

Alitalia-Lufthansa, la trattativa va avanti

ROMA Quasi sette ore di discussione per far decollare la trattativa. L'incontro, il primo ufficiale dopo quelli informali dei mesi scorsi, tra i commissari di Alitalia guidati da Luigi Gubitosi e la delegazione di Lufthansa capitanata da Joerg Eberard è stato positivo. Anche se all'inizio ci è voluto un po' di tempo per stemperare l'imbarazzo dopo le indiscrezioni sui dettagli del piano tedesco anticipato dal Messaggero. Piano, è bene sottolinearlo, che come tutti documenti è una base di partenza su cui articolare il negoziato. Contiene, come accennato, una analisi dettagliata di tutte le rotte in perdita (Santiago del Cile in primis) e, soprattutto, la strategia per risollevare la compagnia tricolore che dovrebbe ripartire, a regime, ovvero dopo il taglio dei costi, con circa 6 mila dipendenti, una flotta di 90 aerei e una forte cura dimagrante del comparto amministrativo, mentre l'handling resterebbe fuori dal perimetro della New Alitalia. Francoforte punta forte sulla manutenzione made in Italy, la professionalità di piloti e hostess e le rotte a lungo raggio. Ieri i commissari hanno illustrato quanto fatto e, soprattutto, delineato le prossime mosse che hanno in mente, sia per quanto riguarda i risparmi sia per quanto concerne lo sviluppo. Soprattutto hanno spiegato ai tedeschi che è necessario negoziare a fondo sul fronte dei tagli occupazionali - circa 2 mila a regime nei piani tedeschi - e che non c'è nessuna fretta a chiudere l'operazione. In cassa ci sono circa 850 milioni, mentre i conti sono tornati in ordine.

I PALETTI Secondo una fonte che ha partecipato all'incontro sarebbe stata respinta una richiesta di Lufthansa, peraltro solo abbozzata, che prevedeva di avere una sorta di esclusiva. E che dimostra l'interesse e la determinazione dei tedeschi in questa trattativa. I commissari vogliono infatti incontrare - e lo faranno nei prossimi giorni - sia gli americani del Fondo Cerberus che i britannici di EasyJet. Poco probabile invece un vertice con Wizz Air, una compagnia low cost che si sarebbe fatta avanti, ma che non sarebbe stata presa in considerazione. L'esclusiva - è evidente - potrebbe essere concessa solo a patto che Lufthansa riesca a garantire una serie di condizioni che sono oggetto di negoziato e che in buona sostanza attengono al profilo occupazionale definitivo che dovrebbe avere Alitalia. Fino ad allora la partita resterà aperta, come è giusto che sia, visto che i commissari hanno la mission di «vendere Alitalia, non di svenderla». Con i tedeschi il prossimo appuntamento sarà probabilmente fissato a fine mese. Prima di allora dovranno essere EasyJet e Cerberus a scoprire le carte e a farlo in maniera convincente.

Al ministero dei Trasporti guidato da Graziano Delrio, così come a quello dello Sviluppo guidato da Carlo Calenda, si attende l'evolvere della gara senza troppa ansia. Circola solo qualche timore sui tempi, perché l'obiettivo di massimizzare il risultato potrebbe intiepidire il desiderio di chiudere rapidamente da parte della compagnia che appare, almeno al momento, il candidato industriale più forte e credibile. Lufthansa, per l'appunto.