CONOSCITIVA

20.

SEDUTA DI MARTEDÌ 28 LUGLIO 2009

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE MARIO VALDUCCI

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:		Bacchetta François, <i>Direttore generale per il sud Europa di Easy Jet</i>	3, 6, 7, 10
Valducci Mario, <i>Presidente</i>	3	Desiderati Marco (LNP)	9
INDAGINE CONOSCITIVA SUL SISTEMA AEROPORTUALE ITALIANO		Iapicca Maurizio (PdL)	9, 10
Audizione di rappresentanti della compagnia aerea Easy Jet:		Misiti Aurelio Salvatore (IdV)	5, 6, 7
Valducci Mario, <i>Presidente</i> .	3, 5, 6, 7, 8, 10, 11	Montagnoli Alessandro (LNP)	10
Bonetti Giuseppe, <i>Direttore operazioni Italia di Easy Jet</i>	10	Toto Daniele (PdL)	11
		Zangrilli Enzo, <i>Direttore ufficio acquisti per l'Europa di Easy Jet</i>	4, 6, 8, 9, 10, 11

N. B. Sigle dei gruppi parlamentari: Popolo della Libertà: PdL; Partito Democratico: PD; Lega Nord Padania: LNP; Unione di Centro: UdC; Italia dei Valori: IdV; Misto: Misto; Misto-Movimento per le Autonomie-Alleati per il Sud: Misto-MpA-Sud; Misto-Minoranze linguistiche: Misto-Min.ling.; Misto-Liberal Democratici-MAIE: Misto-LD-MAIE; Misto-Repubblicani, Regionalisti, Popolari: Misto-RRP.

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
MARIO VALDUCCI

La seduta comincia alle 16,10.

(La Commissione approva il processo verbale della seduta precedente).

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso l'attivazione di impianti audiovisivi a circuito chiuso e la trasmissione televisiva sul canale satellitare della Camera dei deputati.

Audizione di rappresentanti della compagnia aerea Easy Jet.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sul sistema aeroportuale italiano, l'audizione di rappresentanti di rappresentanti della compagnia aerea Easy Jet.

Do la parola al direttore generale per il sud Europa della compagnia aerea Easy Jet, François Bacchetta, e successivamente al direttore dell'ufficio acquisti per l'Europa, Enzo Zangrilli per lo svolgimento della relazione.

FRANÇOIS BACCHETTA, *Direttore generale per il sud Europa di Easy Jet.* Grazie a voi, in primo luogo per la cortesia di ascoltarci. Oggi Easy Jet è il terzo vettore in Italia, con sette milioni di passeggeri all'anno e l'8 per cento di fascia di mercato. Questo è un fatto abbastanza nuovo, per gli ultimi sviluppi aerei dell'Italia. Prima di parlare della questione

degli aeroporti con il dottor Zangrilli, volevo fare una piccola introduzione su alcuni dati del modello *low cost*, per spiegarvi la nostra posizione e per permettervi di dare la giusta importanza agli elementi che porteremo alla vostra attenzione. Bisogna capire che cos'è una compagnia *low cost*: la compagnia *low cost* è una compagnia specializzata nel medio raggio punto-punto; non facciamo coincidenze e non facciamo lungo raggio. Da questo si evince che il nostro scopo commerciale è intra-europeo. Il dettaglio del modello lo avete nella presentazione che abbiamo depositato, ma non è di questo che dobbiamo parlare oggi.

Una cosa che a mio giudizio è molto importante e che mi preme rilevare oggi è l'importanza che le compagnie *low cost* hanno per l'Europa e per l'Italia. Oggi il *low cost* realizza il 35-36 per cento del traffico intra-europeo. Nei Paesi maturi, come l'Inghilterra o gli Stati Uniti, dove il modello è nato quarant'anni fa, la fascia di mercato dei *low cost* è circa del 50 per cento del traffico, e questo fa intendere come il potenziale del modello *low cost* in l'Europa possa essere pari a quello dei Paesi maturi e quindi di gran lunga superiore a quello attuale. Oggi quindi c'è ancora un margine di sviluppo abbastanza ampio per le compagnie *low cost*, il cui obiettivo è quello di collegare le regioni europee tra di loro.

È necessario capire che, da cinque anni, il 94 per cento delle nuove rotte intra-europee ed europee, ossia delle tratte dirette tra regioni e regioni, domestiche ed europee, sono operate dalle compagnie *low cost*. È una percentuale altissima, pari alla quasi totalità delle rotte di questo tipo.

