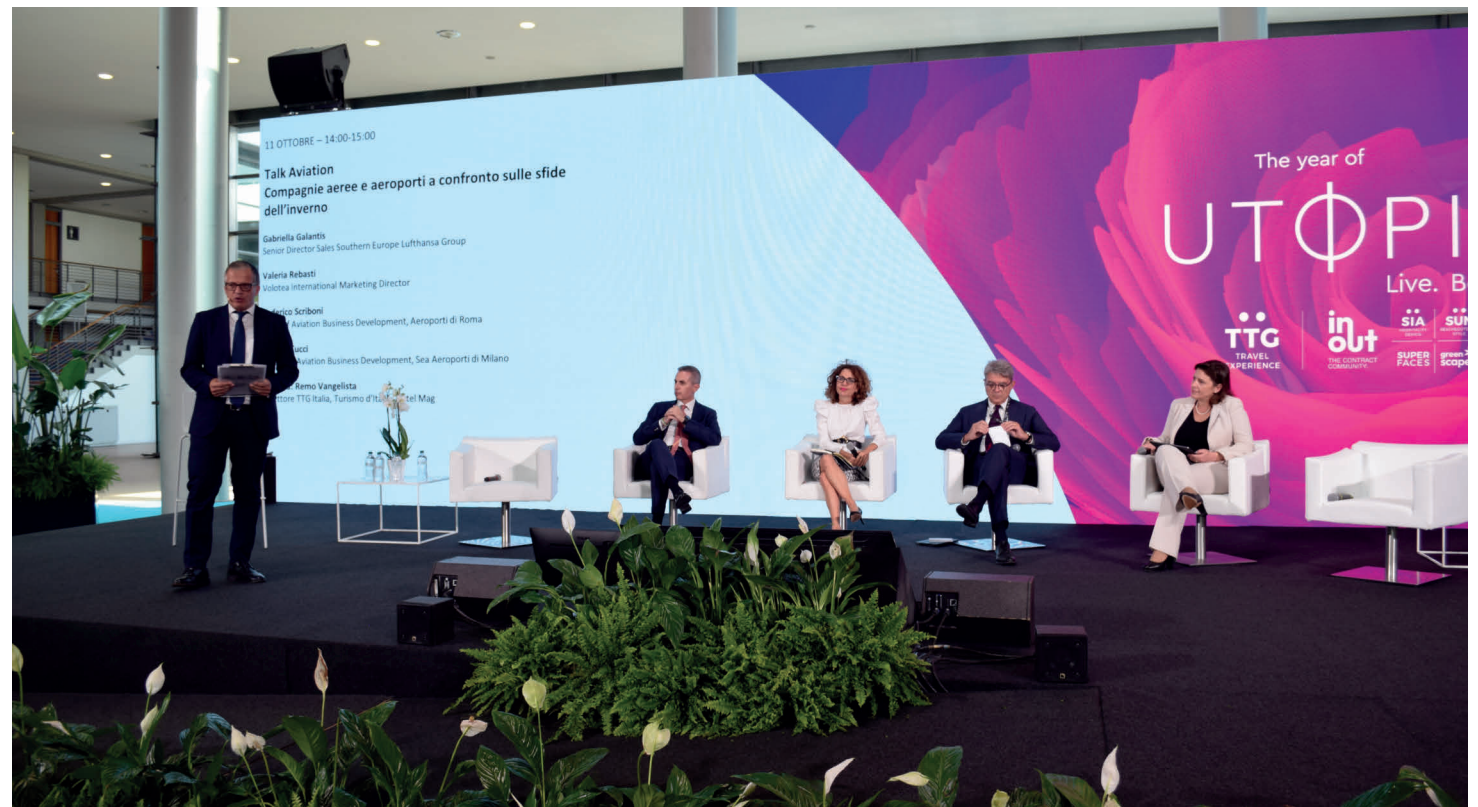


Sfide vecchie e nuove, problemi ancora da risolvere, incognite per lo sviluppo futuro. Il mondo del trasporto aereo si è interrogato sul proprio ruolo e sulle prospettive del settore nel corso del talk show moderato dal direttore di TTG Italia **Remo Vangelista**, che si è tenuto questo pomeriggio nel corso di TTG Travel Experience e ha visto come protagonisti **Gabriella Galantis**, senior director sales Southern Europe Lufthansa Group, e **Valeria Rebasti**, Volotea international market director, in rappresentanza delle due anime delle compagnie aeree, e per gli aeroporti **Andrea**



Compagnie e aeroporti, ecco le sfide del futuro

Nel talk moderato dal direttore di TTG Italia Remo Vangelista i manager di Lufthansa, Volotea, Adr e Sea hanno fatto il punto sull'andamento del settore

