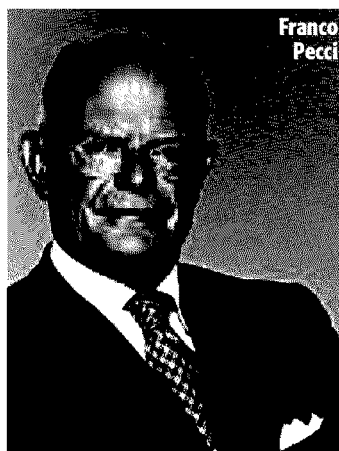
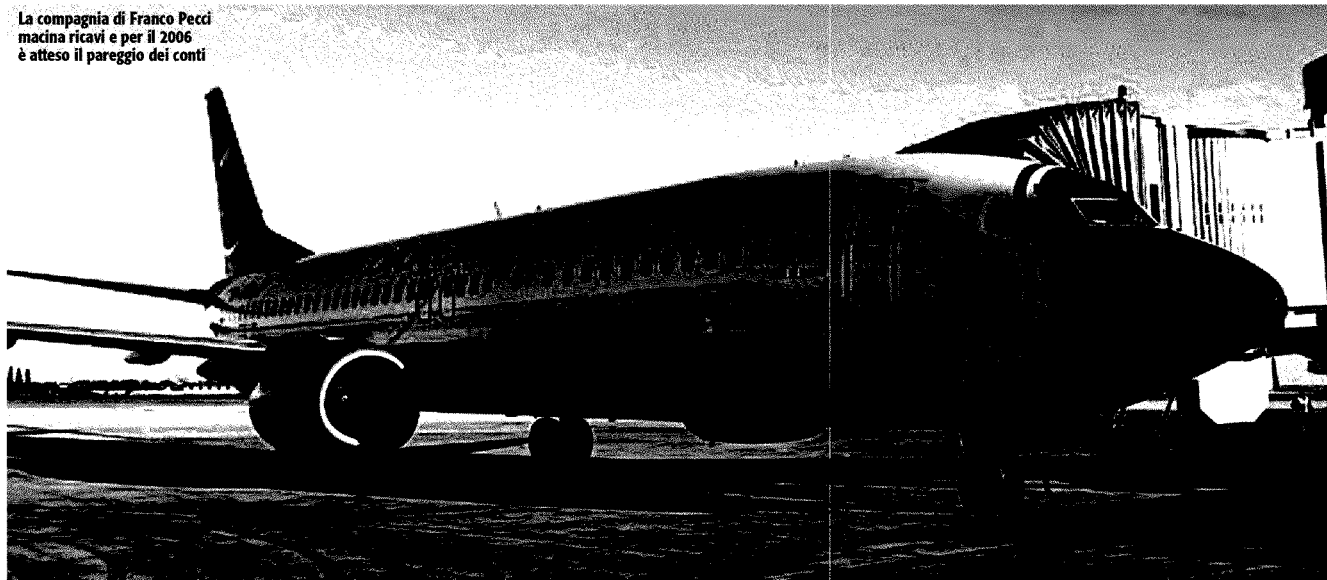


# Volando nel Blu dipinto di express

Blu-express.com, la compagnia aerea a basso costo del gruppo Blue Panorama, sta crescendo grazie a prezzi bassi, aeroporti nevralgici e tratte come Milano-Roma. Il pareggio è atteso già nel 2006 e in settembre decollerà la nuova rotta tra la capitale e Brescia mentre i ricavi incideranno per il 15% circa sul fatturato dell'intero gruppo

La compagnia di Franco Pecci macina ricavi e per il 2006 è atteso il pareggio dei conti