Prima di dare la parola al dottor Zangrilli per parlare degli aeroporti, ci sono due questioni che ritengo molto importante portare alla vostra attenzione. La prima cosa riguarda la teoria del modello delle compagnie *low cost*: il tasso di riempimento nel nostro modello è un dato fisso ed è il prezzo che cambia. Il prezzo è dato dalla domanda per ogni volo, per assicurare un tasso di riempimento maggiore, qualunque sia il giorno dell'anno, che sia ferragosto o che sia il 20 settembre o il 20 febbraio alle ore 2, il tasso di riempimento deve essere lo stesso ed è il prezzo che cambia.

Questo implica una cosa molto importante: per fare un esempio, quando c'è stato l'aumento della tassa comunale di due euro lo scorso mese di ottobre, noi non abbiamo aumentato tutti i biglietti di due euro, perché la flessibilità della domanda impressa è molto alta. Ogni tassa per noi è un onere, un segno meno nel fatturato. Anche se due euro possono non sembrare un importo molto elevato, sul margine di un biglietto *low cost*, che oscilla tra 5 e 10 euro, 2 euro sono significativi. Alla fine si tratta di prendere una decisione commerciale, considerare cosa è più o meno redditizio, se conviene aumentare il prezzo del biglietto o meno. Questo per capire l'impatto che qualsiasi decisione, anche piccola, può avere sulle nostre scelte manageriali e sulla redditività complessiva. Ovviamente questo incide e aumenta il problema legato agli aeroporti e incide soprattutto sulla riduzione degli investimenti.

La seconda cosa che vorrei dire è che nel volo medio raggio il primo costo è il carburante, il secondo costo sono gli aeroporti e comprendo qui anche le tasse da pagare allo Stato e l'assistenza a terra, che è legata anche al volume di passeggeri, all'attività e quindi alla produttività dell'infrastruttura. Questo per introdurre il discorso del dottor Zangrilli.

ENZO ZANGRILLI, *Direttore ufficio acquisti per l'Europa di Easy Jet*. Grazie dottor Bacchetta. Soltanto un brevissimo *excursus* di quello che succede e di come

noi vediamo muoversi il sistema aeroportuale italiano. Diciamo che, definito quest'anno quell'*annus horribilis* dell'aviazione — nel quale purtroppo, ed è notizia di cronaca ancora di questi giorni, molte compagnie non sono più sul mercato — diciamo che lo scorso mese di giugno per una coincidenza di diversi fattori, il CIPE ha dato parere favorevole agli schemi di contratto di programma 2009-2012 di alcuni aeroporti, per esempio degli aeroporti di Napoli e Pisa, che dovranno quindi mettere in campo una serie di investimenti, pari a circa 220 milioni di euro complessivi. A questo si aggiunge il recente contratto di programma approvato sugli aeroporti pugliesi, quindi Bari e Brindisi, e ciò significa che tutti questi aeroporti dovranno, in un arco di tempo determinato e concordato, mettere in campo una serie di investimenti, che poi recupereranno in molti modi, ma anche ovviamente aumentando le tariffe aeroportuali.

Questo è un meccanismo economico sano ed evidente, ma significa comunque che quest'anno le compagnie aeree saranno chiamate in Italia a gestire questi rincari. Ovviamente, come diceva il dottor Bacchetta, non andremo ad aumentare i costi del biglietto, perché siamo una compagnia *low cost*, e il nostro meccanismo di prezzo è basato su un meccanismo molto chiaro di ritorni a fronte del basso prezzo del biglietto. Quindi in un anno in cui il traffico cala, noi dovremmo pagarne le conseguenze.

Sappiamo anche che a breve potrebbero aprirsi delle prospettive su altri contratti di programma, per esempio per quanto riguarda Roma e quindi complesso degli aeroporti di Roma, e anche per quanto riguarda il complesso degli aeroporti di Milano, ossia Malpensa e Linate. Guardiamo ovviamente con attenzione all'evolversi di questi processi, anche perché, sia su Roma sia su Milano, Easy Jet è presente, come sapete, in maniera rilevante e anche negli ultimi anni la presenza della nostra compagnia è cresciuta.