Tucci, direttore aviation business development di Sea Aeroporti di Milano, e **Federico Scriboni**, head of aviation business development Aeroporti di Roma. Tra i primi temi affrontati quello del dominio low cost in Italia, sul quale Rebasti è stata categorica spiegando che la debolezza del vettore di riferimento in Italia non ha fatto altro che "lasciare spazi nei quali per Volotea, Ryanair, easyJet o Wizz è stato 'agevole' inserirsi vista la loro mission sul point to point. Lo stesso non avviene ovviamente dove ci sono compagnie nazionali forti, come nel caso della Germania". Anche il nodo del personale, di volo e di terra, che lo scorso anno ha messo in

forte difficoltà tutto il sistema, resta di attualità e la manager Lufthansa ha ammesso che la questione non è ancora del tutto risolta e si accompagna alla difficoltà di aggiungere capacità anche per i ritardi nelle consegne degli aerei: "Possiamo dire di essere arrivati all'85 per cento rispetto al 2019 e sono stati passi da gigante. Ma andiamo ancora avanti con le assunzioni e cerchiamo di investire il più possibile sul fronte tecnologico, con soluzioni in tempo reale". Anche secondo Tucci poi sul tema della capacità c'è ancora molto da lavorare. E i numeri dimostrano come i vettori siano ancora in difficoltà: "Noi ab-

biamo superato il 2019 a luglio e a settembre eravamo a +12 per cento - spiega -. Ma se guardiamo ai movimenti siamo agli stessi livelli di 4 anni fa. Questo significa che le possibilità degli aerei è tirata al massimo". E passando poi alla Cina: "Siamo in controtendenza rispetto al resto d'Europa e quindi in crescita sul pre Covid. Ma dobbiamo ammettere una cosa: prima mancava la capacità che oggi c'è e che potrebbe decisamente aumentare". Punto che trova d'accordo anche Scriboni per quanto riguarda l'hub romano: "Abbiamo di nuovo tutti e 5 i vettori cinesi più Air China su Taipei e i tassi di riempimento in costante crescita". **L.V.**

Prezzi molto alti: il punto di vista

Il pricing che si mantiene alto resta uno dei temi caldi del mercato. E le prospettive non fanno sperare in un'inversione di tendenza a breve. Ma Valeria Rebasti cambia prospettiva sull'argomento: "Partivamo da tariffe molto basse per incentivare il mercato. Oggi, nonostante i rincari, abbiamo la media più bassa".

Consolidamento: verso i tre poli

Altro tema d'attualità il consolidamento in corso. Secondo Federico Scriboni "stiamo andando verso una tripolarizzazione con Lufthansa, Iag e Air France-Klm che stanno facendo shopping per aggiudicarsi gli hub delle 'prede', ma è difficile dire cosa succederà ancora".

Lusso in Italia, i luoghi magici dove si realizzano desideri

Quattro donne, quattro luoghi magici e una ricetta per il futuro dell'ospitalità di lusso. Che fa dell'unicità, della passione, del rispetto per la bellezza dei luoghi "che occupiamo in questo momento, con le nostre attività" e di tanto impegno i punti di forza del modello italiano per rispondere alle nuove esigenze del cliente lusso. In un talk moderato da **Cristina Peroglio**, giornalista di TTG Italia, **Marie Christine Born**, imprenditrice e proprietaria dell'hotel Villa Paola di Tropea e di Capovaticano Resort Thalasso Spa, **Mariadele Casillo**, proprietaria di Vis Urban Sui-

tes & Spaa Bari, **Alessandra De Flammineis**, managing partner di Giardini del Fuenti in Costiera Amalfitana e **Lucia Pascarelli**, proprietaria della dimora di charme Donna Coraly a Siracusa hanno raccontato il lavoro che le ha portate a costruire, negli anni, luoghi magici, dove si vive in maniera autentica il territorio, dove la cura per il cliente diventa cura per la persona, dove la storia, l'arte, la bellezza si incrociano con il servizio e con una certa 'aria di famiglia' che mette i viaggiatori a loro agio. Villa Paola è un ex convento "e la Chiesa ha sempre avuto posti bellissimi" dice Born; Vis Urban Suites è un hotel na-



to in palazzo storico di Bari che ha deciso di scommettere sulla città, e si apre alla vita cittadina; Donna Coraly è uno svincolo della storia, là dove fu firmato l'armi-

stizio dell'8 settembre; i Giardini del Fuenti sono la risurrezione e la trasformazione di uno storico ecomostro in una meraviglia. Sono tutte strutture diverse, ma tutte sanno ascoltare. È probabilmente questa la chiave del mercato del lusso, che può rendere competitive le strutture, al netto del servizio di alto livello, della possibilità di vivere esperienze, della cura e dell'unicità. Il saper ascoltare, arte antica, troppo poco praticata ma fondamentale per chi accoglie, è la nuova via. Il cliente lusso, oggi, vuole che la sua vacanza si svolga in un luogo in cui i desideri vengono realizzati. Un luogo magico.