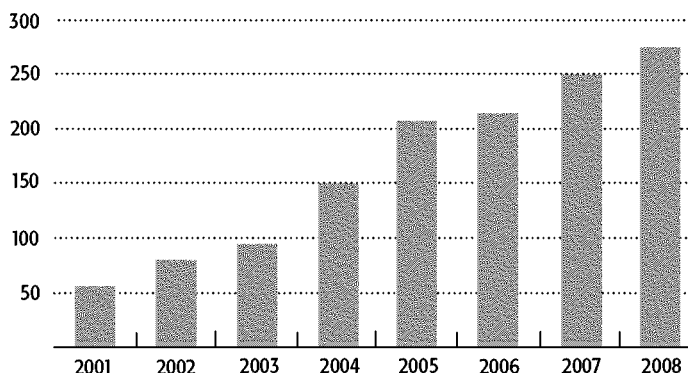
**Franco Pecci**

## MARCO MAURI

Non ha certo i numeri per potersi confrontare con colossi come Ryanair o Easyjet, leader indiscussi nei voli low cost, ma Blu-express.com, costola a basso prezzo di Blue Panorama Group, sta prendendo sempre più piede nei cieli italiani e non solo. *Finanza & Mercati* ne ha discusso con Franco Pecci, presidente e unico azionista della compagnia. «Siamo partiti a novembre del 2005 con le tratte nazionali e a metà dicembre con quelle internazionali, e già in pochi mesi il bilancio è positivo», dice Pecci, che ha investito nell'at-

## TREND E STIME DEI RICAVI DI BLUE PANORAMA GROUP

Valori in milioni di euro



tività low cost circa 7 milioni di euro, facendo anche irruzione in una delle tratte più gettonate in Italia, quella Milano-Roma finora in mano a pochi vettori privilegiati. «Dopo solo sei mesi - prosegue - abbiamo raggiunto un load factor, il coefficiente che indica il tasso di riempimento dell'aeromobile, fondamentale per i low cost, del 55 per cento. Un risultato ottimo, raggiunto anche grazie alla tratta Bologna-Bari, che ha un tasso di riempimento del 65%, o dei voli verso Nizza e Grenoble (60%) o ancora alla volta di Monaco (55%)». Le tariffe a prezzi stracciati (9,99 euro più le tasse per un volo fra Milano e

Roma) e un'accurata scelta degli scali di operatività dei voli, rendono ragione di un successo costruito sull'esperienza del management, che vive nel settore da moltissimi anni. Ma come si possono offrire tratte aeree a



prezzi così bassi? «Il sistema che sottostà a tutto il comparto low cost - spiega Pecci - funziona come delle tendine: una volta riempiti i posti a prezzi bassissimi si iniziano a vendere quelli che costano un po' di più, e noi possiamo ritenerci soddisfatti nel momento in cui su un nostro aereo viaggiano 90 passeggeri al prezzo medio di 50 euro».

Le prenotazioni on-line e l'abbattimento dei costi del servizio a bordo, come già avviene in molte compagnie di bandiera europee, permette a Blu-express.com di avere tariffe molto competitive, cui si aggiungono, anche se in minima parte, tutta quella gamma di servizi presenti sul sito internet (prenotazione hotel di varie categorie, noleggio auto) che contribuiscono per circa il 5% ai ricavi del gruppo.

«Siamo una mosca bianca nel panorama di compagnie low cost dalla micidiale potenza di fuoco - dice Pecci - ma d'altra parte siamo anche una realtà italiana che ha voglia di crescere». E i piani del gruppo sono molto chiari: a partire dal mese di settembre la società aprirà la nuova tratta Brescia-Roma che promette numeri importanti, mentre nel 2007 è atteso un nuovo vettore che andrà a rafforzare la flotta del periodo estivo, così come accadrà nel 2008. Come utilizzare i nuovi aeromobili, la compagnia non ha ancora deciso: «O saranno aperte nuove tratte oppure verranno rafforzate quelle esistenti», così da consolidare le posizioni finora acquisite. Con una stima di 800mila passeggeri da trasportare nel primo anno di attività, «il brek-even di costi-ricavi sarà raggiunto a fine 2006» e l'incidenza sui conti della capogruppo Blue Panorama Group iniziano a farsi interessanti, pari a circa il 15% dei ricavi.

Dopo aver chiuso il 2005 con ricavi per 208 milioni di euro e un utile ante imposte di 2,8 milioni di euro, grazie ai voli a lungo raggio verso il Brasile e soprattutto il Giappone, il gruppo Blue Panorama stima di incrementare ulteriormente il fatturato nel corso dell'anno a circa 215 milioni di euro, con una crescita «compresa fra il 12% e il 15%, sicuramente non come l'anno precedente quando era stata di oltre il 40% anche per-

ché a penalizzare il settore sono subentrate molte tensioni internazionali, e tragici eventi naturali». Ma il target di fatturato è destinato ad alzarsi ulteriormente: «Nel 2007 - conclude Franco Pecci - ci attendiamo ricavi per 250 milioni di euro e nel 2008 per 275 milioni, mentre nel 2009 saranno sparigliate le carte, visti i nuovissimi aerei che arriveranno a rafforzare la flotta di Blue Panorama».