A questo proposito, vorremmo sottoporre alla vostra Commissione il fenomeno, molto ricorrente negli ultimi due

anni su base europea, della creazione di un numero sempre maggiore di aeroporti che investono in cosiddetti aeroporti *low cost*. Cosa significa? Esiste una serie di investimenti atti a rendere il *terminal* aeroportuale un elemento quanto più possibile di flusso, dove il passeggero rimane il minor tempo possibile, dove al passeggero stesso ed alla compagnia aerea che lo trasporta vengono prestati solo i servizi essenziali. Questo si traduce in investimenti che, rispetto ad un *terminal* che potremmo definire di stampo classico, raggiungono un duplice obiettivo: minimizzano i costi di investimento degli aeroporti e minimizzano i costi delle compagnie aeree che pagano delle tariffe aeroportuali minori rispetto a quelle dei *terminal standard* e che possono così affrontare un modello di prezzi sicuramente più favorevole ai passeggeri.

Qui cito degli esempi, per vostra informazione, nel caso voleste approfondire, sia con noi sia con altri soggetti: Copenhagen, Bordeaux e Lione, dove ci sono progetti approvati e costruzioni in corso. Ovviamente ribadiamo la nostra volontà, se così dovesse essere richiesto dalla Commissione, di fornire ulteriori esempi di informazione a questo proposito.

Un ultimo *excursus* a livello economico: riprendo l'esempio del dottor Bacchetta sulla tassa comunale, per ribadire che l'approvazione a ottobre di due euro aggiuntivi per la nostra compagnia ha significato ad oggi un impatto finanziario che oscilla tra i 7 e gli 8 milioni di euro, che Easy Jet ha assorbito *in toto*, secondo il nostro modello finanziario, che prevede che i costi non si riversino integralmente sul passeggero.

Nonostante questo, come sapete, stiamo continuando a crescere in Italia e ovviamente siamo contenti di poter continuare a giocare un ruolo commerciale importante per i passeggeri italiani, sia *incoming* che *outgoing* sempre maggiore. Infine, a livello aeroportuale, noi auspichiamo che ci sia un sempre maggior coordinamento fra gli aeroporti italiani, al fine soprattutto di evitare la concorrenza degli enti aeroportuali collocati a breve distanza l'uno

dall'altro, per evitare la dispersione degli investimenti con ritorni non garantiti per gli aeroporti stessi a causa delle conseguenze potenziali di dispersione del traffico. Naturalmente guardiamo con attenzione alla possibilità di minimizzare i costi di investimento e quindi di massimizzare le risorse a supporto delle compagnie aeree utilizzatrici primarie, insieme ovviamente al passeggero, degli aeroporti.

Guarderemo con favore ad un maggior ruolo da parte delle autorità competenti operanti nel settore turistico, per riconoscere il ruolo primario dei vettori *low cost*, per essere un canale di trasporto passeggeri delle compagnie *low cost*, che oggi, come diceva il dottor Bacchetta, esercitano un ruolo fondamentale di apertura di nuove rotte, cosa che dà uno sbocco sicuramente importante ai passeggeri, ma che consente anche ritorni economici molto importanti per le compagnie aeree. Un ultimo accenno per quanto riguarda i servizi a terra, cui il dottor Bacchetta accennava prima. Esiste una direttiva europea, ovviamente recepita dal Parlamento italiano e attuata dall'ENAC, che prescrive una soglia minima di due milioni di passeggeri per poter avere una duplice fonte di compagnie che operano a terra, e che quindi fanno assistenza alle compagnie aeroportuali. Nell'ottica di poter realizzare maggiori vantaggi competitivi, sia per queste compagnie, ma anche per le compagnie aeree, auspicheremmo che questa direttiva possa essere rivista al ribasso ossia con l'introduzione, se possibile, di una soglia al di sotto dei 2 milioni di passeggeri, per poter avere più società che effettuano assistenza a terra.

Questo è un quadro molto sintetico, ma ovviamente se ci sono domande restiamo a vostra disposizione per rispondere.

PRESIDENTE. Do ora la parola ai colleghi che intendano intervenire per porre quesiti o formulare osservazioni.

AURELIO SALVATORE MISITI. Noi chiaramente conosciamo un po' il fenomeno delle compagnie *low cost*, soprattutto per la presenza in Italia di compa-

gnie straniera. Oggi ci fa piacere che oggi ci sia una compagnia italiana, se non vado errato.

ENZO ZANGRILLI, *Direttore ufficio acquisti per l'Europa di Easy Jet*. Siamo inglesi, anche se oggi, qui, ci sono anche degli italiani.

AURELIO SALVATORE MISITI. Pensavo alla Easy Jet italiana...

