

Mr Ryanair: porteremo un milione di passeggeri. La giornata di Michael O'Leary

PESCARA “Mr Ryanair” è uno spettacolo. A vederlo e ad ascoltarlo. L'amministratore delegato e fondatore della compagnia aerea low cost che fa volare 90 milioni di persone nel mondo, arriva a Pescara in golf e camicia a quadretti e "batte il cinque" ad hostess e personale di terra che attende sorridente il suo capo carismatico. Rapito da fotografi e tv locali, si presta al gioco facendosi immortalare in stravaganti smorfie che "rompono" il video e catturano l'attenzione. Seduto in conferenza stampa accanto a vertici di Regione e Saga (la società che gestisce lo scalo abruzzese), alterna ad un linguaggio diretto, confortante e paternalistico, un comportamento informale e scherzoso che lo porta, a un certo punto, a sedersi in braccio al suo fido collaboratore perché... non ci sono più poltrone disponibili. D'altra parte Michael O'Leary impersona le strategie di marketing-shock (compresa quindi la politica dei prezzi low cost) che hanno stravolto il mercato dell'aviazione civile, sconfitto grandi compagnie aeree e fatto sì che Ryanair stia oggi per chiudere il bilancio con 850 milioni di utile e con le stime in rialzo per la quinta volta consecutiva. Il suo obiettivo è colpire, sempre e comunque. In modo che si parli di Ryanair. E difatti annuncia: «Porteremo l'Abruzzo a un milione di passeggeri l'anno entro il 2018». Mr O'Leary ha 53 anni, è sposato e ha quattro figli che oggi ha lasciato a Dublino perché deve completare il giro degli aeroporti dove operano i suoi aerei bianchi, blu e gialli per festeggiare i trent'anni di attività. Dice che dell'Italia gli piace quasi tutto («gastronomia, vini, sole, donne e football») e che di sicuro se fosse in un film gli piacerebbe indossare i costumi del centurione romano piuttosto che quelli del centuriano celtico. E l'Abruzzo, Mr O'Leary, gli piace? «Dall'alto appare stupendo: ha mare, colline e montagne. So che fate del buon vino e dell'ottima pasta. Quanto a turismo vi dovrete muovere. La costa adriatica è conosciuta in tutto il mondo, l'Abruzzo no. Ma questa vedetela come un'opportunità in più per lo sviluppo». Qualcuno gli porge un calice di bianco, un “Pecorino” probabilmente. Che lui sorseggia. Quanto basta per affrontare il “nodo”. Ryanair ha lanciato la programmazione estiva fatta di sette rotte, le stesse dell'anno scorso meno Cagliari, Oslo e Alghero. Non quindi nuovi voli, ma tagli. Mr O'Leary, perché ci fa questo quando invece in altre parti c'è stato un incremento dei collegamenti? «La risposta è semplice è sta tutta nel fatto che non abbiamo attualmente tanti aeromobili che servirebbero per coprire tutte le richieste. Ryanair è andata a coprire le rotte lasciate da Alitalia, e in Sicilia da Windjet. Abbiamo dovuto scegliere le rotte più redditizie, su piazze grandi e sicure come Roma, con Fiumicino e Ciampino, Milano, Pisa, la stessa Sicilia. Non la Sardegna con Pescara perché lì i costi aeroportuali sono aumentati e gli aerei non volavano pieni, eccetto che nel periodo estivo di punta. Il prossimo anno, quando avremo 380 nuovi Boeing, potremo riprendere il Pescara-Cagliari, di sicuro non Alghero, al quale potremo aggiungere un volo con la Sicilia e altri ancora. Penso a Lisbona, Copenaghen, Colonia». E' così che pensate di raddoppiare i passeggeri su Pescara entro il 2018? E quanto costerà questo all'Abruzzo? «Dei termini economici non parlo. Ma le dico che ogni aeroporto che non raggiunge un milione di passeggeri chiude in passivo. E bisogna sostenerlo».