FRANÇOIS BACCHETTA, *Direttore generale per il sud Europa di Easy Jet*. Vorrei spiegare meglio. Siamo inglesi, perché i nostri aeromobili sono inglesi, ma socialmente siamo locali, cioè i dipendenti residenti in Italia sono sotto contratto italiano, in Francia sotto contratto francese, e in Spagna sotto contratto spagnolo.

AURELIO SALVATORE MISITI. Contrariamente a quello che avviene con altre compagnie, che sono irlandesi e rimangono irlandesi, avete cercato di fare meglio. Questa è comunque un'osservazione secondaria rispetto alle domande che vorrei porre agli auditi. In primo luogo vorrei capire come è strutturato effettivamente il prezzo del biglietto delle compagnie *low cost* e in particolare, qual è l'incidenza, nel bilancio delle compagnie *low cost*, degli importi dei biglietti pagati dai passeggeri. Personalmente giudico assurdo pensare che con un biglietto di entità così bassa la compagnia *low cost* possa pagare le proprie spese, che pure sono ingenti.

Inoltre volevo chiedervi, visto che immagino voi conosciate benissimo il sistema aeroportuale italiano e sappiate quindi che è un sistema aeroportuale eccedente rispetto alla necessità territoriale, se ritenete che alcuni aeroporti in Italia possano essere ristrutturati come aeroporti *low cost*, ossia se riteniate possibile ristrutturare e finalizzare al traffico *low cost* aeroporti già esistenti. Vorrei sapere se su questo avete fatto uno studio e quindi se potreste già indicarci quali sarebbero quelli da utilizzare esclusivamente come aeroporti *low cost*.

Sapete che sarà difficile, anche da parte nostra, approvare un progetto di un nuovo aeroporto quando in Italia ce n'è un numero certamente superiore alle esigenze.

PRESIDENTE. Do la parola ai rappresentanti della compagnia aerea Easy Jet per la replica.

FRANÇOIS BACCHETTA, *Direttore generale per il sud Europa di Easy Jet*. Quanto alla formazione del prezzo, nel nostro modello i prezzi comunicati variano da una base minima di 24-25 euro fino ad un limite superiore che è uguale al prezzo del biglietto delle compagnie tradizionali.

In media, il prezzo del nostro biglietto è la metà di quello delle compagnie tradizionali. Quindi se il biglietto della compagnia tradizionale di bandiera classica è pari a 300 euro, il nostro prezzo in media sarà pari a 150 euro. Si tratta, come ho già detto, del prezzo medio pagato dal viaggiatore italiano sulla medesima tratta. Ovviamente quando il biglietto costa 40 euro andata e ritorno non si guadagna.

Voglio comunque spiegare com'è formato il prezzo e perché si sceglie una soglia minima di 25 euro. Noi lavoriamo in *direct costing*, ossia il prezzo minimo è quello che copre i costi diretti del volo, maggiorato di una tariffa minima, nel nostro caso pari ad un euro, che costituisce una contribuzione alla copertura dei costi fissi. I costi diretti del volo sono il carburante e i costi aeroportuali. I costi fissi, poiché anche se l'aereo non vola i dipendenti devono essere pagati e gli aeromobili mantenuti, sono molto alti, quindi il prezzo minimo è quello che dà una contribuzione minima positiva, pari ad un euro, per coprire appunto i costi fissi degli stipendi e della manutenzione degli aeromobili.

Il prezzo è fatto così, quindi sale sempre rispetto a questa base minima, e noi pratichiamo sempre voli « secchi » per assicurare il tasso di riempimento. Ovviamente se prenoto oggi un volo per domani, la compagnia non può abbassare il prezzo,

se si vuole raggiungere il tasso di riempimento dell'85 per cento.

AURELIO SALVATORE MISITI. Come si arriva a 150 euro?

FRANÇOIS BACCHETTA, *Direttore generale per il sud Europa di Easy Jet*. Ci si arriva poco alla volta.

PRESIDENTE. Più la partenza è fissata in una data vicina al volo, più il costo del biglietto è alto.

FRANÇOIS BACCHETTA, *Direttore generale per il sud Europa di Easy Jet*. Se riserva oggi per domani pagherà di più. Se deve andare a Malpensa, magari in alta stagione, il prezzo può essere anche 250 euro, come media di andata e ritorno. La tratta semplice, di sola andata, sarà pari a 70-80 euro. La differenza che può esserci tra un volo ed un altro dipende dalla domanda e dalla lunghezza del volo.

AURELIO SALVATORE MISITI. Quindi è una media?

FRANÇOIS BACCHETTA, *Direttore generale per il sud Europa di Easy Jet*. La media dell'andata e ritorno.

AURELIO SALVATORE MISITI. Ho capito, voi avete dato queste cifre, ma rispetto ad Alitalia avete fatto uno studio? La differenza tra la vostra tariffa media e la loro è pari, nell'esempio, a 150 euro: allora mi chiedo come mai voi con un prezzo medio di 150 euro fate utili e loro con un prezzo medio di 300 euro sono in perdita! Con quali soldi riuscite a fare utili? Forse risparmiate qualcosa più di loro, ma il vostro risparmio non è tale da coprire il 50 per cento delle spese.

FRANÇOIS BACCHETTA, *Direttore generale per il sud Europa di Easy Jet*. È un po' difficile spiegare tutto in poco tempo. La chiave del modello, per il vettore che fa solo corto e medio raggio, è la rotazione in più. Siccome non aspettiamo altri voli che possono essere in ritardo e non assicu-

riamo le coincidenze, questo ci consente di rimanere 20 o 30 minuti a terra, e ci dà la possibilità di fare una andata e un ritorno più economici. Questo, in termini percentuali, significa avere il 25 per cento di passeggeri in più. Il secondo elemento è che il fatto di avere soltanto voli diretti assicura il 10-20 per cento di riempimento in più.

AURELIO SALVATORE MISITI. Insomma non avete sostegno pubblico, da parte degli aeroporti?

FRANÇOIS BACCHETTA, *Direttore generale per il sud Europa di Easy Jet*. È un modello che richiede molti investimenti. Lavoriamo solo con macchine nuove, perché costano meno in termini di carburante e di manutenzione, e la semplicità di avere una sola macchina, facendo solo medio raggio, è enorme. Lungo raggio e medio raggio sono due attività completamente diverse, e non c'è nessuna economia di scala tra le due. Non si utilizzano le stesse macchine e non ci sono gli stessi orari. Noi siamo specializzati nel medio raggio e questa semplicità ci consente, attraverso un solo aeromobile nuovo, di avere meno costi di mantenimento, meno spesa di carburante, meno corsi di formazione, perché tutti i dipendenti - assistenti di volo e piloti - sono formati su uno stesso aeromobile.

AURELIO SALVATORE MISITI. I piloti li pagate bene?

FRANÇOIS BACCHETTA, *Direttore generale per il sud Europa di Easy Jet*. I piloti sono pagati assai bene, come nelle compagnie tradizionali. La differenza consiste nella produttività. A terra stiamo strutturati come una azienda giovane, che è nata 12 anni fa e lavoriamo in *e.business*: i voli si comprano sul nostro sito, non ci sono costi di distribuzione e non c'è forza vendita. Siamo una azienda moderna. Non ci sono segreti. Passerei ora la parola ad Enzo Zangrilli per rispondere alla seconda domanda posta dall'onorevole Misiti.

ENZO ZANGRILLI, *Direttore ufficio acquisti per l'Europa di Easy Jet*. La domanda è molto interessante, e la risposta è sì. È certamente possibile procedere ad una ristrutturazione di aeroporti esistenti, cosiddetti tradizionali, e mettere in piedi tutte quelle opere che semplifichino l'attività dell'aeroporto stesso per renderlo *low cost*.

Un esempio molto banale, giusto per cercare di parlare una lingua comprensibile e non soltanto tecnica: se un aeroporto oggi ha quel corridoio che lega il corpo dell'aeroporto stesso con l'aeromobile, quello che noi chiamiamo tecnicamente *finger* o dito, che permette di raggiungere l'aeromobile a piedi dall'aeroporto, oggi quella infrastruttura ha un costo che viene definito costo aeroportuale; è un costo infrastrutturale dell'aeroporto. Un domani, attraverso una ristrutturazione, il *finger* si può eliminare.

Quindi si dovrà cambiare il modello: l'aereo dovrà atterrare vicino al *terminal*, non viene connesso all'aeroporto attraverso il *finger*, e questo comporta dei costi in meno di manutenzione. Il passeggero dovrà scendere dalle scalette e recarsi al *terminal*, ovviamente in un ambito di sicurezza, che tuteli la camminata di 20-25 metri fino al *terminal*.

Questo sistema, per esempio, è tipico, è *core*, di tutti questi aeroporti *low cost* che vediamo fiorire in Europa. Rispetto alla domanda postaci dall'onorevole Misiti, se abbiamo pensato ad aeroporti specifici da far diventare *low cost*, sottolineo che noi abbiamo un rapporto di collaborazione su base giornaliera con gli aeroporti italiani. Lei faceva l'esempio molto puntuale degli irlandesi. Noi cerchiamo di discutere e abbiamo messo in piedi un modello ideale di *terminal low cost*. L'abbiamo scambiato con tutti gli aeroporti che ce lo hanno chiesto, in tutta Europa ovviamente, non solo in Italia. Questo porta gli aeroporti stessi a condividere con noi il progetto e quando c'è un progetto condiviso, il progetto funziona.

Tornando alla scelta di aeroporti specifici in Italia da rendere *low cost*, noi vediamo che ci sono contratti di pro-

gramma in essere e abbiamo condiviso il nostro progetto di *low cost terminal* e il principio che in inglese si chiama *walk in/walk out* ossia quello di quindi camminare dall'aeroporto e recarsi a piedi verso l'aereo. Sono lavori in corso. Noi vorremmo stimolare il dibattito in Italia su questo tipo di interventi. Sappiamo che ci sono progetti in essere. Sappiamo, per aver letto sui giornali e per parlarne giornalmente con quegli operatori, che ci sono dei progetti a Viterbo. Non che ci interessi particolarmente, anzi non ci interessa affatto, ma se si costruiscono oggi gli aeroporti, perché non pensare ad un aeroporto che offre al passeggero e alla compagnia aerea un servizio diretto, snello, semplice e meno costoso?

PRESIDENTE. Intervengo per dare un piccolo contributo. Questo *weekend* mi sono recato a Trapani, che ha un aeroporto strutturato per compagnie *low cost*. L'aereo resta infatti a terra 25 minuti, nel momento in cui tocca terra viene fatto il *check-in* e coloro che poi saliranno a bordo vengono riuniti in una specifica area, non è prevista assegnazione di posti, tutti gli aerei arrivano a 25 metri dall'imbarco, i passeggeri sono pronti sulla linea di partenza, perché c'è la corsa per occupare i posti migliori nel momento in cui iniziano a scendere gli altri passeggeri.

Non ci sono tempi morti dell'aereo sulla piazzola e dopo una brevissima ricognizione delle operazioni necessarie per la sicurezza, la pulizia, il rifornimento del *catering*, quindi dopo non più di cinque minuti dallo sbarco, salgono i passeggeri del volo successivo. Si prevede una tariffa molto bassa per chi prenota il biglietto tre-sei mesi prima, mentre avvicinandosi il giorno della partenza e aumentando il tasso di riempimento, i costi crescono.

Poiché ho preso il biglietto della tratta Roma-Trapani ventiquattro ore prima, perché non sapevo quando sarebbero finiti i lavori qui alla Camera, ho pagato il volo 250 euro, come se fosse stato un volo di linea.

Se però un passeggero che ha preso il biglietto tre mesi prima non fa la carta

d'imbarco 4-5 ore prima del volo via internet, viene obbligato da alcune compagnie *low cost* a pagare 40 euro, come *surplus* rispetto al prezzo del biglietto, per aver utilizzato le strutture della compagnia in aeroporto. Questo mira a evitare di impiegare risorse umane. L'obiettivo è non avere costi fissi o averli molto ridotti rispetto a qualsiasi altra compagnia.

I cittadini preferiscono un trattamento meno curato, pagando però tariffe mediamente dimezzate, laddove alcuni pagano molto meno e altri tariffa piena.

La domanda che forse intendeva porre l'onorevole Misiti, ma la pongo io in modo più esplicito, è se e in quale misura gli aeroporti contribuiscano a favorire la vostra presenza e quindi ad utilizzare incentivi nei vostri riguardi per fare scelte che precedentemente non avevate stabilito di fare.

ENZO ZANGRILLI, *Direttore ufficio acquisti per l'Europa di Easy Jet*. Cercheremo di essere ancora più specifici per rispondere alla domanda. Alcuni incentivi pubblici su base europea premiano l'apertura di nuove rotte con sconti sui cosiddetti « diritti di atterraggio ». Questi sconti vengono progressivamente ridotti, di solito su base triennale. Se quindi l'apertura di una nuova rotta, quale ad esempio Londra-Lione, ci permette di avere uno sconto del 50 per cento il primo anno, questo si ridurrà al 25 per cento nel secondo anno e sparirà al terzo anno, una volta che la rotta ha raggiunto la cosiddetta « maturità di traffico ».

Questi sono incentivi pubblicati e pubblici su base europea e Easy Jet si attiene a questi principi. Ci sono poi contratti strettamente regolati fra l'aeroporto e la compagnia aerea per attività di *co-marketing* o acquisto di attività di *marketing* dalla compagnia aerea, per cui l'aeroporto, in qualità di investitore privato, ritiene di pubblicizzare o di condividere le spese di *marketing* sull'apertura di una determinata rotta attraverso l'utilizzo di strumenti che possono essere dei *banner* sul sito della compagnia aerea, piuttosto che poster stampati all'angolo delle strade. Si

tratta di contratti specificamente rivolti ad attività di *marketing*. Di sicuro, Easy Jet non lavora usufruendo di aiuti di stato.

MARCO DESIDERATI. Sono interessato a capire la questione dei servizi aeroportuali. Voi dichiarate che c'è per gli aeroporti una soglia di 2 milioni di passeggeri al di sotto della quale i servizi vengono gestiti di fatto in monopolio, mentre il dimezzamento della soglia aprirebbe il mercato. Mi piacerebbe capire perché e in che modo.

ENZO ZANGRILLI, *Direttore ufficio acquisti per l'Europa di Easy Jet*. Per citare esempi molto concreti, l'aeroporto di Bari, che probabilmente supererà a breve la soglia dei 2 milioni di passeggeri, oggi, essendo al di sotto di quella soglia, non ha l'obbligo di utilizzare più di una società di *handling*, cioè di assistenza a terra. Nella fattispecie, questa società appartiene all'aeroporto stesso.

In realtà, dire « aeroporto » è sbagliato, perché ogni società di *handling* può sorgere di propria iniziativa, fare richiesta all'ENAC, ricevere la licenza ed esercitare.

L'ENAC stabilisce che al di sotto dei 2 milioni di passeggeri l'aeroporto non sia obbligato ad avere più di una società di *handling*. Noi lavoriamo in un regime di competizione, per cui selezioniamo le società che svolgono il servizio di assistenza. Per un responsabile acquisti avere due o tre società che quotano il servizio di assistenza può offrire una maggior leva commerciale rispetto a un aeroporto che offra una sola società.

In questo senso, quindi, se ci fosse una riduzione di questa soglia dei 2 milioni, potremmo forse assistere a una stimolazione del mercato, cioè ad una maggior presenza di società su più aeroporti e quindi a una dinamica più attiva dei rapporti commerciali.

MAURIZIO IAPICCA. L'aeroporto di Napoli ha più di 2 milioni di passeggeri?

ENZO ZANGRILLI, *Direttore ufficio acquisti per l'Europa di Easy Jet*. Certo!

MAURIZIO IAPICCA. Quindi deve avere più di una società che gestisce i servizi a terra in aeroporto.

ENZO ZANGRILLI, *Direttore ufficio acquisti per l'Europa di Easy Jet*. Sì.

MAURIZIO IAPICCA. C'è solo la GESAC?

PRESIDENTE. Parliamo di società di *handling*, non di società di gestione aeroportuale.

MAURIZIO IAPICCA. Per tornare all'esempio citato, in cui, se l'aereo atterra vicino all'uscita, non c'è bisogno del pullman e c'è un risparmio, ho visto che a Napoli e in altri aeroporti, anche se si arriva proprio di fronte al *terminal*, arriva lo stesso il pullman che compie il giro dell'aeroporto e riporta al *terminal*. Vorrei sapere quindi come si possa regolamentare questo secondo le norme esistenti.

ENZO ZANGRILLI, *Direttore ufficio acquisti per l'Europa di Easy Jet*. Alcune norme dettate dell'ENAC rispondono a esigenze di sicurezza. Sebbene l'aereo possa arrivare molto vicino al *terminal*, talvolta si utilizza il pullman per arrivare, perché in quella piazzola di sosta non è possibile garantire determinate azioni di sicurezza, come la presenza del funzionario della società di *handling* a terra per tutelare quei cinque o dieci metri che il passeggero deve percorrere.

Vorrei dare la parola al dottor Bonetti, che, in quanto responsabile delle operazioni, può articolare questa risposta in maniera più soddisfacente.

GIUSEPPE BONETTI, *Direttore operazioni Italia di Easy Jet*. Trattandosi di un rapporto datato, il problema di Napoli è che al di fuori dei *gate*, delle zone di imbarco, c'è una strada utilizzata da tutti i mezzi quali pullman, autobotti. I passeggeri devono quindi essere tutelati dal transito, bloccando comunque temporaneamente questa strada, che è l'unica e che permette ai mezzi di assistenza di

portare pullman e autobotti. Si rileva quindi anche un problema infrastrutturale.

In alcuni aeroporti, questo è venuto meno perché si sono create sinergie e il traffico perimetrale è stato spostato magari a scapito di alcune piazzole. Questi aeroporti vivono molto nella stagionalità, quindi le piazzole d'estate servono.

ENZO ZANGRILLI, *Direttore ufficio acquisti per l'Europa di Easy Jet*. A Napoli abbiamo due società per assistenza a terra: la GH Napoli e la AS *air system*. La Gesac, ossia un operatore che apparteneva alla società di gestione dell'aeroporto, in precedenza svolgeva i servizi a terra, ma ora quell'operatore non esiste più.

PRESIDENTE. Sono tante le società che operano all'interno di un sistema aeroportuale. Una società gestisce l'aeroporto nella sua interezza, ma all'interno tante piccole, medie e grandi società, spesso private, svolgono le diverse operazioni, dall'*handling* al rifornimento carburante a tutti i servizi all'interno dell'aeroporto.

ALESSANDRO MONTAGNOLI. Vedo che operate su 15 scali. Tra i principali, mancano Bergamo e Verona. Posso capire Bergamo, ma non Verona, che è tra i primi aeroporti a livello nazionale, e vorrei conoscerne le motivazioni.

L'altro tema è quello della sicurezza, perché alcuni sostengono talvolta che le compagnie *low cost* non abbiano le stesse caratteristiche di sicurezza rispetto agli altri. Immagino ci siano dei protocolli.

FRANÇOIS BACCHETTA, *Direttore generale per il sud Europa di Easy Jet*. A differenza di compagnie come Ryanair, abbiamo scelto di volare tra gli aeroporti principali. La base è quindi a Malpensa, in Lombardia, abbiamo qualche volo a Linate e vorremmo di più, ma capiamo che in questo momento è difficile. Bergamo non è assolutamente una nostra scelta. A Parigi siamo a Charles De Gaulle e a Orly, a Londra a Gatwick, che è la principale base

di *Easy Jet* e a Roma stiamo vedendo come trasferire voli da Ciampino a Fiumicino. Questa è la nostra scelta commerciale. A Verona per adesso non andiamo, ma a Venezia abbiamo aumentato le capacità con nuove rotte domestiche e abbiamo più frequenze internazionali verso Parigi.

Per quanto riguarda la sicurezza, abbiamo quel sospetto dovuto al fatto di essere più economici, ma corriamo meno di altri rischi sulla sicurezza, che è la nostra priorità. Vorrei spiegarvi com'è possibile che un prezzo minore del biglietto si coniughi con una maggiore sicurezza: innanzitutto usiamo aeromobili di ultima generazione, giacché l'età media della nostra flotta di 180 aeromobili è di tre anni e qualche mese. Manteniamo gli aeromobili per 6-7 anni e poi li vendiamo. Possono infatti volare anche per trenta anni, ma non vogliamo sostenere quei costi di mantenimento, e questo ci consente di essere sempre al massimo livello.

Per quanto concerne le procedure di sicurezza, cerchiamo di essere esemplari nel rispetto delle regole del gioco. Oggi, infatti, la Commissione europea si ispira alle pratiche di *Easy Jet* per valutare gli altri vettori, quindi le nostre pratiche si stanno generalizzando. Dunque, la sicurezza è la nostra prima esigenza.

ENZO ZANGRILLI, *Direttore ufficio acquisti per l'Europa di Easy Jet*. Da veneto, onorevole, la informo che inizieremo con

un *charter* su Brescia solo per una stagione estiva. Questo significa che tuteliamo gli aeroporti del Garda, fra Verona e Brescia.

DANIELE TOTO. Sarò brevissimo. Vorrei chiedere se ci può essere un interesse per l'aeroporto di Cuneo.

FRANÇOIS BACCHETTA, *Direttore generale per il sud Europa di Easy Jet*. La nostra produttività deriva anche dalla concentrazione di capacità negli aeroporti maggiori. Oggi, Malpensa è la base nel nord Italia, voliamo un po' a Torino, ma commercialmente non è uno scalo molto ambito tranne qualche tratta domestica, e oggi con la nuova autostrada che va verso Malpensa abbiamo sempre più persone in viaggio dal Piemonte.

PRESIDENTE. Ringrazio i rappresentanti della compagnia aerea *Easy Jet* per il loro intervento e dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 16,50.

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE

DOTT. GUGLIELMO ROMANO

*Licenziato per la stampa
il 15 settembre 2009.*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

€ 0,35



16STC0004920